

ASHFIELD RADCLIFFE LLP — ASESORÍA
DE FUSIONES Y ADQUISICIONES DEL
LADO VENDEDOR

Especificación de Requisitos

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

CONTENIDO

O1 CONTROL DE DOCUMENTOS	2
O2 INTRODUCCIÓN Y ALCANCE	3
O3 PROPÓSITO Y PÚBLICO	3
O4 REQUISITOS FUNCIONALES	3
O5 REQUISITOS NO FUNCIONALES	5
O6 MÓDULOS DEL PRODUCTO	5
O7 ESPECIFICACIÓN DE COMPONENTES	6
O8 SUPUESTOS, RESTRICCIONES Y DEPENDENCIAS	8
O9 FASES DE LANZAMIENTO	9

DE UN VISTAZO

CONTROL DE DOCUMENTOS

ESPECIFICACIÓN REQ-2026-0301 Emitido el 16 de marzo de 2026	PREPARADO POR Ashfield Radcliffe LLP London, England EC3A 8BF
PROPIETARIA Julian Pryce Director jurídico del grupo, Corven Materials Group	ESTADO Para revisión Línea base fijada en la aprobación
REQUISITOS 8 Funcionales y no funcionales	



01

INTRODUCCIÓN Y ALCANCE

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.

♦ PROPÓSITO Y PÚBLICO

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.

♦ REQUISITOS FUNCIONALES

ID	REQUISITO	PRIORIDAD
R-O1	Perímetro de escisión definido y acordado con el equipo financiero de Corven antes de involucrar al comprador	OBLIGATORIO

R-O2	Sala de datos poblada y revisada por privilegio antes de abrirse a la diligencia debida del comprador	OBLIGATORIO
R-O3	Paquete de garantías del SPA limitado al tope de responsabilidad acordado	OBLIGATORIO
R-O4	Carta de divulgación referenciada de forma cruzada con cada garantía del SPA	OBLIGATORIO
R-O5	Mecánica de cierre acordada y probada contra los acuerdos bancarios del grupo	OBLIGATORIO
R-O6	Requisitos de autorización regulatoria confirmados antes de la firma	DESEABLE
R-O7	Acuerdo de servicios transitorios redactado antes del cierre	DESEABLE
R-O8	Registros del encargo conservados durante un mínimo de 6 años posteriores al cierre	PODRÍA



ID	PRIORIDAD	REQUISITO
R-01	Obligatorio	Perímetro de escisión definido y acordado con el equipo financiero de Corven antes de involucrar al comprador
R-02	Obligatorio	Sala de datos poblada y revisada por privilegio antes de abrirse a la diligencia debida del comprador
R-03	Obligatorio	Paquete de garantías del SPA limitado al tope de responsabilidad acordado
R-04	Obligatorio	Carta de divulgación referenciada de forma cruzada con cada garantía del SPA
R-05	Obligatorio	Mecánica de cierre acordada y probada contra los acuerdos bancarios del grupo

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.



ESPECIFICACIÓN

ESPECIFICACIÓN DE COMPONENTES

REF.	ÍTEM	ESPECIFICACIÓN	UNIDAD	PLAZO	PRECIO UNITARIO
------	------	----------------	--------	-------	-----------------

SPC-01	Estructura ción de la escisión	Memorand o de estructura ción que separa la propiedad intelectual , los contratos y las funciones compartid os.	3	3 sem.	£9,800 / wk
SPC-02	Gestión de la debida diligencia	Coordinaci ón de la sala de datos y proceso de debida diligencia del comprador	4	4 sem	£11,200 / wk
SPC-03	Document ación de la transacción	Redacción del SPA, la carta de revelación es y acuerdos accesorios	4	4 sem	£14,600 / wk

SPC-04	Negociación	Negociación principal de los términos comerciales y legales	3	3 sem.	£16,800 / wk
SPC-05	Mecánica de cierre	Condiciones de cierre, entregables de cierre y flujos de fondos	2	2 sem.	£15,000 / wk
SPC-06	Soporte posterior al cierre	Soporte jurídico durante el período de servicios transitorios	4	4 sem	£15,000 / wk

Las especificaciones quedan fijadas en el momento de la aceptación; cualquier cambio se gestiona mediante el procedimiento de control de cambios establecido en este documento.

01



SEPARACIÓN LIMPIA

La división de recubrimientos estructurada como activo independiente antes de negociar un solo término con compradores.

02



PROCESO DISCIPLINADO

La diligencia y la negociación se rigen por un calendario fijo, de modo que Corven mantiene una ventaja real hasta la firma.

03



CERTEZA DE CIERRE

Mecanismos de cierre probados frente a los propios acuerdos bancarios del grupo con suficiente antelación al 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.

◆ ASHFIELD RADCLIFFE LLP

30 St Mary Axe, Londres, Inglaterra EC3A 8BF, Reino Unido

partners@ashfieldradcliffe.com · +44 20 7183 0294

· ashfieldradcliffe.com

Ashfield Radcliffe LLP · VAT GB356214809