

Quem entra e a que preço.

Cinco cenários para a entrada de Pedro Batista e Felipe na NHW · com contrapartida cruzada em OroZei.AI e Evidia.

Documento de estratégia de mesa.

Não é proposta formal · não é term sheet · é o norte para a conversa que acontece logo. Lê tudo, escolhe a faixa, e abre o jogo na primeira frase.

PARA

Don Martins

VERSÃO

v1 · 29.04.2026

DISTRIBUIÇÃO

Apenas Don

NÃO COMPARTILHAR · NÃO IMPRIMIR FORA · DESTRUIR APÓS REUNIÃO

De onde a conversa parte

Hoje a NHW é controlada por Don, com Raíssa em posição minoritária e vesting em discussão. A captable está limpa, sem dívidas e sem investidor anterior — vantagem rara para uma rodada zero.

CAP TABLE HOJE

Don Martins	<div style="width: 90%;"></div>	90%
Raíssa	<div style="width: 10%;"></div>	10%

Vesting Raíssa. Plano discutido: subir Raíssa de 10 para até 20% via vesting de 4 anos com cliff de 1 ano, atrelado a entregas de marca, marketing e captação. Posição comum para founder operacional.

VALUATION DE TRABALHO (PRÉ-MONEY)

CENÁRIO	PRÉ-MONEY	JUSTIFICATIVA
Conservador	R\$ 8 M	Operação validada, produto rodando, sem receita madura ainda.
Central ÂNCORA	R\$ 15 M	Receita projetada R\$3,5M (cenário moderado) com margem alta · múltiplo 4x.
Otimista	R\$ 25 M	Considera tração rápida do CLINIA (recorrência) · valuation híbrida (serviço + SaaS).

Ancora primeiro. Quando o Pedro perguntar "quanto vale?" tu joga a faixa central (R\$15M pré-money). Se ele puxar pra baixo, tu defendes com receita projetada e CLINIA recorrente. Se ele aceitar a ancoragem, a negociação fica em torno de % e não de valuation.

Perfil dos novos sócios

PEDRO BATISTA

Smart Money + Network

· Holding com 14 empresas na base · empresário operacional, não investidor passivo. Traz capital, conselho de gestão e acesso direto a outras teses do portfólio (incluindo OroZei.AI e Evidia).

Valor agregado: 1 cliente do portfólio dele virando early adopter do CLINIA paga 10x o valor do investimento dele em 18 meses.

FELIPE

Tech & Operação

· Domínio profundo de tecnologia · capacidade de acelerar o roadmap do CLINIA, do bot e da camada de IA. Possível papel operacional (CTO de fração ou advisor técnico com equity).

Valor agregado: reduz tempo de desenvolvimento do CLINIA em 6-12 meses · cobre a maior fragilidade atual da operação.

Trade cruzado é o coração. Don não está pedindo só capital. Está oferecendo participação na NHW e pedindo participação minoritária na OroZei.AI e Evidia. Isso transforma a relação de "investidor → investido" em **parceria com pele em jogo**.

Cinco mesas possíveis


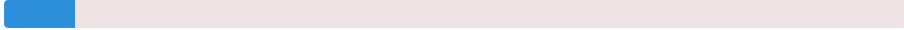



Do mais conservador (Don mantém controle absoluto) ao mais ousado (capital relevante + spin-off CLINIA). Cada cenário inclui contrapartida em OroZei.AI e Evidia.

01 O CONSERVADOR · DON CONTROL FREAK

Pedro 8% + Felipe 4%

DON 70,4%

DISTRIBUIÇÃO PROPOSTA

Don		70,4%
Raíssa		7,8%
Vesting Raíssa		9,8%
Pedro		8%
Felipe		4%

CONDIÇÕES

- **Cheque Pedro:** R\$ 1.200.000 (8% × R\$15M pré-money)
- **Felipe:** 4% via sweat equity / advisor com vesting de 4 anos cliff 1 ano
- **Contrapartida:** Don pega 1% OroZei.AI + 1% Evidia (jogo aberto)
- **Direito:** Pedro entra no comitê estratégico · Felipe entra como advisor técnico

Quando usar. Se a percepção de mesa é que Pedro vai querer cheque baixo e influência média. Don sai com controle absoluto e Pedro com ticket pequeno · ele provavelmente vai pedir mais.

