

meuBIZ

Relatório de preço de venda

APRESENTAÇÃO

O meuBiZ é uma plataforma para anúncios de compra e venda de empresas e de serviços relacionados ao tema. Trabalhamos com oportunidades de venda de empresas em operação, repasses de franquias, pontos comerciais, startups, ativos e abertura de novas franquias. Além disso, o meuBiZ produz conteúdos para apoiar investidores e empresários na tomada de decisão da compra e venda de um negócio e, conseqüentemente, aumentar as taxas de sucesso nas transações.

Este relatório é produzido pelo meuBiZ, a partir das informações declaradas pelo cliente anunciante, e tem como objetivo orientar na definição do valor de venda da empresa.

A determinação do valor de empresas não é uma ciência exata e se baseia no conhecimento do negócio e do mercado, aliado à utilização de ferramentas e metodologias que produzem um nível razoável de exatidão, porém sem garantias.

O trabalho é baseado na metodologia de Múltiplos e apresenta parâmetros de quanto valem as empresas do mesmo setor.

Portanto, o resultado apontado no relatório não representa necessariamente o valor real de venda do negócio, uma vez que há outros fatores que podem influenciar no preço como: macroeconomia, situação do mercado local, condições físicas do negócio e de seus ativos, organização da empresa e, até mesmo, a facilidade de encontrar compradores no segmento específico. Trata-se, portanto, de um relatório de referência do preço de venda.

Agradecemos por confiar-nos esta oportunidade e nos colocamos à disposição para sanar quaisquer dúvidas e receber seus comentários sobre este documento.

Respeitosamente apresentado por:

meuBiZ

METODOLOGIA

O método de Múltiplos compara informações de empresas similares quanto ao seu valor e sua capacidade de geração de caixa. De tal maneira, é possível estabelecer uma referência de valor das aquisições de empresas similares (atuantes no mercado).

Essa metodologia tem como objetivo avaliar empresas com base nos preços correntes de mercado de outros negócios ditos "comparáveis" sendo portanto um método de avaliação relativa.

Com base em todas as empresas à venda no meuBiZ no mesmo setor, são apresentados os parâmetros de comparação de preço, faturamento e lucro líquido.

O uso deste método é muito comum, haja vista o reduzido número de premissas e a rapidez em relação às demais metodologias de apuração de empresas. Além de ser de fácil compreensão, tem uma probabilidade maior de refletir o estado atual do mercado por utilizar valores comparáveis entre si.

EXEMPLO
(informações fictícias)



Relatório de preço de venda

MODELO FICTÍCIO DE RELATÓRIO

RELATÓRIO DE PREÇO DE VENDA

CRITÉRIO DE ANÁLISE

Setor de atividade	Bares e Restaurantes
Estado	BA
Município	Salvador
Faturamento anual	R\$ 1.000.000,00
Lucro líquido anual	R\$ 200.000,00

QUANTIDADE DE NEGÓCIOS ANALISADOS

Em todos os setores	Bares e Restaurantes
1840	408

EXEMPLO
(informações fictícias)

RELATÓRIO DE PREÇO DE VENDA

INDICADORES FINANCEIROS DO SETOR

Faturamento médio anual	Lucro líquido médio anual	Preço médio
R\$ 482.800,00	R\$ 67.000,00	R\$ 242.500,00

VALOR DOS MÚLTIPLOS

Múltiplos de faturamento	Múltiplos de lucro líquido
0,4x	3,33x
Empresas similares têm preço de venda correspondente a:	
o faturamento anual	o lucro líquido anual

PREÇO COM BASE NOS MÚLTIPLOS

Múltiplos de Faturamento	Múltiplos de Lucro líquido	Valor mais provável de venda
R\$ 439.029,72	R\$ 666.666,67	R\$ 552.848,20

Preço da sua empresa com base nos Múltiplos



Considerações Finais

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O preço de um negócio pode ser obtido a partir de referências de outros negócios similares, utilizando a metodologia de Múltiplos. Nesse relatório, apresenta-se os Múltiplos de Faturamento e de Lucro Líquido para a sua empresa **MODELO FICTÍCIO DE RELATÓRIO**.

Os dados apresentados foram obtidos a partir da referência dos negócios à venda no meuBiZ. Dessa forma, considerando os dados informados pelo cliente, estima-se um preço de venda entre **R\$ 439.029,72** e **R\$ 666.666,67**.

Assim, recomenda-se que o preço da empresa seja definido a partir de um dos critérios apresentados ou, até mesmo, como uma média entre eles, ou seja, o **Valor Mais Provável de Venda**.

Ressalta-se que, caso a empresa tenha passivos (ex. empréstimos e pagamentos de fornecedores) é fundamental que sejam deduzidos do preço se forem repassados ao comprador. Caso a venda envolva imóveis, esses também devem ser dissociados do preço final de venda.

EXEMPLO
(informações fictícias)



meuBiZ

www.meubiz.com.br