

A venda começa *antes* do comprador.

Vendor readiness: como preparar demonstrações, EBITDA, contingências e data room antes de abrir a due diligence — e por que cada semana de preparação protege múltiplo e preço.

O que este material te *entrega*.

- **O conceito em uma página:** vendor readiness é preparar a empresa para resistir à due diligence do comprador — demonstrações, qualidade de resultado, contingências e informação organizada — antes de ir a mercado.
- **Onde os deals perdem valor:** ajustes de EBITDA descobertos pelo comprador, contingências não mapeadas, capital de giro mal definido e data room desorganizado — cada um vira desconto de preço ou retenção em escrow.
- **A lógica do quality of earnings vendor-side:** normalizar o EBITDA com as suas premissas, documentadas, antes que o assessor do comprador o faça com as dele.
- **Um diagnóstico editável de 12 perguntas** para medir a prontidão da sua empresa para um processo de venda — de 12 a 6 meses antes do mandato.
- **Próximos passos objetivos** com a MERC: auditoria de demonstrações, vendor due diligence, normalização de EBITDA e preparação de data room.

Material de aplicação prática elaborado pela MERC Group a partir do artigo "Vendor readiness: como preparar sua empresa para venda", 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*.

Quem chega despreparado à due diligence negocia *na defensiva* — e cada surpresa descoberta pelo comprador tem preço.

O comprador vai testar tudo. A pergunta é *quando* você descobre as respostas.

O CONTEXTO

Todo processo de venda passa por due diligence: o comprador testa demonstrações financeiras, qualidade do EBITDA, capital de giro, endividamento, contingências fiscais e trabalhistas, contratos e governança — com assessores especializados e viés conservador.

Vendor readiness é antecipar esse teste: a própria empresa (ou seu assessor) identifica e trata as fragilidades antes de abrir os números ao mercado, transformando surpresas em temas endereçados.

A assimetria é conhecida: problema identificado pelo vendedor é tema de negociação; problema descoberto pelo comprador é desconto — e abala a confiança no restante da informação apresentada.

Em processos competitivos, a qualidade da informação define o ritmo: empresas com demonstrações auditadas, EBITDA normalizado documentado e data room estruturado mantêm múltiplos compradores engajados — e poder de negociação.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

Demonstrações auditadas são o ingresso. Dois a três exercícios auditados sem modificação de opinião são o padrão esperado por compradores estratégicos e fundos; começar a auditoria na véspera do processo custa prazo e credibilidade.

EBITDA normalizado com evidência. Itens não recorrentes, despesas de sócios, operações com partes relacionadas e efeitos contábeis não caixa: cada ajuste precisa de memória de cálculo e documentação — ou será glosado na diligence.

Contingências mapeadas e mensuradas. Fiscais, trabalhistas, cíveis e regulatórias, com classificação de risco e valores atualizados: o mapa completo permite negociar caps, baskets e escrow em vez de aceitar retenções genéricas.

Capital de giro definido cedo. A definição do nível normal de capital de giro — base do ajuste de preço no fechamento — é uma das negociações mais técnicas do SPA; quem chega com série histórica consistente define a régua.

Como isso afeta a *sua* companhia.

SÓCIO FUNDADOR PREPARANDO SAÍDA

Separe finanças pessoais e da empresa com antecedência: despesas de sócios, ativos de uso pessoal e operações informais são os ajustes mais comuns — e os que mais geram desconforto na mesa.

EMPRESA FAMILIAR SEM AUDITORIA PRÉVIA

O primeiro exercício auditado costuma revelar ajustes relevantes (receita, estoques, provisões): fazer isso dois anos antes do processo transforma o problema em história resolvida.

EMPRESA COM INVESTIDOR FINANCEIRO

Fundos exigem exit organizado: vendor due diligence formal acelera o processo, reduz retrabalho com múltiplos interessados e sustenta o valuation da tese de saída.

GRUPO COM MÚLTIPLAS ENTIDADES

Carve-out ou venda de divisão exige demonstrações segregadas defensáveis: alocações de custos corporativos e operações intragrupo serão testadas linha a linha.

EMPRESA EM EXPANSÃO AVALIANDO OFERTAS NÃO SOLICITADAS

Mesmo sem processo formal, prontidão permanente encurta a distância entre a oferta e o fechamento — e evita negociar exclusividade sem saber o que a diligence vai encontrar.

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 empresa possui ao menos 2 exercícios de demonstrações auditadas sem modificação de opinião?			
02. O EBITDA normalizado está calculado, com memória e evidência de cada ajuste?			
03. Despesas de sócios e operações com partes relacionadas estão identificadas e quantificadas?			
04. As contingências fiscais, trabalhistas e cíveis estão mapeadas, classificadas e atualizadas?			
05. A posição fiscal (parcelamentos, créditos, teses em discussão) está documentada?			
06. Há série histórica mensal consistente de capital de giro dos últimos 24 meses?			
07. O endividamento total (incluindo itens quase-dívida) está conciliado e documentado?			
08. Contratos relevantes (clientes, fornecedores, aluguel, dívida) estão vigentes, assinados e localizáveis?			
09. Cláusulas de mudança de controle nos contratos relevantes foram identificadas?			
10. A estrutura societária está regularizada, sem pendências de registro ou acordos informais?			
11. Um data room virtual estruturado pode ser montado em menos de 30 dias?			
12. As projeções do plano de negócios são conciliadas com o histórico e defensáveis?			

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

Vendor due diligence e quality of earnings vendor-side, auditoria de demonstrações, normalização de EBITDA, mapa de contingências e preparação de data room — com leitura de 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

- CPC 26 / NBC TG 26 — apresentação das demonstrações contábeis.
- CPC 25 / NBC TG 25 — provisões, passivos contingentes e ativos contingentes.
- CPC 05 / NBC TG 05 — divulgação sobre partes relacionadas.
- NBC TA 700 — formação da opinião do auditor independente.
- Lei nº 6.404/1976 — sociedades por ações (demonstrações e responsabilidades).

REFERÊNCIAS INTERNACIONAIS

- IFRS — International Financial Reporting Standards (IASB).
- IAS 37 — Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets (IASB).
- Práticas internacionais de vendor due diligence e quality of earnings em M&A.

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.