



DBK

DEALERSHIP BROKERS

OS “INSIGHTS” SOBRE
O MERCADO DE
COMPRA E VENDA DE
CONCESSIONÁRIAS - 2022

RESUMO DA APRESENTAÇÃO EXIBIDA POR RICARDO COSTIN
DURANTE O DBK SUMMIT DE COMPRA E VENDA DE
CONCESSIONÁRIAS REALIZADO EM SÃO PAULO NO DIA 20.09.2022

INSIGHTS

- 1 Observar e Analisar o Mercado
- 2 Tomada de Decisões Coesas
- 3 Identificar Possíveis *Upsides*
- 4 Harmonia Entre as Partes
- 5 Fatores Chaves nas Transações
- 6 *Timing* das Transações
- 7 Especificidades na Valoração de Concessionárias
- 8 Estrutura Jurídica da Venda
- 9 Otimização e Proteção Fiscal

1 OBSERVAR E ANALISAR O MERCADO

COMO DBK, ACUMULAMOS EXPERIÊNCIA ASSESSORANDO NOSSOS CLIENTES, MAS APRENDEMOS MUITO TAMBÉM OBSERVANDO:

TRANSAÇÕES NO
MERCADO BRASILEIRO DE
CONCESSIONÁRIAS

(Banco de Dados DBK, Dados públicos AUTOMOB/SIMPAR)

TRANSAÇÕES NO
MERCADO AMERICANO DE
CONCESSIONÁRIAS

(Kerrigan; Haig; Presídio; Truist etc)

TRANSAÇÕES NO
MERCADO EUROPEU DE
CONCESSIONÁRIAS

2 TOMADA DE DECISÕES COESAS

A MELHOR DECISÃO SOBRE SE DEVO VENDER OU CONTINUAR DEPENDE DE:

Uma motivação clara
“1S e 6D”
(*Succession; Death; Divorce;*
Disability; Disease; Debt;
Disenchantment;)

Reflexão entre os sócios

Momento de mercado e das
normas das montadoras

3 IDENTIFICAR POSSÍVEIS UPSIDES

6 FATORES CHAVES

Melhor decisão sobre **Comprar** e qual o **Preço Máximo a pagar** depende de:

