

OBJETO	ONDE	PREÇO PEDIDO	TARIFA
Oficina de reclamos e impressão • venda a empresas	Capital de distrito (~180.000 hab.), Espanha	120.000 €	Reality Check • 950 € • 48 h

EXEMPLO ILUSTRATIVO — E DELIBERADAMENTE O OUTRO DESFECHO

Um Reality Check é produzido apenas a partir dos documentos reais do vendedor: contas registadas, extratos bancários do negócio, o livro de vendas, o contrato de arrendamento. **Sem documentos não há Reality Check:** nunca reconstruo os resultados a partir de suposições. Este exemplo mostra como é a tarifa de 950 € quando os documentos se sustentam: os valores declarados, o banco e a faturação apontam todos para o mesmo número. Isso acontece mais vezes num negócio que fatura do que num negócio de dinheiro vivo — e a razão está no tipo de negócio, não no carácter do vendedor.

Exemplo ilustrativo. Os valores abaixo são valores de exemplo, para que o formato de 950 € possa ser mostrado de ponta a ponta — num relatório de cliente, os valores são transcritos ou recompostos aritmeticamente a partir de documentos fornecidos por si ou pelo vendedor; não certifico que esses documentos estejam completos nem que estejam corretos. A condição da tarifa não muda: sem documentos do vendedor, a encomenda é entregue como um Screen de 550 € + pacote de pedido de documentos. **Porquê um segundo exemplo:** o primeiro exemplo de Reality Check mostra um negócio em que os documentos e aquilo que é alegado não coincidem. A maioria dos anúncios parece-se com aquele. Este mostra o que a mesma tarifa imprime quando coincidem — e o que continua a separar um comprador de uma assinatura quando isso acontece.

PELO QUE EU RESPONDO

- Pesquisar cada fonte pública que esta tarifa cobre — com competência, e relatado com honestidade
- Testar os documentos que obtive uns contra os outros, e mostrar cada etapa da aritmética
- Cada número rastreado até o documento de onde veio, com a data em que foi coletado
- Registrar "não coletado" quando uma fonte não responde — nunca um chute no lugar

PELO QUE NENHUM RELATÓRIO DE MESA PODE RESPONDER

- ☐ Se os documentos do vendedor são genuínos — eu os testo quanto à consistência, não posso autenticá-los
- ☐ Como o negócio vai performar depois que for seu
- ☐ O que só uma visita ao local, ou o seu advogado, pode estabelecer
- ☐ A sua decisão de comprar, e o preço que acordar

Eu respondo pela pesquisa, pelos documentos que me foram entregues, pela aritmética e pela checklist. A honestidade do vendedor, o futuro do negócio e a decisão não são meus para carregar — **e é exatamente por isso que este memorando indica o que exigir, e de quem, antes de o seu dinheiro se mover.**

ESCOPO DESTE REALITY CHECK

O Screen completo de 550 € (registos públicos) mais o Bloco 2 — os documentos reais do vendedor, reconstruídos num quadro utilizável de fluxo de caixa e testados contra o mundo observável.



 **Registos públicos** — registo comercial, insolvência, licença, sinais de atividade

 **Documentos do vendedor** — contas, extratos bancários, dados de caixa, contrato de arrendamento (isto é o Bloco 2, abaixo)

 **Só o seu advogado consegue alcançar** — os pontos cegos indicados na página 2

Documentos consistentes são um bom começo, não uma absolvição. Dizem-lhe que o vendedor está a citar o número que declarou. Não lhe dizem quem é o dono do negócio, o que ele deve, nem o que a autoridade fiscal ainda lhe pode vir cobrar a si — **é por isso que o veredicto deste negócio continua a ser «resolver primeiro», e é por isso que o plano abaixo nomeia o que exigir, e a quem, antes de o seu dinheiro se mover.**

A CAMADA DO SCREEN, RECONFIRMADA

ESCOPO DESTA REALITY CHECK

O Screen completo de 550 € (registos públicos) mais o Bloco 2 — os documentos reais do vendedor, reconstruídos numa imagem utilizável do fluxo de caixa e confrontados com o mundo observável.



Registos públicos —

registo comercial, insolvência, licença, sinais de atividade

Documentos do

vendedor — contas,

extratos bancários, dados de caixa, contrato de arrendamento (isto é o Bloco 2, abaixo)

Só o seu advogado

consegue alcançar — os pontos cegos indicados na página 2

ONDE O RISCO ESTÁ

A mesma leitura por áreas do Screen. Verde **não** significa «seguro» — significa que nada veio à superfície.

