



PRC S.A.U.

PROCEDIMIENTO DE BÚSQUEDA DE INVERSIONES PARA EL PROYECTO DE SALES DE POTASIO

El presente procedimiento constituirá juntamente con la Política de Compras, Contrataciones y Transferencia de Bienes de PRC, los principios y procedimientos atendibles para la búsqueda de socios y/o inversores para el desarrollo, construcción, explotación y comercialización del yacimiento de sales de Potasio ubicado en el Distrito Barrancas, Departamento de Malargüe, Mendoza.

ANTECEDENTES:

Potasio Río Colorado es un proyecto integral de PRC Sociedad Anónima Unipersonal (PRC S.A.U.) que comprende todas las etapas de producción, industrialización y distribución de cloruro de potasio para su utilización -principalmente- como fertilizante agropecuario.

El yacimiento de cloruro de potasio de PRC se encuentra ubicado en el departamento de Malargüe, provincia de Mendoza, Argentina. Por su potencial y calidad, se considera un yacimiento de clase mundial con recursos identificados por casi 400 millones de toneladas.

El proyecto pasó por diferentes etapas comenzando con la campaña lanzada por Minera Tea en el año 1982, la construcción de una planta piloto y las primeras pruebas de minado por disolución. En el año 1992, Río Tinto desarrolló un proyecto de 1,2 MM tn/a que fue modificado y ampliado por VALE en el año 2009 para alcanzar una escala de 4,2 MM tn/año.

En el año 2013, sin embargo, una combinación de factores entre los que se encontraban la caída abrupta del precio del potasio en el mercado internacional, provocó la paralización del proyecto por parte de VALE. Hacia el año 2019, la Provincia de Mendoza ("Mendoza" o la "Provincia") y VALE acordaron que la mejor alternativa para garantizar la continuidad el proyecto y evitar la degradación de los activos físicos e intangibles era que VALE transfiriera la empresa titular de todos aquellos derechos (activos y acciones) hacia la Provincia.

A partir del 19 de febrero del 2021, la Provincia tomó posesión del proyecto con el objetivo primario de buscar socios e INVERSORES para el mismo, siendo el aspecto más importante el desarrollo del yacimiento de potasio, su explotación, beneficiamiento y comercialización.

PRC está considerando tres (3) escenarios para el proyecto de inversión, en función de la producción estimada del Proyecto:

– Escenario de mínima: Inversión de US\$ 200-300mm (proyecto de 200 kt/año)



- Escenario Base ¹: Inversión de US\$ 1.0-1.5bn (proyecto de 1.0-1.5 mmt/año)
- Escenario de máxima: Inversión de US\$ 6.0-7.0bn (proyecto de 4.0 mmt/año)

Habiendo realizado un proceso de prospección comercial y atendiendo las complejidades de la operación, PRC convocó a un Concurso Público Internacional para contratar los servicios de asesoría estratégica y comercial para la búsqueda de socios y/o inversores para el desarrollo, construcción, explotación de yacimiento de Potasio Río Colorado y la comercialización posterior del cloruro de potasio producido. Como resultado de dicho proceso, se contrataron los servicios de un BANCO DE INVERSIONES con acreditados antecedentes en este tipo de operaciones, Ello teniendo en cuenta que el proceso de búsqueda de inversores para un Proyecto minero de la envergadura de “Potasio Río Colorado”, requiere de una serie de análisis y decisiones sobre temas, comerciales, técnicos, legales, financieros, económicos, impositivos de gran complejidad que requieren asesores técnicos con reconocidos antecedentes que certifiquen la calidad y veracidad de la información disponible a los potenciales inversores de una forma clara, objetiva y eficaz de acuerdo a las prácticas y costumbres de este tipo de procesos de fusiones y adquisiciones (M&A). Además, es de destacar que los rigurosos procedimientos de Compliance que este tipo de empresas implementan ayudan a garantizar la transparencia, y trazabilidad de todo el proceso.

Por la naturaleza misma del proceso es posible que se reciban propuestas de diferente tipo que PRC deberá analizar sopesando diferentes variables que resultan de interés para su accionista fundamentalmente el tamaño de la inversión que impacta directamente en el nivel de actividad, inversiones y empleo, el cronograma propuesto para el desarrollo del proyecto y eventualmente la participación accionaria en la empresa.

Dado que el proceso indefectiblemente concluye con un contrato de transferencia de acciones y muy probablemente de carácter internacional, PRC necesitará contar con la asistencia legal de un estudio internacional especializado que aporte la asistencia jurídica en operaciones de M&A para que, en equipo con el equipo técnico de PRC, y del del BANCO DE INVERSIONES, preparen la documentación y asesoren a PRC sobre todos los aspectos legales de la posible operación que muy probablemente tenga carácter internacional.

