

ASHFIELD RADCLIFFE LLP · ASESORÍA DE F&A DEL LADO VENDEDOR

Venta de la División de Recubrimientos

Asesoría legal en la parte vendedora de la desinversión de la división de recubrimientos de Corven Materials Group a un adquirente estratégico.



01

LA OPORTUNIDAD

La división de recubrimientos de Corven Materials Group ya no encaja en su estrategia industrial a largo plazo, y un comprador estratégico ya ha manifestado un interés serio. Este es el plan para llevar a cabo un proceso de venta claro y bien estructurado, desde el mandato hasta el cierre.

◆ POR QUÉ AHORA

La división de recubrimientos de Corven Materials Group ha sido un sólido negocio independiente, pero queda fuera de la estrategia principal de materiales especializados del grupo, y la junta directiva ha decidido desinvertirla mientras las condiciones del mercado sigan siendo favorables. Un adquirente estratégico ya se ha acercado al grupo de manera informal, lo que crea tanto una oportunidad como un riesgo: avanzar con demasiada rapidez sin un proceso debidamente estructurado puede dejar valor sobre la mesa.

Ashfield Radcliffe propone una colaboración de dieciséis semanas en la parte vendedora que abarca la estructuración de la escisión, la gestión de la debida diligencia, la negociación de los documentos de la transacción y la mecánica de cierre, orientada a proteger la posición de Corven tanto si el acercamiento informal se concreta como si se requiere un proceso competitivo. Las siguientes secciones detallan el enfoque, el alcance, el cronograma y la inversión.

01

Más de 85

TRANSACCIONES DE
MERCADO MEDIO
ASESORADAS

02

1.400 millones de libras

VALOR AGREGADO DE
OPERACIONES,
ÚLTIMOS 3 AÑOS

03

16 semanas

DEL MANDATO A LA
FINALIZACIÓN

EL RETO

La división de recubrimientos comparte funciones de back-office, propiedad intelectual y ciertos contratos de suministro con el resto del grupo, por lo que una escisión limpia requiere una estructuración cuidadosa antes de que avance cualquier conversación con compradores: un error en este punto eleva de forma considerable el riesgo de cierre.

Un comprador estratégico interesado ya se ha acercado de manera informal, lo que genera presión para avanzar con rapidez. Proceder sin un proceso debidamente estructurado conlleva el riesgo de términos mal negociados y una exposición por garantías que persista más allá del cierre.

NUESTRO ENFOQUE

Estructuramos primero la escisión — separando la propiedad intelectual, los contratos y las funciones de back-office compartidos— antes de negociar un solo término con el comprador, de modo que el activo que se vende quede limpio y el paquete de garantías sea defendible.

La negociación y la debida diligencia avanzan en paralelo conforme a un calendario disciplinado, tratando el acercamiento estratégico incumbente como una opción viva más y no como el único camino, de modo que Corven conserve una capacidad de negociación real hasta la firma.

01 ESTRUCTURACIÓN DE LA ESCISIÓN

Estructuración de la división de recubrimientos como un activo independiente y depurado antes de cualquier negociación con el comprador.

02 GESTIÓN DE LA DEBIDA DILIGENCIA

Coordinación del data room y el proceso de diligencia debida con los asesores del comprador.

03 DOCUMENTACIÓN DE LA TRANSACCIÓN

Redacción y negociación del SPA, la carta de divulgación y los acuerdos accesorios.

04 NEGOCIACIÓN

Liderazgo en la negociación de los términos comerciales y legales hasta la firma.

05 MECÁNICA DE CIERRE

Gestión de las condiciones de cierre, los entregables de cierre y los flujos de fondos.

06 SOPORTE POSTERIOR AL CIERRE

Apoyo legal durante el período de servicios transitorios posterior al cierre.



Ashfield Radcliffe gestionó nuestra desinversión como si ya lo hubieran hecho cien veces. Cerramos en nuestros términos, no en los del comprador.

