

Relatório de Avaliação

[Versão Completa](#) · [Plano Elementar](#)

RR

BAR / DISCOTECA

■ CAPTAÇÃO DE INVESTIMENTO

VALOR ESTIMADO	INTERVALO 95%	CONFIANÇA ESTAT.
580.115 €	478.143 € – 682.087 €	95% (Z = 1.96)

PAYBACK	MARGEM OP.	ROA	GOODWILL
11,80 anos	10,00%	16,34%	3,7/5
tempo de retorno	▲ acima referência	▲ acima referência	múltiplo 0,00x

Emissão: 22/04/2026 · Ref: PT-ELEM-00618 · valunext.app

ÍNDICE Índice do Relatório

Guia Rápido	Como ler e usar os resultados deste relatório	3
Nota Metodológica	Modelo, fontes de dados e limitações	4
Dados da Avaliação	Inputs fornecidos e parâmetros do motor	5
Goodwill — Visão Geral	Os 6 fatores qualitativos e radar de perfil	6
Goodwill — Fatores	Definição, análise e impacto de cada fator	7-12
Valor e Intervalo	Valor estimado, faixa 95% e gráfico comparativo	13
Confiança Estatística	Definição, fórmula e como interpretar	14
Margem Operacional	Definição, análise automática e comparação	15
Rendibilidade do Ativo	ROA, fator de correção e comparação sectorial	16
Rentabilidade (Yield)	Definição, análise automática e comparação	17
Margem por Colaborador	Produtividade da equipa — definição e análise	18
Rácio Tangível	Peso do imobilizado nos ativos — definição	19
Payback Operacional	Tempo de retorno, gráfico e interpretação	20
Conclusão Executiva	Síntese, posicionamento e recomendações	21
Resumo Final	Todos os indicadores e checklist de negociação	22
Glossário	Termos essenciais sem jargão	23
Apêndice Técnico	Metodologia detalhada e fontes oficiais	24
Política de Privacidade (RGPD)	Privacidade, cookies e termos de utilização	25-27

GUIA RÁPIDO Como ler este relatório

■ Captação de investimento

Preparação e Apoio à Decisão

Esta avaliação foi realizada no contexto de uma possível venda ou trespasse do negócio. O valor estimado constitui uma referência de mercado para suportar a negociação com potenciais compradores. Os indicadores apresentados identificam os argumentos de valorização a explorar e as áreas que podem ser objeto de contestação pelo comprador durante a due diligence.

VALOR ESTIMADO	PAYBACK	MARGEM OP.	CONFIANÇA
580.115 € referência de mercado	11,80 anos tempo de retorno	10,00% ▲ acima ref.	95% Z = 1.96

Como usar este relatório: O valor estimado é uma referência económica — não é um preço obrigatório. O intervalo de 95% representa a faixa mais provável com os dados atuais. Cada indicador é apresentado com a sua definição, fórmula e análise automática face à referência sectorial. O goodwill resume os fatores qualitativos que podem elevar ou reduzir o valor em negociação.

- O valor estimado é uma referência de mercado — o preço final resulta sempre da negociação e da due diligence
- Indicadores acima da referência sectorial são argumentos de valorização a favor do vendedor
- Indicadores abaixo da referência podem justificar desconto de preço ou garantias contratuais pelo comprador
- A dívida financeira declarada já está deduzida no valor estimado — o valor apresentado é o valor líquido do negócio
- Este relatório não substitui verificação jurídica, fiscal ou contabilística profissional

METODOLOGIA **Como este valor é estimado**

1. Objetivo da Avaliação

Estimar o valor económico do negócio com base na sua capacidade de gerar resultados (ganho operacional), nos ativos tangíveis afetos à operação e em fatores qualitativos de goodwill operacional. O modelo foi concebido para apoiar processos de trespasse e negociação de pequenas e médias empresas em Portugal.

2. Base de Informação

A avaliação utiliza dados fornecidos pelo utilizador, complementados por parâmetros económicos e setoriais de referência atualizados à presente data, publicados pelo Banco de Portugal e pelo Instituto Nacional de Estatística (INE). Os benchmarks refletem os dados oficiais mais recentes disponíveis para o tipo de atividade avaliado.

3. Metodologia — Modelo Híbrido

O valor é apurado por um modelo híbrido que combina: (a) múltiplos económicos sobre o ganho operacional, ajustados ao setor e ao perfil de goodwill do negócio; (b) ativos tangíveis corrigidos pelo fator de depreciação ValuNext® (0,85); e (c) ajuste qualitativo de goodwill que captura risco e potencial não visíveis diretamente nas contas.

4. Fator de Correção de Ativos (0,85)

Os ativos declarados pelo utilizador (stocks, imobilizado, imóvel) tendem a refletir o valor de aquisição original, sem considerar depreciação acumulada. O modelo aplica automaticamente um fator de correção de 0,85 para aproximar o valor de mercado real destes ativos. Este ajuste segue a prática habitual em avaliações de PME e trespases.

5. Goodwill Operacional

Os fatores de goodwill refletem características qualitativas que influenciam a sustentabilidade do negócio: localização, antiguidade, estado do imobilizado, reputação, dependência da gestão e concentração de clientes. Cada critério é avaliado numa escala de 1 a 5 e ponderado pelo seu coeficiente de relevância sectorial.

6. Intervalo de Confiança 95%

O intervalo é calculado aplicando o fator $Z=1.96$ sobre a dispersão dos valores estimados após todos os ajustamentos. Este método é padrão em estatística para intervalos de confiança de 95% e reflete a incerteza inerente à avaliação de PME com os dados disponíveis. Não constitui garantia de preço de transação.

■ **Limitações:** Este relatório não substitui due diligence jurídica, fiscal ou financeira. Os resultados dependem da qualidade e veracidade da informação fornecida. Alterações significativas no contexto económico ou operacional podem impactar o valor. Destina-se a apoio à decisão e análise preliminar — não como parecer financeiro vinculativo.

DADOS **Dados Fornecidos e Parâmetros do Motor**

Estes são os dados que alimentam o cálculo. Se algum valor estiver incorreto ou desatualizado, o resultado pode mudar significativamente. Recomenda-se validar cada item com documentação oficial antes de qualquer negociação.