Registo comercial e insolvência ☒ Nada nos registos públicos

Licença de atividade ☒ Consta no registo

Resultados declarados vs. documentos ☒ Consistentes — ver Bloco 2

Condições do arrendamento ☒ Sinal — ver teste de estresse

Mercado local e concorrência ☒ O setor está repartido, a receita não

Donos reais do negócio ☐ Não se vê de uma secretária

Processos em curso ☐ Não se vê de uma secretária

Verde nenhum alerta em registos públicos — não é ausência de risco • **Âmbar** só resolvido pelo Bloco 2 ou por uma ação indicada • **Vazio** é o seu advogado quem verifica.

O QUE DIZ O PRÓPRIO MERCADO

A varredura de concorrência vem do Screen e é repetida no dia deste Reality Check. Num negócio de rua, pergunta se a receita declarada pode ser ganha **neste passeio, contra estes estabelecimentos**. Este negócio não vende num passeio: os seus clientes são outras empresas, encomendam por telefone e por correio eletrónico, e comparam orçamentos em todo o distrito, não na mesma rua. Por isso a varredura é apresentada

Nove oficinas comparáveis na cidade — e um cliente que vale mais do que qualquer uma delas

OFICINAS
COMPARÁVEIS
(6 DAS 9
MAPEADAS)

DISTÂNCIA AVALIAÇÃO COMENTÁRIOS POSICIONAMENTO

Reclamos e

decoração de

viaturas

1,2 km

4,5

38

Mesmo ofício

aqui pelo que é — um mapa de quem mais faz este trabalho — e a pergunta difícil é respondida com o livro de vendas do próprio vendedor.

As avaliações e o número de comentários são indicadores aproximados retirados de fichas públicas de mapas, datados no dia da varredura e listados por completo no anexo. **Na venda a empresas essas contagens são escassas e dizem pouco** — uma oficina com dezanove comentários pode ter os maiores contratos do distrito. Um indicador aproximado pode abrir uma pergunta ou contradizer o que o vendedor lhe disse. Nunca pode confirmar um facto financeiro — isso só um documento faz. Num relatório de cliente as oficinas são identificadas pelo nome; aqui são descritas, porque este é um exemplo ilustrativo.

Impressão digital, sem montagem	1,8 km	4,3	64	Mais estreito
Reprografia com grande formato	2,4 km	4,0	121	Mais estreito
Reclamos industriais, pavilhão	4,6 km	4,7	19	Mais amplo
Intermediário de impressão, sem oficina	5,1 km	3,8	27	Revende
Reclamos e empreiteiro de remodelações	7,9 km	4,6	44	Mais amplo

Teste cruzado 1 • Saturação — quão concorrido está este ofício aqui?

Na versão de rua deste teste, a contagem de rivais dentro de um raio a pé é confrontada com uma taxa base nacional do mesmo ofício, e a proporção é reportada em percentagem. **Para oficinas de reclamos e impressão não disponho de uma taxa base que esteja disposto a sustentar** — os códigos de atividade juntam vários ofícios diferentes, e uma proporção construída sobre essa mistura pareceria precisa e não significaria nada.

NÃO REALIZADO — NÃO HÁ TAXA BASE FIÁVEL PARA ESTE OFÍCIO. FICA DECLARADO EM VEZ DE ESTIMADO.

Teste cruzado 2 • Concentração de clientes — quanta receita assenta numa só secretária?

Feito a partir do livro de vendas do próprio vendedor relativo ao último exercício completo, que é um documento e não um indicador aproximado. O maior cliente representa **43.120 € — 22 % da receita faturada**; os cinco maiores somam **48 %**. Desses cinco, nenhum tem contrato de fornecimento escrito: o trabalho é repetido e encomendado por nota de encomenda. A resposta do vendedor — que o maior cliente encomenda todos os anos desde 2019 — é credível e não é prova.

CONCLUSÃO: A RECEITA ESTÁ DOCUMENTADA E ESTÁ CONCENTRADA; AS DUAS COISAS SÃO VERDADE AO MESMO TEMPO.