01

Sinergia Geográfica

02

Sinergia na Marca

03

Sinergia de Custos Administrativos

04

Porta de Entrada de uma Nova Marca

05

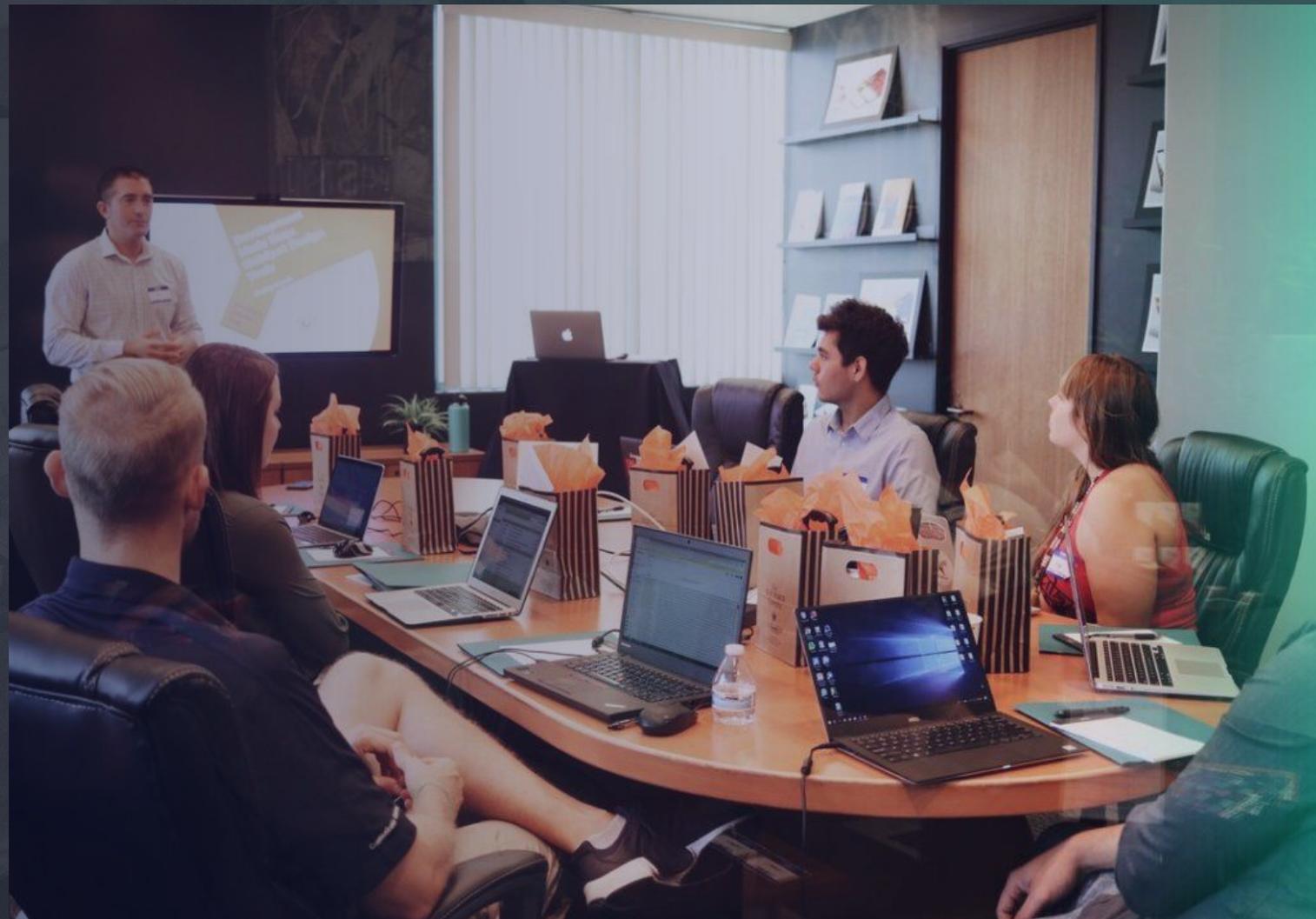
Área de Atuação Excepcional

06

Motivos Pessoais e de Família

4 HARMONIA ENTRE AS PARTES

Foco nas pessoas
em busca do sucesso.



5 FATORES CHAVES NA TRANSAÇÃO

EM UMA TRANSAÇÃO, TRÊS FATORES CHAVES ESTÃO INTIMAMENTE ENTRELAÇADOS



6 TIMMING DAS TRANSAÇÕES

UMA TRANSAÇÃO, EM GERAL, É MAIS LENTA DO QUE SE PENSA E MAIS IMPREVISÍVEL DO QUE SE DESEJA

Timing para
Consenso entre os
sócios

3 meses a 5 anos

Timing da
negociação
comercial

3 a 12 meses

Timing da
aprovação da
montadora

1 a 6 meses

Timing da
confecção do
contrato

1 a 2 meses

Timing da
aprovação no CADE
(preparação e análise)

1 Mês + 1 a 6 Meses

7 ESPECIFICIDADES NA VALORAÇÃO DE CONCESSIONÁRIAS

PRECISÃO DA VALORAÇÃO DE CONCESSIONÁRIAS

Estimar o Valor da Empresa usando apenas um múltiplo EBITDA de “mercado”, não considera peculiaridades de cada empresa

Determinar o Valor Técnico da Empresa exige o processo de Valuation Financeiro. Que considera **performance operacional** daquela empresa com todas as suas **particularidades**

8 ESTRUTURA JURÍDICA DA VENDA

QUAL É A ESTRUTURA IDEAL NAS TRANSAÇÕES

Na grande maioria das transações, o escopo da venda envolve: Peças, Imobilizados e Bandeira (PIB).
Não incluindo o CNPJ.

Em transações de **grande porte**, acima de **R\$ 100 milhões**, a estrutura vendida é normalmente junto ao CNPJ.

9 OTIMIZAÇÃO E PROTEÇÃO FISCAL

COMO POTENCIALIZAR OS GANHOS EM CASO DE VENDA

Com uma **reflexão** societária prévia, é possível diminuir legalmente a carga tributária da venda.

É também possível **diminuir os riscos** de passivos fiscais e trabalhistas **ocultos**.

RICARDO E. COSTIN

ricardo.costin@dbk.net.br
+55 31 99982-5231

JOSÉ GUILHERME C. CHAVES

joseguilherme@dbk.net.br
+55 31 99188-9188

HILÁRIO E. SOLDATELLI

hilario.soldatelli@dbk.net.br
+55 31 99991-0942

RAPHAEL J. GALANTE

raphael.galante@dbk.net.br
+55 11 98202-4922

DBK

DEALERSHIP BROKERS

 www.dbk.net.br