

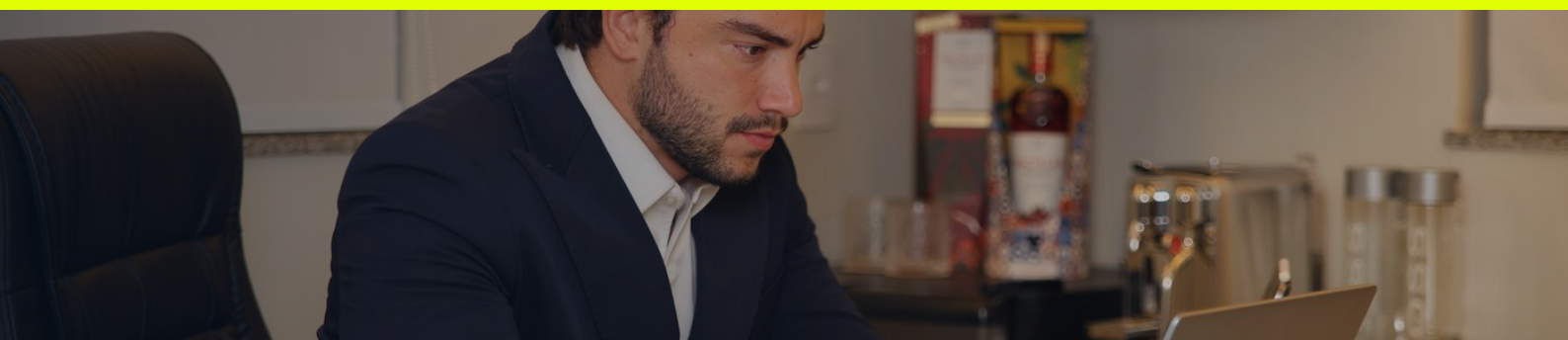
Menos negócios, mais capital — e a régua da *diligência* subiu.

O primeiro trimestre de 2026 registrou o maior volume financeiro de M&A em cinco anos — cerca de US\$ 15,9 bilhões, alta de 30% — com queda expressiva no número de operações. Cada deal concentra mais capital, mais escrutínio e menos tolerância a surpresa: quality of earnings, valuation defensável e alocação do preço de compra viram o centro do jogo. Este material traduz o novo ciclo em um roteiro de preparação para quem compra e para quem vende.

O que este material te *entrega*.

- **O novo perfil do ciclo decodificado:** por que o M&A brasileiro de 2026 combina volume financeiro recorde com menos operações — e o que a concentração de capital por deal muda no processo de decisão.
- **O quality of earnings como peça central:** a análise que separa o resultado recorrente do contábil — normalizações, ajustes e a base real sobre a qual múltiplo e preço se sustentam.
- **Da assinatura ao balanço:** valuation defensável, alocação do preço de compra (PPA) sob IFRS 3/CPC 15 e o efeito de intangíveis e goodwill nos resultados futuros do comprador.
- **Um diagnóstico editável de 12 perguntas** para compradores e vendedores medirem a prontidão para um processo de diligência no padrão do novo ciclo.
- **Próximos passos objetivos** com a MERC: due diligence financeira e quality of earnings, valuation independente, suporte ao PPA e vendor assistance para quem se prepara para vender.

Material de aplicação prática elaborado pela MERC Group a partir do artigo “Menos negócios, mais capital por operação — por que o novo ciclo de M&A eleva a régua da due diligence”, publicado em julho 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 capital se concentra em poucos deals, cada premissa vale mais. O comprador paga pelo resultado que se repete — não pelo que a contabilidade mostrou uma vez. E quem vende preparado defende o preço com *evidência*, não com narrativa.

O capital voltou — mas ficou *seletivo*.

O QUE ACONTECEU

Os dados do primeiro trimestre de 2026 desenharam o ciclo: volume financeiro de aproximadamente US\$ 15,9 bilhões — o maior para o período em cinco anos, alta de cerca de 30% — com número de operações em queda expressiva. Menos deals, cheques maiores, decisões mais lentas e diligência mais profunda.

A concentração setorial reforça o padrão: tecnologia e software, mercado imobiliário e serviços financeiros lideram, setores em que o valor está em receita recorrente, carteiras e intangíveis — ativos cuja avaliação depende diretamente da qualidade da informação contábil.

Nesse ambiente, o quality of earnings deixou de ser etapa protocolar. A análise que reconstrói o EBITDA recorrente — expurgando efeitos não recorrentes, normalizando práticas contábeis e testando a sustentabilidade das margens — passou a definir preço, earn-out e até a viabilidade da operação.