Que efeito isto tem sobre os números do resto deste memorando

A concentração não move nenhum valor do Bloco 2 — os documentos dizem o que dizem. Decide quanto peso um comprador lhes deve dar daqui para a frente. É o pressuposto que está por baixo do extremo de **≈2,2 anos** do intervalo de retorno, e é a razão pela qual o extremo de **≈4,2 anos** existe; o teste de estresse abaixo põe em euros a perda do maior cliente, em vez de a deixar como uma inquietação.

CONCLUSÃO: O MAPA DE CONCORRÊNCIA É A RAZÃO PELA QUAL O CÁLCULO DE RETORNO É UM INTERVALO E NÃO UM NÚMERO.

Peça ao vendedor que o apresente ao maior cliente antes da escritura, e repare no que acontece à resposta. Uma relação que sobrevive a uma apresentação vale alguma coisa; uma que não pode ser apresentada merece uma pergunta. É a única pergunta aqui que não lhe custa mais do que um telefonema.

BLOCO 2 • RECOMPOSIÇÃO ILUSTRATIVA DO BENEFÍCIO — DO PROPRIETÁRIO A PARTIR DOS VALORES FORNECIDOS PELO VENDEDOUR

O que os documentos realmente dizem, uma vez nomeados os ajustes

Cada linha abaixo é um ajuste ao resultado declarado pelo vendedor — o **método SDE** (resultado discricionário do vendedor) usado no trabalho de qualidade de resultados do lado do comprador, à escala de um negócio pequeno:

Fluxo de caixa real anual do proprietário = resultado declarado ± normalização do salário do proprietário + rubricas não recorrentes + despesas pessoais lançadas no negócio – correção da renda para o contrato – correção de salários abaixo do mercado. No relatório real cada ajuste é nomeado e referido a uma página concreta de um documento; aqui mostram-se apenas a estrutura e os nomes das rubricas.

Isto não é contabilidade, auditoria, certificação fiscal nem conferência das contas do vendedor. É uma recomposição aritmética, do lado do comprador, dos documentos fornecidos, para discussão com assessores qualificados.

Lucro líquido declarado (segundo contas registadas)	41.000
das contas registadas / declaração fiscal, não de um rascunho interno	€
+ Normalização do salário do proprietário	7.000 €
normalizado ao salário de mercado de um gerente	
+ Despesa legal não recorrente	2.800
um litígio de marca já resolvido, que não se repetirá para o comprador	€

+ Despesas pessoais do proprietário lançadas no negócio

uma viatura de uso privado, contabilizada no negócio

3.600

€

- Renda a preço de mercado

ajustada à renda do contrato real, não a um acordo de favor

Não aplicada — a renda está a mercado

- Salários abaixo do mercado ligados ao vendedor

peçoal pago abaixo do mercado que pode sair, ou renegociar, quando o vendedor sair

Não aplicada — ambos os trabalhadores na convenção

Fluxo de caixa real anual do proprietário

soma das linhas acima = 54.400 €, arredondado

SDE ≈ 54.000

€

EXEMPLO ILUSTRATIVO • VALORES DE EXEMPLO • NÃO É ACONSELHAMENTO • NÃO É UM MODELO

— REVISÃO DE CONSISTÊNCIA DE CAIXA

O número declarado bate com o mundo observável?

1 • Receita declarada ao fisco vs. receita alegada

Compara o que o vendedor declarou às finanças (declarações de IVA e contas registadas) com o que o vendedor lhe está a dizer a si que o negócio ganha. Uma diferença material entre os dois é o sinal mais eloquente na venda de um negócio pequeno.

CONCLUSÃO: 196.000 € DECLARADOS CONTRA 196.000 € ALEGADOS — SEM DIFERENÇA. O VENDEDOR CITA O NÚMERO QUE DECLAROU.

2 • Entradas bancárias vs. faturação declarada

Doze a vinte e quatro meses de extratos bancários do negócio, confrontados com a faturação declarada do mesmo período: as entradas sustentam o número no papel, ou ficam aquém? Quando ficam aquém, a pergunta é se a diferença está nos prazos ou nas vendas.

CONCLUSÃO: 193.400 € DE ENTRADAS BANCÁRIAS CONTRA 196.000 € DECLARADOS — 2.600 € ($\approx 1,3\%$) POR CASAR, E O LIVRO DE VENDAS MOSTRA FATURAS DE DEZEMBRO PAGAS EM JANEIRO PELO MESMO MONTANTE. PRAZOS, COM DOCUMENTO, NÃO UMA FALTA.

