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 BlueRidge Management Inc. (en adelante, el "***Fondo***" 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. El Fondo plantea una estrategia de adquisición que contempla tomar el control absoluto de la Target, ejecutar recortes profundos en la plantilla laboral, apalancar significativamente a la empresa para incrementar la tasa de retorno de capital, maximizar su valuación en el menor tiempo posible y, finalmente, desinvertir de forma total o parcial en el corto o mediano plazo, máximo en 5 a 7 años.

Evaluaremos cada riesgo legal en función de su impacto directo en el precio de compra, en el flujo de efectivo disponible para servir nuestra deuda de adquisición y en nuestra futura valuación de salida. Cualquier compromiso asumido en la Transacción que limite nuestra flexibilidad operativa o nuestra capacidad para reestructurar el negocio representará un costo inviable para el Fondo.

Nuestras prioridades son:

(i) **Protección del Retorno:** Proteger la inversión y garantizar que el costo de las contingencias reveladas sea trasladado íntegramente a los accionistas vendedores.

(ii) **Eficiencia Estructural:** Contar con un vehículo de adquisición y una estructura corporativa que faciliten la introducción de deuda para la compra y que no obstaculicen una desinversión futura.

(iii) **Control Operativo:** Conservar plena y absoluta libertad para reestructurar la plantilla laboral y la administración de la Target desde el día uno.

(iv) **Continuidad de Activos Estratégicos:** Asegurar el control ininterrumpido de los activos que sostienen el valor del negocio, tales como la propiedad de la marca, el suministro continuo de agave y agua, la capacidad productiva instalada y la titularidad pacífica de los inmuebles.

(v) **Certeza Regulatoria:** Obtener certidumbre absoluta de cierre y un calendario regulatorio altamente predecible para no encarecer el costo del capital comprometido.

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 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)* la del título de concesión de aguas; y *(ii)* las denuncias por acoso laboral) e indiquen cómo atenderlas en atención a nuestras prioridades, aclarando si deberán remediarse antes del cierre, solicitarse un *special indemnity*, etc.

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, así como la protección del Fondo respecto del valor de la Target entre la fecha de referencia y el cierre.

II.2. Contingencias y mecanismos de protección.

[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*)).

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.

II.3. Obligaciones posteriores al cierre (*Post-Closing Obligations*).

6. **Compromisos Laborales y Comunitarios:** La LOI pretende imponernos tres obligaciones por 3 años: mantener la plantilla, sostener los programas sociales y operar el hotel boutique y el museo. Estas obligaciones pueden razonablemente interpretarse como incompatibles con nuestra tesis de inversión. Propongan una estrategia de negociación para eliminarlas o, en su defecto, acotarlas al mínimo, con penas convencionales limitadas como único remedio.

7. **Permanencia y No Competencia:** Diseñen una postura para no admitir compromisos de permanencia de directivos clave que limiten nuestra facultad de removerlos (especialmente respecto del Director Comercial) y argumentos para que sí firmen *non-competes* a pesar de que la tercera generación no sea accionista vendedora.

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,

BlueRidge Management Inc.