CAMPO	VALOR DECLARADO	RELEVÂNCIA NO CÁLCULO
Tipo de Negócio	Bar / Discoteca	Define os benchmarks sectoriais de referência
Finalidade da Avaliação	Captação de investimento	Determina o contexto e o foco das recomendações
Localidade	Albergaria-a-velha	Contexto geográfico da avaliação
Faturação Anual	500.000 €	Base para o cálculo da margem operacional
Ganho Operacional Anual	50.000 €	Principal fator de valor — multiplica pelo múltiplo
Stocks	30.000 €	Componente dos ativos tangíveis
Imobilizado / Equipamentos	30.000 €	Componente dos ativos tangíveis
Imóvel (incluído)	300.000 €	Componente dos ativos tangíveis
Ativos Tangíveis Ajustados $\times 0,85$	306.000 €	Valor de mercado estimado dos ativos — base do ROA
Nº de Colaboradores	7	Base para o cálculo da margem por colaborador
Dívida Financeira Declarada	10.000 €	Já deduzida no valor estimado — valor apresentado é líquido
Múltiplo Operacional Aplicado	0,00x	Prémio sobre múltiplo sectorial (4,0x) — ajustado pelo goodwill
Fator Z (confiança 95%)	1.96	Parâmetro estatístico para o intervalo de confiança
Margem de Incerteza por Atividade	8%	Dispersão estatística específica do setor — reflete a volatilidade típica dos resultados em PME deste tipo de atividade

Fonte dos benchmarks sectoriais: Dados oficiais atualizados à presente data — Banco de Portugal e Instituto Nacional de Estatística.

GOODWILL Fatores Qualitativos — Visão Geral

Goodwill operacional é o conjunto de fatores intangíveis que influenciam o risco e a sustentabilidade do negócio — aspetos que não aparecem diretamente nas contas mas que determinam se os resultados se vão manter após uma mudança de titularidade. O goodwill pode elevar ou reduzir o múltiplo aplicado ao ganho operacional.

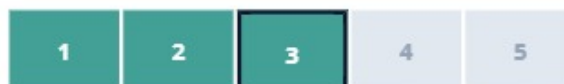
Pontuação por Fator — Escala 1 a 5

Localização	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100px; height: 15px; background-color: #2e8b57; border: 1px solid #ccc;"> 3/5 </div>	25%
Reputação	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100px; height: 15px; background-color: #2e8b57; border: 1px solid #ccc;"> 3/5 </div>	20%
Dependência da gestão	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100px; height: 15px; background-color: #2e8b57; border: 1px solid #ccc;"> 5/5 </div>	20%
Concentração de clientes	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100px; height: 15px; background-color: #2e8b57; border: 1px solid #ccc;"> 5/5 </div>	15%
Antiguidade	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100px; height: 15px; background-color: #2e8b57; border: 1px solid #ccc;"> 4/5 </div>	10%
Estado do Imobilizado	<div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100px; height: 15px; background-color: #2e8b57; border: 1px solid #ccc;"> 3/5 </div>	10%



FATOR	CLASSIF.	PESO	LEITURA
Localização	Nível 3/5	25%	Neutro
Antiguidade	Nível 4/5	10%	Positivo
Estado do Imobilizado	Nível 3/5	10%	Neutro
Reputação	Nível 3/5	20%	Neutro
Dependência da gestão	Nível 5/5	20%	Positivo
Concentração de clientes	Nível 5/5	15%	Positivo

Média ponderada de goodwill: 3,7/5. Esta classificação gerou um prémio (ou desconto) de **1,78x** sobre o múltiplo sectorial base (4,00x), resultando num múltiplo final aplicado de **5,78x**. Melhorar fatores com classificação mais baixa poderia elevar este prémio e aumentar significativamente o valor estimado.

GOODWILL **Localização****LOCALIZAÇÃO****PESO 25%****3/5**

Peso 25%

NÍVEL	CLASSIFICAÇÃO	O QUE SIGNIFICA NESTE CONTEXTO
1	Má	Localização desfavorável — dificulta a captação de clientes e compromete o volume de negócio. Exige esforço comercial constante e limita o crescimento orgânico.
2	Fraca	Localização abaixo da média — fluxo de clientes reduzido, visibilidade limitada ou acessos difíceis. Requer investimento adicional em marketing para compensar.
3	Aceitável	Localização razoável — atrai clientes com regularidade mas sem vantagem competitiva clara face a alternativas. Não é um risco crítico, mas também não é um ativo diferenciador.
4	Boa	Boa localização — fluxo de clientes consistente, boa visibilidade e acessos adequados. Contribui positivamente para a sustentabilidade do negócio e facilita a transição de gestão.
5	Excelente	Localização prime — elevado fluxo pedonal/automóvel, máxima visibilidade, excelentes acessos. Ativo estratégico que sustenta preços mais elevados e clientela mesmo após mudança de gestão.

CONCEITO

A localização mede a capacidade do ponto físico do negócio em atrair e reter clientes de forma natural — sem depender exclusivamente de esforço comercial ou marketing ativo. Considera o fluxo pedonal e automóvel, a visibilidade da fachada, os acessos, o estacionamento disponível e a qualidade do ambiente comercial envolvente.

OBJETIVO

Avaliar se a localização é um ativo que valoriza o negócio e facilita a sua continuidade após uma transação, ou se é um fator de risco que pode comprometer os resultados futuros independentemente da qualidade da gestão ou do produto/serviço oferecido.

COMO INTERPRETAR

Pontuação alta (4-5): Uma localização excelente sustenta preços mais elevados, reduz a necessidade de marketing constante, fideliza clientes por conveniência e garante um fluxo de receita mais previsível. Em processos de venda ou captação de investimento, uma boa localização é frequentemente o primeiro critério avaliado pelo comprador ou investidor.

Pontuação baixa (1-2): Uma localização fraca ou má obriga o negócio a compensar com preços mais baixos, promoções frequentes ou elevado investimento em marketing — o que pressiona a margem. Após uma mudança de gestão, o risco de perda de clientes habituais é maior quando a localização não é, por si só, um fator de atração.

✓ **Análise: Pontuação 3/5 — Aceitável.** Posição intermédia — sem risco crítico, mas com margem de melhoria relevante. Uma melhoria (ex: nova sinalética, parcerias locais) poderia suportar um múltiplo mais elevado.

GOODWILL Antiguidade



ANTIGUIDADE

PESO 10%



4/5

Peso 10%

NÍVEL	CLASSIFICAÇÃO	O QUE SIGNIFICA NESTE CONTEXTO
1	Novo	Negócio recém-criado, sem historial operacional consolidado. Elevada incerteza sobre a sustentabilidade dos resultados.
2	Recente	Negócio com menos de 2 anos de atividade. Começa a ter alguma base de clientes, mas ainda sem historial suficiente.
3	Mais de 2 anos	Negócio com mais de 2 anos em funcionamento. Historial mínimo que permite validar a consistência dos resultados.
4	Mais de 5 anos	Negócio consolidado com mais de 5 anos. Historial robusto que demonstra resiliência operacional.
5	Superior a 10 anos	Negócio maduro com mais de 10 anos de atividade. Historial extenso e verificável, clientela muito fidelizada.