3 • Capacidade $\times$ horas $\times$ tarifa vs. receita alegada

O modelo de capacidade física, na forma que este ofício toma: **teto = horas de máquina faturáveis $\times$ tarifa horária $\times$ dias de trabalho**, testado a uma utilização realista de 55—70 %. Esta verificação é um teste de plausibilidade com dados de entrada declarados e atacáveis — fica de fora da reconstrução de resultados acima, que usa apenas documentos. Se a receita alegada ficar acima da banda realista, a diferença é expressa em euros e torna-se uma alavanca de negociação: o número tem de estar documentado, não afirmado.

CONCLUSÃO: OS 196.000 € DECLARADOS FICAM DENTRO DA BANDA DE CAPACIDADE DE 172.000—214.000 € — INTERNAMENTE CONSISTENTES.

Que as três verificações coincidam merece ser dito com clareza: **é assim que se parece um negócio que fatura quando ninguém está a esconder nada**. Aqui cada venda deixa uma fatura com IVA e uma transferência bancária, pelo que sobra pouco espaço entre os três números para alguma coisa se esconder. As mesmas três verificações num negócio de dinheiro vivo costumam não coincidir — e quando não coincidem, o número mais alto nunca foi declarado, nem tributado, nem é demonstrável, e não serve para decidir uma compra.

— CÁLCULO ARITMÉTICO DE RETORNO (PAYBACK)

Contra os 120.000 € do preço pedido, o fluxo de caixa documentado devolve o investimento a um comprador algures entre dois anos e quatro e meio — antes de financiamento, impostos, investimento, fundo de maneio e risco do proprietário. Em que extremo vai cair não é questão de opinião; é fixado por duas perguntas com resposta documentada.

BAIXO

 $\approx 2,2$ anos

Apenas com os resultados reconstruídos (SDE ≈ 54.000 €), estando o comprador à frente da oficina e com a renda inalterada.

BASE

 $\approx 2,3$ anos

Os mesmos resultados menos o aumento legal de 20 % da renda por trespassse (LAU art. 32, ≈ 2.760 €/ano). Esse aumento não fica ao critério do

ALTO

 $\approx 4,2$ anos

Se for preciso contratar um encarregado de oficina em vez de a dirigir o próprio comprador (SDE ≈ 28.000 €). Perder o maior cliente

senhorio, pelo que este é o piso com que um comprador deve contar.

sobre o caso base situa o retorno em $\approx 3,7$ anos.

Isto é um cálculo aritmético de retorno (payback) — não é uma avaliação e não é um preço; só você e os seus assessores definem o preço. Três números em vez de um, porque um único número lê-se como uma promessa enquanto assenta em pressupostos que tem o direito de rejeitar — cada um dos três é aritmética sobre os próprios documentos do vendedor reconstruídos acima, e cada um declara o pressuposto em que assenta. Como o cálculo do payback é feito: o fluxo de caixa reconstruído do proprietário (total do Bloco 2) é comparado ao preço pedido para responder a uma única pergunta estreita do lado do comprador — **quantos anos de fluxo de caixa documentado são necessários para recuperar o seu dinheiro, e esse ritmo é tolerável para si?** Sem taxa de desconto, sem múltiplos, sem contas de goodwill. É aritmética sobre os documentos do próprio vendedor e as suas próprias restrições. Ele mostra o ponto a partir do qual os lucros declarados pelo vendedor deixam de sustentar o preço pedido — nada além disso.

— TESTE DE ESTRESSE

Caso documentado: SDE ≈ 54.000 € (recomposição do Bloco 2, acima) contra os 120.000 € do preço pedido. Cada cenário abaixo é um impacto em euros sobre esse caso documentado, e cada um move o cálculo de retorno ao longo do intervalo acima. Documentos limpos não tornam estes cenários menos prováveis — tornam-nos mensuráveis.

