

Buscamos adquirir e operar uma empresa de sucesso para conduzi-la a uma nova fase de crescimento, mantendo o legado deixado pelos seus fundadores



QUEM SOMOS

- A Tractus Capital é um fundo de investimentos formado para **adquirir uma única empresa** de médio porte no Brasil (EBITDA entre R\$ 6m e R\$ 30m)
- Operando no modelo de *Search Fund*, os sócios da Tractus Capital buscam **adquirir de 80 a 100% da empresa com o objetivo de assumir o controle e gestão** da mesma e manter o crescimento e legado criado pelos fundadores
- **Integridade, transparência e comprometimento** são nossos valores-chave

PARCERIA COM A TRACTUS

- Nós oferecemos aos proprietários uma **oportunidade única para a venda da empresa**, combinando capital, flexibilidade na negociação e experiência de gestão necessária para manter o crescimento do negócio
- A Tractus é liderada por **dois empreendedores com o objetivo de assumir a liderança da empresa**, se dedicando 100% a manter o sucesso conquistado pelos fundadores

NOSSOS SÓCIOS FUNDADORES

Lucas Fiuza, Sócio Fundador, lucas@tractuscapital.com



- **MBA pela Ross School of Business** da Universidade de Michigan
- Experiência em *Search Funds*, tanto na busca como na operação de **empresas de middle market**
- Carreira acelerada em consultoria de estratégia e gestão na Value Partners Management Consulting
- Graduado em Engenharia Mecânica pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

Rodrigo Eddine, Sócio Fundador, rodrigo@tractuscapital.com



- Experiência em **companhias de crescimento acelerado**, trabalhando em times globais no Brasil, Chile, Peru e Nova Zelândia
- **Liderou o escritório da Value Partners** no Brasil e projetos massivos de transformação e excelência operacional na consultoria Partners in Performance
- Graduado em Engenharia de Produção pela Universidade de São Paulo (USP)

FOCO DE INVESTIMENTO

CRITÉRIOS FINANCEIROS

- EBITDA entre R\$ 6m e R\$ 30m
- Margem EBITDA acima de 15%
- Mais de 3 anos de lucratividade contínua

MODELO DE NEGÓCIOS

- Alta recorrência de receita (+50%)
- Carteira de clientes fragmentada e com alta retenção
- Base de fornecedores fragmentada
- Baixa necessidade de Capex

CENÁRIO DA EMPRESA

- Sócios em busca de sucessão, liquidez ou saída com período de transição de seis meses a um ano
- Sócios confortáveis com a venda de mais de 80% para uma nova geração de empreendedores

PROCESSO DE INVESTIMENTO

1. Contato inicial	2. Pré-avaliação	3. Indicação de Interesse	4. Diligência	5. Proposta	6. Aquisição
Ligação introdutória; perguntas sobre modelo de negócios e critérios	Envio de informações financeiras e operacionais; acordo de confidencialidade	Faixa indicativa de oferta; alinhamento de expectativas	Múltiplas visitas; envio de dados detalhados e diligências técnica e contábil	Negociação de termos e estrutura da transação; carta de intenções	Assinatura do contrato de compra e venda; conclusão do processo