

PROPOSTA PARA CORVEN MATERIALS GROUP

Proposta de Venda da Divisão de Revestimentos

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

SUMÁRIO

01 RESUMO GERAL	3
02 O PROJETO EM NÚMEROS	4
03 A OPORTUNIDADE	5
04 RESUMO EXECUTIVO	5
05 A EXPERIÊNCIA ATUAL	5
06 DESAFIO E ABORDAGEM	6
07 PONTOS DE PROVA	7
08 SITUAÇÃO E COBERTURAS	7
09 EM SUAS PALAVRAS	8
10 ESCOPO DO TRABALHO	9
11 O QUE ESTÁ INCLUÍDO	9
12 ENTREGAS	9
13 TRABALHOS SELECIONADOS	10
14 CRONOGRAMA	11
15 INVESTIMENTO E CONDIÇÕES	12
16 DETALHAMENTO DE HONORÁRIOS	12
17 RESUMO DE CUSTOS	13
18 OPÇÕES DE CONTRATAÇÃO	14
19 COMPARATIVO DE OPÇÕES	14
20 CRONOGRAMA DE PAGAMENTO	15
21 PREMISSAS DAS QUAIS ESTA ESTIMATIVA DEPENDE	16
22 ACEITE	16

RESUMO GERAL

PROPOSTA

PARA APROVAÇÃO

PRO-2026-O3O1

PREPARADO PARA

Corven
Materials
Group —
Julian Pryce,
Diretor
Jurídico do
Grupo

PREPARADO POR

Ashfield
Radcliffe LLP,
Londres

EMITIDO

16 de março
de 2026

VÁLIDO ATÉ

17 de abril de
2026

CONTRATAÇÃO

Assessoria de
M&A (Lado
Vendedor)

RESUMO GERAL

O PROJETO EM CINCO NÚMEROS

CONTRATAÇÃO

Assessoria de M&A (Lado Vendedor)

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

INVESTIMENTO

£327,600

£273,000, mais IVA (20%)

INÍCIO

30 de março de 2026

Sujeito a aceitação até 17 de abril de 2026

DURAÇÃO

18 meses

Do início à entrega final

PREPARADO PARA

Corven Materials Group

Julian Pryce, Diretor jurídico do grupo



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.

RESUMO EXECUTIVO

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.



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

85+

TRANSAÇÕES DE MÉDIO
PORTE ASSESSORADAS

02

£1,4 bi

VALOR AGREGADO DE
NEGÓCIOS, ÚLTIMOS 3
ANOS

03

16 sem.

DO MANDATO À
CONCLUSÃO



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.



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



02

ESCOPO DO TRABALHO

Um contrato de dezesseis semanas para assessorar a Corven Materials Group na estruturação, negociação e conclusão da alienação de sua divisão de revestimentos.

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.

ENTREGAS

01

ESTRUTURAÇÃO

MEMORANDO DE ESTRUTURAÇÃO DE CARVE-OUT

Um memorando de estruturação separando a propriedade intelectual, contratos e funções de back-office da divisão de revestimentos.

02

DILIGÊNCIA

GESTÃO DE DATA ROOM DE DUE DILIGENCE

Um data room virtual gerenciado e processo de due diligence coordenado com os assessores do comprador.

03

DOCUMENTAÇÃO

CONTRATO DE COMPRA E VENDA

Um SPA negociado cobrindo garantias, indenizações e mecânicas de conclusão.

04

DOCUMENTAÇÃO

CARTA DE DIVULGAÇÃO E ANEXOS

Uma carta de divulgação completa e anexos de apoio protegendo a posição de garantias da Corven.

05

NEGOCIAÇÃO

SUPOORTE À NEGOCIAÇÃO DA TRANSAÇÃO

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

FORA DO ESCOPO

- Due diligence financeira e trabalho de avaliação
- Assessoria em estruturação tributária além do IVA e do imposto de selo relacionados à transação
- Registros regulatórios ou antitruste fora do Reino Unido
- Suporte contínuo de integração operacional pós-conclusão



○ 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.



03

INVESTIMENTO E CONDIÇÕES

As demonstrações gerenciais e o perímetro de carve-out são confirmados no kickoff, um stakeholder é designado para aprovar os termos da transação em cada etapa, e o processo segue com uma única via de comprador, salvo instrução diversa do conselho. Alterações a esses pontos afetam o cronograma e o custo, o que seria acordado por escrito antes de prosseguir. O valor é válido para contratações iniciadas até 17 de abril de 2026.



FRENTE DE TRABALHO

SEMANAS

TAXA

VALOR

Estruturação da cisão

3

£9,800 / wk

£29,400

Memorando de estruturação separando propriedade intelectual, contratos e funções compartilhadas

Gestão da due diligence

4

£11,200 / wk

£44,800

Coordenação da sala de dados e processo de due diligence do comprador

Documentação da transação

4

£14,600 / wk

£58,400

Redação do SPA, da carta de divulgação e de acordos acessórios

Negociação

3

£16,800 / wk

£50,400

Condução da negociação dos termos comerciais e jurídicos

Mecanismos de fechamento

2

£15,000 / wk

£30,000

Condições de fechamento, entregáveis do closing e fluxo de fundos

Suporte pós-conclusão	4	£15,000 / wk	£60,000
-----------------------	---	--------------	---------

Suporte jurídico durante o período de serviços de transição

Total da contratação	£273,000
----------------------	----------

Taxa do projeto	£273,000
-----------------	----------

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

Total	£327,600
-------	----------

 TOTAL DEVIDO	£327,600
---	-----------------

Todos os valores estão em GBP. Faturado em três marcos: 40% na assinatura, 30% no início da construção, 30% na entrega. O valor é válido para contratações iniciadas até 17 de abril de 2026.

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



OPÇÕES

QUAL MODELO
COMBINA COM VOCÊ

	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.



CRONOGRAMA DE PAGAMENTO

QUANDO CADA PARCELA VENCE

N.º	MARCO	GATILHO	PARCELA	VALOR
01	Semanas 1–3 · Estruturação da cisão	30 de março de 2026	40%	£109,200
02	Semanas 4–7 · Due diligence	No início da entrega	30%	£81,900
03	Semanas 8–11 · Documentação e negociação	Na aceitação do marco	30%	£81,900
Total (sem impostos)			100%	£273,000

As parcelas são faturadas conforme os marcos acima e são pagáveis em até 30 dias após cada fatura. Todos os valores estão em GBP e não incluem IVA (20%).

◆ PREMISSAS DAS QUAIS ESTA ESTIMATIVA DEPENDE

As demonstrações gerenciais e o perímetro da cisão são confirmados no kickoff, um único responsável está autorizado a aprovar os termos da transação em cada etapa, e o processo segue com uma única trilha de comprador, salvo instrução em contrário do conselho. Alterações nesses pontos afetam o prazo e o custo, o que seria acordado por escrito antes de prosseguir. A taxa é válida para projetos iniciados até 17 de abril de 2026.

- ◆ A contra-assinatura abaixo aceita o escopo, o cronograma e o investimento definidos nesta proposta e autoriza o início do trabalho.

PARA CORVEN
MATERIALS GROUP

JULIAN PRYCE

DIRETOR JURÍDICO DO GRUPO

Data

PARA ASHFIELD RADCLIFFE LLP

ASHFIELD RADCLIFFE
LLP

SIGNATÁRIO AUTORIZADO

Data



PRONTOS QUANDO VOCÊ ESTIVER

A aceitação desta proposta dá início ao trabalho em 30 de março de 2026. O valor permanece válido para contratações confirmadas até 17 de abril de 2026.

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