

ASHFIELD RADCLIFFE LLP · CONSULTORIA DE M&A PARA
O VENDEDOR

Venda da Divisão de Revestimentos

Assessoria jurídica ao lado vendedor na alienação da divisão
de revestimentos do Corven Materials Group para um
adquirente estratégico.



01

A OPORTUNIDADE

A divisão de revestimentos da Corven Materials Group não se encaixa mais em sua estratégia industrial de longo prazo, e um comprador estratégico já sinalizou interesse sério. Este é o plano para conduzir um processo de venda limpo e bem estruturado, do mandato até a conclusão.

POR QUE AGORA

A divisão de revestimentos do Corven Materials Group tem sido uma unidade autônoma de bom desempenho, mas está fora da estratégia central do grupo voltada a materiais especializados, e o conselho decidiu aliená-la enquanto as condições de mercado permanecem favoráveis. Um adquirente estratégico já abordou o grupo informalmente, o que cria tanto uma oportunidade quanto um risco — avançar rápido demais sem um processo bem conduzido pode deixar valor na mesa.

A Ashfield Radcliffe propõe um projeto de dezesseis semanas no lado vendedor, cobrindo a estruturação da cisão (carve-out), a gestão da due diligence, a negociação dos documentos da transação e os mecanismos de fechamento, conduzido para proteger a posição da Corven, seja a abordagem informal convertida em negócio ou seja necessário um processo concorrencial. As seções a seguir apresentam a abordagem, o escopo, o cronograma e o investimento.

01

85+

TRANSAÇÕES DE MÉDIO
PORTE ASSESSORADAS

02

£1,4 bi

VALOR AGREGADO DE
NEGÓCIOS, ÚLTIMOS 3
ANOS

03

16 sem.

DO MANDATO À
CONCLUSÃO

O DESAFIO

A divisão de revestimentos compartilha funções administrativas, propriedade intelectual e determinados contratos de fornecimento com o restante do grupo, de modo que uma cisão limpa exige uma estruturação cuidadosa antes que qualquer conversa com compradores avance — um erro nesse ponto eleva sensivelmente o risco de fechamento.

Um comprador estratégico interessado já fez uma abordagem informal, criando pressão para agir rápido. Avançar sem um processo bem estruturado traz o risco de termos mal negociados e exposição a garantias que persiste após o fechamento.

NOSSA ABORDAGEM

Estruturamos primeiro a cisão — separando propriedade intelectual, contratos e funções administrativas compartilhadas — antes de negociar um único termo com o comprador, para que o ativo vendido esteja limpo e o pacote de garantias seja defensável.

A negociação e a due diligence correm em paralelo, em um cronograma disciplinado, com a abordagem estratégica já existente tratada como uma opção viva entre outras, e não como o único caminho, para que a Corven mantenha poder de negociação real até a assinatura.

01 ESTRUTURAÇÃO DA CISÃO

Estruturação da divisão de revestimentos como um ativo autônomo e limpo antes de qualquer negociação com o comprador.

02 GESTÃO DA DUE DILIGENCE

Coordenação da data room e do processo de due diligence com os assessores do comprador.

03 DOCUMENTAÇÃO DA TRANSAÇÃO

Elaboração e negociação do SPA, carta de divulgação e acordos acessórios.

04 NEGOCIAÇÃO

Condução da negociação de termos comerciais e jurídicos até a assinatura.

05 MECANISMOS DE FECHAMENTO

Gestão das condições de conclusão, entregáveis de fechamento e fluxos financeiros.

06 SUPORTE PÓS-CONCLUSÃO

Suporte jurídico durante o período de serviços transitórios após a conclusão.



A Ashfield Radcliffe conduziu nossa desinvestimento como se já o tivesse feito uma centena de vezes. Fechamos nos nossos termos, não nos do comprador.

