

PROPUESTA PARA CORVEN MATERIALS GROUP

Propuesta de 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.

CONTENIDO

01 DE UN VISTAZO	3
02 EL PROYECTO EN CIFRAS	4
03 LA OPORTUNIDAD	5
04 RESUMEN EJECUTIVO	5
05 LA EXPERIENCIA ACTUAL	5
06 DESAFÍO Y ENFOQUE	6
07 PUNTOS DE EVIDENCIA	7
08 SITUACIÓN Y COBERTURAS	7
09 EN SUS PALABRAS	8
10 ALCANCE DEL TRABAJO	9
11 QUÉ INCLUYE	10
12 ENTREGABLES	10
13 TRABAJO SELECCIONADO	12
14 CRONOGRAMA	12
15 INVERSIÓN Y CONDICIONES	13
16 DESGLOSE DE HONORARIOS	13
17 RESUMEN DE COSTOS	14
18 OPCIONES DEL PROYECTO	15
19 COMPARACIÓN DE OPCIONES	15
20 CALENDARIO DE PAGOS	16
21 SUPUESTOS DE LOS QUE DEPENDE ESTA ESTIMACIÓN	17
22 ACEPTACIÓN	17

DE UN VISTAZO

PROPUESTA

PARA APROBACIÓN

PRO-2026-O301

PREPARADO PARA

Corven
Materials
Group —
Julian Pryce,
Asesor Jurídico
General del
Grupo

PREPARADO POR

Ashfield
Radcliffe LLP,
Londres

EMITIDO

16 de marzo
de 2026

VÁLIDO HASTA

17 de abril de
2026

ENCARGO

Asesoría en
Fusiones y
Adquisiciones
(Lado
Vendedor)

DE UN VISTAZO

◆ EL PROYECTO EN CINCO CIFRAS

ENCARGO

Asesoría en Fusiones y Adquisiciones (Lado Vendedor)

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

INVERSIÓN

£327,600

£273,000, más IVA (20 %)

INICIO

30 de marzo de 2026

Sujeto a aceptación antes del 17 de abril de 2026

DURACIÓN

18 meses

Del inicio a la entrega final

PREPARADO PARA

Corven Materials Group

Julian Pryce, Asesor jurídico general del grupo



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.

◆ RESUMEN EJECUTIVO

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.



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

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



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 procedimientos 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.



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

— MIRIAM SOLBERG



02

ALCANCE DEL TRABAJO

Un encargo de dieciséis semanas asesorando a Corven Materials Group en la estructuración, negociación y cierre de la desinversión de su división de recubrimientos.

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.

♦ ENTREGABLES

01

ESTRUCTURACIÓN

MEMORANDO DE ESTRUCTURACIÓN DE ESCISIÓN (CARVE-OUT)

Un memorando de estructuración que separa la propiedad intelectual, los contratos y las funciones de back-office de la división de recubrimientos.

02

GESTIÓN DEL CUARTO DE DATOS DE LA DEBIDA DILIGENCIA

DILIGENCIA DEBIDA

Un cuarto de datos virtual gestionado y un proceso de diligencia debida coordinado con los asesores del comprador.

03

DOCUMENTACIÓN

CONTRATO DE COMPRAVENTA

Un SPA negociado que cubre garantías, indemnizaciones y mecanismos de cierre.

04

DOCUMENTACIÓN

CARTA DE DIVULGACIÓN Y ANEXOS

Una carta de divulgación completa con los anexos de respaldo que protegen la posición de garantía de Corven.

05

NEGOCIACIÓN

APOYO EN LA NEGOCIACIÓN DE LA TRANSACCIÓN

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

FUERA DEL ALCANCE

- Trabajo de debida diligencia financiera y valoración
- Asesoramiento en estructuración fiscal más allá del IVA y el impuesto de timbre relacionados con la transacción
- Trámites regulatorios o de defensa de la competencia fuera del Reino Unido
- Apoyo continuo a la integración operativa tras el cierre



○ 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.



03

INVERSIÓN Y CONDICIONES

Las cuentas de gestión y el perímetro de la desinversión se confirman en el inicio del proyecto, una persona designada tiene la facultad de aprobar los términos de la transacción en cada etapa, y el proceso avanza con una única vía de comprador salvo instrucción contraria de la junta directiva. Los cambios a estos puntos modifican el cronograma y el costo, lo cual acordaríamos por escrito antes de proceder. La tarifa es válida para proyectos que inicien en o antes del 17 de abril de 2026.



FLUJO DE TRABAJO

SEMANAS

TARIFA

IMPORTE

Estructuración de la escisión

3

£9,800 / wk

£29,400

Memorando de estructuración que separa la propiedad intelectual, los contratos y las funciones compartidos

Gestión de la debida diligencia

4

£11,200 / wk

£44,800

Coordinación de la sala de datos y proceso de debida diligencia del comprador

Documentación de la transacción

4

£14,600 / wk

£58,400

Redacción del SPA, la carta de revelaciones y acuerdos accesorios

Negociación

3

£16,800 / wk

£50,400

Negociación principal de los términos comerciales y legales

Soporte posterior al cierre	4	£15,000 / wk	£60,000
-----------------------------	---	--------------	---------

Soporte jurídico durante el período de servicios transitorios

Total del proyecto			£273,000
--------------------	--	--	----------

Honorarios del proyecto	£273,000
-------------------------	----------

IVA (20%)	£54,600
-----------	---------

Total	£327,600
-------	----------

 TOTAL ADEUDADO	£327,600
---	-----------------

Todos los montos están en GBP. Facturado en tres hitos: 40% a la firma, 30% al inicio de la construcción, 30% a la entrega. La tarifa es válida para proyectos que inicien en o antes del 17 de abril de 2026.

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
---	---	---



OPCIONES

QUÉ MODALIDAD TE CONVIENE

	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.



CALENDARIO DE PAGOS

CUÁNDO VENCE CADA CUOTA

N.º	HITO	DESENCADEN ANTE	PARTE	IMPORTE
01	Semanas 1-3 · Estructuración de la escisión	30 de marzo de 2026	40%	£109,200
02	Semanas 4-7 · Debida diligencia	Al inicio de la entrega	30%	£81,900
03	Semanas 8-11 · Documentación y negociación	En la aceptación del hito	30%	£81,900
Total (sin impuestos)			100%	£273,000

no incluyen IVA (20 %).

◆ SUPUESTOS DE LOS QUE DEPENDE ESTA ESTIMACIÓN

Los estados financieros de gestión y el perímetro de la escisión se confirman al inicio, un único responsable queda facultado para aprobar los términos de la transacción en cada etapa, y el proceso avanza con una única vía de comprador salvo que la junta directiva indique lo contrario. Los cambios a estas condiciones modifican el cronograma y el costo, lo cual acordaríamos por escrito antes de proceder. La tarifa se mantiene vigente para colaboraciones que inicien el 17 de abril de 2026 o antes.

- ◆ Al firmar a continuación se acepta el alcance, el cronograma y la inversión establecidos en esta propuesta, y se autoriza el inicio del trabajo.

POR CORVEN MATERIALS GROUP ◆

JULIAN PRYCE

DIRECTOR JURÍDICO
DEL GRUPO

Fecha

POR ASHFIELD RADCLIFFE LLP ◆

ASHFIELD RADCLIFFE
LLP

FIRMANTE AUTORIZADO

Fecha



LISTOS CUANDO USTED LO ESTÉ

La aceptación de esta propuesta da inicio al trabajo el 30 de marzo de 2026. La tarifa se mantiene para los proyectos confirmados antes del 17 de abril de 2026.

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