



Moundmill Partners

Asesores Financieros y en Management de Transacciones
Representación Corporativa y de Accionistas

Buenos Aires

www.moundmill.com

New York



Contenidos

- 3 De los socios fundadores
- 4 Nuestra Firma
- 5 Servicios
- 6 Porqué Mountmill Partners
- 7 Horacio Milberg
- 8 Dimity Giles
- 9 Contactos



De los socios fundadores

Ambos hemos tenido largas carreras en banca y finanzas corporativas internacionales. Hemos trabajado en los Estados Unidos, América Latina, Europa y Australia, y hemos estado involucrados en un sin número de transacciones internacionales de todo tipo con empresas, gobiernos, instituciones y personas.

Con el pasar del tiempo nos hemos convencido de que el éxito en el resultado de una transacción compleja depende de la efectividad con que las partes eligen, coordinan y dirigen sus recursos profesionales tanto internos como externos, a medida que la transacción progresa a través de sus varias etapas, semana tras semana, mes tras mes. Sobre la base de nuestra experiencia, una compañía cuyo equipo de management no puede desviar su atención de las operaciones diarias o cuyo staff no tiene la experiencia necesaria para dirigir una transacción efectivamente, tal vez no logre el mejor negocio o pierda una ventana al mercado. De forma similar, un grupo no coordinado de acreedores institucionales podría lograr mejores condiciones en la reestructuración de sus acreencias si fuera liderado y coordinado por un representante experimentado e independiente negociando con el peso de las tenencias colectivas del grupo.

De igual manera, los intereses de un accionista minoritario en una compañía objeto de una adquisición pueden no estar adecuadamente representados por los bancos de inversión contratado por la compañía.

Nosotros creemos que el management de transacciones es una verdadera necesidad del mercado-una en la que nuestros talentos singulares como consultores externos o especialistas en transacciones pueden contribuir con un apoyo sofisticado y valioso al management o a inversionistas individuales o institucionales.

Muchos años representando y asesorando a clientes corporativos e inversionistas internacionales nos han dado un sólido entendimiento de sus preocupaciones con relación a la supervisión de operaciones y resultados y a los problemas de governance corporativo con respecto a sus inversiones en el exterior. Los escándalos corporativos recientes han aumentado el escrutinio sobre cómo son administradas las compañías, generando debate y regulación de temas como la composición de los directorios, el papel de los comités de los directorios y las calificaciones de los directores. En este contexto, creemos que nuestra experiencia como miembros de directorios puede ser de valor para inversionistas que buscan candidatos calificados para directorios capaces de diseñar e implementar programas de governance adecuados y de asegurar su cumplimiento. En consecuencia, estamos individualmente disponibles para servir en los directorios de compañías de capital privado o que cotizan en bolsa designados por accionistas que buscan una representación confiable, profesional y efectiva para los directorios de sus inversiones en América.

El manejo de transacciones y la representación y la promoción de intereses empresariales es algo que nos gusta hacer y que hacemos bien. Creemos que al formar **Mountmill Partners**, estamos poniendo a disposición de empresas, instituciones y personas un servicio que contribuirá al éxito de situaciones corporativas complejas, en particular aquellas que por su dimensión internacional representan un mayor desafío.

Horacio Milberg

Dimity Giles



Nuestra firma

Mountmill Partners es una consultora que se especializa en ofrecer asesoramiento financiero y transaccional, como también en la representación de negocios de compañías y accionistas. Horacio Milberg y Dimity Giles establecieron la firma en enero del 2003 para capitalizar sus extensos conocimientos y experiencias en banca y finanzas corporativas internacionales. La firma opera desde Buenos Aires y Nueva York.

La misión de **Mountmill Partners** es la de proteger y promover los intereses empresariales de sus clientes, ya sea en el manejo de transacciones como en la representación de sus intereses.

