

## COMPRA E VENDA DE UNIDADE

### O QUE DEVO LEVAR EM CONSIDERAÇÃO:

- LUCRATIVIDADE
- VALOR DE MARCA
- ESTRUTURA COM DEPRECIÇÃO
- EMPRESTIMO

NÃO EXISTE ALGO PADRONIZADO PARA COMPRA E VENDA DE EMPRESA, VOCÊ PODE ENCONTRAR INUMEROS FORMATOS PARA ISSO. A VENDA VAI OCORRER SE TUDO FIZER

SENTIDO PARA O VENDEDOR E PARA O COMPRADOR.

EM MEU PONTO DE VISTA O VENDEDOR/COMPRADOR DEVE FAZER A ANALISE DE QUANTOS

MESES DE LUCRATIVIDADE QUE ELE DESEJA ANTECIPAR, SABENDO QUE A FRANQUIA DA

CROSSBOX OFERECE UM **RETORNO SOBRE INVESTIMENTO DE 24 MESES** E SUPONDO QUE O

BOX TEM UMA LUCRATIVIDADE DE **10 MIL REAIS POR MÊS** O CALCULO FICARIA EM **240 MIL REAIS.**



---

Alexandre Bloemer  
Fundador e Diretor CrossBox Franchising

VAMOS DIZER QUE O BOX TEM 3 ANOS E EXISTE 200 MIL REAIS EM EQUIPAMENTOS INVESTIDOS ALI, PORÉM COM A DEPRECIÇÃO O BOX ESTARIA EM UM VALOR DE APROXIMADAMENTE **120 MIL REAIS**.

**QUAL O VALOR DE MARCA ATUAL?** ATUALMENTE A MARCA ESTÁ MUITO BEM RECONHECIDA

NO MERCADO, SE COLOCASSE PRA VENDA TERIA BOAS PROPOSTAS? EM MEU PONTO DE VISTA

VISTA A MARCA HOJE VEM EM CONSTANTE CRESCIMENTO, MAS AINDA NÃO TEM UMA

EXPRESSÃO NACIONAL. A TAXA DE FRANQUIA ATUAL DA CROSSBOX ESTA EM **20 MIL REAIS**.

HAVENDO EMPRESTIMOS QUE O COMPRADOR VAI REPASSAR PARA A ATUAL GESTÃO DEVE SER FEITO UM CALCULO DE DEDUÇÃO DA LUCRATIVIDADE, VAMOS SUPOR QUE SERIA DE 20 MIL REAIS.

#### **CALCULO FINAL**

**240 MIL REAIS + 120 MIL REAIS + 20 MIL REAIS – 20 MIL REAIS = 360 MIL REAIS.**



Alexandre Bloemer  
Fundador e Diretor CrossBox Franchising

**CONCLUSÃO:**

PRIMEIRAMENTE TODO ESSE EXEMPLO SERIA PARA UMA VENDA SEM SOCIOS COM VALORES FICTICIOS.

O PONTO QUE DEVO ANALISAR AGORA É: NESSA VENDA ESTOU ADIANTANDO QUANTOS MESES DE LUCRATIVIDADE AO COMPRADOR?

**NESSE EXEMPLO DARIA UM TOTAL DE 36 MESES DE LUCRATIVIDADE** FAZ TOTAL SENTIDO POIS UMA FRANQUIA DA CROSSBOX DARIA UM RETORNO DO INVESTIMENTO DE 24 MESES (COMEÇANDO DO ZERO COM RISCO MAIOR.)

APÓS TODOS ESSES CALCULOS É IMPORTANTE MENCIONAR QUE QUALQUER NEGOCIAÇÃO DE VALORES É VÁLIDA, VAI DEPENDER DO INTERESSE DE AMBAS AS PARTES.

OBS: O EMPRESTIMO NÃO FOI CALCULADO SOB A LUCRATIVIDADE DO BOX POR ISSO HOUE UMA DEDUÇÃO.



---

Alexandre Bloemer  
Fundador e Diretor CrossBox Franchising