Dada la complejidad técnica del proyecto y el hecho de que el mismo se encuentra parcialmente contraído, también se requerirá la asistencia de un asesor técnico (TECHNICAL ADVISOR) que analice la información técnica y determine para el caso base a ser presentado, las inversiones necesarias y los costos operativos del proyecto, como así también, que pueda y tenga la capacidad de responder en forma rápida y efectiva a las consultas que presenten los diferentes interesados.

¹ Basado en el estudio de prefactibilidad de Hatch, firma Canadiense de Ingeniería, que redujo el tamaño del Proyecto de c.4.0 mmt/año a 1.4mmt/año.



GLOSARIO

ACUERDOS DEFINITIVOS: Versiones finales de los documentos que se suscribirán para perfeccionar la Transacción.

APROBACIONES EXTERNAS: descripción detallada de las aprobaciones o consentimientos corporativos, gubernamentales o regulatorios necesarios o cualquier condición para cerrar la Transacción (incluidas las presentaciones antimonopolio).

ASSUMPTIONS: supuestos asumidos por las Partes, definido en el artículo 4 inciso (x).

BANCO DE INVERSIONES: definido en el artículo 2 inciso A.

CAPEX: es el término para gastos de capital, indicando la cantidad de dinero gastada en la compra de bienes de capital.

CARTA PROCESO o PROCESS LETTER: definido en el artículo 5 inciso A.

CASH-FREE Y DEBT-FREE: el vendedor recibe todo el efectivo y paga toda la deuda en el momento de la venta.

CIM O MEMORANDUM DE INFORMACIÓN: documento con información relevante que no obliga a las Partes y tiene como objetivo dejar constancia de la voluntad de las Partes.

COMPRADOR: adquirente.

DUE DILIGENCE: auditoria completa de la información provista por la empresa, para profundizar aspectos técnicos, legales, económicos y financieros.

LEGAL ADVISOR: asesor legal.

TECHNICAL ADVISOR: asesor técnico.

INTERESADOS o Posibles Inversores En invertir y/o adquirir la totalidad o parte de PRC S.A.U.

M&A o Fusiones y Adquisiciones: proceso de compraventa.

NDA O ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD: acuerdo sobre la confidencialidad de los documentos que forman parte de la Transacción.

NO BINDING OFFERS U OFERTA NO VINCULANTE: oferta que no obliga a las Partes.

OPEX: gasto operacional, señalando el capital utilizado para mantener o mejorar los activos físicos de una empresa.

QUESTIONS AND ANSWERS O "Q&A": Preguntas y Respuestas.

SPA: Acuerdo Definitivo de Compra en español.

TAX ADVISOR: asesor impositivo.

TEASER: resumen en una o dos paginas del proceso de venta, sin mencionar a la compañía vendedora para mantener la identidad confidencial.



TERM-SHEET: documento donde el Inversor o Posible Inversor declara su interés en participar en la Transacción.

TRANSACCIÓN FEE: comisión del BANCO DE INVERSIONES por operación exitosa.

VDR O DATA ROOM: lugar donde se almacenan datos/información/documentos que serán auditados en el proceso de DUE DILIGENCE.

Artículo 1: OBJETO

El presente régimen tiene por objeto establecer el procedimiento para la selección de interesados en invertir y/o adquirir la totalidad o parte de PRC S.A.U., buscando:

- el mayor beneficio para su accionista (Provincia de Mendoza),
- la sustentabilidad de la empresa a largo plazo
- amplia concurrencia, libre competencia, objetividad e igualdad de trato entre interesados y oferentes.
- transparencia y trazabilidad en todo el proceso,
- un alto estándar de calidad y profesionalismo,
- el cumplimiento de los requisitos exigidos por su Estatuto,

Todo lo cual se desarrollará bajo la responsabilidad de los empleados y funcionarios que autoricen, aprueben y gestionen las negociaciones.

La metodología, contenido, plazos, montos y demás particularidades del Reglamento podrán ser modificados cuando el Directorio de PRC lo considere, debiendo dichas modificaciones quedar registradas en las Actas de Directorio correspondientes.

Artículo 2. DESCRIPCIÓN DEL ROL DE LOS ASESORES

A) BANCO DE INVERSIÓN

El BANCO DE INVERSIONES contratado por PRC detallará la estructuración del proceso de transacción (o "M&A"), teniendo en cuenta que las características del accionista de PRC (Provincia de Mendoza) requiere un proceso que cumpla con los requerimientos definidos por las normas de PRC.

