

Cenário atual Equipe Receita EBITDA Histórico captações Captable	Potenciais compradores Perfil Principais empresas Histórico M&A	Alvo Receita EBITDA
Objetivos de liquidez Valuation Prazo		Crescimento Estratégia Alocação de capital Prioridades
Desafios internos Societário Trabalhista Tributário Tecnológico Jurídico	Proposta de valor Valor para o potencial comprador	Recursos Necessidade de capital Origem dos recursos
		Conexões Relacionamento com compradores

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.

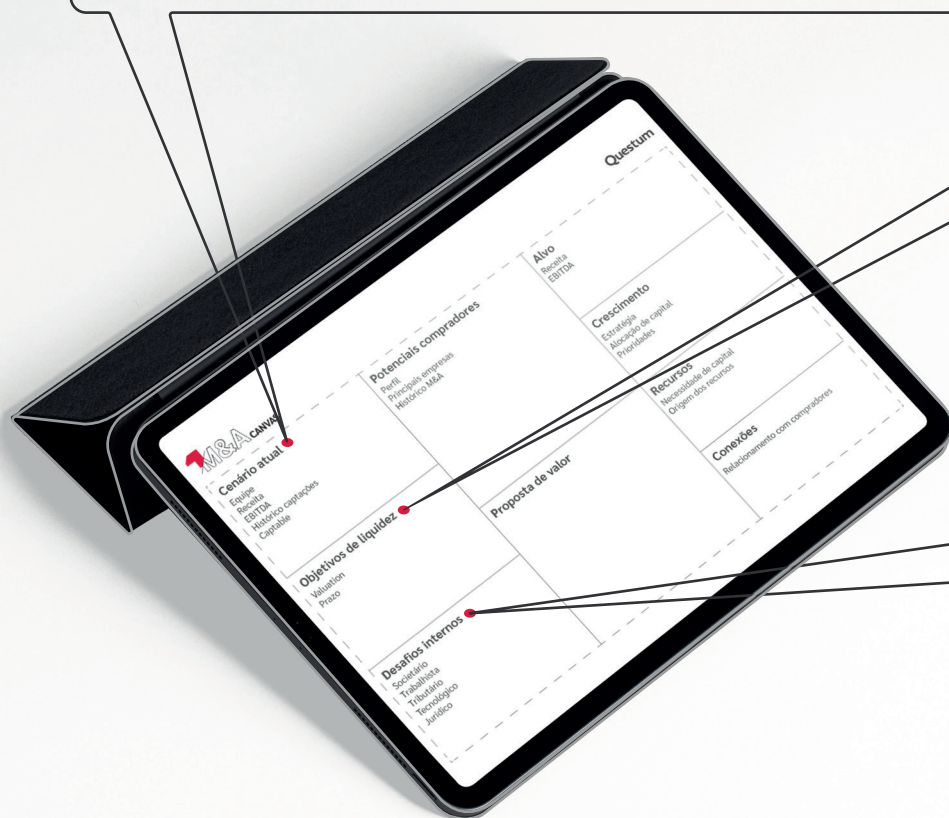
- Qual o valor desejado para venda?
- Qual o múltiplo de valuation pretendido em relação à receita no momento da venda?
- Qual a perspectiva de tempo até a venda?
- Uma cláusula de não-competição é aceitável para os founders?
- Qual o tempo de earnout desejado?

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.

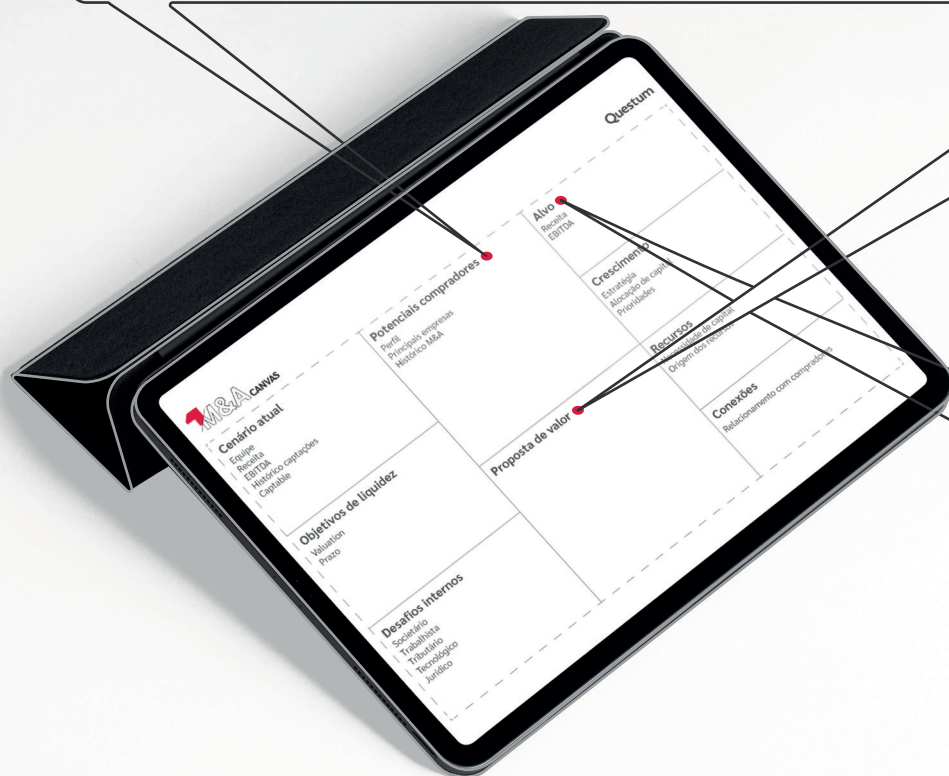
Para cada categoria de comprador, avaliar a possibilidade de agregar valor através de:

- 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.

