

<p><b>Cenário atual</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Equipe</li> <li>Receita</li> <li>EBITDA</li> <li>Histórico captações</li> <li>Captable</li> </ul>	<p><b>Potenciais compradores</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Perfil</li> <li>Principais empresas</li> <li>Histórico M&amp;A</li> </ul>	<p><b>Alvo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Receita</li> <li>EBITDA</li> </ul>
<p><b>Objetivos de liquidez</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Valuation</li> <li>Prazo</li> </ul>		<p><b>Crescimento</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Estratégia</li> <li>Alocação de capital</li> <li>Prioridades</li> </ul>
	<p><b>Proposta de valor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Valor para o potencial comprador</li> </ul>	<p><b>Recursos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Necessidade de capital</li> <li>Origem dos recursos</li> </ul>
<p><b>Desafios internos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Societário</li> <li>Trabalhista</li> <li>Tributário</li> <li>Tecnológico</li> <li>Jurídico</li> </ul>		<p><b>Conexões</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Relacionamento com compradores</li> </ul>

## 01. Cenário Atual

Esse quadrante abrange a análise da situação atual da startup, incluindo dados financeiros como receita, EBITDA, histórico de captações e captable.

- Qual a receita do último ano?
- Qual a receita prevista para esse ano?
- Qual foi o EBITDA do último ano?
- Qual é o EBITDA previsto para esse ano?
- Quais tipos de captação já realizou? (seed, pre-seed, anjo, serie A, etc...)
- Qual o valor total já captado?
- Qual o valuation da última rodada?

## 02. Objetivos de Liquidez

Neste quadrante, são definidos os resultados esperados da operação de M&A, como o valuation pretendido e o prazo para concretizar a liquidez. Ter alinhamento entre os empreendedores e investidores sobre os objetivos é essencial para direcionar uma estratégia de saída.

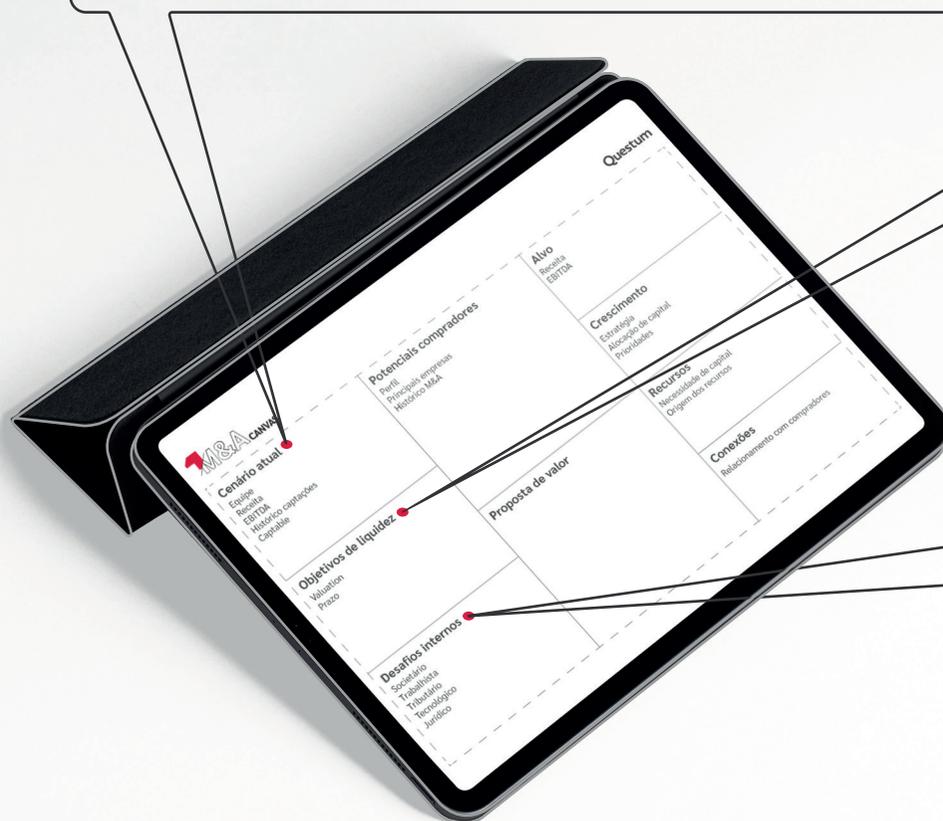
- Qual o valor desejado para venda?
- Qual o múltiplo de valuation pretendido em relação à receita no momento da venda?
- Qual a perspectiva de tempo até a venda?
- Uma cláusula de não-competição é aceitável para os founders?
- Qual o tempo de earnout desejado?

## 03. Desafios Internos

Aqui são analisados os principais obstáculos que podem impactar o sucesso da operação, como questões societárias, trabalhistas, tributárias, tecnológicas e jurídicas. Antecipar esses desafios permite maior sucesso na fase de diligência e evita penalizações desnecessárias.