Clientes

Nuestros clientes son compañías, instituciones financieras e individuos a los cuales ofrecemos servicios de representación, de asesoría financiera y de apoyo al management para transacciones o situaciones de negocios de dimensión internacional que involucren a los Estados Unidos, Europa o Australia y América Latina.

Servicios

Nuestras áreas de servicios son:

+ Asesoramiento y Management de Transacciones – ofrecer a compañías, inversionistas institucionales o acreedores, y accionistas, asesoramiento y apoyo al management para el diseño, implementación y ejecución de transacciones financieras corporativas internacionales, tales como la obtención de capital, reestructuración de deuda, fusiones o ventas de empresas o combinaciones de negocios relacionadas y financiamiento de proyectos.

+ Representación y Governance Corporativos – representar los intereses empresariales de compañías e inversionistas internacionales en América Latina. Los socios, individualmente, están disponibles para actuar como miembros de los directorios de compañías de capital privado o que cotizan en bolsa, ya sea como directores independientes o como representantes de grupos accionarios.

Compromiso

La filosofía de **Mountmill Partners** es que nuestros clientes sean atendidos de una forma exclusiva y especializada tal que cada cliente tenga asegurada la atención individual de al menos uno de nuestros socios en todos los aspectos del proyecto para el cual somos contratados. Creemos que esta orientación es esencial para construir relaciones de confianza necesarias para obtener resultados eficientes y exitosos de los negocios. Coherente con esta filosofía, nuestra firma se hace cargo de un número limitado de proyectos en todo momento. Si bien nuestros servicios exigen una intensa dedicación de tiempo, nuestra asesoría resulta económica para los clientes, ya que la remuneración está generalmente establecida sobre la base de comisiones de éxito e incluye un retainer mensual nominal.

Experiencia

Cada uno de los socios tiene más de veinte años de experiencia de alto nivel en banca internacional, finanzas corporativas, financiamiento de proyectos, reestructuración de deuda y dirección financiera adquirida desde la perspectiva de profesionales senior de bancos trabajando en Nueva York, Londres y Melbourne y de posiciones ejecutivas y en los directorios de compañías multinacionales, con sede en Argentina que cotizan en bolsa. Los socios de **Mountmill Partners** han trabajado para clientes corporativos, institucionales y del sector público de los Estados Unidos, Australia y la mayoría de los países de América Latina y el Caribe. Juntos han acumulado un amplio conocimiento y entendimiento de los mecanismos de los mercados financieros, institucionales y bancarios internacionales, incluyendo las organizaciones de desarrollo y financiamiento bilateral y multilaterales.

A través de sus relaciones con clientes empresariales y sus posiciones ejecutivas, han adquirido experiencia en una variedad de industrias incluyendo la de medios, Internet, cable y telecomunicaciones, venta minorista, bebidas, agro negocios, recursos naturales y bienes de capital. Sus años de experiencia les han permitido también desarrollar una red extensa de relaciones institucionales y profesionales con organizaciones e individuos líderes en banca, finanzas, leyes y auditoría en los Estados Unidos, Europa, América Latina y Australia.



Servicios

Los servicios que ofrece nuestra firma están organizados en dos áreas:

Asesoramiento y Management de Transacciones

Nuestra firma ofrece a compañías, inversionistas institucionales o acreedores y accionistas, asesoramiento y apoyo al management para el diseño, implementación y ejecución de transacciones financieras corporativas internacionales, tales como la obtención de capital, reestructuración de deuda, fusiones o ventas de empresas o combinaciones de negocios relacionadas y financiamiento de proyectos. Nuestras actividades facilitan y no se superponen a las de otros asesores externos, tales como bancos de inversión o firmas contables. Como asesores financieros temporarios, nuestra función apoya y complementa a la organización empresarial o institucional en la implementación de una transacción. Asistimos a nuestros clientes en la selección, coordinación y dirección de los recursos profesionales, tanto propios como externos, a medida que la transacción progresa a través de sus varias etapas hasta su terminación, y también asesoramos en todos los aspectos de la transacción.