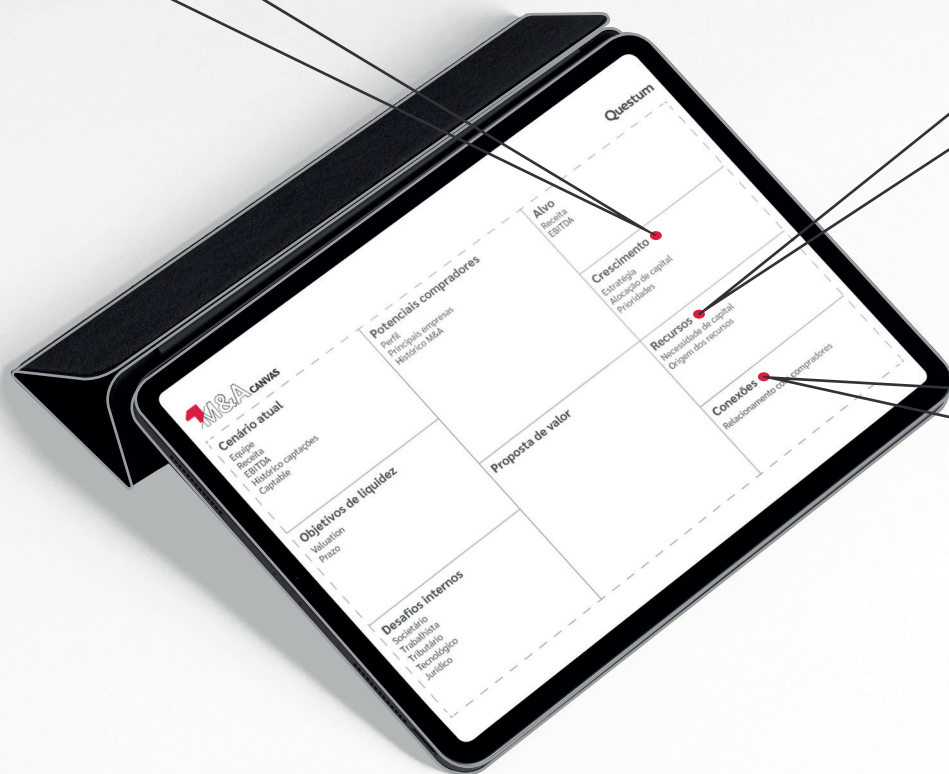
- Qual o capital necessário?
- Quais são as fontes de financiamento?

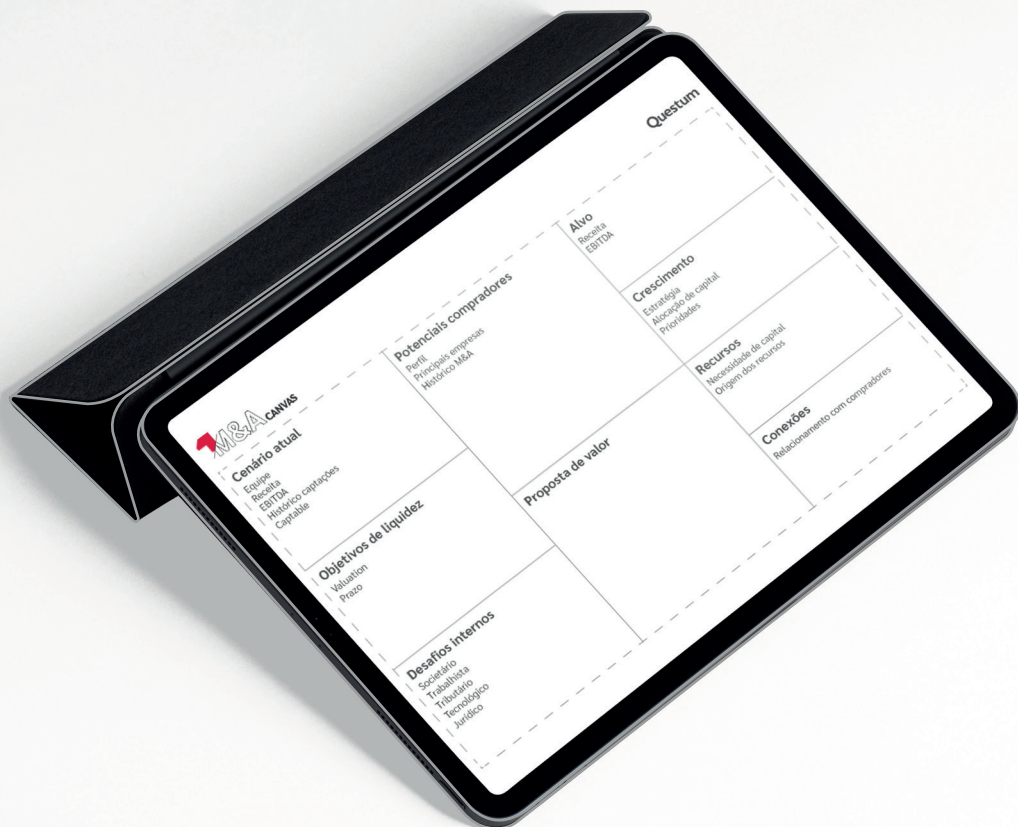
09. Conexões

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

Questum