

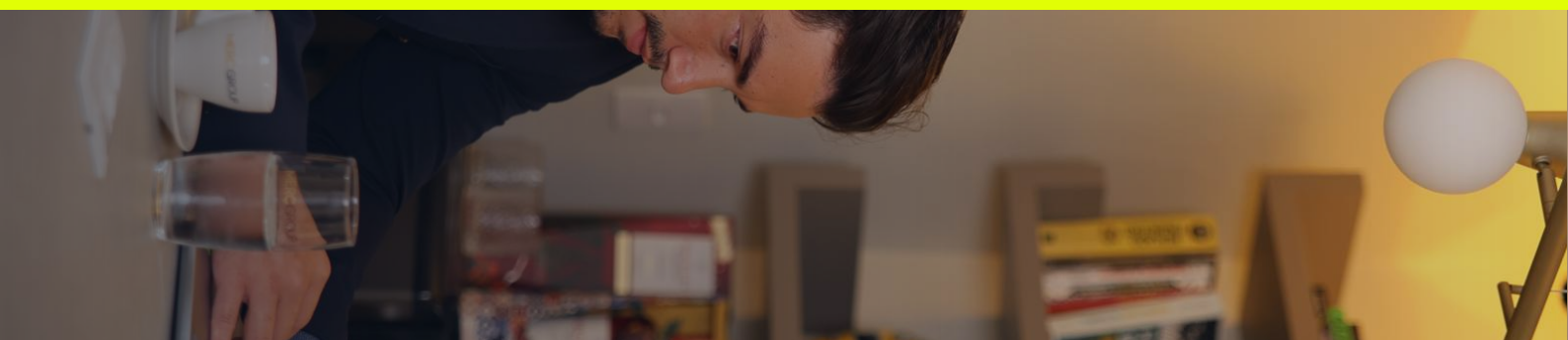
Menos negócios, mais *capital*.

O primeiro trimestre de 2026 confirmou a mudança de regime do M&A brasileiro: caiu o número de operações, subiu o capital investido. O mercado ficou seletivo — e a seletividade se ganha com due diligence mais profunda, valuation disciplinado e integração planejada. Este material organiza o novo padrão técnico das operações.

O que este material te *entrega*.

- **A leitura do novo ciclo:** por que a queda no número de operações com aumento do capital investido indica seletividade — não retração — e o que isso muda na régua de exigência sobre compradores e vendedores.
- **O novo padrão da due diligence:** como a análise assistida por IA amplia a cobertura de documentos e transações, e por que a tecnologia aumenta — e não substitui — a responsabilidade do julgamento profissional sobre os achados.
- **Quality of earnings como peça central:** a normalização de EBITDA, a separação entre resultado recorrente e eventos pontuais e a quantificação de achados que efetivamente ajustam preço e estrutura da operação.
- **Um diagnóstico editável de 12 perguntas** para compradores e vendedores medirem a prontidão para operar no ciclo de seletividade — da tese de investimento à integração pós-fechamento.
- **Próximos passos objetivos** com a MERC: due diligence financeira e contábil, quality of earnings, valuation independente e suporte à integração pós-aquisição.

Material de aplicação prática elaborado pela MERC Group a partir do artigo “M&A no 1T26: menos volume, mais capital — due diligence assistida por IA, quality of earnings e disciplina de valuation”, 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*.

Num mercado seletivo, o capital não escolhe a melhor história. Escolhe a história que sobrevive à *diligência*.

O M&A brasileiro trocou volume por *convicção*.

O QUE ACONTECEU

Os dados do primeiro trimestre de 2026 mostram um mercado de M&A com menos operações anunciadas e mais capital investido por operação. O padrão é típico de ciclos de juros altos e capital criterioso: transações menores e oportunistas saem do funil, e o capital se concentra em ativos de qualidade com tese clara.

A seletividade muda o jogo dos dois lados da mesa. Compradores fazem menos apostas e exigem mais convicção por aposta — o que significa diligência mais profunda, quantificação rigorosa de riscos e menos tolerância a ajustes pós-fechamento. Vendedores, por sua vez, competem pela atenção de um capital mais escasso.

A tecnologia entrou na sala de dados: ferramentas de análise assistida por IA passaram a cobrir populações inteiras de contratos, notas fiscais e lançamentos contábeis onde antes se trabalhava por amostragem — encurtando prazos e ampliando a superfície de detecção de anomalias.

