

Quem está *pronto* capta primeiro.

As ofertas subsequentes de ações na B3 captaram cerca de R\$ 22 bilhões no primeiro semestre de 2026 — crescimento da ordem de 436% na comparação anual — enquanto a janela de IPOs segue restrita. O que separa uma oferta fluida de uma janela perdida raramente é o timing: é a qualidade da informação contábil que a sustenta. Este material transforma readiness, asseguração e carta de conforto em um roteiro prático de preparação.

O que este material te *entrega*.

■ **A leitura do ciclo decodificada:** por que o follow-on — e não o IPO — lidera a retomada do mercado de capitais em 2026, e o que isso significa para companhias listadas que avaliam captar na próxima abertura de liquidez.

■ **O conceito de readiness traduzido em prática:** o estado de prontidão contábil e de controles que permite decidir uma oferta em semanas — demonstrações no padrão exigido, fechamentos tempestivos e informação que resiste à diligência sem imprevisto.

■ **Oferta primária versus secundária:** como a natureza da operação desloca o foco da diligência — destinação de recursos, solvência e projeções de um lado; histórico, passivos e contingências do outro — e o que preparar em cada caso.

■ **Um diagnóstico editável de 12 perguntas** para conselho, CFO e controladoria medirem a prontidão real da companhia para acessar o mercado — da qualidade do fechamento à antecipação da carta de conforto.

■ **Próximos passos objetivos** com a MERC: diagnóstico de readiness, fortalecimento de controles sobre o reporte, execução de revisões e auditorias e suporte à estruturação da carta de conforto.

Material de aplicação prática elaborado pela MERC Group a partir do artigo “O follow-on lidera a retomada do mercado de capitais — e por que readiness e assecuração definem o sucesso da oferta”, 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*.

A janela de liquidez ninguém controla. A prontidão para atravessá-la, sim. Quem trata a informação contábil como ativo estratégico negocia a oferta de posição de *força* — quem monta o número sob pressão do calendário paga em preço, em prazo ou em ambos.

O mercado reabriu pela porta do *follow-on*.

O QUE ACONTECEU

No primeiro semestre de 2026, as ofertas subsequentes de ações na B3 captaram cerca de R\$ 22 bilhões em oito operações — crescimento da ordem de 436% sobre o mesmo período do ano anterior, quando cerca de R\$ 4 bilhões foram levantados em cinco ofertas. Enquanto isso, a janela de IPOs permanece praticamente fechada, com reabertura consistente esperada apenas mais adiante.

A diferença de ritmo não é acaso. O IPO exige janela de apetite por risco, valuations generosos e disposição de precificar uma história sem histórico público — condições raras em ambiente de juros elevados. O *follow-on* parte de companhia já listada, com demonstrações públicas e preço de referência: depende menos de uma janela perfeita e mais da capacidade de aproveitar aberturas pontuais de liquidez.

A oferta pode ser primária — a companhia emite novas ações e os recursos vão ao caixa, ampliando o capital social — ou secundária, em que acionistas vendem participação e os recursos vão aos vendedores. A natureza da oferta muda o foco da diligência e a informação central a ser comunicada ao mercado.

Toda oferta se apoia em informação financeira verificada: demonstrações auditadas ou revisadas no padrão exigido e, em regra, a carta de conforto — manifestação do auditor independente, dentro de escopo e limites definidos, sobre informações financeiras do material da oferta. É esse conjunto que separa um prospecto sustentado de uma narrativa de captação.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

Readiness é exercício contábil, não de roadshow. Uma oferta comprime em poucas semanas uma exigência de informação construída ao longo de meses: demonstrações sólidas, controles que tornem o número rastreável e capacidade de responder à diligência em prazos curtos.

O custo de não estar pronto raramente é um “não”. Ele aparece como atraso — a janela que se fecha enquanto a companhia reconcilia números — ou como desconto, quando a fragilidade da informação eleva a percepção de risco e pressiona o preço da oferta.