Bajo tales premisas, el BANCO DE INVERSIONES tendrá -de manera enunciativa-, los siguientes deberes:



- Identificar y resaltar las principales fortalezas del Proyecto (método de extracción, calidad y potencial de los depósitos, etc.);
- Desarrollar una tesis de inversión atractiva para los inversores internacionales “Caso Base”;
- Asistir a PRC en la coordinación del DUE-DILIGENCE;
- Operar el VDR, asegurándose que contenga toda la información técnica, legal y financiera del Proyecto;
- Armar de un modelo financiero / operativo considerando los aspectos técnicos y lineamientos del equipo de PRC de acuerdo a los estándares de este tipo de procesos y esta industria en particular;
- Analizar las sinergias con potenciales compradores para incrementar el valor de las ofertas;
- Preparar los materiales para inversores (TEASER, CIM, NDA, Carta del Proceso, etc.)
- Estructurar una transacción que maximice valor para PRC y la Provincia;
- Modelizar las distintas opciones de monetización para PRC;
- Asesorar en materia de impacto regulatorio e impositivo en la estructura de transacción propuesta
- Identificar y acordar junto a PRC el universo de inversores a contactar;
- Coordinar el proceso de contacto;
- Coordinar y liderar el “Q&A”, con los inversores interesados;
- Preparar los TERM-SHEET a negociar con los inversores
- Desarrollar las condiciones del mercado y situación de inversores;
- Analizar las capacidades financieras de los posibles interesados;
- Analizar las sinergias e integración vertical con distintos activos productivos de los compradores;
- Asistir constantemente al equipo de trabajo PRC en la validación de los reportes técnicos y otras consideraciones operativas;
- Validar el CAPEX y distintas alternativas para el Proyecto (infraestructura, transporte, etc.)

B) LEGAL ADVISOR

PRC contará con el soporte técnico legal especializado en asesoramiento legal de para un proceso de M&A, incluyendo el análisis de cuestiones contractuales complejas bajo ley argentina y de ser necesario bajo marcos legales internacionales y la emisión de dictámenes legales referidos a las mismas, dentro del cual deberá asistir a PRC en: (i) la negociación y firma de acuerdos de confidencialidad con posibles inversores; (ii) la preparación y negociación del borrador de contrato de compraventa de acciones para la venta del paquete accionario de la Provincia en PRC y documentos relacionados; (iii) la preparación y negociación de cartas de intención no vinculantes (iv) la preparación y negociación de la oferta final y vinculante para la venta del paquete accionario



de la Provincia en PRC; (v) la preparación y negociación de contratos preliminares para la adquisición del paquete accionario de la Provincia en PRC, y (vi) asistencia en el Cierre de la Transacción y en el cumplimiento de las obligaciones esenciales e inmediatas posteriores al Cierre conforme lo acordado en el contrato de compraventa de acciones.

C) TECHNICAL ADVISOR

El rol del asesor técnico o TECHNICAL ADVISOR es el de analizar toda la información técnica del proyecto, y verificar su integridad, consistencia y actualidad para proveer a los potenciales interesados con la información actualizada del CAPEX y el OPEX del proyecto base, así como despejar las dudas técnicas respecto a aspectos geológicos, operativos, de infraestructura, costos, etc., que puedan aparecer durante el proceso.

Artículo 3. PROCEDIMIENTO

Con el objetivo de agilizar y hacer más eficiente todo el proceso, el procedimiento de búsqueda de inversores estará dividido en dos (2) fases. La primera de carácter No Vinculante (precalificación de propuestas), tiene el propósito de transmitir a la mayor cantidad de interesados posibles la información básica necesaria para que puedan analizar el proyecto y definir un plan de trabajo de acuerdo a sus intereses y posibilidades. El objetivo de esta etapa será el de contar con el mayor número de propuestas posibles a fin de ampliar las alternativas disponibles para el desarrollo del proyecto. Una vez concluido el proceso de selección de propuestas, se procederá a la elaboración de una lista corta ("Short List") con aquellas propuestas que mejor reflejen la estrategia del accionista de PRC.

En la segunda fase los INTERESADOS integrantes de la SHORT LIST (precalificados) podrán realizar una auditoria completa ("DUE DILIGENCE") de la información provista por la empresa, profundizar aspectos técnicos, legales, económicos y financieros de forma tal de confirmar o corregir los supuestos sobre los que se basan sus propuestas y avanzar a la presentación de ofertas con carácter de vinculantes.

Una vez presentadas las ofertas vinculantes el equipo formado por el BANCO DE INVERSIONES, el TECHNICAL ADVISOR y el LEGAL ADVISOR, darán apoyo a PRC en la evaluación de las ofertas recibidas seleccionando aquella más conveniente para el accionista.

Artículo 4. ETAPA 1 - OFERTA NO VINCULANTE - PRECALIFICACIÓN

La Fase I estará integrada por seis (6) etapas, a saber:



1) Contacto Inicial a Inversores: El BANCO DE INVERSIONES coordinará y liderará las llamadas introductorias con los potenciales inversores (previamente acordados con PRC), con el objetivo de brindar un resumen de la oportunidad, diferenciar el interés genuino hacia la oportunidad y entender potenciales áreas de due-diligence a reforzar con información / mayor preparación.

2) Lanzamiento Inicial: Se realizará una presentación formal del proyecto a cada uno de los interesados que haya manifestado interés, se suscribirán los respectivos NDA y se compartirá el cronograma de trabajo, el memorándum de información o CIM, el modelo financiero, se compartirá la PROCESS LETTER 1 y se permitirá acceso al VDR.

