

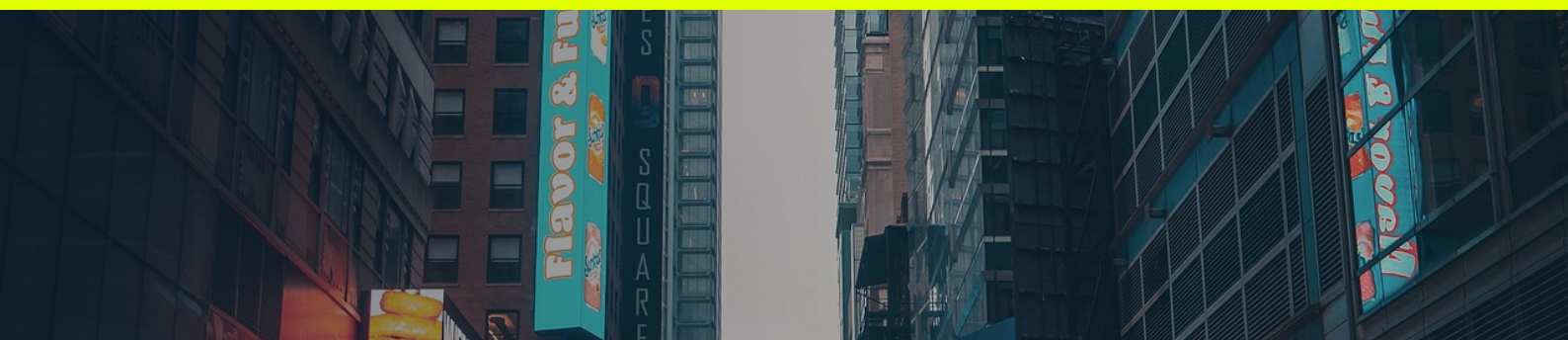
Vender bem uma empresa é um *processo*.

O que um assessor de M&A faz de fato — preparação, teaser, competição, diligência, negociação e fechamento — quanto custa, quando contratar e o que separa um processo conduzido de uma venda improvisada.

O que este material te *entrega*.

- **As fases do processo de M&A** do lado vendedor e comprador: preparação e valuation, materiais (teaser, infomemo), aproximação de contrapartes, ofertas, diligência, contratos e fechamento.
- **O que o assessor entrega de verdade:** competição entre compradores, disciplina de processo, blindagem da gestão e tradução entre o negócio e a linguagem de quem compra.
- **A estrutura de honorários explicada:** retainer e success fee, faixas típicas por porte de transação e os incentivos que cada desenho cria.
- **Um diagnóstico editável de 12 perguntas** para saber se a sua empresa está pronta para iniciar um processo — ou o que preparar antes de abrir conversas.
- **Próximos passos objetivos** com a MERC: preparação para venda, due diligence, valuation e assessoria integrada em transações.

Material de aplicação prática elaborado pela MERC Group a partir do artigo “M&A advisory: como funciona e quando contratar”, 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*.

O comprador faz dezenas de aquisições. O vendedor, uma na vida. O processo existe para equilibrar essa *assimetria*.

Da preparação ao fechamento, com *método*.

O QUE ACONTECEU

Um processo de venda conduzido começa meses antes do primeiro contato: **preparação** (arrumar números, resolver pendências societárias e fiscais, construir o valuation), materiais de marketing (teaser anônimo e information memorandum) e mapeamento de compradores estratégicos e financeiros.

A fase competitiva é onde o assessor paga o próprio custo: **múltiplas contrapartes em paralelo**, calendário controlado, ofertas não vinculantes comparáveis entre si e tensão competitiva mantida até a exclusividade — vendedor que negocia com um único comprador negocia sem alavanca.

Da oferta vinculante ao fechamento, o jogo vira defesa: **diligência do comprador**, negociação de contrato (preço, ajustes, declarações e garantias, indenizações, escrow) e condições precedentes. É onde deals morrem — e onde a preparação feita no início se converte em preço mantido.