O maior cliente sai — 22 % da receita faturada, sem contrato de fornecimento escrito **RECEITA ≈ 152.900 € • SDE ≈ 33.000 €**

Aumento da renda — aumento legal de 20 % por trespasses (LAU art. 32) **-2.760 €/ANO**

Necessidade de encarregado — o comprador tem de contratar um encarregado de oficina em vez de a dirigir ele próprio **-26.000 € → SDE ≈ 28.000 €**

EXEMPLO ILUSTRATIVO • VALORES DE EXEMPLO • NÃO É ACONSELHAMENTO • NÃO É UM MODELO

— PLANO DE NEGOCIAÇÃO

Quando não há nenhuma diferença para atacar, as alavancas mudam de forma

No negócio do primeiro exemplo, cada alavanca era uma discrepância: explique esta diferença, documente aquela afirmação. Aqui os documentos coincidem, portanto não há nada dessa natureza para levantar — e um comprador que por isso não levante nada leu mal o relatório. **Aquilo que os documentos não alcançam continua lá**, e é disso que são feitas as alavancas abaixo. Os nomes são reais; os montantes são omitidos nesta secção porque só existem quando documentos reais os produzem.

- 1 Condicione qualquer sinal ao certificado do art. 175.2 LGT, pedido com o consentimento escrito do vendedor, mais o certificado de situação regularizada perante a segurança social — **contas consistentes não alcançam a dívida fiscal que se herda**, e pedido depois da venda o certificado não produz efeito.
- 2 Peça por escrito a lista dos cinco maiores clientes com as condições em que cada um encomenda. 48 % da receita faturada assenta em notas de encomenda e em mais nada.
- 3 Conte com o aumento legal de 20 % da renda por trespasse (≈ 2.760 €/ano) — não fica ao critério do senhorio.
- 4 Peça os registos de manutenção e a vida útil restante das duas máquinas de produção. A recomposição acima não incorpora qualquer investimento, pelo que uma substituição que caia no primeiro ano é um custo que este cálculo não traz dentro.
- 5 Obtenha confirmação escrita de que os dois trabalhadores transitam nas condições atuais, e de quantos dias de férias vencidas são devidos a cada um à data da escritura.

Sinal de escalada para o comprador: não avance sem revisão de um assessor se o vendedor recusar o consentimento escrito para o certificado do art. 175.2, ou se a posição do maior cliente não puder ser comprovada em documento nenhum.

— VEREDICTO — REEMITIDO COM BASE EM EVIDÊNCIA MAIS COMPLETA

O veredicto provisório do Screen é reemitido aqui agora que documentos reais estão em mãos. Os documentos podem mover o veredicto em qualquer direção — confirmar um caminho condicional adiante, ou rebaixá-lo. Rótulo de risco do exemplo: **Resolve-first** — os documentos fornecidos são internamente consistentes e sustentam a base do preço pedido, e as duas coisas que separam este comprador de uma assinatura não estão nos papéis: o certificado do art. 175.2 em conjunto com o da segurança social, e a concentração da receita numa relação de cliente sem documento.

Walk

Only-If

Resolve-first

No public-record blocker

— SEUS PRÓXIMOS PASSOS — A ORDEM QUE PROTEGE O SEU DINHEIRO

- 1 **Resolva a situação de regularidade fiscal com o seu advogado antes de acordar qualquer valor.** O certificado do art. 175.2 e o da segurança social são o que decide se há negócio para negociar. Não dependem de quão limpas estão as contas, e pedidos depois da venda não produzem efeito.
- 2 **Leve este memorando ao seu contabilista, não ao vendedor.** A recomposição e o cálculo de retorno são aritmética sobre documentos que o comprador forneceu — o contabilista é quem os pode confrontar com as declarações entregues e com os

extratos certificados do próprio banco. A consistência é precisamente o que mais merece ser verificado em separado, justamente porque tranquiliza.

3 Ponha um preço na concentração, não a ignore. O teste de estresse situa a perda do maior cliente em cerca de 21.000 € de fluxo de caixa anual. É um número para levar à mesa, e sai do livro de vendas do próprio vendedor, pelo que pode ser comprovado na sala.

4 Só depois de a lista de confirmações estar fechada: fale de um sinal — **condicionado e reembolsável, por escrito, através do seu advogado.** Não entregue um sinal não reembolsável com base neste relatório. Documentos limpos são uma razão para continuar, não uma razão para apressar.

— O QUE DESTRAVOU O QUÊ

O mapa de documentos

Uma base de evidência por encomenda: o conjunto abaixo é o que foi recebido e listado na confirmação de base de evidência antes de o relógio começar — o memorando analisa exatamente isso, e nada enviado depois. Documentos tardios justificam uma ampliação ou uma encomenda de reemissão, nunca o trabalho em curso.