Representación y Governance Corporativos

Mountmill Partners está bien posicionada para representar los intereses empresariales de compañías e inversionistas internacionales en América Latina. Muchos años representando y asesorando clientes corporativos nos han dado un sólido entendimiento de sus preocupaciones con relación a la supervisión de operaciones y resultados y a los problemas de governance corporativo con respecto a sus inversiones en el exterior. Como consecuencia de sus posiciones en directorios, los socios han desarrollado una experiencia significativa y perspicaz, disponible a inversionistas y compañías que buscan cubrir posiciones en directorios con candidatos capaces de diseñar e implementar programas adecuados de governance y de asegurar su cumplimiento. Los socios, individualmente, están disponibles para actuar como miembros de los directorios de compañías de capital privado o que cotizan en bolsa, ya sea como directores independientes o como representantes de grupos accionarios y pueden también asesorar y recomendar otros candidatos adecuados.

Los siguientes casos, derivados de nuestra experiencia profesional, ilustran posibles transacciones y el papel de **Mountmill Partners** en representación de clientes corporativos, institucionales e individuales.

+ Empresa de Capital Privado – Una compañía en crecimiento se está preparando para obtener capital por medio de una colocación privada de acciones preferidas. Los miembros del management no pueden desviar suficiente atención del manejo de las operaciones cotidianas como para dirigir efectivamente la organización e implementación de la colocación privada. **Mountmill Partners** es contratado para asistir al management en la implementación de la transacción, dando apoyo personal para la coordinación de los recursos internos y de los asesores externos de la compañía incluyendo su banco de inversión y los asesores legal y contable. Nosotros nos transformamos en un “miembro del management” hasta que la transacción sea completada, asistiendo en todos los aspectos hasta el cierre de la misma. *Este ejemplo de asesoría y apoyo al management puede ser aplicado a otros tipos de transacciones, como financiamientos bancarios, fusiones o ventas de empresas, la reestructuración de pasivos, joint ventures o financiamientos de proyectos.*

+ Inversionista Institucional – Una compañía de administración de activos en los Estados Unidos ha adquirido una posición substancial de títulos de deuda de un emisor de Argentina que no puede cumplir con las obligaciones de pago. El inversionista institucional está considerando la conversión de su posición en capital y su eventual participación en el management de la compañía. El inversionista no tiene una presencia en Argentina y está buscando un representante local y profesional para su inversión. **Mountmill Partners** es contratado para representar los intereses empresariales del inversionista con relación al emisor y a otros acreedores; suministrar una visión y asesoramiento sobre el mercado local y las operaciones del emisor, y el ambiente regulatorio y político; en el caso de un cambio de control, asesorar sobre el management del emisor y aspectos de governance corporativos; y, en general, actuar como los "ojos y oídos" locales del inversionista dando siempre un apoyo personalizado en la totalidad del proceso.

+ Accionista Minoritario – La Compañía A está adquiriendo la Compañía B por medio de una fusión. El management de la Compañía B ha contratado un banco de inversión que reporta al directorio. Nuestro posible cliente es un accionista minoritario de la Compañía B, cuyos intereses no están necesariamente considerados en las recomendaciones propuestas por el banco de inversión. **Mountmill Partners** es contratado por el accionista minoritario para evaluar la transacción, asesorar sobre sus méritos, proponer cursos de acción y asistir en las negociaciones. Al dar asesoramiento y apoyo al cliente, nuestra firma sólo tiene los intereses del cliente en consideración.



