

O earn-out virou o campo de *batalha* do M&A.

Em um ciclo de menos operações e mais capital por deal, comprador e vendedor fecham a distância de preço com consideração contingente — o earn-out. Mas o que resolve a negociação cria um problema técnico: mensuração a valor justo, classificação sob IFRS 3 e CPC 15, remensurações que passam pelo resultado e métricas de apuração que precisam de governança. Este material transforma o earn-out em um objeto contábil sob controle.

O que este material te *entrega*.

- **O earn-out decodificado:** por que a consideração contingente ganhou protagonismo no ciclo 2026 de M&A — menos deals, mais capital, mais disciplina de preço — e onde nascem as disputas.
- **A contabilização sob IFRS 3 e CPC 15:** mensuração a valor justo na data de aquisição, classificação entre passivo e instrumento patrimonial e o efeito das remensurações no resultado do comprador.
- **A fronteira crítica preço x remuneração:** quando o earn-out vinculado à permanência do vendedor deixa de ser contraprestação da aquisição e vira despesa de remuneração pós-combinação.
- **Um diagnóstico editável de 12 perguntas** para times de M&A, controladoria e auditoria interna avaliarem a estruturação, a mensuração e a governança de apuração do earn-out.
- **Próximos passos objetivos** com a MERC: due diligence e quality of earnings sobre a métrica-gatilho, mensuração de valor justo da consideração contingente e suporte à contabilização da combinação de negócios.

Material de aplicação prática elaborado pela MERC Group a partir do artigo “Em ano de menos deals e mais capital, o earn-out vira o campo de batalha do M&A”, publicado em junho de 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*.

O earn-out adia o desacordo, não o resolve. A diferença entre um mecanismo de ponte e um litígio em formação está na métrica — definida com precisão contábil, apurada com governança e mensurada a valor justo desde o *primeiro dia*.

Quando o preço não fecha, o contrato *estica*.

O QUE ACONTECEU

O mercado brasileiro de M&A em 2026 opera sob um padrão claro: menos operações, mais capital por operação e disciplina de preço reforçada por juros altos e ano eleitoral. Nesse ambiente, a distância entre a expectativa do vendedor e a proposta do comprador raramente se fecha à vista — e o earn-out virou o instrumento padrão de ponte.

Na consideração contingente, parte do preço fica condicionada ao desempenho futuro do negócio adquirido: receita, EBITDA, margem, retenção de clientes ou marcos operacionais. O vendedor captura upside se entregar; o comprador paga o adicional apenas se o resultado se materializar.

Sob IFRS 3 e CPC 15, a consideração contingente integra o preço da combinação e é mensurada a valor justo na data de aquisição — o que exige modelar cenários, probabilidades e desconto a valor presente. A classificação entre passivo financeiro e instrumento patrimonial define o tratamento posterior.

Classificado como passivo, o earn-out é remensurado a valor justo a cada fechamento, com efeito no resultado do comprador: quanto melhor o desempenho da adquirida, maior o passivo — e maior a despesa. O paradoxo é contábil, não econômico, mas surpreende conselhos e investidores desavisados.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

A métrica-gatilho precisa de definição contábil, não comercial. “EBITDA” sem política de apuração, base normativa e regras de exclusão é convite a disputa. A definição deve prever tratamento de itens não recorrentes, mudanças de política contábil e efeitos de integração.

O valor justo inicial não é o valor máximo do contrato. A mensuração pondera cenários e probabilidades; registrar o teto (ou zero) distorce o goodwill e o resultado futuro. A modelagem exige premissas documentadas e defensáveis perante o auditor.

Earn-out atrelado à permanência é remuneração. Se o pagamento se extingue quando o vendedor deixa a companhia, a essência é contraprestação por serviços: despesa pós-combinação, fora do preço de aquisição — com efeito relevante em goodwill e resultado.

A apuração precisa de governança própria. Quem apura, quem audita a métrica, como se resolvem divergências e qual o acesso do vendedor aos números: sem esse desenho no contrato, a apuração vira arbitragem — no pior fórum e no pior momento.

Como isso afeta a *sua* companhia.

COMPRADOR ESTRATÉGICO

Modele o efeito do earn-out no resultado antes de assinar: passivo remensurado a valor justo transforma o sucesso da adquirida em despesa contábil. Prepare conselho e investidores para essa dinâmica — e defina a métrica com rigor de política contábil.

FUNDO DE PRIVATE EQUITY E VEÍCULO DE INVESTIMENTO

O earn-out afeta TIR e distribuições: mapeie o calendário de apuração e pagamento contra o ciclo do fundo. Na saída, earn-outs a receber exigem mensuração própria e afetam o waterfall — trate-os na modelagem, não como nota de rodapé.

VENDEDOR QUE PERMANECE NA GESTÃO

Entenda a fronteira entre preço e remuneração antes de aceitar cláusulas de permanência: além do efeito tributário, a estrutura muda a natureza do que você recebe. Negocie acesso à informação de apuração e mecanismos claros de resolução de divergência.

COMPANHIA ADQUIRIDA EM INTEGRAÇÃO

Mudanças de sistema, política contábil ou estrutura durante o período de earn-out contaminam a métrica. Estabeleça, desde o fechamento, um protocolo de medição que isole efeitos de integração — apurar depois, sem trilha, é impossível.

EMPRESA EM EXPANSÃO VIA AQUISIÇÕES SERIADAS

Padronize a estruturação: definição de métrica, modelo de mensuração, governança de apuração e contabilização. Uma esteira de M&A com earn-outs heterogêneos multiplica remensurações, disputas e exceções de auditoria a cada trimestre.

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 métrica-gatilho do earn-out tem definição contábil precisa, com base normativa e tratamento de itens não recorrentes?			
02. O contrato disciplina efeitos de mudanças de política contábil, de sistema e de perímetro durante o período de apuração?			
03. A consideração contingente foi mensurada a valor justo na data de aquisição, com cenários e probabilidades documentados?			
04. A classificação entre passivo financeiro e instrumento patrimonial foi analisada e fundamentada?			
05. O efeito das remensurações futuras no resultado do comprador foi simulado e comunicado à governança?			
06. Cláusulas de permanência do vendedor foram avaliadas quanto à fronteira preço x remuneração?			
07. A alocação do preço de compra (PPA) refletiu corretamente a consideração contingente no goodwill?			
08. Há protocolo formal de apuração: responsável, calendário, acesso à informação e resolução de divergências?			
09. A contabilidade da adquirida preserva trilha que permita apurar a métrica nas bases contratadas?			
10. O quality of earnings da diligência validou a base histórica da métrica escolhida?			
11. Os efeitos tributários do earn-out (comprador e vendedor) foram mapeados na estruturação?			
12. As divulgações em notas explicativas cobrem natureza, montantes e incertezas da consideração contingente?			

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 e quality of earnings sobre a métrica-gatilho, mensuração de valor justo da consideração contingente, suporte à alocação do preço de compra (PPA) e à contabilização sob CPC 15/IFRS 3, e avaliação da governança de apuração do earn-out.

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 (R1) — Combinação de Negócios.
- CPC 46 — Mensuração do Valor Justo.
- CPC 48 — Instrumentos Financeiros (classificação e mensuração de passivos).
- CPC 25 — Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes (interações em disputas).
- NBC TA 540 — Auditoria de Estimativas Contábeis.

REFERÊNCIAS INTERNACIONAIS

- IFRS 3 — Business Combinations (contingent consideration).
- IFRS 13 — Fair Value Measurement.
- IFRS 9 — Financial Instruments (remensuração de passivos).

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.