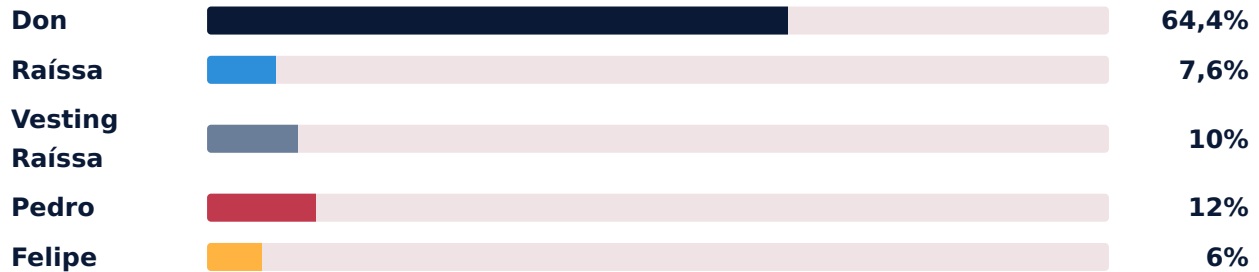
02

O EQUILIBRADO · MESA LIMPA

Pedro 12% + Felipe 6%

DON 64,4%

DISTRIBUIÇÃO PROPOSTA



CONDIÇÕES

- **Cheque Pedro:** R\$ 1.800.000 (12% × R\$15M pré-money)
- **Felipe:** 6% (3% cash R\$450k + 3% sweat com vesting 4 anos)
- **Contrapartida:** Don pega 2% OroZei.AI + 2% Evidia (jogo médio)
- **Direito:** Pedro presidência do conselho · Felipe CTO de fração com cláusula de exclusividade técnica por 24 meses

Quando usar. Cenário-mestre. Capital relevante, controle preservado, contrapartida cruzada decente. Posição mais provável se a conversa correr bem. **Recomendação primária.**


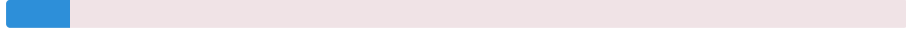



03

O OUSADO · SMART MONEY PESADO

Pedro 20% + Felipe 10%

DON 56%

DISTRIBUIÇÃO PROPOSTA

Don		56%
Raíssa		7%
Vesting Raíssa		7%
Pedro		20%
Felipe		10%

CONDIÇÕES

- **Cheque Pedro:** R\$ 3.000.000 (20% × R\$15M pré-money)
- **Felipe:** 10% (5% cash R\$750k + 5% sweat operacional · vesting 4 anos)
- **Contrapartida:** Don pega 3% OroZei.AI + 3% Evidia (jogo alto · pele forte)
- **Direito:** Pedro veto em decisões >R\$500k · Felipe CTO formal com 5% adicionais ao bater milestones

Quando usar. Se Pedro vier com cheque grande e tu preferes acelerar 24 meses. Ganhas runway, perdes 16% extra. Vale se o trade na OroZei.AI + Evidia for fechado em 3% cada · aí o trade-off de equity é compensado pela diversificação patrimonial do Don.

04



O ESTRATÉGICO · SPIN-OFF CLINIA

DON 88%
NHW




Investimento entra na vertical, não na holding

Don preserva controle quase total da NHW (cabeça/marca) e abre **só a CLINIA** para Pedro e Felipe. CLINIA vira marca filha com captable própria · investimento entra direto no SaaS.

CAP TABLE NHW (HOLDING-MÃE)

Don		88%
Raíssa		12%

CAP TABLE CLINIA (VERTICAL)

NHW		60%
Pedro		25%
Felipe		15%

CONDIÇÕES

- **Cheque Pedro:** R\$ 1.500.000 direto na CLINIA (valuation pré R\$4,5M)
- **Felipe:** 15% sweat na CLINIA · vira CTO formal · vesting 4 anos cliff 1
- **Contrapartida:** Don pega 2% OroZei.AI + 2% Evidia
- **Estrutura:** CLINIA tem CNPJ próprio (subsidiária) · NHW como holding controladora · CLINIA pode receber rodada Series A independente da NHW

Quando usar. Se Don preferir manter o controle total da camada-mãe e aceitar diluição na vertical SaaS (que é o ativo de maior valor de saída no longo prazo). Permite IPO/spin-off futuro só da CLINIA · estratégia clássica de holding-mãe + vertical investida (modelo Magazine Luiza com Magalu Pay, modelo XP com fintechs, etc).