CONCEITO

A antiguidade reflete o número de anos que o negócio está em atividade contínua. É um indicador indireto de estabilidade operacional.

OBJETIVO

Avaliar a maturidade e a resiliência histórica do negócio. Negócios mais antigos apresentam menor risco de insucesso pós-transação.

COMO INTERPRETAR

Pontuação alta (4-5): Quanto maior a antiguidade, maior a credibilidade do historial financeiro e a fidelização da clientela.

Pontuação baixa (1-2): Negócios recentes têm resultados que podem não refletir a realidade estabilizada da operação.

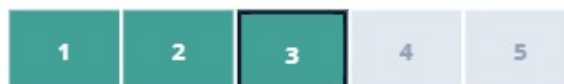
✓ **Análise: Pontuação 4/5 — Mais de 5 anos.** Negócio consolidado com mais de 5 anos. Historial robusto que demonstra resiliência operacional, reduzindo o risco do comprador e valorizando o trespasse.

GOODWILL Estado do Imobilizado



ESTADO DO IMOBILIZADO

PESO 10%



3/5

Peso 10%

NÍVEL	CLASSIFICAÇÃO	O QUE SIGNIFICA NESTE CONTEXTO
1	Danificado	Equipamentos com avarias, degradação significativa ou fora de condições de utilização segura. Requer substituição ou reparação imediata com custos elevados para o comprador.
2	Operacional	Equipamentos a funcionar mas em estado de desgaste avançado. Operacionais no imediato, mas com elevada probabilidade de avaria ou substituição a curto prazo.
3	Razoável	Equipamentos em condições aceitáveis de funcionamento. Sem avarias imediatas, mas com sinais de desgaste normais para a sua idade. Podem requerer manutenção preventiva a médio prazo.
4	Em bom estado	Equipamentos bem conservados, com manutenção em dia e baixo risco de avaria. Transferem valor real para o comprador sem necessidade de investimento imediato.
5	Quase novo	Equipamentos recentes ou muito bem conservados, praticamente sem desgaste. Máximo valor transferido — o comprador não precisará de reinvestir em equipamento a curto ou médio prazo.

CONCEITO

O estado do imobilizado avalia a condição física real dos equipamentos e instalações afetos à operação do negócio — máquinas, mobiliário, sistemas informáticos, infraestruturas e outros bens físicos necessários ao funcionamento diário. Esta avaliação é qualitativa e deve ser validada por inspeção presencial em due diligence.

OBJETIVO

Estimar o risco de custos imediatos ou a curto prazo com manutenção, reparação ou substituição de equipamentos após a transação. Equipamento em mau estado pode representar um custo oculto significativo que não está refletido no preço pedido.

COMO INTERPRETAR

Pontuação alta (4-5): Equipamento em bom estado ou quase novo transfere valor real e reduz a necessidade de reinvestimento imediato pelo comprador. É também um sinal de boa gestão e cuidado com os ativos — o que reforça a credibilidade global do negócio.

Pontuação baixa (1-2): Equipamento danificado ou apenas operacional é frequentemente usado pelo comprador para negociar um desconto no preço ou exigir garantias contratuais que cubram custos de substituição futura.

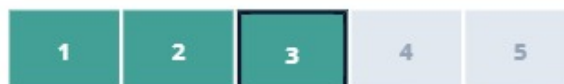
✓ **Análise: Pontuação 3/5 — Razoável.** Posição intermédia — sem risco crítico, mas com margem de melhoria relevante. Equipamentos em condições aceitáveis de funcionamento. Sem avarias imediatas, mas com sinais de desgaste normais para a sua idade. Podem requerer manutenção preventiva a médio prazo.

GOODWILL Reputação e Marca



REPUTAÇÃO

PESO 20%



3/5

Peso 20%

NÍVEL	CLASSIFICAÇÃO	SIGNIFICADO
1	Má / Desconhecido	Marca inexistente ou com historial negativo. Elevada resistência do mercado.
2	Fraca	Pouca visibilidade ou reconhecimento no mercado. Clientes ocasionais.
3	Conhecido	Reconhecimento local padrão. Cumpre a função sem se destacar da concorrência.
4	Boa Reputação	Marca forte, feedback positivo e recomendações ativas de clientes.
5	Referência	Líder de opinião ou destino preferencial. Marca com valor intrínseco elevado.

CONCEITO

A reputação mede o valor imaterial da marca e a percepção de qualidade que o mercado tem do negócio. Inclui o histórico de satisfação, avaliações online e o reconhecimento do nome.

OBJETIVO

Determinar se o "nome" do negócio é um ativo que garante a continuidade das vendas ou se o sucesso depende de fatores externos à marca.

✓ **Análise: Pontuação 3/5 — Conhecido.** Posição neutra. O negócio é conhecido localmente e cumpre as expectativas, mas não possui um "nome" que por si só atraia clientes sem esforço comercial.

GOODWILL Dependência da atual gestão ou proprietários



DEPENDÊNCIA DA GESTÃO

PESO 20%



5/5

Peso 20%

NÍVEL	CLASSIFICAÇÃO	O QUE SIGNIFICA NESTE CONTEXTO
1	Muito dependente	O negócio depende totalmente do proprietário — ele gere tudo. Risco de transição muito elevado.
2	Deve estar presente	O proprietário precisa de estar presente diariamente para garantir o funcionamento normal.
3	Controlo frequente	O negócio funciona com alguma autonomia mas requer supervisão regular. Decisões dependem do gestor.
4	Pouco dependente	O negócio opera de forma relativamente autónoma. A equipa gere a operação com supervisão esporádica.
5	Funcionamento autónomo	O negócio funciona de forma independente do proprietário — processos documentados e equipa capaz.

CONCEITO

A dependência da gestão mede o grau em que o negócio depende do proprietário atual para funcionar e gerar resultados. É um dos fatores de risco mais analisados em auditorias de compra (due diligence).

COMO INTERPRETAR

Pontuação alta (4-5): Indica um negócio estruturado, "escalável" e fácil de trespassar. O valor é mais alto porque o risco de o negócio "morrer" sem o antigo dono é quase nulo.

Pontuação baixa (1-2): O valor do negócio está "preso" à pessoa do dono. Compradores tendem a exigir descontos ou que o vendedor fique a trabalhar no negócio durante meses após a venda.