3) Presentación de Ofertas Fase I (No Vinculantes): En esta instancia, los INTERESADOS deberán presentar sus ofertas no vinculantes, especificando tamaño del proyecto, cronograma de trabajo, montos de la inversión propuesta, valuación, comentarios a la estructura de transacción propuesta y otros puntos relevantes que puedan resultar de interés al accionista de PRC para la selección de propuestas

Dichas ofertas deberán incluir cada unos de los siguientes puntos:

(i) Descripción del INTERESADO: La Propuesta debe incluir una descripción detallada del COMPRADOR propuesto, sus accionistas finales e información resumida sobre dicho COMPRADOR propuesto (y si el COMPRADOR es una entidad recién formada, detalles de su propiedad y aquellas entidades que garantizarán las obligaciones del COMPRADOR). Además, podrá compartir cualquier otra información que pueda ayudar a PRC y al BANCO DE INVERSIONES a evaluar su propuesta.

(ii) Capacidad Organizativa: El INTERESADO deberá incluir un breve resumen de su experiencia en inversiones, desarrollos y operaciones de activos en el sector minero, y en especial, sobre potasio; como así también, deberá informar sobre sus capacidades para desarrollar con éxito el Proyecto de Sales de potasio; su historial en el desarrollo de proyectos nuevos; la experiencia de su equipo en el sector y en proyectos de esta escala.

(iii) Justificación estratégica: Deberá incluir una breve descripción de sus razones para considerar este tipo de Transacción, así como un esquema preliminar de su estrategia para el desarrollo futuro del Proyecto. Asimismo, incluir un breve resumen de cómo su experiencia operativa en el sector se alinea con la estrategia propuesta.



(iv) Beneficios para la Provincia de Mendoza: Incluir una breve descripción sobre participación estratégica con la Provincia y cómo su Propuesta podría beneficiar a todas las partes interesadas relevantes en Mendoza.

(v) Participación en PRC. Su propuesta debe indicar si está preparado para adquirir la participación del 100% que actualmente posee el Accionista en PRC. Alternativamente, si tiene la intención de adquirir una participación diferente al 100%, deberá detallar explícitamente qué porcentaje tiene la intención de comprar y delinear la estructura sugerida junto con su razonamiento detrás de dicha propuesta.

(vi) Compromiso de Capital y Plazos. La Propuesta debe indicar la cantidad total de capital (por ejemplo, CAPEX) que está dispuesto a contribuir a la financiación del Proyecto, incluido un calendario explícito que describa el despliegue de dicho capital. Deberá Indicarse el compromiso de capital total propuesto como un valor único (y no un rango), expresado en dólares estadounidenses.

(vii) Calendario Provisional. La propuesta debe incluir un cronograma tentativo que establezca su plan y proceso de ejecución para el desarrollo del Proyecto, con hitos claves que deben alcanzarse.

(viii) Financiación. La propuesta debe incluir una descripción detallada de Anticipos y los plazos de financiamiento, acreditando de la disponibilidad de dicho financiamiento y cualquier condición que pueda afectar su capacidad para acceder a dicho financiamiento. Si se le invita a participar en la siguiente fase del Proceso, se espera que cualquier Oferta Vinculante posterior o Binding Offer (como se define a continuación) que pueda enviar, y que incluya evidencias acreditables de financiamiento comprometido y descripción expresa de las condiciones de financiamiento. La oferta no podrá estar condicionada a condiciones macroeconómicas o a la obtención de créditos determinados.

(ix) Precio de compra: Si bien no es el objetivo principal del accionista recibir un pago por el proyecto sino promover el desarrollo del mismo, los oferentes podrán de acuerdo con el porcentaje que tengan intención de comprar-, indicar el precio de compra propuesto como un valor único (y no un rango), expresado en dólares estadounidenses, incluida la forma de contraprestación ofrecida en términos de efectivo que está dispuesto a ofrecer para comprar de PRC (cash-free y debt-free), asumiendo una fecha de referencia de valoración del 1 de enero de 2023 (el "Precio de Compra") incluyendo detalles sobre el valor neto presente (VAN) y los cálculos de la estructura de capital utilizados para llegar al precio de compra.



(x) Supuestos. Deberá proporcionar también una descripción general de los supuestos detrás de la oferta, indicando los ajustes específicos realizados al Modelo Financiero y al plan de negocio incluyendo, las inversiones estimadas, los volúmenes de producción, los gastos operativos y los supuestos macroeconómicos.

(xi) Condiciones. La propuesta debe describir cualquier condición a la que pueda estar sujeta. Si se le invita a participar en la siguiente fase del Proceso, se espera que una vez completado EL DUE DILIGENCE, cualquier BINDING OFFER (como se define a continuación) que pueda enviar y no esté sujeta a dichas condiciones.