O timing da contratação importa: assessor contratado **antes da abordagem** de um comprador interessado preserva a competição; contratado depois, negocia de posição defensiva. E nem toda empresa deve ir a mercado — processo iniciado e abortado queima reputação com compradores e funcionários.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

Preparação vale múltiplo. Números organizados, QoE antecipado e pendências resolvidas encurtam a diligência e sustentam o preço — cada surpresa descoberta pelo comprador vira desconto ou garantia.

Competição é a única alavanca real do vendedor. O papel central do assessor é criar e manter alternativas — inclusive a alternativa de não vender — até o último momento possível.

A gestão precisa continuar entregando. Um processo consome centenas de horas; sem assessor absorvendo o trabalho, o resultado operacional cai durante o processo — e o comprador reprecifica na diligência.

Success fee alinha, mas exige calibragem. Percentuais decrescentes por faixa de valor, pisos e aceleradores acima de metas criam incentivos diferentes — o desenho do contrato de assessoria merece a mesma atenção que o deal.

Como isso afeta a *sua* companhia.

SECURITIZADORA

Venda de originadores, carteiras ou da própria operação exige comprador que entenda o regime fiduciário — o universo é restrito e o mapeamento correto de contrapartes vale mais que processo amplo.

FIDC E GESTORA DE FUNDOS

Consolidação do setor em curso: valor está nos mandatos e na equipe; retenção de pessoas-chave e transição de cotistas são cláusulas centrais do contrato.

FINTECH

Compradores estratégicos pagam por tecnologia e base de clientes, financeiros pagam por unit economics: a tese de venda define a lista de contrapartes e o material — não o contrário.

HOLDING E GRUPOS EMPRESARIAIS

Desinvestimentos e carve-outs exigem separar o perímetro (contratos, pessoas, sistemas) antes de ir a mercado — vender divisão emaranhada no grupo desconta o preço.

EMPRESA EM EXPANSÃO

Nem toda conversa é venda total: minoritário estratégico, majoritário com earn-out ou fusão têm economias diferentes — o assessor certo apresenta o leque antes de abrir o processo.

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. Os sócios estão alinhados sobre vender, a que preço mínimo e em que estrutura?			
02. As demonstrações dos últimos 3 exercícios estão auditadas ou em padrão auditável?			
03. O valuation interno foi feito com método defensável (não apenas expectativa)?			
04. Pendências societárias, fiscais e trabalhistas relevantes foram mapeadas e endereçadas?			
05. As transações com partes relacionadas estão formalizadas e precificadas a mercado?			
06. A empresa opera sem dependência crítica dos sócios fundadores no dia a dia?			
07. Contratos com clientes e fornecedores têm cláusulas de mudança de controle mapeadas?			
08. O data room preliminar está montado com documentos essenciais?			
09. A lista de compradores potenciais (estratégicos e financeiros) foi construída?			
10. Há plano de comunicação para funcionários e clientes durante o processo?			
11. O contrato de assessoria (retainer, success fee, exclusividade, cauda) foi negociado com atenção?			
12. A gestão tem capacidade de tocar o negócio durante 6-12 meses de 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

Assessoria integrada em transações: preparação para venda (vendor readiness), valuation, due diligence buy-side e sell-side e suporte à negociação — com método de auditoria e foco 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

- Lei nº 6.404/1976 — alienação de controle, direitos de minoritários e deveres de administradores.
- CPC 15 — Combinação de negócios.
- Resolução CVM nº 85/2022 — OPAs (referência em transações com companhias abertas).
- CADE — Lei nº 12.529/2011 (atos de concentração: prazos e aprovação).

REFERÊNCIAS INTERNACIONAIS

- IFRS 3 — Business Combinations (IASB).
- IFRS 13 — Fair Value Measurement.
- Práticas internacionais de processos competitivos de M&A (referência de mercado).

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.