✓ **Análise: Pontuação 5/5 — Funcionamento autónomo.** Fator de excelência. O negócio é uma "máquina" que funciona sozinha. Máxima atratividade para investidores, permitindo múltiplos de venda muito superiores à média.

GOODWILL Concentração de Clientes



CONCENTRAÇÃO DE CLIENTES

PESO 15%



5/5

Peso 15%

NÍVEL	CLASSIFICAÇÃO	O QUE SIGNIFICA NESTE CONTEXTO
1	Poucos clientes (crítico)	80% das vendas concentradas num número muito reduzido de clientes. Risco extremo.
2	Menos de 20 clientes	80% das vendas concentradas em menos de 20 clientes. Risco elevado.
3	Mais de 20 clientes	80% das vendas distribuídas por mais de 20 clientes. Risco moderado.
4	Menos de 50 clientes regulares	80% das vendas distribuídas por menos de 50 clientes fidelizados. Boa diversificação.
5	Mais de 50 clientes	80% das vendas distribuídas por mais de 50 clientes. Excelente diversificação.

CONCEITO

A concentração de clientes avalia como a faturação está distribuída pela base de clientes do negócio. A regra de Pareto (80/20) é usada como referência para medir a vulnerabilidade da receita.

COMO INTERPRETAR

Pontuação alta (4-5): Garante resiliência da receita — a perda de qualquer cliente individual tem impacto mínimo no resultado global.

Pontuação baixa (1-2): Risco elevado identificado em auditorias. Compradores costumam exigir garantias ou descontos quando o negócio depende de poucos clientes.

✓ **Análise: Pontuação 5/5 — Mais de 50 clientes.** Fator de excelência. Carteira muito pulverizada e equilibrada. Máxima resiliência da receita, o que é altamente valorizado por investidores devido ao baixo risco unitário.

RESULTADOS Valor Estimado e Intervalo de Confiança**580.115 €**

MÍNIMO 95%

478.143 €

limite inferior

VALOR ESTIMADO

580.115 €

valor central

MÁXIMO 95%

682.087 €

limite superior

Intervalo de Valor — Confiança 95%



478.143 €

Mínimo 95%

580.115 €

Valor Estimado

682.087 €

Máximo 95%

Como interpretar: Se o preço pedido estiver muito acima do Máximo, é necessário justificar com fatores concretos e documentados (ex: contratos de exclusividade ou tecnologia proprietária). Se estiver abaixo do Mínimo, pode ser uma oportunidade de mercado — ou refletir riscos ainda não capturados nos dados.

Nota: A dívida financeira declarada (10.000 €) já está deduzida no valor estimado — o valor de 580.115 € é o valor líquido (Equity Value) do negócio.

RESULTADOS **Confiança Estatística e Margem de Incerteza**

CONFIANÇA ESTATÍSTICA

95%

intervalo de confiança

FATOR Z

1.96

quantil 97,5% dist. normal

MARGEM DE INCERTEZA SECTORIAL

8%

dispersão típica do setor

O que significa 95% de confiança?

É uma medida de certeza estatística sobre o intervalo de valores. Significa que, com o modelo e os dados atuais, existe 95% de probabilidade de o valor real do negócio cair dentro do intervalo apresentado (478.143 € – 682.087 €).

O que é a Margem de Incerteza Sectorial?

A margem de incerteza por atividade é um parâmetro técnico específico do setor Bar / Discoteca — atualmente fixada em 8%. Representa a dispersão estatística típica dos resultados operacionais em PME deste tipo de atividade, refletindo a volatilidade natural do setor: sazonalidade, sensibilidade ao custo de matérias-primas, rotatividade de pessoal e variações de procura.

Como estes parâmetros se relacionam?

O intervalo final (478.143 € – 682.087 €) resulta da combinação do fator $Z=1.96$ (confiança de 95%) com a margem de incerteza sectorial de 8%, aplicados sobre o valor central estimado de 580.115 €. Um sector com maior volatilidade produziria um intervalo mais largo; um sector mais estável produziria um intervalo mais estreito.

Amplitude do Intervalo	Margem sectorial aplicada	Intervalo total
203.944 €	± 8%	478.143 € → 682.087 €

Nota técnica: A margem de incerteza de 8% para o sector Bar / Discoteca reflete a volatilidade estrutural típica deste tipo de atividade em Portugal. Este valor é atualizado periodicamente com base nos dados do Banco de Portugal e do INE.

INDICADORES Margem Operacional

MARGEM OPERACIONAL

10,00%

resultado deste negócio

REFERÊNCIA SECTORIAL

15,20%

▼ ▼ DA REFERÊNCIA

CONCEITO

Percentagem da faturação que se converte em ganho operacional — o que sobra depois de pagar todos os custos operacionais do dia a dia: salários, renda, matérias-primas, energia e outros custos variáveis.

OBJETIVO

Avaliar a eficiência operacional do negócio e a sua capacidade de gerar resultados a partir do volume de vendas atual.

COMO INTERPRETAR

Margens mais altas conferem maior resiliência a quebras de vendas ou aumentos de custos. Uma margem baixa significa que pequenos choques operacionais (renda, energia, pessoal) podem transformar lucro em prejuízo rapidamente.

Margem Operacional vs Referência Sectorial

▼ ▼ DA REFERÊNCIA

Este Negócio

10,00 %

Referência Sectorial

15,20 %

Fonte: Dados oficiais atualizados à presente data — Banco de Portugal e Instituto Nacional de Estatística.

✓ **Análise:** Com 10,00%, este negócio está **5,20 pontos percentuais** abaixo da referência sectorial (15,20%). Os custos operacionais consomem uma proporção superior das vendas face à média do setor. O vendedor deverá identificar as principais rubricas de custo (pessoal, renda, energia, fornecedores) e demonstrar potencial de melhoria — o que pode ser valorizado como upside pelo comprador.

INDICADORES Rendibilidade do Ativo (ROA)

RENDIBILIDADE DO ATIVO (ROA)

16,34%

resultado deste negócio

REFERÊNCIA SECTORIAL

8,50%

▲ ▲ ACIMA DA REFERÊNCIA

CONCEITO

Retorno anual gerado pelo ganho operacional em relação ao valor dos ativos tangíveis ajustados afetos à operação (stocks + imobilizado + imóvel, corrigidos pelo fator de depreciação ValuNext® de 0,85).

OBJETIVO

Perceber se os ativos físicos do negócio estão a trabalhar de forma eficiente — se o retorno que geram é adequado face ao investimento que representam.