(xii) DUE DILIGENCE. Deberá proporcionar una descripción detallada de los requisitos del DUE DILIGENCE que pretenda llevar a cabo, incluido un plan de trabajo y un cronograma para completar su revisión.

(xiii) Revisión Interna. Debe describir el nivel de revisión y aprobaciones de la Propuesta por parte de la organización del COMPRADOR, y el nivel de revisión y aprobación adicionales, si correspondiera.

(xiv) Aprobaciones externas. La Propuesta deberá incluir una descripción detallada de las aprobaciones o consentimientos corporativos, gubernamentales o regulatorios necesarios o cualquier otra condición para cerrar la Transacción (incluidas las presentaciones antimonopolio) al momento de presentar la Propuesta, y conforme a las condiciones esperadas dentro del proceso.

(xv) Aprobaciones del COMPRADOR. Acompañar una lista detallada de las aprobaciones corporativas, de accionistas y regulatorias que debe cumplir para consumir la Transacción, así como el tiempo necesario para obtener o satisfacer cada aprobación y su plan para hacerlo.

(xvi) Contactos. Se deberá incluir detalles de las personas de contacto (incluido el número de teléfono y la dirección de correo electrónico) que dirigirían la Transacción y el medio de contacto para responder cualquier pregunta potencial con respecto a su Propuesta.

(xvii) Asesores. Deberá proporcionar detalles de cualquier organización y asesor externo (incluidos números de teléfono y direcciones de correo electrónico) que haya contratado o que desee



contratar (sujeto a los términos del NDA) para asesorar en la evaluación de la Transacción. Deberá prever una visita presencial a la Mina.

(xviii) Garantías. como el proceso no se trata de un proceso de M&A tradicional en el que el accionista original busca realizar una venta y retirarse del negocio, sino que el accionista busca el desarrollo del proyecto y sus beneficios económicos y sociales, los INTERESADOS deberán prever algún tipo de garantía de oferta y si fueran seleccionados, de ejecución de su propuesta. En la FASE 1 los interesados deberán mencionar la naturaleza de la garantía que están dispuestos a ofrecer (tipo de garantía, valor de la misma y criterios de ejecución).

El análisis de la calidad de esa garantía será un criterio preponderante de preselección para la invitación a participar de la Fase 2.

5) Resumen de la Fase I y Coordinación Interna: Una vez recibidas las propuestas el BANCO DE INVERSIONES deberá presentar un resumen y una comparación detallada de las ofertas recibidas (llevando las diferentes ofertas hacia una misma base de comparación) En conjunto, el BANCO DE INVERSIONES y PRC acordarán los participantes a los que se les permitirá avanzar hacia la Fase II del proceso.

Artículo 5. FASE 2 – PRESENTACION DE OFERTAS VINCULANTES

La Fase II estará integrada por las siguientes etapas:

1) Presentaciones con el Equipo PRC: La Fase II comenzará con la distribución de una nueva Carta Proceso (con los lineamientos a seguir para el envío de la oferta vinculante) y reuniones entre el equipo de PRC con los INTERESADOS invitados a esta nueva etapa.

El BANCO DE INVERSIONES diseñará una Carta Proceso detallando los requerimientos solicitados por PRC, los cuales se tendrán como premisa fundamental, las siguientes consideraciones:

- * Compromiso demostrado con el desarrollo a largo plazo de los activos de potasa de la Empresa
- * Trayectoria operativa y know-how en el sector, con una capacidad comprobada para desarrollar, actualizar y operar con éxito las instalaciones mineras
- * Capacidad financiera para respaldar las inversiones necesarias en el proyecto y permitir el despliegue de capital requerido
- * Capacidad para consumir una transacción de la manera más expedita posible



2) Proceso de DUE DILIGENCE de la Fase 2

Como parte del proceso de diligencia debida en la Fase 2, se le proporcionará a los INTERESADOS:

a) Acceso continuado a la sala de datos virtual (O “DATA ROOM”), que contiene información de la Fase 1 del Proceso, así como información adicional agregada para los fines de la Fase 2;

b) Visita al sitio de las instalaciones de PRC, que incluirá una presentación por parte del equipo de gestión de PRC: Se invitará a asistir a los INTERESADOS a una presentación de gestión que se realizará de manera presencial durante el transcurso de su visita al sitio. La visita no será de carácter obligatorio. Los INTERESADOS que no decidan no asistir a la visita al sitio aún podrán asistir y participar en la presentación de administración a través de un enlace de videoconferencia (por ejemplo, Microsoft Teams o similar)

Aunque los INTERESADOS tendrán la oportunidad de hacer preguntas durante la presentación, la presentación de PRC no pretende ser un foro en donde se respondan todas las dudas y se prevé que preguntas específicas necesiten de especialistas para ser respondidas, en cuyo caso dichas preguntas deben formularse en el formato/oportunidad que se indica a continuación:

c) Reuniones con los asesores técnicos (Banco de Inversión, LEGAL ADVISOR, TAX ADVISOR, TECHNICAL ADVISOR): Se le dará la oportunidad a los INTERESADOS de tener una reunión con los expertos de los equipos contratado por PRC, para discutir cualquier pregunta, técnica, legal y financiera/fiscal que pueda tener en relación con los respectivos informes preparados por estos expertos.