O que não mudou: achado sem quantificação não ajusta preço. A cadeia que importa continua sendo tese de investimento, diligência que testa a tese, quantificação dos achados, tradução em ajuste de enterprise value ou proteção contratual — e integração que captura o valor projetado.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

A due diligence vira análise de população, não de amostra. Com leitura assistida de documentos e testes massivos de transações, o comprador passa a perguntar 'o que a análise de 100% da base mostra?' — e o vendedor que não conhece a própria base descobre os problemas na mesa de negociação.

O quality of earnings vira idioma da negociação. EBITDA normalizado, receita recorrente comprovada e capital de giro normalizado são o vocabulário em que preço e earn-out são discutidos — quem chega sem esses números negocia no escuro.

O valuation exige disciplina de premissas. Em juros altos, cada ponto de taxa de desconto e cada premissa de crescimento move o preço de forma material: a trilha de premissas precisa ser explícita, auditável e defensável diante do comitê de investimento.

A PMI deixa de ser pós-fácio. Operações concentradas e caras não toleram destruição de valor na integração: plano de PMI, sinergias quantificadas e governança dos primeiros 100 dias entram na diligência — antes da assinatura, não depois.

Como isso afeta a *sua* companhia.

COMPRADOR ESTRATÉGICO

Use a diligência para testar a tese, não para confirmá-la: defina hipóteses falseáveis, exija quantificação dos achados e traduza cada risco relevante em ajuste de preço, condição precedente ou proteção contratual.

FUNDO DE PRIVATE EQUITY

A disciplina de premissas do valuation é o que separa o retorno projetado do realizado. Documente o racional de cada premissa e submeta o modelo a cenários de estresse antes do comitê.

VENDEDOR EM PREPARAÇÃO

Antecipe a diligência do comprador: faça vendor due diligence, normalize o EBITDA antes que o outro lado o faça, e resolva passivos documentais — cada surpresa descoberta pelo comprador custa múltiplo.

EMPRESA EM EXPANSÃO POR AQUISIÇÕES

Construa capacidade interna de integração: pipeline sem PMI estruturada acumula aquisições que não viram resultado. Governança dos 100 dias e captura de sinergias precisam de dono e de métrica.

CONSELHO E COMITÊ DE AUDITORIA

Exija independência entre quem origina o negócio e quem o valida: valuation independente, diligência com mandato claro e reporte direto ao conselho reduzem o viés de confirmação nas operações relevantes.

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 tese de investimento está formalizada com hipóteses testáveis antes do início da diligência?			
02. O escopo da due diligence cobre as dimensões financeira, contábil, fiscal, trabalhista e operacional de forma integrada?			
03. A análise cobre a população completa de transações e contratos críticos — ou apenas amostras?			
04. Os achados da diligência são quantificados e classificados por impacto em preço, estrutura e contrato?			
05. O EBITDA foi normalizado com memória de cálculo dos ajustes e eventos não recorrentes?			
06. A qualidade da receita foi testada — recorrência, concentração de clientes e políticas de reconhecimento?			
07. O capital de giro normalizado foi definido e refletido no mecanismo de ajuste de preço?			
08. As premissas do valuation têm trilha documentada e foram testadas em cenários de estresse?			
09. Os passivos contingentes foram avaliados sob CPC 25 e refletidos em preço ou garantias contratuais?			
10. O plano de integração pós-aquisição existe antes da assinatura, com sinergias quantificadas e responsáveis?			
11. A governança da operação separa quem origina, quem avalia e quem aprova?			
12. Há trilha documental da diligência apta a suportar questionamento de cotistas, conselho ou reguladores?			

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 e contábil com análise de populações completas, quality of earnings, valuation independente com trilha de premissas auditável e suporte à integração pós-aquisição (PMI) com captura de sinergias.

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 e alocação do preço de compra.
- CPC 25 — provisões, passivos contingentes e ativos contingentes.
- CPC 46 — mensuração do valor justo.
- Lei 6.404/1976 — deveres fiduciários de administradores em operações societárias.
- NBC TA 500 — evidência de auditoria e uso de ferramentas de análise.

REFERÊNCIAS INTERNACIONAIS

- IFRS 3 — business combinations e purchase price allocation.
- IFRS 13 — fair value measurement.
- Práticas internacionais de quality of earnings e vendor due diligence.

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.