COMO INTERPRETAR

Valores mais altos indicam melhor aproveitamento dos ativos. Um ROA baixo pode significar excesso de ativos face ao ganho gerado, ou margem para melhorar a operação. O fator de correção de 0,85 já garante uma leitura conservadora.

Rendibilidade do Ativo (ROA) vs Referência Sectorial

▲ ACIMA DA REFERÊNCIA



Fonte: Dados oficiais atualizados à presente data — Banco de Portugal e Instituto Nacional de Estatística.

✓ **Análise:** O ROA de 16,34% está **7,84 pontos percentuais** acima da referência sectorial (8,50%). Os ativos físicos deste negócio geram um retorno excelente face ao típico do setor. Este indicador demonstra elevada eficiência do capital investido e é um dos argumentos mais sólidos de valorização na negociação.

INDICADORES Rentabilidade Económica (Yield)

RENTABILIDADE ECONÓMICA (YIELD)

8,62%

resultado deste negócio

REFERÊNCIA SECTORIAL

7,30%**CONCEITO**

Retorno anual aproximado que o negócio gera face ao valor estimado — indica quanto o negócio rende por ano em relação ao investimento realizado para o adquirir.

OBJETIVO

Comparar a rentabilidade deste negócio com alternativas de investimento disponíveis no mesmo setor, usando o valor estimado como referência de custo de aquisição.

COMO INTERPRETAR

Yields mais altos tendem a significar melhor relação entre resultado e preço. Compare sempre com a estabilidade e previsibilidade dos resultados — um yield alto em negócio instável vale menos do que um yield moderado em negócio sólido.

Rentabilidade Económica (Yield) vs Referência Sectorial**▲ ACIMA DA REFERÊNCIA**

Fonte: Dados oficiais atualizados à presente data — Banco de Portugal e Instituto Nacional de Estatística.

✓ **Análise:** O yield de 8,62% está acima da referência sectorial (7,30%), com uma diferença de **+1,32 p.p.** Para um investidor que compare alternativas no mesmo setor, este negócio oferece uma rentabilidade anual superior face ao valor pedido. É um excelente argumento de atratividade para a venda.

INDICADORES Margem por Colaborador

MARGEM/COLABORADOR	FAT./COLABORADOR	Nº COLABORADORES
7.143 €	71.429 €	7
por colaborador/ano	faturação por colaborador	equipa total

CONCEITO

Resultado operacional médio gerado por cada colaborador ao longo de um ano. Relaciona a dimensão da equipa com a capacidade de gerar ganho operacional.

OBJETIVO

Avaliar se a dimensão e o custo da equipa estão bem ajustados ao volume de negócio e ao ganho operacional gerado.

COMO INTERPRETAR

Valores mais altos indicam boa produtividade da equipa. Valores baixos podem sinalizar excesso de pessoal, custos salariais elevados ou processos ineficientes. Para este indicador não existe benchmark sectorial oficial disponível — a análise é feita com base nos dados internos do negócio.

✓ **Análise:** Cada colaborador gera, em média, **7.143 €** de ganho operacional e **71.429 €** de faturação por ano. A equipa está adequada ao volume de negócio, embora possa existir margem para melhoria através de otimização de processos, turnos ou mix de serviços.

INDICADORES **Rácio de Endividamento Tangível**

RÁCIO TANGÍVEL 8,33% peso do imobilizado	IMOBILIZADO AJUST. 25.500 € após correção 0,85	ATIVOS AJUST. TOTAL 306.000 € stocks + imob. + imóvel (x0,85)
---	---	--

CONCEITO

Peso do imobilizado (equipamentos) no conjunto total dos ativos tangíveis ajustados. Indica qual a proporção dos ativos que corresponde a infraestrutura física operacional.

OBJETIVO

Avaliar a dependência da operação em relação ao equipamento físico e a necessidade potencial de reinvestimento a curto e médio prazo.

COMO INTERPRETAR

Um rácio baixo indica operação leve em equipamento — menor risco de capex imediato. Um rácio alto pode significar dependência elevada de imobilizado, com maior risco de custos de manutenção e substituição. Valide sempre o estado real do equipamento antes de fechar a transação.

✓ **Análise:** O rácio tangível de 8,33% representa o peso do imobilizado nos ativos ajustados. Rácio baixo — operação relativamente leve em equipamento, com menor necessidade de reinvestimento imediato. Confirme se o equipamento existente é suficiente para manter a operação sem substituições urgentes.

PAYBACK Payback Operacional

PAYBACK

11,60 anos

tempo de retorno

MÚLTIPLO APLICADO

5,78x

vs 4,0x sectorial

PRÉMIO GOODWILL

+1,78x

acima do múltiplo base

CONCEITO

Número de anos necessários para que os resultados acumulados igualem o valor pago pelo negócio — com base no ganho operacional anual atual, sem crescimento nem variações.

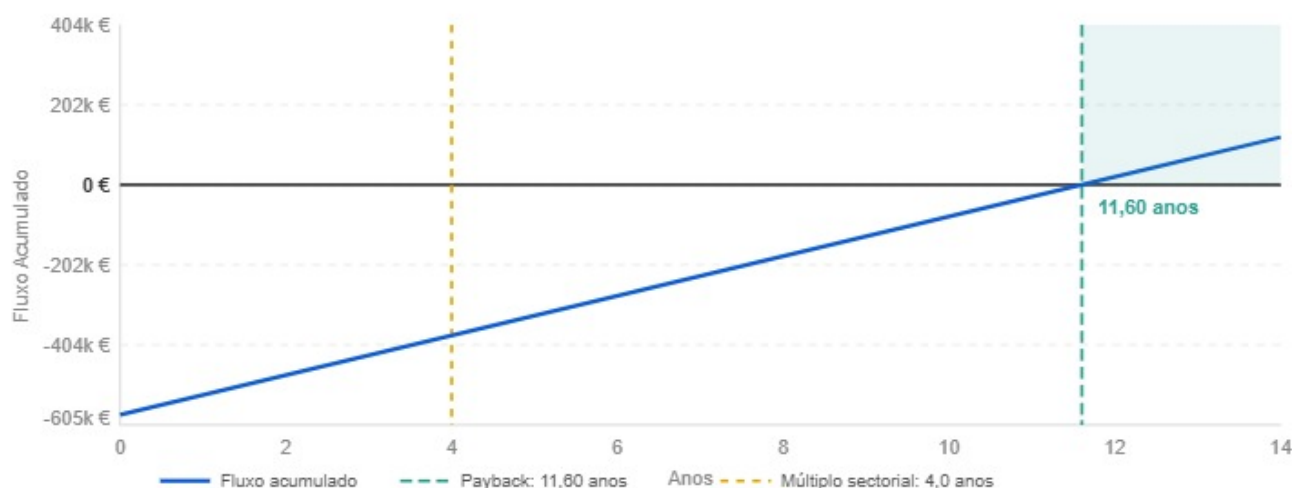
OBJETIVO

Dar uma indicação intuitiva do risco temporal do investimento — o tempo necessário para recuperar o capital investido apenas com os resultados operacionais.