Para garantizar que estas reuniones sean eficientes, se le pedirá que envíe sus preguntas a los expertos al menos cinco (5) días hábiles antes de su reunión con cada experto. También tendrá la oportunidad de tener una reunión con el equipo de PRC para hacer cualquier pregunta sobre el proyecto.

Estas reuniones de expertos se organizarán a través del BANCO DE INVERSIONES.

d) Preguntas y respuestas (Q&A): Durante el proceso de la Fase 2, los INTERESADOS tendrán la posibilidad de enviar preguntas por escrito, las cuales deberán estar limitadas a los asuntos no resueltos durante las reuniones o descritos en los documentos incorporados al VDR.

El proceso se registrará de la siguiente manera:



- Los INTERESADOS deberán designar una sola persona de contacto en su equipo ("Persona Designada") que será responsable de enviar todas las solicitudes;
- La Persona Designada recibirá una hoja de Excel (el "Formulario de Preguntas y Respuestas") que se debe utilizar para enviar las preguntas;
- La Persona Designada debe usar el mismo Formulario de preguntas y respuestas durante todo el proceso, agregando nuevas preguntas al formulario existente en lugar de enviar uno nuevo;
- El formulario de preguntas y respuestas debe enviarse por correo electrónico que designe el BANCO DE INVERSIONES, quien será el único punto de contacto para todas las preguntas;
- Todas las preguntas deben enviarse solo una vez a la semana, en el día y hora que designe el BANCO DE INVERSIONES;
- Las preguntas deberán:
 - presentarse en idioma inglés o español;
 - Si está relacionado con un documento específico del VDR, deberá incluir la referencia de documento pertinente del índice de la sala del VDR;
 - Asignarse individualmente un nivel de prioridad (Alto / Medio / Bajo) a cada pregunta.

3) Envío Borradores de Documentos de la Transacción: El BANCO DE INVERSIONES y el LEGAL ADVISOR compartirán los borradores de los documentos de la transacción (SPA) El SPA incluirá mecanismos y un cronograma para el ajuste del precio de compra relacionado con los saldos de efectivo, deuda y capital de trabajo al cierre de la Transacción. Cualquier revisión de los ACUERDOS DEFINITIVOS debe reflejar el lenguaje exacto de los cambios que propone, no conceptos generales, y debe reflejar la forma en que está preparado para ejecutar en la fecha de presentación. El alcance de los cambios en la forma de los Acuerdos Definitivos será un factor importante para evaluar su Propuesta Vinculante. Los INTERESADOS deberán presentar la propuesta de formulario final de Acuerdos Definitivos antes de la presentación de su Propuesta Vinculante.

4) Ofertas Vinculantes - Fase 2

En esta instancia, al presentar su propuesta los INTERESADOS deberán profundizar, si se considera necesario los puntos i, ii, iii, iv, v, vii, viii, ix, xvi, xvii de la cláusula 5, inciso 4 del presente Reglamento, sumando, además, los siguientes puntos:



(i) Garantías: En virtud de que no será una parte esencial en la evaluación de las propuestas, las sumas de dinero ofrecidas a PRC como parte de la oferta, se considerará como parte esencial de las propuestas, las siguientes garantías: a) una garantía de oferta de la propuesta que se mantendrá vigente hasta la firma de los documentos de cierre, y, b) una garantía de cumplimiento con respecto a las características esenciales de dicha propuesta, que deberá incluir las inversiones y los hitos claves del cronograma de la propuesta para desarrollar el Proyecto.

La Garantía de Cumplimiento deberá acompañarse al momento de la suscripción de los documentos de cierre y Contrato, devolviéndose en ese acto las garantías ofrecidas como mantenimiento de oferta.

(ii) Financiación. La Propuesta Vinculante no debe estar sujeta a ninguna condición o contingencia de financiación. Si la propuesta depende de fondos generados internamente, o de recursos en efectivo o líneas de crédito existentes para completar la Transacción, la Propuesta Vinculante deberá ir acompañada de pruebas que confirmen la disponibilidad de fondos suficientes para satisfacer todas las obligaciones del COMPRADOR en virtud de los Acuerdos Definitivos, así como todas las honorarios, tasas y gastos relacionados.

