

Consultoria empresarial que começa pelo *problema*.

Como empresas paulistas devem contratar consultoria — finanças, governança, gestão e transações — para comprar resultado mensurável, e não relatório de prateleira.

O que este material te *entrega*.

- **O mapa dos tipos de consultoria** disponíveis na praça paulista — financeira, tributária, de governança, de gestão e de transações — e qual problema cada uma resolve de fato.
- **Como escrever o problema antes de contratar:** sintoma, causa provável, resultado esperado e prazo — o enunciado que separa proposta séria de proposta genérica.
- **Os sinais de qualidade na contratação:** diagnóstico antes de solução, entregáveis definidos, senioridade da equipe e mecanismo de medição de resultado.
- **Um diagnóstico editável de 12 perguntas** para identificar onde a sua empresa precisa de apoio externo — e se está pronta para aproveitá-lo.
- **Próximos passos objetivos** com a MERC: consultoria financeira e de governança com método de auditoria — evidência, trilha e entrega mensurável.

Material de aplicação prática elaborado pela MERC Group a partir do artigo “Consultoria empresarial em São Paulo”, 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 boa não vende horas: vende um problema *resolvido*, com evidência de que foi.

Comprar solução, não *relatório*.

O QUE ACONTECEU

São Paulo concentra a maior oferta de consultoria empresarial do país — de firmas globais a especialistas de nicho. A abundância é vantagem para quem sabe o que procura e armadilha para quem não sabe: a proposta genérica encontra sempre um comprador desavisado.

O erro clássico da contratação começa antes dela: a empresa compra a solução da moda — eficiência, transformação, cultura — sem enunciar o **problema**. Consultoria contratada sem diagnóstico devolve exatamente o que se pediu: um documento bem formatado que não muda o resultado.

O segundo erro é ignorar a **senioridade real** da equipe. A proposta é vendida pelo sócio e executada por equipe júnior aprendendo no cliente. O contrato precisa nomear quem trabalha, com que dedicação — e prever substituição como evento de renegociação.

O terceiro erro é não definir **como o resultado será medido**. Margem, capital de giro, prazo de fechamento, custo de captação: consultoria séria aceita ser medida por indicador acordado antes do início — e estrutura a entrega para movê-lo.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

Diagnóstico antecede proposta. Firma que apresenta solução antes de entender o problema está vendendo estoque. O diagnóstico inicial — mesmo pago — custa uma fração do projeto errado.

Entregável se define por decisão. Cada produto da consultoria deve habilitar uma decisão concreta: aprovar orçamento, contratar dívida, reorganizar sociedade, vender ativo. Relatório que não decide nada é custo.

Implementação faz parte do escopo. A recomendação sem acompanhamento de execução transfere o risco de volta para o cliente — o contrato deve prever a fase de implantação e os critérios de conclusão.

Independência importa. Consultor que também vende o sistema, o produto financeiro ou a transação que recomenda tem conflito estrutural — a recomendação precisa ser separável da venda.

Como isso afeta a *sua* companhia.

SECURITIZADORA

Estruturação de esteiras de aquisição, políticas de crédito e conciliação de lastro: consultoria com método de auditoria entrega processos que resistem à verificação do auditor e do investidor.

FIDC E GESTORA DE FUNDOS

Desenho de governança entre gestora, administrador e custodiante, políticas de precificação e manuais que a CVM espera encontrar — antes que o supervisor pergunte.

INSTITUIÇÃO REGULADA BCB

Estrutura de controles internos, gerenciamento de riscos e adequação a resoluções novas: consultoria que conhece a régua do supervisor encurta o caminho da conformidade.

HOLDING E GRUPOS EMPRESARIAIS

Governança familiar-societária, acordo de sócios, conselho e sucessão — os temas que definem se o grupo atravessa a próxima década inteiro.

EMPRESA EM EXPANSÃO

Profissionalização de finanças: fechamento confiável, orçamento, indicadores e preparação para auditoria — a infraestrutura que o crescimento exige antes da captação.

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. A empresa consegue enunciar em três frases o problema que quer resolver com consultoria?			
02. O resultado esperado tem indicador mensurável e prazo definidos?			
03. O diagnóstico foi feito (interno ou externo) antes de se comprar a solução?			
04. A proposta em análise nomeia a equipe que executará, com senioridade e dedicação?			
05. Os entregáveis previstos habilitam decisões concretas — ou são relatórios genéricos?			
06. O contrato prevê fase de implementação e critérios objetivos de conclusão?			
07. O consultor é independente da solução que recomenda (sistema, produto, transação)?			
08. Há contraparte interna designada com tempo real para o projeto?			
09. Os dados que a consultoria precisará existir e são confiáveis (contabilidade em dia, indicadores)?			
10. O custo total do projeto foi comparado com o custo de manter o problema?			
11. Referências de projetos semelhantes foram verificadas diretamente com outros clientes?			
12. Há mecanismo de renegociação se a equipe ou o escopo mudarem no meio do caminho?			

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, de governança e de preparação para transações com método de auditoria: diagnóstico, plano com entregáveis mensuráveis e acompanhamento de implementação — para empresas e instituições do mercado financeiro.

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 aplicáveis a demonstrações e estimativas.
- Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa (IBGC).
- Lei nº 6.404/1976 — deveres de administradores e estrutura societária.
- Regulação setorial aplicável (BCB, CVM) conforme o segmento do contratante.

REFERÊNCIAS INTERNACIONAIS

- COSO — Internal Control & Enterprise Risk Management frameworks.
- IFRS — International Financial Reporting Standards (IASB).
- OECD — Principles of Corporate Governance.

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.