

O preço do deal se decide na *diligência*.

O que a due diligence financeira examina em uma operação de M&A, como EBITDA ajustado, dívida líquida e capital de giro normalizado viram preço — e por que vendedor preparado negocia melhor.

O que este material te *entrega*.

- **O que a diligência realmente testa:** qualidade dos lucros (QoE), sustentabilidade da receita, dívida líquida e itens quase-dívida, capital de giro normalizado e contingências — os cinco blocos que movem preço.
- **A mecânica preço-diligência:** como ajustes de EBITDA e definições de dívida entram na fórmula do contrato (locked box versus completion accounts) e por que a definição vale tanto quanto o múltiplo.
- **O processo na prática:** data room, listas de solicitação, sessões de gestão, red flags e o relatório que o comitê de investimento realmente lê.
- **Um diagnóstico editável de 12 perguntas** para medir a prontidão da sua empresa para uma diligência — como compradora ou como alvo.
- **Próximos passos objetivos** com a MERC: due diligence financeira buy-side e sell-side com método de auditoria e foco em mercado financeiro.

Material de aplicação prática elaborado pela MERC Group a partir do artigo “Due diligence financeira: guia completo para M&A”, 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*.

A diligência não descobre o valor da empresa — descobre o que está *errado* no valor anunciado.

Cinco blocos que viram *preço*.

O QUE ACONTECEU

A due diligence financeira é a investigação dos números do alvo antes da assinatura: não é auditoria (não emite opinião), é **análise dirigida a preço e contrato** — identificar o que muda o valor, o que vira ajuste e o que vira cláusula de indenização.

O centro do trabalho é a **qualidade dos lucros**: separar o EBITDA recorrente de efeitos não recorrentes, receitas infladas por prática contábil agressiva, despesas represadas e resultados de partes relacionadas fora de mercado. Cada ajuste multiplica pelo múltiplo — um ajuste de R\$ 1 milhão em EBITDA move o preço em múltiplos disso.

O segundo campo de batalha é a **dívida líquida**: além da dívida bancária, entram tributos parcelados, passivos trabalhistas, dividendos declarados, earn-outs de aquisições anteriores e déficits de capital de giro — a lista de itens quase-dívida é onde o preço se ganha ou se perde na mesa.

O **capital de giro normalizado** fecha a conta: o nível médio necessário para operar define o ajuste na data do fechamento; sazonalidade mal medida ou estiramento artificial de fornecedores antes do deal são achados clássicos.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

Vendedor preparado controla a narrativa. Vendor due diligence ou vendor assistance antecipa achados, corrige o corrigível e evita que o comprador descubra primeiro — desconto de surpresa é o mais caro.

A definição contratual vale dinheiro. O que entra em dívida, o que conta como não recorrente e qual o giro de referência são cláusulas negociáveis — quem chega com análise pronta define os termos.

Contingência mapeada vira indenização, não desconto. Riscos fiscais, trabalhistas e cíveis quantificados migram para garantias e escrow; riscos desconhecidos viram redução de preço ou deal quebrado.

Integração começa na diligência. Os achados alimentam o plano de 100 dias: sistemas frágeis, controles ausentes e dependências de pessoas-chave identificados antes do fechamento custam menos para resolver.

Como isso afeta a *sua* companhia.

SECURITIZADORA

Na aquisição de carteiras e originadores, a diligência combina QoE com verificação de lastro: a qualidade dos recebíveis e a esteira de originação valem mais que o resultado contábil do alvo.

FIDC E GESTORA DE FUNDOS

Diligência sobre gestoras e administradoras foca receita recorrente (taxas), passivos regulatórios e retenção de equipe e mandatos — ativos que saem pela porta se o deal for mal desenhado.

FINTECH E ALVO DE AQUISIÇÃO

Métricas de crescimento (MRR, churn, CAC) precisam conciliar com a contabilidade; unit economics que não fecham com o razão são o red flag mais comum em diligências de tecnologia.

HOLDING E GRUPOS EMPRESARIAIS

Carve-outs e aquisições de divisões exigem demonstrações combinadas e alocação de custos compartilhados — o perímetro mal definido é fonte de disputa pós-fechamento.

EMPRESA EM EXPANSÃO

Comprador estratégico fará diligência completa: preparar QoE, organizar data room e resolver pendências societárias e fiscais antes do processo aumenta preço e velocidade.

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. As demonstrações dos últimos 3 exercícios estão auditadas ou preparadas em padrão auditável?			
02. O EBITDA gerencial concilia com a contabilidade, com ajustes documentados item a item?			
03. Os efeitos não recorrentes (despesas e receitas) estão identificados e quantificados?			
04. As transações com partes relacionadas estão mapeadas e precificadas a mercado?			
05. A lista de dívida e itens quase-dívida (parcelamentos, passivos, earn-outs) está completa?			
06. O capital de giro tem histórico mensal de 24 meses com sazonalidade analisada?			
07. As contingências fiscais, trabalhistas e cíveis estão quantificadas com classificação de risco?			
08. A receita tem análise de concentração, churn e sustentabilidade por cliente/produto?			
09. O data room está organizado com contratos, licenças e atas atualizados?			
10. As projeções entregues têm premissas defensáveis e conciliam com o histórico?			
11. Dependências críticas (pessoas-chave, fornecedor único, cliente âncora) estão identificadas?			
12. Há assessor financeiro definido e cronograma realista para o processo?			

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

Due diligence financeira buy-side e sell-side, quality of earnings, análise de dívida líquida e capital de giro, e suporte à negociação de mecanismos de preço — com método de auditoria e especialização em 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 15 — Combinação de negócios.
- CPC 25 — Provisões, passivos contingentes e ativos contingentes.
- Lei nº 6.404/1976 — deveres de administradores em alienações e aquisições.
- NBC TA 200 (referência de método de evidência e documentação).

REFERÊNCIAS INTERNACIONAIS

- IFRS 3 — Business Combinations (IASB).
- IFRS 13 — Fair Value Measurement.
- ISAE 3000 — Assurance engagements (referência para trabalhos correlatos).

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.