Si la Propuesta dependiera de financiamiento externo (deuda y / o capital) para completar la Transacción, la Propuesta Vinculante debe ir acompañada de copias completamente ejecutadas de las cartas de compromiso de sus fuentes de financiamiento que demuestren el compromiso irrevocable de dichas partes de invertir o prestar fondos suficientes para satisfacer todas las obligaciones del COMPRADOR en virtud de los ACUERDOS DEFINITIVOS, así como todas las tarifas y gastos relacionados. Todas las condiciones de dicha(s) carta (s) de compromiso deben ser coherentes con las de los ACUERDOS DEFINITIVOS. Para cada fuente de financiación, se deberá proporcionar los nombres, títulos, números de teléfono y direcciones de correo electrónico de las personas con las que el Banco de Inversión pueda ponerse en contacto para verificar la disponibilidad de la financiación requerida.

(iii) Condiciones. Su Propuesta Vinculante debe confirmar que no está sujeta a condiciones distintas de las enumeradas en la sección "APROBACIONES EXTERNAS".

(iv) Conforme de participación. Su Propuesta Vinculante debe confirmar que ha completado todo el Proceso de la 2da. Fase.



(v) Revisión Interna. Su Propuesta Vinculante debe confirmar que se han obtenido todos los consentimientos y aprobaciones internos requeridos, incluida, si corresponde, la aprobación de su junta directiva, comité de inversiones, instituciones crediticias o socios, necesarios para completar la Transacción, antes de enviar su Propuesta Vinculante.

(vi) Aprobaciones externas. Su Propuesta Vinculante y el margen de beneficio del ACUERDO DEFINITIVO, deben incluir una descripción detallada de las aprobaciones o consentimientos corporativos, gubernamentales o regulatorios necesarios o cualquier condición para cerrar la Transacción (incluidas las presentaciones antimonopolio) y el momento y el proceso esperados para satisfacer dichas condiciones.

(vii) Expiración. La Propuesta Vinculante debe permanecer abierta para su aceptación por los Accionistas durante un mínimo de sesenta (60) días hábiles a partir de su presentación.

(viii) Otros: La Propuesta Vinculante también debe indicar cualquier otro hecho, circunstancia o asunto importante que se considere relevante para la evaluación de la Propuesta Vinculante presentada por los INTERESADOS.

5) Formalidades – Presentación Ofertas Vinculantes: Los INTERESADOS presentarán sus ofertas vinculantes en un plazo de CUARENTA Y CINCO (45) DÍAS hábiles de la fecha final determinada para la presentación de las Ofertas. Dichas ofertas deberán enviarse a un solo correo electrónico que indicará el BANCO DE INVERSIONES.

6) Apertura. Resumen de la Fase 2 y Coordinación Interna: En el día y hora señalado por el BANCO DE INVERSIONES procederá a la apertura de las ofertas vinculantes en presencia de Notario Público y de PRC, labrándose acta de las ofertas recibidas por correo electrónico, de la fecha, hora y remitentes de los mismos, y de las personas presentes en el lugar de manera presencial y/o por video conferencia, asegurando a los presentantes, el deber de confidencialidad suscrito oportunamente en el NDA.

El BANCO DE INVERSIONES analizará las ofertas recibidas y presentará un resumen detallado de las ofertas vinculantes, en donde en conjunto con PRC, se discutirán las mismas.



7) Criterio de Evaluación: La Comisión Evaluadora deberá emitir dictamen fundado sobre las propuestas presentadas, conforme a los criterios expresados en el artículo 8 del presente Reglamento.

8) Selección del INTERESADO: El Directorio de PRC seleccionará a la propuesta que más se adapte a la conveniencia y necesidad de PRC y de la Provincia, y notificará al BANCO DE INVERSIONES a los fines de que éste notifique a todos los INTERESADOS que hayan participado del proceso conforme a lo indicado en el artículo 7 del presente.

9) Actos de Cierre y firma del CONTRATO: Con posterioridad, se procederá a la realización de los actos de cierre de la operación, y suscripción de los documentos legales necesarios para concretar y finalizar el proceso de M&A con el COMPRADOR, previa ratificación por parte de la Asamblea de Accionistas de PRC.

Artículo 6: DISCRECIONALIDAD.

PRC se reserva el derecho de aceptar o rechazar, en todo o en parte, las propuestas sin que por ello puedan los INTERESADOS reclamar indemnización alguna. Asimismo, se reserva el derecho de dar de baja cualquier proceso de selección de INTERESADOS en cualquier momento, sin que ello de lugar a indemnización alguna. Que la recepción de las PROPUESTAS no implicará aceptación expresa ni tácita, lo que deberá ser expresamente manifestado por la Compañía, luego de finalizado el procedimiento de selección de INVERSORES.

