

Menos deals, *mais capital.*

O M&A brasileiro do 1T26 somou US\$ 17,7 bilhões em 256 operações: 43% menos deals, 114% mais valor. O cheque médio quase quadruplicou — e com ele a densidade exigida de valuation, due diligence e estrutura contábil das operações.

O que este material te *entrega*.

- **A leitura do novo padrão:** por que a concentração de capital por operação muda a equação de risco do comprador — e eleva o custo de cada erro de mensuração.
- **O que passa a ser exigido do valuation:** DCF com drivers explícitos e sensibilidade, comparáveis verdadeiramente comparáveis e bridge EV–equity com dívida líquida, contingências e working capital normalizado.
- **As três frentes que engrossaram na due diligence:** fiscal (transição CBS/IBS 2026–2033), trabalhista (passivos coletivos) e regulatória (perímetros setoriais que podem quebrar o deal).
- **Um diagnóstico editável de 12 perguntas** para vendedores, compradores e fundos testarem a prontidão da operação antes do term sheet.
- **Próximos passos objetivos** com a MERC: valuation defensável, due diligence integrada, PPA sob CPC 15 e vendor readiness para janelas de saída.

Material de aplicação prática elaborado pela MERC Group a partir do artigo “M&A no Brasil no 1T26: o novo padrão de menos operações e mais capital”, publicado em maio 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*.

Quando o cheque médio quadruplica, o erro de valuation não dilui na carteira: ele aparece *inteiro* no retorno.

O ciclo voltou *estratégico* — e mais denso.

O QUE ACONTECEU

O 1T26 registrou 256 operações de M&A no Brasil somando US\$ 17,7 bilhões — queda de 43% em quantidade e alta de 114% em valor sobre o 1T25. O país liderou a América Latina com cerca de 65% do volume financeiro regional; o valor médio por operação saltou de US\$ 18 milhões para US\$ 69 milhões.

Imobiliário liderou em número de operações, seguido por internet/software e bancos e investimentos; tecnologia e SaaS seguem concentrando a maior fatia do valor. Investidores passaram a priorizar deals maiores e mais defensáveis, com filtro de entrada mais rígido.

Em paralelo, o pipeline de acesso ao mercado público ganhou massa: dezenas de companhias com registro na CVM aguardam janela para IPO ou follow-on — e M&A maior e mais seletivo funciona como porta de saída pré-IPO ou consolidação rumo ao mercado.

A transição da reforma tributária adiciona uma dobra de cronograma: ano-teste em 2026, cobrança efetiva em 2027 e substituição gradual dos tributos até 2033 — com efeito direto sobre modelo financeiro, cláusulas de ajuste e preço.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

Valuation com banda mais estreita. DCF robusto com fundamentação setorial do beta, múltiplos de peers realmente comparáveis (SaaS vertical não é SaaS horizontal) e tratamento explícito de contingências no bridge EV-equity viram o padrão mínimo.

PPA ganha materialidade. Sob CPC 15/IFRS 3, intangíveis identificáveis — marca, carteira, tecnologia, non-compete — precisam de mensuração separada e metodologia robusta, sob pena de o goodwill residual ser questionado no impairment anual (CPC 01).

A reforma tributária entra no modelo do deal. Alvos com regimes especiais ou cadeia complexa exigem mapa de impacto CBS/IBS 2026–2033 com cenário base e sensibilidade — sem isso, o valuation precifica o passado tributário, não o futuro operacional.

Regulatório quebra deal. Perímetros setoriais em movimento (pagamentos, ativos virtuais, saúde, energia) mudam a elegibilidade do próprio negócio-alvo: a diligência regulatória precisa vir antes da proposta vinculante, não depois.

Como isso afeta a *sua* companhia.

VENDEDOR EM PREPARAÇÃO

Vendor readiness virou diferencial de preço: demonstrações auditadas, contingências mapeadas e dataroom organizado encurtam a diligência e reduzem o desconto por incerteza.

COMPRADOR ESTRATÉGICO

Em cheque concentrado, exija cobertura de diligência proporcional: fiscal com cenário de reforma, trabalhista com passivo coletivo e regulatória com perímetro setorial atualizado.

FUNDO DE PRIVATE EQUITY

A tese de saída precisa considerar as duas portas — estratégico e mercado público. Trilha de auditoria e governança desde o entry elevam o múltiplo nas duas.

EMPRESA FAMILIAR OU HOLDING

Consolidação setorial favorece quem chega organizado: estrutura societária limpa, imóveis e ativos não operacionais segregados e sucessão endereçada aceleram qualquer transação.

STARTUP OU SCALE-UP

Com filtro de entrada mais rígido, métricas precisam conciliar com contabilidade e bancos: ARR, churn e unit economics sem trilha contábil são desconto garantido no valuation.

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 do alvo (ou da sua empresa) são auditadas e sem ressalvas pendentes?			
02. O valuation tem DCF com drivers explícitos, sensibilidade e fundamentação setorial das premissas?			
03. Os múltiplos usados vêm de comparáveis efetivamente semelhantes em modelo e estágio?			
04. O bridge entre enterprise value e equity value trata dívida, contingências e working capital normalizado?			
05. O impacto da transição CBS/IBS 2026–2033 sobre o alvo foi modelado com cenários?			
06. As contingências fiscais, trabalhistas e cíveis estão quantificadas e refletidas em preço ou garantias?			
07. A diligência regulatória confirmou a elegibilidade do negócio-alvo no perímetro setorial vigente?			
08. O PPA está planejado com identificação de intangíveis e metodologia definida antes do fechamento?			
09. Cláusulas de ajuste pós-fechamento (preço, earn-out, indenização) refletem os achados da diligência?			
10. O cronograma do deal considera aprovações regulatórias e concorrenciais realistas?			
11. Métricas operacionais (ARR, MRR, churn) conciliam com contabilidade e extratos bancários?			
12. Há plano de integração (PMI) esboçado antes da assinatura, com sinergias quantificadas?			

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

Valuation defensável (DCF, múltiplos, intangíveis), due diligence financeira, fiscal e regulatória integrada, PPA sob CPC 15 e vendor readiness — da preparação ao pós-fechamento.

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) / NBC TG 15 — Combinação de Negócios.
- CPC 01 / NBC TG 01 — Redução ao Valor Recuperável; CPC 04 — Ativo Intangível.
- CPC 47 / NBC TG 47 — Receita de Contrato com Cliente; CPC 06 (R2) — Arrendamentos.
- Lei Complementar nº 214/2025 e Decreto nº 12.955/2026 — transição tributária no modelo do deal.
- Resolução BCB nº 119/2021 — PLD/FT quando o alvo é do setor financeiro.

REFERÊNCIAS INTERNACIONAIS

- IFRS 3 — Business Combinations; IAS 36 — Impairment of Assets.
- IAS 38 — Intangible Assets; IFRS 15 — Revenue from Contracts with Customers.
- IFRS 16 — Leases.

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.