Cuidado. Pedro/Felipe podem preferir entrar na NHW pra ter exposição também ao serviço de mentoria/consultoria. Se eles puxarem a holding, retornar pro cenário 02.

05





PELE EM
JOGO

O HÍBRIDO · TRADE CRUZADO PESADO

Pedro 15% NHW + Don 3% OroZei.AI + 3% Evidia

A jogada que **diferencia o Don de todo founder**: ele não pede só dinheiro · ele oferece-se pra entrar como minoritário do investidor. Vira parceria estratégica de longo prazo, não cap table de saída rápida.

CAP TABLE NHW

Don		62,5%
Raíssa + vesting		17,5%
Pedro		15%
Felipe		5%

CONDIÇÕES

- **Cheque Pedro:** R\$ 2.250.000 (15% × R\$15M pré-money)
- **Felipe:** 5% sweat equity como CTO de fração
- **Contrapartida agressiva:** Don pega **3% OroZei.AI + 3% Evidia**, sem cash · vira sócio-minoritário das duas teses
- **Mecânica:** swap de equity simples · NHW emite 15% pra Pedro · OroZei e Evidia emitem 3% cada pra Don · contrato cruzado de drag-along e tag-along
- **Direito:** Don entra no advisory board das duas empresas do Pedro · acelera tração da NHW via network do portfólio

Quando usar. Se Pedro disse "estamos desenhando algo nesse sentido", esse é o terreno onde ele provavelmente quer jogar. Don sai da reunião com diversificação patrimonial relevante (3% × 2 empresas tech), Pedro sai com posição forte em saúde + IA, Felipe vira tech lead com pele real. **É o cenário com maior valor estratégico de longo prazo · recomendação secundária ao cenário 02.**

Visão lado a lado

ITEM	CEN. 01 CONSERVADOR	CEN. 02 EQUILIBRADO	CEN. 03 OUSADO	CEN. 04 SPIN- OFF CLINIA	CEN. 05 TRADE CRUZADO
% Don na NHW	70,4%	64,4%	56%	88%	62,5%
Cheque Pedro	R\$ 1,2M	R\$ 1,8M	R\$ 3,0M	R\$ 1,5M (CLINIA)	R\$ 2,25M
Felipe equity	4%	6%	10%	15% CLINIA	5%
Don em OroZei + Evidia	1% + 1%	2% + 2%	3% + 3%	2% + 2%	3% + 3%
Controle Don	Absoluto	Confortável	Margem fina	Total NHW	Confortável
Risco diluição futura	Baixo	Baixo	Médio	Alto na CLINIA	Baixo
Recomendação	Plano B	★ Primeiro	Só se Pedro insistir	Estratégico se NHW for prioridade absoluta	★ Segundo

Recomendação executiva

Vai pra mesa com o **cenário 02 como âncora** e o **cenário 05 como upside**. Se Pedro puxar pra cima de 12%, sobe pra 15% mas pede 3% nas duas empresas dele · vira cenário 05 automático. Se Pedro puxar pra baixo, defende com receita projetada (R\$3,5M ano 1 cenário moderado) e segura na faixa central. **Nunca** abre acima de 30% combinado (Pedro + Felipe) sem trade cruzado real.