— MIRIAM SOLBERG



SITUACIÓN

REGISTROS, COBERTURAS Y GARANTÍAS

CREDENCIAL	ENTIDAD EMISORA	REFERENCIA	ALCANCE	ESTADO
Entidad registrada	Registro de sociedades, Reino Unido	Ashfield Radcliffe LLP	Nombre comercial e identidad jurídica	Activo

Registro fiscal	Autoridad fiscal, Reino Unido	VAT GB356214809	Todos los trabajos facturados	Activo
Seguro de responsabilidad civil profesional	Aseguradora comercial	Disponible a solicitud	Asesoría en Fusiones y Adquisiciones (Lado Vendedor)	Se renueva anualmente
Seguro de responsabilidad civil general	Aseguradora comercial	Disponible a solicitud	Trabajos en sitio y en las instalaciones del cliente	Se renueva anualmente
Afiliación a un organismo profesional	Asociación sectorial, Reino Unido	Disponible a solicitud	Código de conducta y procedimiento de reclamaciones	Al corriente

Los certificados y anexos de pólizas se entregan a solicitud y se reemiten a Corven Materials Group a solicitud en cualquier momento durante el encargo.

01 SEMANAS 1-3 · ESTRUCTURACIÓN DE LA ESCISIÓN

Memorando de estructuración finalizado, separando la propiedad intelectual, los contratos y las funciones compartidos.

02 SEMANAS 4-7 · DEBIDA DILIGENCIA

Sala de datos activa, proceso de debida diligencia del comprador gestionado hasta su conclusión.

03 SEMANAS 8-11 · DOCUMENTACIÓN Y NEGOCIACIÓN

Redacción y negociación del contrato de compraventa (SPA) y la carta de revelaciones con los asesores legales del comprador.

04 SEMANAS 12-14 · FIRMA

Términos de la transacción finalizados y firmados.

01 TRANSACCIÓN <u>£273,000</u> — Mandato completo del lado vendedor de dieciséis semanas — Escisión, diligencia debida y negociación — SPA, carta de divulgación y cierre — Cuatro semanas de apoyo posterior al cierre	02 TRANSACCIÓN + ASESORÍA <u>£14,000/mo</u> — Todo lo incluido en Transacción — Apoyo del acuerdo de servicios transitorios — Revisión legal mensual posterior al cierre — SLA de respuesta prioritaria de socios	03 SOCIO CORPORATIVO <u>£28,000/mo</u> — Todo lo incluido en Asesoría — Asesoría continua sobre la cartera de F&A — Revisión trimestral de la estructura corporativa — Tiempo integrado de socios y asociados
---	---	---



MODELO DE NEGOCIO

CÓMO SE COMPARAN LOS TRES NIVELES

	TRANSACCIÓN	TRANSACCIÓN + ASESORÍA	SOCIO CORPORATIVO
Precio	£273,000	£14,000/mo	£28,000/mo

Alcance principal	Mandato completo del lado vendedor de dieciséis semanas	Todo lo incluido en Transacción	Todo lo incluido en Asesoría
Qué incluye	Escisión, diligencia debida y negociación	Apoyo del acuerdo de servicios transitorios	Asesoría continua sobre la cartera de F&A
Entrega	SPA, carta de divulgación y cierre	Revisión legal mensual posterior al cierre	Revisión trimestral de la estructura corporativa
Servicio posterior	Cuatro semanas de apoyo posterior al cierre	SLA de respuesta prioritaria de socios	Tiempo integrado de socios y asociados

Los precios están en GBP y no incluyen el IVA (20%). Las opciones se pueden combinar o escalonar; la recomendación para Corven Materials Group se destaca en la sección de precios.



ÚNETE A LA RONDA

Estamos levantando capital para financiar la hoja de ruta de la página anterior. Ashfield Radcliffe LLP agradecería una conversación de seguimiento este trimestre.

Apruebe esta carta de compromiso y podremos reservar el inicio del mandato para la semana del 30 de marzo. Responda a este documento o escriba a partners@ashfieldradcliffe.com.

Ashfield Radcliffe LLP

partners@ashfieldradcliffe.com · +44 20 7183 0294 · ashfieldradcliffe.com ·

London, England EC3A 8BF