

meuBIZ

Relatório de preço de venda

www.meubiz.com.br

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 de 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 empresa 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.



DEAD
EASON

5 9222

OFF
GUESS
navi
BUFFALO

FOR LEASE
(416) 922-0777
PAUL LERO

Made in Downtown LA

Relatório de preço de venda

DELIVERY DE REFEIÇÕES

RELATÓRIO DE PREÇO DE VENDA

CRITÉRIO DE ANÁLISE

Setor de atividade	Bares e Restaurantes
Estado	RJ
Município	Rio de Janeiro
Faturamento anual	R\$ 500.000,00
Lucro líquido anual	R\$ 83.000,00

QUANTIDADE DE NEGÓCIOS ANALISADOS

Em todos os setores

Bares e Restaurantes

3038**734**

RELATÓRIO DE PREÇO DE VENDA

27/05/2022

INDICADORES FINANCEIROS DO SETOR

Faturamento médio anual	Lucro líquido médio anual	Preço médio
R\$ 600.000,00	R\$ 106.500,00	R\$ 250.000,00

VALOR DOS MÚLTIPLOS

Empresas similares têm preço de venda correspondente a:	Múltiplos de faturamento	Múltiplos de lucro líquido
	0,40x o faturamento anual	2,20x o lucro líquido anual

PREÇO COM BASE NOS MÚLTIPLOS

Múltiplos de Faturamento	Múltiplos de Lucro líquido	Valor mais provável de venda
R\$ 200.000,00	R\$ 182.600,00	R\$ 191.300,00

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 **Delivery de Refeições**.

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\$ 182.600,00** e **R\$ 200.000,00**.

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.



meuBIZ

www.meubiz.com.br