A carta de conforto depende do que veio antes. Não é uma nova auditoria: confronta os dados do prospecto com os registros contábeis e as demonstrações já auditadas ou revisadas. Controles confiáveis tornam o procedimento fluido; bases frágeis o transformam em gargalo.

A consistência prospecto x contabilidade é o lastro da oferta. A aderência entre as informações financeiras do material da oferta e os registros contábeis não é formalidade — é o que sustenta a credibilidade da operação perante investidores e reguladores.

Como isso afeta a *sua* companhia.

COMPANHIA LISTADA AVALIANDO CAPTAR

Trate readiness como projeto permanente, não como reação à janela. Demonstrações no padrão exigido, fechamento tempestivo e controles que suportem escrutínio sem mobilização extraordinária são o que permite decidir uma oferta em semanas.

EMISSORA EM OFERTA PRIMÁRIA

O foco da diligência recai sobre destinação dos recursos, solvência e projeções. Prepare o racional de uso do capital com premissas rastreáveis até a contabilidade — e alinhe cedo o escopo da carta de conforto com o auditor.

ACIONISTA VENDEDOR EM OFERTA SECUNDÁRIA

A diligência se volta ao histórico, aos passivos e às contingências da companhia. Passivos mal divulgados e contingências subavaliadas aparecem na diligência — e custam preço. Organize a documentação antes do anúncio.

HOLDING E GRUPO COM MÚLTIPLAS EMISSORAS

Padronize políticas contábeis, calendários de fechamento e trilhas de auditoria entre as empresas do grupo. A companhia do grupo que estiver pronta primeiro captura a janela — a que não estiver espera o próximo ciclo.

EMPRESA EM EXPANSÃO RUMO AO MERCADO

Mesmo antes de listar, construa a disciplina de reporte que uma oferta exigirá: auditoria recorrente, controles internos documentados e governança da informação. Readiness construída com anos de antecedência é a que não custa desconto.

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 financeiras da companhia estão no padrão exigido para ofertas públicas, com auditoria ou revisão em dia?			
02. O fechamento contábil é tempestivo e confiável o suficiente para sustentar uma decisão de oferta em semanas?			
03. Os controles internos sobre o reporte financeiro estão documentados e testados?			
04. A companhia consegue responder a pedidos de diligência de coordenadores em prazos curtos, sem mobilização extraordinária?			
05. A natureza da oferta pretendida (primária x secundária) está definida, com o foco de diligência correspondente mapeado?			
06. O racional de destinação dos recursos (oferta primária) está construído sobre premissas rastreáveis até a contabilidade?			
07. Passivos e contingências relevantes estão adequadamente mensurados e divulgados?			
08. O escopo da carta de conforto foi discutido com o auditor independente com antecedência?			
09. As informações financeiras do prospecto têm trilha de conciliação com os registros contábeis?			
10. Indicadores e métricas divulgados ao mercado têm definição estável e conciliação documentada?			
11. Há governança formal (conselho, comitê de auditoria) acompanhando a preparação da oferta?			
12. A companhia aprendeu com o cronograma de ofertas anteriores — próprias ou do setor — para dimensionar prazos realistas?			

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

Diagnóstico de readiness para ofertas subsequentes, fortalecimento de controles internos sobre o reporte financeiro, execução de revisões e auditorias no padrão exigido, suporte à estruturação da carta de conforto e verificação da consistência entre prospecto e registros contábeis.

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

- Resolução CVM nº 160/2022 — ofertas públicas de distribuição de valores mobiliários.
- Resolução CVM nº 80/2022 — registro e prestação de informações de emissores.
- NBC TA 200 e demais normas de auditoria aplicáveis às demonstrações que instruem ofertas.
- NBC TR 2410 — revisão de informações intermediárias.
- Lei nº 6.404/1976 — aumento de capital e emissão de ações.

REFERÊNCIAS INTERNACIONAIS

- ISA 200 — Overall Objectives of the Independent Auditor.
- ISRE 2410 — Review of Interim Financial Information.
- SAS 72 / práticas internacionais de comfort letters em ofertas de valores mobiliários.

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.