Como executar o swap

FASE 1 · MESA E NDA (ESTA SEMANA)

1. Abrir conversa com cenário 02 e oferta de NDA recíproco · sem nenhuma proposta numérica antes do NDA assinado
2. Levantar o que **eles** estão desenhando · ouvir antes de mostrar carta · ajustar âncora dependendo do que sair
3. Validar que existe interesse real em receber 3% × 2 empresas em troca · sem isso, cenário 05 cai

FASE 2 · TERM SHEET (ATÉ 15 DIAS)

1. Definir valuation pré-money fechado · âncora R\$15M
2. Estruturar swap como troca patrimonial cruzada (não como aporte de cash isolado)
3. Definir milestones de Felipe · entregas técnicas que liberam tranches do vesting
4. Cláusulas-chave: tag-along, drag-along, direito de preferência, não-diluição em rodada anjo, ROFR (right of first refusal)

FASE 3 · DUE DILIGENCE E FECHAMENTO (ATÉ 60 DIAS)

1. Auditoria contábil leve da NHW · contratos atuais, base de dados, IP da CLINIA
2. Auditoria recíproca de OroZei.AI e Evidia · valuation cruzada confirmada
3. Assinatura simultânea dos 3 contratos (NHW + OroZei + Evidia)
4. Aporte cash do Pedro liberado em tranches conforme milestones

Risco principal. A discrepância de valuation entre NHW (early-stage) e OroZei.AI/Evidia (já operando). Se OroZei vale R\$50M, 3% custa R\$1,5M. Se Don tem R\$2,25M de equity em 15% da NHW (cenário 05), o trade fica equilibrado. Se OroZei vale R\$200M, Don não consegue pagar 3% · negocia 0,5-1% e ajusta o resto em cash ou em equity NHW reduzido pra Pedro.

O que pode azedar a mesa

1. Valuation que Pedro vai puxar

Risco: ele pode tentar ancorar em R\$5-8M (early-stage, sem receita madura). Defesa: receita projetada R\$3,5M ano 1 + recorrência CLINIA + base instalada Imersão Don.ai (R\$147 × milhares de leads).

2. Felipe pedir mais que 6%

Risco: tech operacional costuma pedir 10-15%. Defesa: oferecer 6% NHW + 5% adicional **na CLINIA** via vesting performance · alinha incentivo na vertical certa.

3. Trade cruzado recusado

Risco: Pedro pode recusar emissão de 3% OroZei + 3% Evidia · conflitos com investidores anteriores deles. Defesa: aceitar 0,5-1% cada empresa + cláusula de antidiluição na NHW.

4. Cláusula de exclusividade

Risco: Pedro pode pedir exclusividade Don pra NHW (não consultar para concorrentes). Defesa: aceitar exclusividade limitada a saúde + IA, preservando consultoria para outros segmentos.

5. Voto qualificado / veto

Risco: Pedro pedir veto em decisões maiores. Defesa: aceitar veto somente em (a) novas rodadas, (b) venda da empresa, (c) M&A · nunca em operação corrente.

6. Tempo de fechamento

Risco: negociação arrastar por 90+ dias e queimar momentum. Defesa: pôr deadline auto-imposto (60 dias) + gatilhos de bridge se passar (ex: Pedro adianta R\$300k como conversível).

Como entrar na conversa

Sugestão de abertura · Don fala primeiro

"Pedro, Felipe · obrigado pelo tempo. O que vocês viram hoje é uma operação que está rodando, com receita projetada de R\$3,5M no primeiro ano e uma camada de SaaS (CLINIA) que sustenta recorrência crescente. O que eu quero discutir não é só o cheque · é parceria. Eu vejo a NHW se beneficiando muito do smart money e do network do Pedro, e do domínio técnico do Felipe. Mas o que eu também vejo é que vocês têm duas empresas que eu acredito muito · OroZei.AI e Evidia. Então minha proposta é: NHW abre cap table pra vocês entrarem como minoritários relevantes e eu entro como minoritário simbólico nessas duas empresas. Vira pele em jogo de verdade · não é só investimento, é aliança."

Por que essa abertura funciona. Don entra **controlando o frame** · não pede capital, oferece sociedade. Coloca os dois lados como pares e move a conversa de "quanto você precisa?" pra "como vamos amarrar isso de forma que ninguém possa sair fácil?". A pele em jogo recíproca é o que diferencia o Don de qualquer founder que apenas pede dinheiro.

Não diga essas coisas: não diga "preciso de capital", não diga "estou queimando caixa", não diga "se vocês não entrarem agora", não diga "vocês são meus únicos investidores possíveis". Don entra de uma posição de excedente, não de carência · e o pitch reflete isso.