COMO INTERPRETAR

Paybacks mais curtos significam menor risco temporal. Paybacks longos exigem maior estabilidade e previsibilidade dos resultados — qualquer quebra significativa pode comprometer a recuperação do capital. Esta métrica não inclui juros, impostos, amortizações ou variações de resultados.

Payback Operacional — Fluxo de Recuperação do Investimento



Leitura do gráfico: A linha azul representa o fluxo acumulado ao longo do tempo. O ponto onde cruza o zero (linha preta) é o payback — 11,60 anos. A linha tracejada verde marca esse ponto. A linha pontilhada dourada representa o payback implícito no múltiplo sectorial (4,0 anos).

✓ **Análise:** Um payback de 11,60 anos é considerado longo para negócios do setor, no entanto, por existir um imóvel incluído na avaliação, este prazo alarga-se naturalmente. Ativos imobiliários reduzem o risco do investimento a longo prazo.

CONCLUSÃO Síntese Executiva e Recomendações

O negócio avaliado apresenta um perfil sólido — com pontos fortes evidentes e áreas que merecem atenção antes da negociação. O valor estimado de 580.115 € foi calculado com um múltiplo operacional de 5,78x (prémio de 1,78x sobre o múltiplo sectorial de 4,0x), refletindo um goodwill ponderado de 3,7/5, e está suportado por um intervalo de confiança de 95%.

INDICADOR	ESTE NEGÓCIO	REFERÊNCIA SECTORIAL	POSIÇÃO
Margem Operacional	10,00%	15,20%	■ Abaixo
Rendibilidade do Ativo (ROA)	16,34%	7,90%	✓ Acima
Rentabilidade (Yield)	8,62%	7,30%	✓ Acima
Múltiplo Operacional	5,78x	4,0x (base)	✓ Prémio +1,78x
GoodWill Médio Ponderado	3,7/5	—	✓ Forte
Dívida Financeira	10.000 €	—	✓ Já deduzida

Fonte dos benchmarks sectoriais: Dados oficiais atualizados à presente data — Banco de Portugal e Instituto Nacional de Estatística.

Recomendações para a negociação

- **ROA de 16,34% vs 7,90% sectorial** — argumento de maior força para o vendedor. Os ativos físicos geram um retorno superior ao típico do setor. Apresentar com dados verificados.
- **Margem operacional abaixo da média (10,00% vs 15,20%)** — identificar as principais rubricas de custo e demonstrar potencial de melhoria. O comprador usará este dado para pressionar o preço.
- **Dívida financeira de 10.000 €** — já está deduzida no valor estimado. O valor de 580.115 € é o valor líquido — o comprador não assume dívida adicional além do preço acordado.
- **GoodWill em 3,7/5** — melhorar 1 ou 2 fatores qualitativos (ex: reputação online, documentação de processos) pode elevar imediatamente o múltiplo e aumentar o valor justo de mercado.
- Documentar os resultados com SAFT, extratos bancários e contratos dos últimos 3 anos para suportar os valores declarados em qualquer due diligence.
- Considerar um período de transição acompanhada (3-6 meses) para reduzir a dependência da gestão atual — melhora o perfil de risco e pode suportar um preço mais elevado.

RESUMO Todos os Indicadores numa Página

INDICADOR	VALOR CALCULADO	REFERÊNCIA / BENCHMARK SECTORIAL
Valor Estimado (líquido de dívida)	580.115 €	—
Intervalo 95% (Mínimo)	478.143 €	—
Intervalo 95% (Máximo)	682.087 €	—
Confiança Estatística (Z=1.96)	95%	—
Margem de Incerteza Sectorial	8%	Dispersão típica do setor Bar / Discoteca
Múltiplo Operacional Aplicado	5,78x	4,0x (base do setor)
Fator de Correção de Ativos	0.85	Ajuste de depreciação ValuNext®
Margem Operacional	10,00%	15,20% ▼
Rendibilidade do Ativo (ROA)	16,34%	7,90% ▲
Rentabilidade Económica (Yield)	8,62%	7,30% ▲
Margem por Colaborador	7.143 €	Sem benchmark oficial disponível
Rácio de Endividamento Tangível	8,33%	—
Payback Operacional	11,80 anos	—
GoodWill Médio Ponderado	3,7/5	—
Dívida Financeira Declarada	10.000 €	✓ Já deduzida no valor estimado

Checklist antes de negociar

- Confirmar vendas e custos com documentação oficial (SAFT, extratos bancários, mapas de IVA)
- Verificar contratos em vigor: arrendamento, fornecedores principais, licenças e alvarás
- Inventariar equipamentos e avaliar o estado real (avarias, manutenção pendente, garantias)
- Rever goodwill no local: fluxo de clientes, avaliações online, dependência do gestor atual
- Simular cenários: -10% vendas e +5% custos — verificar impacto na margem e no payback
- Solicitar historial de colaboradores e confirmar vínculos laborais (estabilidade da equipa)
- Confirmar situação fiscal e contributiva regularizada (AT, Segurança Social)
- Confirmar que a dívida financeira de 10.000 €, já deduzida no valor estimado, está corretamente identificada e documentada para efeitos da transação.