MIRIAM SOLBERG



SITUAÇÃO

REGISTROS, COBERTURAS

E GARANTIAS

CREDENCIAL	ÓRGÃO EMISSOR	REFERÊNCIA	ESCOPO	STATUS
Entidade registrada	Registro de empresas, Reino Unido	Ashfield Radcliffe LLP	Nome fantasia e identidade jurídica	Ativo
Registro fiscal	Autoridade fiscal, Reino Unido	VAT GB356214809	Todos os trabalhos faturados	Ativo
Seguro de responsabilidade civil profissional	Seguradora comercial	Disponível mediante solicitação	Assessoria de M&A (Lado Vendedor)	Renovado anualmente
Seguro de responsabilidade civil geral	Seguradora comercial	Disponível mediante solicitação	Trabalhos no local e nas instalações do cliente	Renovado anualmente
Filiação a entidade de classe	Associação setorial, Reino Unido	Disponível mediante solicitação	Código de conduta e canal de reclamações	Em situação regular

Certificados e apólices são fornecidos mediante solicitação e reemitidos para Corven Materials Group mediante solicitação a qualquer momento durante o contrato.

○ 01 SEMANAS 1-3 · ESTRUTURAÇÃO DA CISÃO

Memorando de estruturação finalizado, separando propriedade intelectual, contratos e funções compartilhadas.

02 SEMANAS 4-7 · DUE DILIGENCE

Sala de dados ativa, processo de due diligence do comprador conduzido até a conclusão.

03 SEMANAS 8-11 · DOCUMENTAÇÃO E NEGOCIAÇÃO

Contrato de compra e venda (SPA) e carta de divulgação redigidos e negociados com os advogados do comprador.

04 SEMANAS 12-14 · ASSINATURA

Termos da transação finalizados e assinados.

01

TRANSAÇÃO

£273,000

- Mandato completo de dezesseis semanas para o vendedor
- Carve-out, due diligence e negociação
- SPA, carta de divulgação e fechamento
- Quatro semanas de suporte pós-conclusão

02

TRANSAÇÃO
+
CONSULTORIA

£14,000/mo

- Tudo da Transação
- Suporte ao acordo de serviços transitórios
- Revisão jurídica mensal pós-conclusão
- SLA de resposta prioritária de sócio

03

SÓCIO
CORPORATIVO

£28,000/mo

- Tudo da Consultoria
- Consultoria contínua para o funil de M&A
- Revisão trimestral da estrutura corporativa
- Tempo dedicado de sócio e associado

MODELO DE NEGÓCIO

COMO OS TRÊS NÍVEIS SE COMPARAM

	TRANSAÇÃO	TRANSAÇÃO + CONSULTORIA	SÓCIO CORPORATIVO
Preço	£273,000	£14,000/mo	£28,000/mo
Escopo principal	Mandato completo de dezesseis semanas para o vendedor	Tudo da Transação	Tudo da Consultoria
O que está incluído	Carve-out, due diligence e negociação	Suporte ao acordo de serviços transitórios	Consultoria contínua para o funil de M&A
Entrega	SPA, carta de divulgação e fechamento	Revisão jurídica mensal pós-conclusão	Revisão trimestral da estrutura corporativa
Suporte pós-entrega	Quatro semanas de suporte pós-conclusão	SLA de resposta prioritária de sócio	Tempo dedicado de sócio e associado

Os preços estão em GBP e não incluem o IVA (20%). As opções podem ser combinadas ou escalonadas; a recomendação para Corven Materials Group está destacada na seção de preços.



PARTICIPE DA RODADA

Estamos captando recursos para financiar o roteiro apresentado na página anterior. Ashfield Radcliffe LLP terá prazer em agendar uma conversa de acompanhamento neste trimestre.

Aprove esta carta-contrato e poderemos reservar o início do mandato para a semana de 30 de março. Responda a este documento ou envie um e-mail para partners@ashfieldradcliffe.com.

Ashfield Radcliffe LLP

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

London, England EC3A 8BF