Avaliar:

- Questões societárias
- Questões organizacionais
- Legais
- Contábeis e financeiras
- Tributárias
- Governança



## 04. Potenciais Compradores

Identifica as empresas-alvo que podem estar interessadas na startup. Este quadrante inclui uma análise de histórico de M&A e a compatibilidade estratégica desses potenciais compradores com o negócio.

Para cada categoria de comprador:

- Quais foram as últimas aquisições?
- Qual o tamanho das empresas adquiridas (faturamento, clientes, colaboradores)?
- Qual o valor pago?
- Como foi estruturada a operação de M&A (cash-out, earnout, valuation)?
- Qual a tese de M&A?
- Tem um time dedicado a M&A?

## 05. Proposta de Valor

Explica o que torna a startup atrativa para os potenciais compradores. A proposta de valor é o que diferencia a empresa no mercado e é crucial para despertar interesse nas negociações.

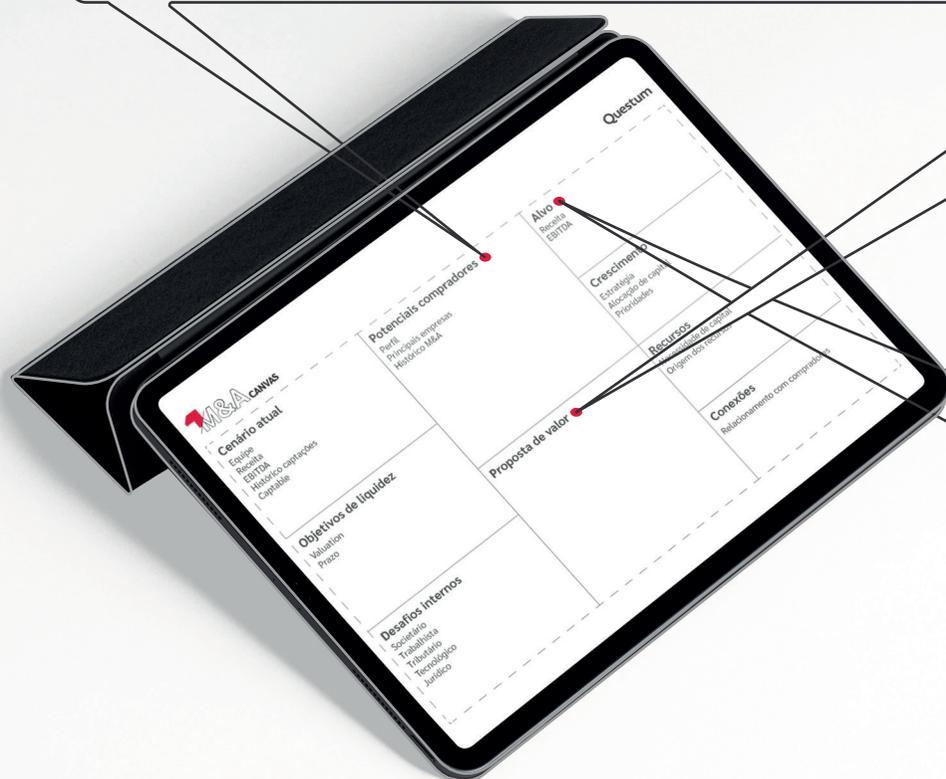
Para cada categoria de comprador, avaliar a possibilidade de agregar valor através de:

- Receita adicional;
- Redução de custo;
- Disrupção tecnológica;
- Acesso a novos mercados;
- Acesso a base de clientes;
- Canais de distribuição.

## 06. Alvo

Aqui são estabelecidos os objetivos de receita e EBITDA que levarão a empresa a um patamar que atenda aos objetivos de liquidez estabelecidos anteriormente e que estejam em linha com a capacidade dos potenciais compradores.

- Objetivo de receita para o próximo ano?
- Objetivo de EBITDA para o próximo ano?



## 07. Crescimento

Neste momento, busca-se identificar oportunidades de mercado que possam ser exploradas para impulsionar o crescimento, seja por meio de expansão geográfica, desenvolvimento de novos produtos ou serviços, esforços de marketing ou otimização dos processos.

- Quais estratégias que demonstram ser mais eficientes em termos de alocação de capital?
- Essas estratégias contribuem para um aumento positivo no valuation da empresa, ampliando seu valor no mercado e tornando-a mais atraente para investidores e parceiros estratégicos?

## 08. Recursos

Este quadrante busca mapear quais as estratégias de crescimento serão capazes de conduzir a empresa do cenário atual até o seu alvo, priorizando aquelas mais eficientes em termos de alocação de capital e apreciação do valuation.