GLOSSÁRIO Termos Essenciais

Faturação	Total de vendas num ano, antes de qualquer custo.
Ganho Operacional	O que sobra depois de pagar todos os custos operacionais do dia a dia. Forma simplificada de EBITDA ajustado — sem amortizações, impostos ou encargos financeiros.
Margem Operacional	Percentagem da faturação que se converte em ganho operacional. Mede a eficiência do negócio em transformar vendas em resultado.
ROA — Rendibilidade do Ativo	Retorno anual gerado pelo ganho operacional em relação aos ativos tangíveis ajustados. Mede a eficiência dos ativos físicos.
Yield	Retorno anual aproximado: ganho operacional dividido pelo valor estimado do negócio. Compara o rendimento do negócio com o custo de o adquirir.
Payback	Anos necessários para recuperar o valor pago com o ganho operacional anual. Métrica simples — não inclui juros, impostos ou variações futuras de resultados.
Ativos Tangíveis	Bens físicos: stocks, equipamentos e, quando incluído, o imóvel. Corrigidos pelo fator 0,85 para refletir depreciação acumulada.
Fator de Correção 0,85	Desconto automático aplicado aos ativos declarados para corrigir a tendência de sobreavaliação por não considerar depreciação acumulada.
Goodwill	Fatores qualitativos (localização, reputação, antiguidade, etc.) que não aparecem nas contas mas que influenciam o risco e o potencial do negócio.
Múltiplo Operacional	Número pelo qual se multiplica o ganho operacional anual para obter o valor base do negócio. Quanto maior, mais o mercado valoriza cada euro de resultado.
Intervalo 95%	Faixa de valores prováveis com base no modelo e nos dados. Significa que existe 95% de probabilidade de o valor real cair dentro desta faixa.
Confiança Estatística	Medida de consistência entre o intervalo calculado e a realidade, com base na qualidade dos dados e no modelo utilizado.
Dívida Financeira	Passivos financeiros do negócio. No modelo ValuNext®, a dívida financeira declarada já está deduzida no valor estimado — o valor apresentado é o valor líquido do negócio.
Due Diligence	Verificação detalhada — financeira, legal e operacional — realizada antes de comprar ou vender. Este relatório não a substitui.
Trespasse	Transmissão do negócio em funcionamento, incluindo clientela, localização, equipamentos e know-how, sem necessidade de liquidar a empresa.
Benchmark Sectorial	Valor médio ou típico para empresas do mesmo setor de atividade, usado como referência de comparação.

APÊNDICE **Nota Técnica e Fontes**

1. Abordagem Metodológica

O modelo ValuNext® combina a abordagem dos múltiplos de resultados (Income Approach) com ajustamentos por ativos tangíveis (Asset Approach) e um módulo de goodwill operacional. Esta abordagem híbrida é adequada para PME e negócios de trespasse, onde os métodos DCF tradicionais são menos aplicáveis pela volatilidade e escassez de projeções fiáveis.

2. Múltiplos e Goodwill

O múltiplo base é definido a partir dos dados sectoriais das entidades oficiais para o tipo de atividade avaliado (Bar / Discoteca). O goodwill ajusta este múltiplo para cima ou para baixo em função do perfil qualitativo do negócio, com ponderações definidas por coeficiente de relevância sectorial. Um goodwill de 3.0/5 (neutro) gera um prémio moderado; pontuações de 4-5/5 gerariam prémios mais elevados.

3. Fator de Correção de Ativos (0,85)

O fator 0,85 é aplicado uniformemente ao total dos ativos tangíveis declarados para corrigir a tendência sistemática de sobreavaliação por parte dos utilizadores, que tipicamente declaram valores de aquisição sem considerar depreciação acumulada. Este fator pode ser personalizado em versões profissionais do modelo.

4. Margem de Incerteza Sectorial e Intervalo de Confiança Z=1.96

A margem de incerteza por atividade (8% para o sector Bar / Discoteca) representa a dispersão estatística típica dos resultados operacionais em PME deste tipo de atividade, incorporando sazonalidade, sensibilidade a custos e volatilidade da procura. O intervalo de 95% é obtido combinando esta margem sectorial com o fator Z=1.96 (quantil 97,5% da distribuição normal padrão — intervalo bilateral de 95%), aplicados sobre o valor central estimado.

5. Fontes de Dados Sectoriais

Os benchmarks sectoriais utilizados neste relatório (margem operacional, rendibilidade do ativo, yield) são obtidos das publicações estatísticas oficiais do Banco de Portugal e do Instituto Nacional de Estatística, atualizadas à data de emissão deste relatório. Os dados refletem médias para o tipo de atividade e dimensão de empresa correspondente ao negócio avaliado.

6. Utilização e Limitações

Este relatório destina-se a apoio à decisão e análise preliminar. Não constitui parecer financeiro, contabilístico ou jurídico vinculativo. A ValuNext® recomenda sempre a realização de due diligence profissional antes de qualquer transação. Os resultados dependem da qualidade e veracidade da informação fornecida pelo utilizador.

ValuNext® · PT-ELEM-00618 · Emitido em 22/04/2026 · valunext.app

Benchmarks sectoriais: Dados oficiais atualizados à presente data — Banco de Portugal e Instituto Nacional de Estatística.

Powered by FE Capital LLC — International Partner: BizLink Brokers

PRÓXIMOS PASSOS **Como a Bizlink Brokers pode ajudar**

A Bizlink Brokers é uma empresa especializada em processos de compra, venda e avaliação de empresas e negócios, com forte presença no mercado nacional e internacional. Se este relatório identificou uma oportunidade ou desafio que gostaria de explorar com apoio profissional, a Bizlink Brokers está disponível para acompanhar o seu processo de forma completa, estruturada e totalmente confidencial.

■ **Mediação e Trespasse**

Intermediação profissional em processos de venda, compra e trespasse de negócios — do primeiro contacto à assinatura do contrato.

■ **Consultoria de Processo**

Apoio técnico na preparação da documentação, valorização, negociação e due diligence, adaptado à finalidade específica da sua avaliação.

■ **Presença Nacional e Internacional**

Rede de parceiros e compradores qualificados em Portugal e no estrangeiro — para alcançar o universo certo de potenciais contrapartes.

■ **Confidencialidade Total**

Todos os processos são geridos com absoluta discrição. A identidade do negócio e do proprietário é sempre protegida ao longo de todo o processo.

■ **Serviço Chave na Mão**

Da avaliação à conclusão da transação — a Bizlink Brokers gere todos os passos com uma equipa multidisciplinar de advogados, consultores e mediadores.

■ **Experiência Comprovada**

Décadas de experiência acumulada na intermediação de negócios dos mais diversos setores e dimensões, com metodologias testadas e resultados concretos.

Contacte a Bizlink Brokers

Independentemente da finalidade da sua avaliação — venda, sucessão, captação de investimento ou diagnóstico interno — a nossa equipa pode analisar o seu caso de forma confidencial e sem compromisso.

Website: www.bizlinkbrokers.com

Email: contacto@bizlinkbrokers.com

Todos os processos são tratados com total confidencialidade. A sua identidade e a do negócio nunca são divulgadas sem o seu consentimento expresso.

INFORMAÇÃO LEGAL **Política de Privacidade e Proteção de Dados**

(RGPD)

Empresa: FE CAPITAL LLC · Morada: 16192 Coastal Highway, Lewes, Delaware 19958, USA · Email: info@valunext.app · Website: www.valunext.app

1. Introdução

A FE CAPITAL LLC ("VALUNEXT", "nós") compromete-se com a proteção dos dados pessoais dos utilizadores, atuando em conformidade com o RGPD (UE) 2016/679, as leis de privacidade dos EUA (CCPA/CPRA e equivalentes estaduais) e demais legislação aplicável conforme a localização do utilizador.