Porqué Mountmill Partners

Contratando a **Mountmill Partners** nuestros clientes reciben:

- + Asesoramiento enfocado, imparcial, confidencial, confiable y profesional.
- + Dedicación exclusiva a la transacción o a los intereses del cliente.
- + Asesores experimentados que están bien versados en los mecanismos de las transacciones financieras internacionales y el management de transacciones efectivo.
- + Un apoyo complementario al equipo de management del cliente, que le permite una mejor asignación de sus recursos internos para el manejo de las operaciones cotidianas y la administración del negocio.
- + Acceso a una red internacional amplia de relaciones institucionales y profesionales con instituciones financieras y firmas legales y contables líderes, lo que asegura que los recursos transaccionales más adecuados estarán disponibles cuando sean necesarios.
- + Representantes profesionales que combinan entrenamiento en los Estados Unidos con una amplia experiencia en América Latina, Europa y Australia y que practican los más altos estándares de compromiso, respuesta en tiempo, conducta de negocios y ética.
- + Una firma en la que cada uno de los socios fundadores tiene más de veinte años de experiencia de alto nivel en banca y finanzas corporativas internacionales.



Horacio Milberg

Es un profesional altamente experimentado en finanzas corporativas internacionales con una exitosa trayectoria dirigiendo e implementando transacciones financieras complejas, incluyendo emisiones de capital (tanto acciones como deuda), financiamiento de proyectos, fusiones, adquisiciones y ventas de empresas y reorganizaciones financieras. Se ha desempeñado como banquero internacional con sede en Nueva York y Londres y como ejecutivo corporativo, con sede en los Estados Unidos y América Latina, incluyendo la experiencia de chief financial officer y miembro del directorio de una de las pocas compañías con sede en Argentina, con cotización pública de sus acciones en los Estados Unidos.

Antes de cofundar **Mountmill Partners**, fue chief financial officer de Claxson Interactive Group, Inc. (NASDAQ: XSON). Claxson es el resultado de la fusión de El Sitio, Inc. (NASDAQ: LCTO) con Ibero American Media Partners y Cisneros Televisión Group en Septiembre del 2001. Su asociación con El Sitio comenzó en 1998 cuando fue contratado para asistir a la naciente compañía en la implementación de una colocación privada de acciones preferidas de más de U.S.\$40 millones. Luego fue nombrado CFO y secretario del directorio, y fue elegido director del mismo a los meses de llevarse a cabo una segunda colocación de acciones preferidas y la oferta pública de acciones comunes (IPO) de la compañía por U.S.\$150 millones. Como CFO, fue responsable de finanzas corporativas, compliance y governance corporativos, relaciones con inversionistas, tesorería, presupuesto y planeamiento, y dirigió un equipo de cuarenta profesionales en siete países. Dirigió y supervisó la implementación de varias adquisiciones, ventas y emprendimientos conjuntos incluyendo el proceso de fusión que resultó en la formación de Claxson.

Durante los cinco años anteriores, administró sus negocios y los de su familia, desarrolló una práctica de inversión privada y fue nombrado representante para América Latina de Globalvest Management Company L.P., la compañía de inversiones dirigida por Peter Gruber.

Comenzando en 1988, fue por cuatro años, director de finanzas internacionales y miembro del directorio de Corporación IMPSA S.A., período en el que participó en los principales proyectos internacionales, inversiones, adquisiciones y financiamientos para las filiales operativas, incluyendo IMPSA S.A., IMPSAT, Fiber Networks Inc. y Austral Líneas Aéreas.

Desde 1983 a 1987, fue Vice Presidente de Credit Suisse First Boston Corporation en Nueva York, responsable por la banca de inversión en América Latina. Dirigió y participó en asesorías financieras para compañías del sector público y privado y bancos centrales en la reestructuración de deudas externas y la administración de reservas internacionales; y, también representó a compradores y vendedores en la adquisición y venta de compañías en los sectores de bebidas, alimentos y fabricación industrial.