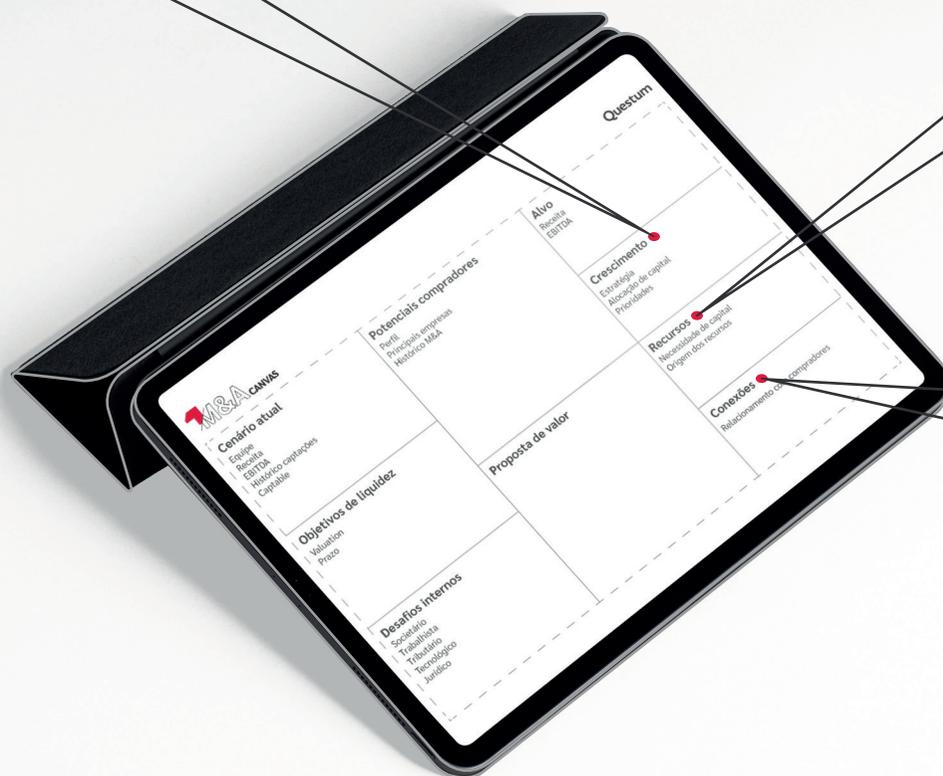
- Qual o capital necessário?
- Quais são as fontes de financiamento?

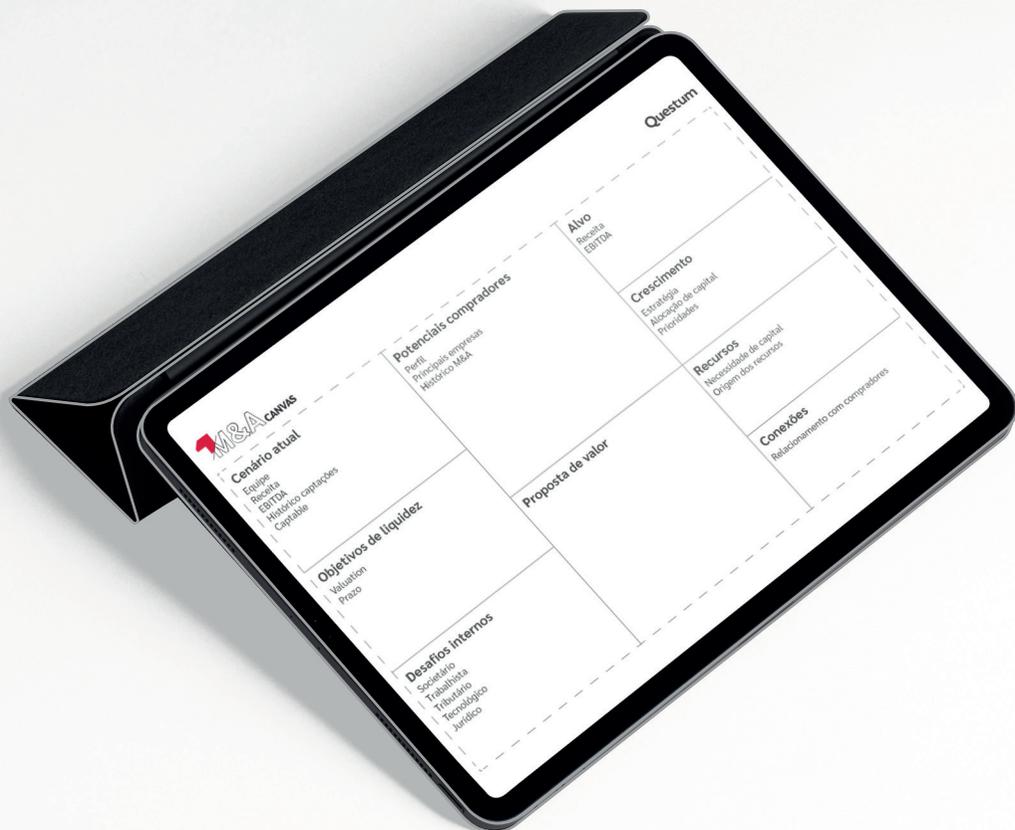
## 09. Conexões

Por fim, este quadrante foca nas conexões a serem estabelecidas deliberadamente com os potenciais compradores, de tal forma a aproximar as empresas antes da fase de M&A.

Para cada categoria de comprador, mapear:

- Quais ações sua empresa poderia ter que facilita a aproximação e possibilita testar a hipótese de geração de valor para as empresas dessa categoria?





Para aprofundar e se preparar para o M&A da sua empresa, acesse:

[questum.com.br/conteudos](https://questum.com.br/conteudos)

Questum