

Continuity Platform

Sumario Ejecutivo

Versao 1.1 — Julho 2026

Confidencial — Uso Interno

1. A Tese numa Frase

Uma plataforma operacional de continuidade empresarial que identifica empresas familiares portuguesas com desafios de sucessao, as prepara atraves de consultoria, adquire o controlo com capital de investidores, e cria valor de longo prazo atraves de profissionalizacao, tecnologia e servicos partilhados.

"Nunca compramos apenas empresas. Compramos potencial de transformacao."

2. O Problema

FACTO VERIFICADO Portugal tem 1.593.415 empresas ativas (2024), 99,9% PME. Aproximadamente 70-80% sao familiares (estimativa AEF — sem censo oficial). PME representam 77,9% do emprego, 58,0% do volume de negocios e 63,6% do VAB.

FACTO VERIFICADO Apenas 15% tem sucessao assegurada. 46% da proxima geracao esta fora. 50-70% nao sobrevivem a transicao geracional.

Trabalhadores 55-64 anos: 21% da forza de trabalho (+66% numa decada). 186.707 empresas encerraram em 2024.

3. A Oportunidade

Produtividade: 76% da media UE. Adocao IA: 11,5% (UE: 20%). PE: AUM cresceu de ~4B para ~9B. PRR: 650M para digitalizacao PME.

SAM: 3.000-8.000 empresas (confianca BAIXA). SOM (5 anos): 5-10 aquisicoes.

420 operacoes M&A em 2024 (TTR Data). Multiplo mediano: 5,3x EBITDA.

4. A Solucao — Quatro Estagios

Estagio	O Que	Duracao
1. DIAGNOSTICAR	Tres scores proprietarios (Continuity, Transformation, Investment Readiness)	4-6 semanas, pago
2. PREPARAR	Normalizar finanças, governação, tecnologia, plano de sucessão	4-8 meses, pago
3. TRANSFORMAR	Tecnologia, IA, automação, serviços partilhados	Contínuo, pos-aquisição
4. DECIDIR	O proprietario escolhe: continuar, sucessão, gestão profissional, venda	—

Insight critico: Consultar antes de adquirir gera conhecimento, confiança, receita e seleção.

5. O Flywheel

Originação → Diagnostico → Preparação → Conhecimento profundo → Seleção disciplinada → Aquisição → Transformação → Resultados → Reputação → Mais originação.

O flywheel depende de dois pressupostos não comprovados: conversão consultoria→aquisição e originação por reputação.

6. Modelo Economico

Fonte	Quando	Magnitude
Consultoria	Pre-aquisição	A definir
Management fee (1,5-2%)	Vida do fundo	150-200K/ano (fundo 10M)
Comissão transação	No fecho	1-3% VE
Plataforma/SSC	Pos-aquisição	Custo + margem
Carried interest (20%)	Na saída	Acima hurdle 8%

7. Retorno Ilustrativo

SIMULACAO HIPOTETICA — NAO CONSTITUI OFERTA, PROMESSA OU RENDIMENTO ESPERADO.

Cenario	EBITDA saida	MOIC	TIR
Bear	550K	1,3x	~5%
Base	986K	3,1x	~25%
Bull	1,2M	4,6x	~35%
Flat	480K	1,4x	~7%

8. Protecao do Investidor

Retorno preferencial 8% TIR (NAO garantia), carry 20% acima do hurdle, clawback, escrow, key-person clause.

9. Paisagem Competitiva

Nenhum concorrente combina todas as camadas. Concorrente mais proximo: Atena Equity Partners. Modelos internacionais: Constellation, Tiny Capital, Alpine Investors.

10. Riscos

Risco	Prob.	Impacto
Proprietarios recusam vender controlo	ALTA	CRITICO
1.a aquisicao falha	MEDIA	MUITO ALTO
Impossibilidade captar capital	MEDIA-ALTA	CRITICO
Fractura fundadores	MEDIA	CRITICO
Complexidade do modelo	MEDIA-ALTA	ALTO

11. O Que Nao Sabemos

1. Quantos alvos viaveis existem realmente?
2. Os proprietarios venderao o controlo?
3. Existe apetite de investidores nesta fase?
4. A conversao consultoria→aquisicao funciona?
5. A plataforma cria valor em 12 meses?

12. Roadmap

Fase	Quando	Gate	Custo
0: Alinhamento	0-30 dias	Tres alinhados	Tempo
1: Descoberta	31-90 dias	Problema confirmado	2-5K
2: Pilotos	Meses 3-6	Produto funciona	10-20K
3: 1.a Operacao	Meses 6-12	Capital deployed	50-150K

13. Integridade dos Dados

53 fontes (S01-S53), 62 elementos de evidencia (E01-E62), 43 factos verificados, 4 com limitacoes, 11 proxies, 3 hipoteses, 1 projeccao governamental. Zero dados inventados.

14. Disclaimer

Este documento destina-se exclusivamente a discussao interna. Nao constitui oferta de valores mobiliarios, aconselhamento de investimento, parecer juridico ou recomendacao fiscal. Todos os exemplos financeiros sao hipoteticos. Nenhum retorno e prometido ou garantido.