Horacio Milberg comenzó su carrera bancaria en The Chase Manhattan Bank, N.A. en Nueva York en 1973, como oficial de préstamos para compañías del sector público y privado de Brasil. A partir de 1977, desarrolló la unidad de merchant banking de Chase, con sede primero en Londres y luego en Nueva York, cuya dedicación a sindicatos de préstamos y financiamientos de proyectos contribuyó a posicionar a Chase como uno de los bancos líderes en esta actividad. Se graduó en la Universidad de Buenos Aires con Diploma de Honor y obtuvo un Master of Management en J.L. Kellogg Graduate School of Management, Northwestern University, a la cual asistió como becario Fulbright y de Northwestern University. Entre sus muchos intereses, apoya activamente a las artes escénicas; en 1998 co presidió un importante evento de recaudación para la Metropolitan Opera Association, Nueva York, y es miembro del Consejo de Administración de la Fundación Teatro Colón.





Dimity Giles

Es una banquera internacional de amplia experiencia, con singular fortaleza y pericia en reestructuraciones empresariales y el management de transacciones. Acumuló su experiencia durante una carrera de más de veinte años en banca de inversiones y corporativa internacional en Australia, Europa y los Estados Unidos.

Antes de cofundar **Mountmill Partners**, fue Managing Director de Violy, Byorum & Partners (VB&P), un banco de inversión de Nueva York orientado a América Latina. Estuvo a cargo de la oficina de Buenos Aires y por la dirección de varios mandatos otorgados por compañías argentinas líderes en fusiones, adquisiciones y emisiones de capital. Antes de abrir la oficina de VB&P en Buenos Aires, trabajó en Nueva York, responsable por el marketing de la firma a través de América Latina y por el management de ciertas transacciones especiales. Estas incluyeron la relación de la firma con el Cisneros Group of Companies, que culminó con la fusión en el 2002 de los intereses en medios de Cisneros Group en Argentina y Chile (en copropiedad con Hicks, Muse) con El Sitio, Inc. (LCTO) para crear Claxson Interactive Group Inc. (XSON).

Antes de asociarse a VB&P, tuvo una carrera de diecisiete años con Citibank en Nueva York y Melbourne, más recientemente como Vice President y senior banker en el departamento de workouts y reestructuraciones de Citibank en Nueva York, con responsabilidad por una cartera de reestructuraciones y workouts de compañías en los Estados Unidos y América Latina. En los Estados Unidos, su trabajo incluyó la reestructuración de la deuda de Paramount Inc., la quiebra de El Paso Electric y la reorganización de Bibb Group. En América Latina, representó a Citibank en el directorio de BAESA Argentina y lideró la reestructuración extra judicial de más de U.S.\$700 millones de deuda de BAESA, que culminó con la venta de la compañía a Cervecerías Quilmes. También dirigió la reestructuración de préstamos bancarios a CTI, filial Argentina de GTE, y a Comcel en Colombia.

Además de su trayectoria en reestructuraciones, también tiene experiencia en el financiamiento de compañías altamente endeudadas. Como Vicepresidente en la división Leverage Finance de Citibank, Nueva York, ella estuvo a cargo del manejo y estructuración de financiamientos bancarios para adquisiciones, fusiones, recapitalizaciones y management buy-outs incluyendo la oferta de Paramount para adquirir Time, Inc., la re capitalización de Promus Inc., una adquisición de Beazer Plc en los Estados Unidos y la oferta de compra de Macmillan Inc. por parte de su management.

Dimity Giles comenzó su carrera en banca en Australia, donde fue responsable por la relación de Citibank con algunas de las compañías más grandes de ese país. Organizó financiamientos para adquisiciones de Elders IXL en los Estados Unidos y Australia, incluyendo la oferta de adquisición por £1.000 millones de Allied Lyons y la adquisición por £700 millones de Courage Plc.

Desde 1976 hasta 1982, Dimity Giles fue miembro del Servicio Diplomático de Australia, representando a su país en Wellington, Nueva Zelanda y en las Naciones Unidas en Nueva York y Ginebra. Recibió los títulos de Bachelor of Arts y Bachelor of Law, con Honores, de University of Melbourne y fue admitida al Bar de la Supreme Court of Victoria. Además de inglés, domina el español y el francés.





Buenos Aires
(54 11) 4806-7169

New York
(212) 988-1033

www.mountmill.com
info@mountmill.com