2. Dados Recolhidos

Utilizadores Particulares (Plano Gratuito/Elementar): Nome; Email; Telefone; Localização; Descrição do pedido; Dados inseridos voluntariamente. Subscritores Profissionais: Nome e dados da empresa; Representante; Email e telefone; Dados de pagamento/faturação; Histórico de leads. Dados Técnicos: IP anonimizado; Sistema operativo e dispositivo; Logs de utilização; Estatísticas anonimizadas.

3. Finalidades do Tratamento

Operação da aplicação; Gestão de contas; Suporte ao utilizador; Melhoria da plataforma; Cumprimento de obrigações legais; Geração e disponibilização de leads (segmento Profissional).

4. Base Legal e 5. Partilha de Dados

Base: Execução de contrato; Consentimento; Interesse legítimo; Cumprimento de obrigações legais. **Partilha:** Com subscritores do segmento Profissional (leads); Com prestadores de serviços externos (hosting, pagamentos, segurança); Nunca vendidos a terceiros externos não relacionados com o serviço.

6. Conservação e 7. Direitos

Conservação: Conta ativa: dados mantidos durante a vigência. Leads: período necessário aos fins comerciais. Dados anonimizados: sem prazo definido. **Direitos:** Acesso; Retificação; Apagamento; Oposição; Limitação; Portabilidade; Retirar consentimento. Pedidos para info@valunext.app.

8. Segurança, 9. Conformidade e 10. Alterações

Utilizamos encriptação e firewalls. Conformidade: UE → RGPD; EUA → leis estaduais. Esta Política pode ser atualizada, sendo o utilizador informado.

INFORMAÇÃO LEGAL **Política de Cookies**

1. Introdução e Tipos

Usamos cookies alinhados com RGPD e leis de privacidade aplicáveis. Tipos: Essenciais (funcionamento); Desempenho/Estatísticos; Funcionalidade; Marketing interno.

2. Gestão e Terceiros

Pode desativar no navegador (pode comprometer o uso). Usamos analytics de terceiros em conformidade legal. Não partilhamos dados com terceiros não relacionados.

3. Cookies de Terceiros

Podemos usar ferramentas de analytics sempre em conformidade legal (RGPD/CCPA). Não partilhamos dados de cookies com terceiros não relacionados com o serviço.

4. Como Gerir Cookies

O utilizador pode desativar cookies nas definições do navegador ou dispositivo. A desativação de cookies essenciais pode comprometer o funcionamento da plataforma.

5. Conformidade por Região

UE → Consentimento prévio obrigatório; **EUA** → Opt-out conforme legislação estadual; **Restantes países** → Requisitos locais aplicáveis.

6. Atualizações

Esta Política pode ser atualizada periodicamente. Alterações relevantes serão comunicadas aos utilizadores.

INFORMAÇÃO LEGAL **Termos e Condições de Utilização**

1. Aceitação

Ao utilizar a app VALUNEXT, o utilizador aceita os presentes Termos e Condições.

2. Serviço

A VALUNEXT é uma plataforma de intermediação digital que gera leads de particulares e as disponibiliza a profissionais subscritores. A FE CAPITAL LLC não presta diretamente os serviços anunciados pelos profissionais.

3. Tipos de Utilizadores

Particulares: utilizam gratuitamente e aceitam a partilha dos seus dados como leads. Profissionais: acedem a leads mediante subscrição paga.

4. Leads

São fornecidas apenas a subscritores do segmento Profissional. A FE CAPITAL LLC não garante volume, qualidade ou conversão das leads.

5. Obrigações do Utilizador

Fornecer dados verdadeiros; Não usar a plataforma para atividades ilegais; Não criar múltiplas contas; Não publicar conteúdo ofensivo ou ilegal.

6. Responsabilidade

A FE CAPITAL LLC assegura o funcionamento técnico da app, mas não é responsável por serviços prestados pelos profissionais, danos indiretos ou perda de dados fora do seu controlo.

7. Pagamentos

Não haverá reembolsos, exceto quando exigido por lei. A falta de pagamento implica a suspensão imediata do acesso.

8. Propriedade Intelectual

A marca VALUNEXT e todos os conteúdos associados pertencem à FE CAPITAL LLC.

9. Lei Aplicável

Os Termos são regidos pela legislação do estado do Delaware (EUA), sem prejuízo da aplicação de leis locais de privacidade e proteção do consumidor.

10. Alterações

A FE CAPITAL LLC pode alterar estes Termos. Alterações significativas serão comunicadas aos utilizadores registados.

INFORMAÇÃO LEGAL **Aviso Legal — Limitação de Responsabilidade****1. Natureza do Relatório**

Este relatório ValuNext® destina-se exclusivamente a apoio à decisão em processos de trespasse, negociação e avaliação de PME. Não constitui parecer financeiro, contabilístico ou jurídico vinculativo.

2. Não é Recomendação de Investimento

O valor estimado é uma referência económica resultante de um modelo paramétrico automatizado. Não constitui recomendação de investimento, aconselhamento financeiro ou qualquer tipo de orientação profissional regulada. O preço final de qualquer transação resulta exclusivamente da negociação entre as partes.

3. Limitações do Modelo

Os resultados dependem inteiramente da qualidade, exatidão e veracidade da informação fornecida pelo utilizador. A ValuNext® não verifica os dados declarados e não assume qualquer responsabilidade por inexatidões nos inputs.

4. Necessidade de Due Diligence

Este relatório não substitui a verificação jurídica, fiscal, contabilística e operacional profissional (due diligence). Qualquer transação deve ser precedida de uma análise completa e independente por profissionais qualificados.

5. Responsabilidade

A ValuNext® / FE CAPITAL LLC não assume qualquer responsabilidade por decisões comerciais, financeiras ou de investimento tomadas com base neste documento, nem por perdas diretas ou indiretas resultantes da sua utilização.

6. Atualidade da Informação

Os benchmarks sectoriais e parâmetros económicos utilizados são atualizados periodicamente com base em dados oficiais do Banco de Portugal e do INE. Alterações significativas no contexto económico ou operacional ocorridas após a data de emissão podem impactar a validade dos resultados.

© 2026 ValuNext® - FE CAPITAL LLC - 16192 Coastal Highway, Lewes, Delaware 19958, USA
info@valunext.app - www.valunext.app - International Partner: BizLink Brokers - www.bizlinkbrokers.com