

ASHFIELD RADCLIFFE LLP — ASSESSORIA DE
M&A DO LADO VENDEDOR

Especificação de Requisitos

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

SUMÁRIO

O1 CONTROLE DE DOCUMENTOS	2
O2 INTRODUÇÃO E ESCOPO	3
O3 OBJETIVO E PÚBLICO-ALVO	3
O4 REQUISITOS FUNCIONAIS	3
O5 REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS	5
O6 MÓDULOS DO PRODUTO	5
O7 ESPECIFICAÇÃO DE COMPONENTES	6
O8 PREMISSAS, RESTRIÇÕES E DEPENDÊNCIAS	8
O9 FASES DE LANÇAMENTO	8

RESUMO GERAL

CONTROLE DE DOCUMENTOS

ESPECIFICAÇÃO

REQ-2026-0301

Emitido em 16 de março de 2026

PREPARADO POR

Ashfield Radcliffe LLP

London, England EC3A 8BF

PROPRIETÁRIA

Julian Pryce

Diretor Jurídico do Grupo, Corven
Materials Group

STATUS

Para revisão

Linha de base definida na aprovação

REQUISITOS

8

Funcionais e não funcionais



01

INTRODUÇÃO E ESCOPO

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.

OBJETIVO E PÚBLICO-ALVO

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.

REQUISITOS FUNCIONAIS

ID	REQUISITO	PRIORIDADE
R-O1	Perímetro de carve-out definido e acordado com a equipe financeira da Corven antes do envolvimento do comprador	OBRIGATÓRIO

R-O2	Data room preenchida e revisada quanto a privilégio antes da abertura para due diligence do comprador	OBRIGATÓRIO
R-O3	Pacote de garantias do SPA limitado ao teto de responsabilidade acordado	OBRIGATÓRIO
R-O4	Carta de divulgação cruzada com referência a todas as garantias do SPA	OBRIGATÓRIO
R-O5	Mecânica de conclusão acordada e testada frente aos acordos bancários do grupo	OBRIGATÓRIO
R-O6	Requisitos de aprovação regulatória confirmados antes da assinatura	DESEJÁVEL
R-O7	Acordo de serviços transitórios redigido antes da conclusão	DESEJÁVEL
R-O8	Registros de engajamento mantidos por no mínimo 6 anos após a conclusão	PODERIA



ID	PRIORIDADE	REQUISITO
R-01	Obrigatório	Perímetro de carve-out definido e acordado com a equipe financeira da Corven antes do envolvimento do comprador
R-02	Obrigatório	Data room preenchida e revisada quanto a privilégio antes da abertura para due diligence do comprador
R-03	Obrigatório	Pacote de garantias do SPA limitado ao teto de responsabilidade acordado
R-04	Obrigatório	Carta de divulgação cruzada com referência a todas as garantias do SPA
R-05	Obrigatório	Mecânica de conclusão acordada e testada frente aos acordos bancários do grupo

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.



ESPECIFICAÇÃO

ESPECIFICAÇÃO DE COMPONENTES

REF.	ITEM	ESPECIFICAÇÃO	UNIDADE	PREÇO UNITÁRIO
------	------	---------------	---------	----------------

SPC-01	Estruturação da cisão	Memorando de estruturação separando propriedade intelectual, contratos e funções compartilhadas	3	3 sem.	£9,800 / wk
--------	-----------------------	---	---	--------	-------------

SPC-02	Gestão da due diligence	Coordenação da sala de dados e processo de due diligence do comprador	4	4 sem.	£11,200 / wk
--------	-------------------------	---	---	--------	--------------

SPC-03	Documentação da transação	Redação do SPA, da carta de divulgação e de acordos acessórios	4	4 sem.	£14,600 / wk
--------	---------------------------	--	---	--------	--------------

SPC-04	Negociação	Condução da negociação dos termos comerciais e jurídicos	3	3 sem.	£16,800 / wk
--------	------------	--	---	--------	--------------

SPC-05	Mecanismos de fechamento	Condições de fechamento, entregáveis do closing e fluxo de fundos	2	2 sem.	£15,000 / wk
--------	--------------------------	---	---	--------	--------------

SPC-06	Suporte pós-conclusão	Suporte jurídico durante o período de serviços de transição	4	4 sem.	£15,000 / wk
--------	-----------------------	---	---	--------	--------------

As especificações são fixadas no momento da aceitação; qualquer alteração é tratada por meio do processo de controle de mudanças definido neste documento.

O1



SEPARAÇÃO LIMPA

A divisão de revestimentos estruturada como um ativo independente antes de qualquer termo com comprador ser negociado.

O2



PROCESSO DISCIPLINADO

Diligência e negociação conduzidas em cronograma fixo, para que a Corven mantenha vantagem genuína até a assinatura.

O3



CERTEZA DE CONCLUSÃO

Mecânicas de conclusão testadas conforme os próprios acordos bancários do grupo, bem antes do fechamento.

○ 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.

◆ 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