

Consultoria boa começa pelo *problema*.

Como contratar consultoria empresarial que entrega resultado mensurável: tipos de projeto, escopo bem definido, critérios de escolha do consultor e os sinais de que o projeto vai virar relatório de gaveta.

O que este material te *entrega*.

- **O mapa dos tipos de consultoria** — financeira, tributária, de gestão, de riscos e transacional — e qual problema cada uma resolve de fato.
- **O método de contratação que protege o resultado:** problema definido antes do escopo, escopo antes do preço, entregável antes da assinatura.
- **Os sinais de alerta:** diagnóstico genérico, equipe sênior na venda e júnior na execução, entregável em slides sem plano de implementação e ausência de métrica de sucesso.
- **Um diagnóstico editável de 12 perguntas** para avaliar se a sua empresa está pronta para contratar — e para aproveitar — um projeto de consultoria.
- **Próximos passos objetivos** com a MERC: consultoria financeira e de riscos com método de auditoria — evidência, trilha e entregável implementável.

Material de aplicação prática elaborado pela MERC Group a partir do artigo “Consultoria empresarial: guia completo”, publicado em 2026 em www.mercgroup.com.br/insights. Este documento tem caráter informativo e não substitui avaliação profissional específica.



Este material não é sobre teoria. É sobre *decisão prática*.

Consultoria não se contrata pelo catálogo do consultor — se contrata pela definição do *seu* problema.

O que separa projeto de *resultado*.

O QUE ACONTECEU

Consultoria empresarial é a contratação de capacidade analítica externa para um problema que a estrutura interna não resolve — por falta de tempo, de método ou de independência. O valor está na **definição do problema**: projetos que começam vagos terminam vagos.

Os projetos típicos se agrupam em **diagnóstico** (entender por que o resultado não aparece), **estruturação** (desenhar processo, controle ou área que não existe), **transação** (comprar, vender, captar, reestruturar) e **conformidade** (atender exigência de regulador, auditor ou contraparte).

O mercado brasileiro tem de tudo: firmas globais, boutiques especializadas e consultores individuais. O critério de escolha não é tamanho — é **aderência ao problema**: quem já resolveu esse problema, nesse setor, nesse porte, com que evidência?

A diferença entre consultoria que funciona e relatório de gaveta está no **desenho do entregável**: métrica de sucesso definida no contrato, plano de implementação com responsáveis e prazos, e transferência de conhecimento para o time interno.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

Problema antes de escopo. Uma página descrevendo o problema, o impacto financeiro e a decisão que o projeto deve sustentar filtra propostas genéricas melhor do que qualquer concorrência de preço.

Entregável definido em contrato. O que será entregue, em que formato, com que profundidade e com que critério de aceite — antes da assinatura, não na reunião de kickoff.

Equipe nomeada. Quem vende precisa ser quem executa — ou o contrato precisa nomear a equipe e o percentual de dedicação dos sêniores.

Implementação faz parte do projeto. Diagnóstico sem plano de implementação transfere o trabalho de volta para quem contratou. O plano — com donos e prazos — é entregável, não cortesia.

Como isso afeta a *sua* companhia.

SECURITIZADORA

Estruturação de esteiras de aquisição, políticas de elegibilidade e controles de lastro: consultoria com método de auditoria entrega processo que passa no teste do investidor e do auditor.

FIDC E GESTORA DE FUNDOS

Desenho de políticas de crédito, precificação e provisionamento, e adequação à regulação CVM: o entregável precisa ser operável pelo time interno — não um manual que ninguém abre.

FINTECH E INSTITUIÇÃO REGULADA

Estruturação de governança, riscos e compliance para autorização e pós-autorização BCB: o projeto certo constrói a estrutura mínima que o regulador exige sem inflar custo fixo.

HOLDING E GRUPOS EMPRESARIAIS

Reorganizações societárias, centralização de serviços e governança entre sócios: problemas que exigem independência em relação às partes — atributo que consultor interno não tem.

EMPRESA EM EXPANSÃO

Profissionalização de gestão financeira, orçamento e indicadores: o valor está na transferência de método para o time — consultoria que cria dependência permanente é sinal de escopo errado.

DIAGNÓSTICO RÁPIDO

Onde a sua companhia está *hoje*?

Responda Sim ou Não. Cada "Não" é um ponto de atenção prioritário. Os campos deste formulário são editáveis.

	SIM	NÃO	OBSERVAÇÕES
01. O problema a resolver está descrito em uma página, com impacto financeiro estimado?			
02. A decisão que o projeto deve sustentar está clara (investir, cortar, reestruturar, conformar)?			
03. O resultado esperado tem métrica definida e mensurável após a implementação?			
04. O escopo diferencia diagnóstico, desenho e implementação — e diz onde o projeto termina?			
05. As propostas recebidas nomeiam a equipe que executará e sua dedicação real?			
06. O consultor demonstrou experiência específica no seu setor e porte, com referências verificáveis?			
07. O entregável está definido em contrato com critério de aceite?			
08. O plano de implementação com responsáveis e prazos faz parte do escopo?			
09. Há contraparte interna com agenda dedicada para o projeto?			
10. Os dados de que o projeto depende existem e são acessíveis?			
11. O cronograma tem marcos intermediários com entregas parciais avaliáveis?			
12. O custo total (honorários + horas internas) foi comparado ao impacto esperado?			

PRÓXIMOS PASSOS

Do diagnóstico à *ação*, com a MERC.

MERC Valuation — valuation.mercgroup.com.br

Avaliação de empresas com metodologia de mercado financeiro: DCF, múltiplos e modelagem avançada, com trilha de premissas auditável.

MERC DF — df.mercgroup.com.br

Elaboração e revisão de demonstrações financeiras em conformidade com CPC e IFRS, prontas para auditoria, credores e investidores.

MERC Lastros — lastros.mercgroup.com.br

Verificação independente de lastros para securitizadoras, FIDCs e operações estruturadas, com evidência e rastreabilidade.

Auditoria & Advisory especializada

Consultoria financeira e de riscos com método de auditoria: diagnóstico com evidência, estruturação de controles e processos, suporte a transações e adequação regulatória — com entregável implementável e transferência de método.

AGENDAR REUNIÃO

Fale com o nosso time: contato@mercgroup.com.br

Ou fale diretamente com nossos sócios: gabriel.carolei@mercgroup.com.br · bruno.zamboni@mercgroup.com.br

Referências deste material.

NORMAS E REGULAÇÃO BRASILEIRAS

- CPC — Pronunciamentos técnicos como critério de estruturação contábil e financeira.
- COSO ERM — Enterprise Risk Management (referência para desenho de riscos e controles).
- NBC PG 100 — Código de ética profissional (independência e conflito de interesses).
- Lei nº 6.404/1976 — deveres de administradores e estruturas de governança.

REFERÊNCIAS INTERNACIONAIS

- COSO — Internal Control: Integrated Framework (2013).
- ISO 31000 — Risk Management (princípios e diretrizes).
- IFRS — International Financial Reporting Standards (IASB).

As referências acima indicam o arcabouço normativo aplicável na data de elaboração deste material (julho de 2026) e podem ser alteradas pelos órgãos emissores. A aplicação a casos concretos exige análise específica. MERC Group — Auditoria do Mercado Financeiro Brasileiro · São Paulo · Brasil.