DOCUMENTO	SEÇÕES QUE ELE DESTRAVOU
Contas registadas / declarações fiscais (2—3 anos)	Base do resultado declarado • ajustes de salário do proprietário e itens não recorrentes • verificação de receita declarada ao fisco vs. alegada
Extratos bancários da empresa (12—24 meses)	Verificação de entradas bancárias vs. faturação declarado • veredicto de consistência de caixa
Exportação do caixa/PDV	Verificação de capacidade × horas × ticket médio • alerta de fraude dupla, quando aplicável
Contrato de arrendamento	Ajuste de aluguer ao valor de mercado • cenário de estresse de renovação de aluguer • retenção no plano de negociação
Lista de funcionários e folha de pagamento (12—24 meses)	Ajuste de salários abaixo do mercado • cenário de estresse de pessoa-chave • alavanca de transição de equipa
Licenças conforme detidas	Cenário de estresse de renovação de licença / esplanada
Contas a pagar / a receber por vencimento (se disponível)	Ajuste de capital de giro • cruzamento de capacidade de pagamento (quando os números do comprador são compartilhados)

O que continua sendo decisão sua — nem eu nem ninguém vê isto de uma secretária

Documentos reais estreitam o quadro, mas não eliminam estes pontos. Nomeio-os para que nunca sejam confundidos com «verificado e limpo» — e para que se saiba exatamente o que pôr à frente do advogado, e por que ordem. Num negócio onde os papéis coincidem, esta lista é todo o risco que resta, e é por isso que é mais longa do que o plano de negociação.

- ☐ Quem realmente é dono e controla o negócio
→ seu advogado solicita uma verificação de beneficiário efetivo antes de assinar qualquer coisa
- ☐ Processos judiciais ainda não decididos
→ seu advogado solicita uma certidão de litígios diretamente ao tribunal
- ☐ Cargos de administração anteriores do vendedor
→ seu advogado faz uma pesquisa de administradores sobre o proprietário identificado
- ☐ Crédito privado e passivos bancários
→ exija um relatório de responsabilidades de crédito CIRBE, que só o vendedor pode autorizar
- ☐ Autenticidade dos documentos — revisada quanto à consistência interna (formatos, sequências, totais cruzados, sincronia com as declarações fiscais), não autenticada junto ao banco emissor, à AT/AEAT ou à TGSS
→ seu contador solicita os extratos certificados do próprio banco e as declarações registradas diretamente junto ao fisco
- ☐ Um comércio paralelo, todo em dinheiro, mantido fora do caixa e das declarações fiscais
→ receita não declarada não pode ser comprada, financiada nem usada como base — precifique o negócio apenas pelos valores declarados

Um veredicto reemitido significa «consistente com os documentos que me foram entregues» — não é um certificado de que o negócio é seguro de comprar, e não é uma auditoria. Que três registos independentes coincidam (faturação, entradas bancárias e declarações trimestrais) é evidência forte, porque falsificar um é fácil e falsificar os três de forma coerente trimestre a trimestre é fraude fiscal por escrito — mas é evidência, não prova.

ANEXO DE EVIDÊNCIAS — CATEGORIAS DE FONTES

CATEGORIA DE FONTE	PARA QUE É USADA	DATA DE COLETA — UM RELATÓRIO REAL TRAZ A DATA EM QUE CADA FONTE FOI CONSULTADA; ESTA AMOSTRA ENUMERA CATEGORIAS, POR ISSO A COLUNA FICA VAZIA
Registo comercial (BORME / equivalente)	Proprietário e entidade registados; verificação de processos de insolvência	—
Contas registadas / declarações fiscais	Base do resultado declarado para a reconstrução do Bloco 2	—
Extratos bancários da empresa	Verificação cruzada de consistência de caixa	—
Exportação do caixa/PDV	Verificação cruzada do modelo de capacidade	—
Contrato de arrendamento	Ajuste de aluguer e cenário de estresse	—
Registo municipal de licenças	Situação da licença de atividade e de esplanada	—

As datas de coleta aparecem aqui como marcadores de posição porque só existem quando um trabalho real está em andamento — no memorando entregue, cada linha tem data e pode ser rastreada até a página do documento de onde veio.

Provenance Diligence

Memorandos de Deal Screen e Reality Check pessoalmente revisados e assinados pelo fundador • sem comissão sobre o negócio

EXEMPLO ILUSTRATIVO • VALORES DE EXEMPLO • NÃO É ACONSELHAMENTO • NÃO É UM MODELO