O rigor se estende ao pós-fechamento: a alocação do preço de compra sob IFRS 3 e CPC 15 identifica e mensura intangíveis adquiridos — carteira de clientes, marca, tecnologia — e determina o goodwill. Feita sem método, contamina depreciações, amortizações e testes de impairment por anos.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

A diligência começa no dado, não no data room. Compradores sofisticados testam a rastreabilidade: do número gerencial ao razão, do contrato à receita. Vendedores que não reconstroem essa trilha assistem ao desconto se formar item a item.

O EBITDA ajustado precisa sobreviver ao QoE. Ajustes agressivos — “não recorrentes” que se repetem, sinergias antecipadas, capitalizações generosas — são revertidos na diligência. O múltiplo aplicado sobre base inflada não fecha conta: o preço cai ou o deal morre.

O valuation exige premissas defensáveis. Projeções descoladas do histórico, taxas de desconto sem fundamentação e cenários únicos não resistem ao comitê de investimento — nem, depois, ao teste de impairment do goodwill gerado.

O PPA virou parte da tese, não formalidade. A alocação define o perfil de amortização e o resultado contábil pós-deal. Antecipar a discussão — antes do fechamento — evita surpresas no primeiro balanço consolidado e disputas sobre earn-out baseado em métricas contaminadas.

Como isso afeta a *sua* companhia.

COMPRADOR ESTRATÉGICO

Dimensione a diligência ao tamanho do cheque, não ao cronograma do vendedor: QoE completo, diligência fiscal e trabalhista integradas e PPA preliminar antes do fechamento. A surpresa que a diligência não encontrou, o balanço consolidado encontra.

FUNDO DE PRIVATE EQUITY

Em ciclo seletivo, a disciplina de entrada define o retorno: base de EBITDA validada, alavancagem calibrada ao caixa real e mapa de riscos com preço. E prepare a saída desde a entrada — o comprador do seu ativo fará o QoE que você deveria ter feito.

VENDEDOR EM PREPARAÇÃO

Vendor assistance não é custo, é defesa de preço: arrume a contabilidade, documente ajustes de EBITDA defensáveis e antecipe os achados antes que o comprador os precifique em dobro. Quem chega auditado negocia; quem chega informal explica.

COMPANHIA DE TECNOLOGIA E SOFTWARE

Receita recorrente é o ativo — e o alvo da diligência: reconhecimento sob CPC 47, churn real, custo de aquisição capitalizado e métricas (ARR, MRR) conciliadas à contabilidade. A distância entre o pitch e o razão é o desconto.

CONSELHO E SÓCIOS EM DECISÃO DE M&A

Exijam a visão completa antes de aprovar: QoE, valuation com cenários, efeitos contábeis do PPA e plano de integração. A operação que só se sustenta no cenário-base otimista não é tese de investimento — é esperança com assessoria.

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. O EBITDA ajustado da companhia (própria ou alvo) tem cada ajuste documentado e defensável?			
02. A trilha do número gerencial ao razão contábil é reconstruível (receitas, margens, métricas divulgadas)?			
03. O reconhecimento de receita segue política formal e aderente ao CPC 47, inclusive em contratos complexos?			
04. Passivos fiscais, trabalhistas e cíveis estão mapeados, mensurados e suportados por avaliação jurídica?			
05. O capital de giro normalizado foi calculado e confrontado com a sazonalidade real do negócio?			
06. As projeções do valuation partem do histórico validado, com premissas documentadas e cenários alternativos?			
07. A taxa de desconto e os múltiplos de referência têm fundamentação técnica?			
08. A alocação preliminar do preço de compra (PPA) foi estimada antes do fechamento?			
09. Intangíveis adquiridos (carteira, marca, tecnologia) têm metodologia de mensuração definida?			
10. O efeito do deal no resultado contábil pós-fechamento (amortizações, earn-out, goodwill) foi simulado?			
11. Métricas operacionais divulgadas (ARR, churn, LTV) são conciliadas à contabilidade?			
12. Há plano de integração contábil (políticas, sistemas, consolidação) para o dia seguinte ao fechamento?			

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, valuation independente com metodologia de mercado financeiro, suporte à alocação do preço de compra (PPA) sob CPC 15/IFRS 3 e vendor assistance para companhias em preparação para venda.

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 47 — Receita de Contrato com Cliente.
- CPC 46 — Mensuração do Valor Justo.
- CPC 01 (R1) — Redução ao Valor Recuperável de Ativos (impairment de goodwill).
- NBC TA 540 — Auditoria de Estimativas Contábeis.

REFERÊNCIAS INTERNACIONAIS

- IFRS 3 — Business Combinations.
- IFRS 15 — Revenue from Contracts with Customers.
- IAS 36 — Impairment of Assets.

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.