VON WOBESER M&A MOOT

PROYECTO POTRILLO

Instrucciones Oficiales – Primera Fase: Memorándum Ejecutivo

Ciudad de México, a 26 de octubre de 2026.

El propósito de esta comunicación es establecer los lineamientos bajo los cuales requerimos de su asesoría legal para esta primera fase crítica, en relación con la potencial adquisición por parte de Tahona Spirits International, S.A.P.I. de C.V. (en adelante, "***Tahona***" o "***Nosotros***", indistintamente) del 100% (cien por ciento) de las acciones representativas del capital social de Casa Tequilera Montenegro, S.A.P.I. de C.V. (la "***Target***"), la cual se llevará a cabo dentro del proceso competitivo de licitación coordinado actualmente por Chapultepec Advisory Partners (la "***Transacción***").

Para efectos de su asesoría, es imperativo que comprendan nuestra visión estratégica. Tahona es una sociedad mexicana con presencia global, dedicada a la producción, comercialización y exportación de bebidas espirituosas. Nuestro interés en la Target consiste en explotar la planta de producción, las instalaciones, el hotel boutique y el centro de hospitalidad, así como integrar de forma permanente la marca "Montenegro" a nuestro portafolio internacional, con el fin de detonar sinergias operativas y comerciales en el mercado estadounidense e internacional. Es un producto clave que puede beneficiarse significativamente de la estructura con la que ya contamos.

Vemos esta Transacción como una inversión de largo plazo. Por ello, evaluaremos cada riesgo legal no solo por su impacto en el precio de compra, sino por su capacidad de interrumpir la operación, comprometer la reputación de la marca (y del grupo) en nuestros mercados internacionales o afectar nuestro cumplimiento regulatorio en México y en el extranjero. Estamos dispuestos a asumir ciertos compromisos laborales y comunitarios si se alinean con nuestras políticas de responsabilidad social corporativa (ESG), siempre que su alcance temporal sea razonable y admitan excepciones por reestructuraciones operativas justificadas.

Nuestras prioridades son:

(i) **Integridad de la Marca:** Asegurar la titularidad y exclusividad de la marca "Montenegro" y de su portafolio, incluyendo "Montenegro Cristalino", en México y en Estados Unidos.

(ii) **Continuidad Operativa:** Garantizar desde el día uno la capacidad productiva, el suministro de agave y agua, y el uso pacífico de los inmuebles e instalaciones de destilación.

(iii) **Integración y Cumplimiento:** Integrar la Target a nuestro grupo con pleno cumplimiento regulatorio en México y en los mercados de exportación.

(iv) **Protección del Valor:** Trasladar a los accionistas vendedores el costo de las contingencias reveladas y proteger la inversión frente a riesgos que no puedan remediarse antes del cierre.

(v) **Talento y Legado:** Retener al talento clave de la Target.

I. Documentos de referencia.

Los accionistas vendedores han puesto a nuestra disposición dos documentos clave, mismos que acompañan esta solicitud:

(i) **Carta de Intención ("*LOI*"):** Un borrador pro-vendedor, no vinculante, que plantea la venta del 100% de las acciones libres de gravámenes por un precio indicativo de USD$500,000,000.00 (libre de deuda y efectivo) mediante un mecanismo de precio fijo (*locked box*), mismo que incluye estructuras alternativas para la transmisión de los inmuebles. Asimismo, busca imponernos obligaciones post-cierre como mantener la plantilla laboral, sostener los programas sociales, operar el hotel boutique y el museo de la marca, y garantizar la permanencia de directivos clave por 3 años, además de excluir cualquier declaración o garantía sobre la información entregada.

(ii) ***Vendor's Due Diligence Red Flag Report*** **("*VDD*"):** Preparado por los asesores de los vendedores, en el cual se identifican diversas contingencias y su nivel de riesgo, varias de las cuales inciden directamente en la marca, la capacidad productiva y la reputación de la Target.

II. Alcance y requerimientos del memorándum ejecutivo.

Solicitamos que analicen los documentos compartidos y preparen un memorándum ejecutivo[1] que nos permita estructurar nuestra oferta vinculante y definir nuestra postura de negociación. Su análisis debe ceñirse exclusivamente a la información provista, sin asumir hechos no derivados razonablemente de ella. Por favor, tengan en cuenta que los accionistas vendedores nos comentaron que sí existe margen para incluir cambios a la LOI.

El documento debe iniciar con sus conclusiones y recomendaciones principales. Posteriormente, esperamos que el memorándum atienda, de forma ejecutiva, fundamentada y con propuestas concretas, los siguientes apartados:

II.1. Propuesta de estructuración de la Transacción.

1. **Estrategia Inmobiliaria:** Definan la estructura óptima para asegurar la transmisión de los distintos Lotes, conforme a las alternativas previstas en la LOI.

2. **Tratamiento de Contingencias Materiales:** Identifiquen las contingencias materiales más relevantes (incluyendo sin limitar las siguientes *(i)* renovación de los contratos de maquila atendiendo las preocupaciones de confidencialidad; y *(ii)* relación con las comunidades ejidales (en relación con el suministro de agave) e indiquen cómo atenderlas en atención a nuestras prioridades, aclarando si deberán remediarse antes del cierre, solicitarse un *special indemnity*, etc.

[1] Favor de tomar en consideración los elementos de forma con los que deberá de cumplir el Memorándum (Sección 5.3 del Reglamento (*Requisitos formales*)).

3. **Mecanismo de Precio:** Evalúen la conveniencia de aceptar un mecanismo de *locked box* frente a exigir un ajuste de precio al cierre, considerando el perfil de contingencias que revela el VDD.

II.2. Contingencias y mecanismos de protección.

4. **Cambio Material Adverso:** En caso de ser conveniente, diseñen una cláusula para las contingencias que puedan significar un cambio material adverso posterior al cierre de la Transacción (relevante por la situación actual del T-MEC).

5. **Régimen de Indemnización y Garantías:** Propongan el régimen de indemnización aplicable, recomienden canastas, *de minimis*, límites, periodos de sobrevivencia y excepciones aplicables a los hallazgos prioritarios, así como, en su caso, indemnizaciones específicas (*special indemnities*). Propongan también el/los mecanismos de garantía idóneos.

6. **Calificadores de Materialidad y Conocimiento:** Analicen los puntos a considerar y propongan nuestra estrategia de negociación respecto de: (i) la inclusión de una cláusula de *materiality scrape* que elimine los calificadores de materialidad tanto para determinar la existencia de un incumplimiento como para cuantificar los daños indemnizables; y (ii) el alcance de los *knowledge qualifiers*, incluyendo la definición de las personas cuyo conocimiento será relevante, la inclusión de conocimiento constructivo (previa investigación razonable) y las declaraciones que no deban sujetarse a dichos calificadores, considerando la interacción de ambos con el VDD y con el régimen de indemnización.

II.3. Aspectos regulatorios.

7. **Competencia Económica:** Como participante relevante en el mercado de bebidas alcohólicas, requerimos un análisis de la autorización de la Comisión Nacional Antimonopolio.

III. Entregable y etapas de nuestra relación.

En la evaluación del memorándum valoraremos especialmente: ***(i)*** la calidad del análisis de la información legal; ***(ii)*** la solidez, viabilidad y creatividad de las estructuras y soluciones jurídicas propuestas; y ***(iii)*** la claridad, precisión y orientación práctica de su redacción.

Les agradeceremos tratar la presente y sus anexos con estricta confidencialidad, conforme a las obligaciones asumidas en la Carta de Intención.

Atentamente,

Tahona Spirits International, S.A.P.I. de C.V.