PRC se reserva expresamente el derecho, a su exclusivo criterio y en cualquier momento, sin especificar los motivos para ello ni proporcionar ningún aviso al respecto, de (i) evaluar los términos y condiciones de cualquier Propuesta utilizando cualquier factor que consideren relevante, (ii) rechazar cualquier Propuesta para su posterior consideración y terminar las discusiones o negociaciones con cualquier posible COMPRADOR, (iii) negociar con cualquier cada una de los INTERESADOS, (iv) celebrar un acuerdo definitivo y consumar una Transacción con cualquier posible COMPRADOR sin previo aviso a ninguno de los posibles compradores, (v) enmendar, modificar o rescindir estos procedimientos, y/o (vi) enmendar o modificar cualquier material o información proporcionada a un posible COMPRADOR (ya sea oralmente o por escrito). En ningún caso los Accionistas, Directores y Gerentes de PRC, sus respectivas filiales o subsidiarias o cualquiera de sus directores, funcionarios, empleados, representantes (incluido en BANCO DE INVERSIONES) o inversores tendrán responsabilidad alguna ante cualquier posible COMPRADOR como resultado de



cualquiera de las acciones anteriores, incluido el rechazo de cualquier Propuesta o modificación de los procedimientos descritos en el presente documento.

Además, ninguno de los Accionistas, Directores y Gerentes de PRC, sus respectivas filiales y subsidiarias y sus directores, funcionarios, empleados, representantes (incluido el BANCO DE INVERSIONES) e inversores tendrán ninguna responsabilidad u obligación con los INTERESADOS en relación con una Transacción, su presentación de una Propuesta o el proceso descrito en el presente documento (a excepción de lo que pueda establecerse expresamente en los términos de un acuerdo de transacción definitivo por escrito como, cuando y si es ejecutado por PRC). No se hace ninguna representación o garantía, escrita u oral, en cuanto a la exactitud o integridad de cualquier información proporcionada a cualquier COMPRADOR potencial (que no sea como, cuando y si se hace en un acuerdo de transacción por escrito ejecutado por PRC). Al enviar una Propuesta, los INTERESADOS reconocen y aceptan todas las cláusulas del presente reglamento.

La existencia y el contenido de este Reglamento, así como el Acuerdo y todos los anexos y anexos del mismo, estarán sujetos al acuerdo de confidencialidad o NDA que cada INTERESADO ha suscrito con anterioridad al inicio de este procedimiento.

Artículo 7. ANÁLISIS DE LAS OFERTAS – CRITERIOS DE SELECCIÓN.

La comisión evaluadora estará integrada por el Gerente General, Gerente de Administración y Finanzas, el Gerente Comercial y Gerente de Operaciones de PRC, quienes, asesorados por el LEGAL ADVISOR, el TAX ADVISOR, el TECHNICAL ADVISOR y el BANCO DE INVERSIONES, deberán proceder al estudio de las ofertas presentadas, emitiendo un informe que contemple el análisis de admisibilidad y conveniencia de las mismas y deberán formular una recomendación, la cual no será vinculante, y que deberá ser elevada al Directorio, teniendo en cuenta al efecto los siguientes criterios de evaluación y selección:

- a) Plan o estructura de Explotación propuesto;
- b) Monto, Forma y modo de ejecución de la Inversión;
- c) Participación accionaria en la empresa.
- d) Opcional: pago en efectivo a PRC.



Así también, se tendrán en cuenta los antecedentes de la empresa; la calidad de las garantías aportadas, las condiciones de antecedentes de relevancia en operatorias mineras; entre otros elementos que se consideren relevantes para la adecuada valoración de la PROPUESTA.

Artículo 8: MEJORA DE OFERTA.

PRC siempre podrá convocar a Mejorar Ofertas. A continuación, se fijan algunos de los supuestos:

a) Cuando dos o más ofertas admisibles e igualmente convenientes (teniendo en cuenta la combinación, de plazos, inversiones y el posible porcentaje accionario que proponga participar a la Provincia de Mendoza);

b) Cuando exista un único oferente o sólo una oferta admisible desde el punto de vista formal.

A efectos del llamado, se fijará día y hora en que tendrá lugar la apertura de las nuevas propuestas, con las mismas formalidades ya establecidas.

Si del estudio de las nuevas ofertas se comprobara que subsiste la igualdad entre ellos, se podrá convocar a una nueva mejora de ofertas en la cual se podrá solicitar una mejora en el pago efectivo a PRC.

Artículo 9. SELECCIÓN

La selección del INVERSOR será resuelta mediante decisión del Directorio, y luego por la Asamblea de PRC a aquel INTERESADO que hubiere formulado la propuesta más conveniente conforme los requerimientos de PRC y de acuerdo a los criterios expresados en la presente. La Contratación será comunicada a cada uno de los INTERESADOS de Pliego en el correo electrónico informado en su propuesta.

Artículo 10. APROBACIÓN Y RATIFICACIÓN.

Para que el representante del accionista de PRC acepte en asamblea extraordinaria la operación seleccionada, en especial si de la misma surge la transferencia de derechos y/o acciones, el mismo deberá contar con una expresa autorización por parte del Gobernador de la Provincia de Mendoza, y ese decreto, previo a obtener el dictamen de Fiscalía de Estado, enviarse a la Legislatura Provincial para su respectiva ratificación, o en su caso, el contrato con el adjudicatario encontrarse supeditado (condición suspensiva) a la aprobación por parte del Gobernador y posterior ratificación legislativa.