CHECKLIST · AQUISIÇÃO

Checklist de aquisição de empresas do lado do comprador

A trilha completa para comprar uma empresa, da decisão estratégica à conclusão, sem pular as etapas que protegem o preço.

AQUISIÇÃO

ITENS
18 itens em 5 etapas

TEMPO
De 3 a 9 meses por transação, conforme porte e complexidade

FREQUÊNCIA
A cada oportunidade de aquisição, do primeiro contato ao fechamento

01
Estratégia antes do alvo

02
Due diligence define o preço

03
Sinergia não se paga adiantado

Como usar este checklist

Comprar uma empresa não acontece de uma vez: é uma trilha em que cada etapa reduz a incerteza da seguinte. Quem pula etapas descobre os problemas depois de assinar, quando já não há como renegociar o preço. Use esta lista na ordem e só avance quando a etapa anterior tiver resposta clara.

PARA QUEM

- CFOs, controllers, sócios e times de M&A que avaliam a compra de uma empresa

LEGENDA

- Marque cada item ao concluir
- `CRÍTICO` não pode ficar para depois

RESPONSÁVEL

PERÍODO

REVISADO POR

01 Estratégia e triagem do alvo

Decida por que comprar antes de decidir o que comprar.

- [ ] 1.1 **Escreva a tese da aquisição e o critério de sucesso em uma página**
  Diga o que a compra resolve: mercado, produto, capacidade ou escala. Defina também o que faria você desistir do negócio.
- [ ] 1.2 **Faça a análise preliminar do alvo contra a tese**
  Compare porte, margem, carteira de clientes e encaixe operacional. Alvo que não passa nesse filtro não merece o custo de uma due diligence.
- [ ] 1.3 **Levante os dados públicos do alvo antes do primeiro contato**
  Demonstrações publicadas, processos judiciais, situação cadastral e fiscal, notícias e reputação. Isso já aponta riscos e prepara as perguntas certas.

02 Aproximação e oferta não vinculante

Abra a conversa com regras claras e uma primeira faixa de preço.

- [ ] 2.1 **Assine o acordo de confidencialidade antes de receber qualquer dado**
  Defina o que é informação confidencial, quem pode acessá-la, o prazo e a proibição de aliciar funcionários e clientes do alvo.
- [ ] 2.2 **Formalize a carta de intenções com escopo, cronograma e exclusividade**
  A carta registra o interesse e as regras do processo. Em geral só confidencialidade e exclusividade são vinculantes; deixe isso escrito.
- [ ] 2.3 **Monte o valuation inicial com pelo menos dois métodos**
  Fluxo de caixa descontado e múltiplos de empresas comparáveis. Trabalhe com faixa de valor, não com número único, porque os dados ainda são preliminares.
- [ ] 2.4 **Apresente a oferta não vinculante com premissas explícitas**
  Informe a faixa de preço e as condições: due diligence satisfatória, nível de dívida líquida e capital de giro considerados, forma de pagamento.

03 Due diligence

Abra a sala de dados e confirme, frente por frente, o que foi prometido.

- [ ] 3.1 **Organize a sala de dados com lista de pedidos, responsáveis e prazos**
  Cada frente registra perguntas, respostas e pendências. Pedido sem resposta no prazo é um sinal a ser levado para a negociação.

- [ ] 3.2 **Faça a diligência financeira e tributária com foco em passivos ocultos** CRÍTICO
  Contingências fiscais e trabalhistas, impostos parcelados, créditos tributários sem lastro e diferenças entre o fiscal e o contábil.

- [ ] 3.3 **Revise contratos, litígios, licenças e propriedade intelectual**
  Procure cláusulas de mudança de controle, que permitem a clientes, fornecedores ou credores rescindir o contrato quando a empresa é vendida.

- [ ] 3.4 **Teste a carteira comercial: concentração, churn e preço praticado**
  Veja quanto da receita vem dos 10 maiores clientes e se os contratos se renovam. Receita concentrada em poucos clientes vale menos.

- [ ] 3.5 **Avalie cultura, pessoas-chave, tecnologia, governança e riscos operacionais**
  Mapeie quem precisa ficar e com qual incentivo, o estado dos sistemas e a dependência de fundadores. Comece a desenhar a integração em paralelo.

04 Qualidade dos resultados e valuation final

Transforme os achados da due diligence em números e em preço.

- [ ] 4.1 **Ajuste o EBITDA reportado pela qualidade dos resultados** CRÍTICO
  Retire receitas e despesas não recorrentes, normalize pró-labore e transações com partes relacionadas. O preço deve se apoiar no EBITDA recorrente.

- [ ] 4.2 **Feche a ponte entre valor da firma e valor do equity** CRÍTICO
  Desconte a dívida líquida e os itens similares a dívida, como contingências prováveis e tributos parcelados, e ajuste o capital de giro ao nível normalizado.

- [ ] 4.3 **Refaça a modelagem do alvo e o valuation final com os dados auditados**
  Separe o valor da empresa como ela é do valor das sinergias. Como regra de bolso, sinergias ainda não capturadas não deveriam entrar integralmente no preço.

05 Estruturação, contratos e conclusão

Proteja no contrato o que a due diligence não conseguiu eliminar.

- [ ] 5.1 **Defina estrutura, mecanismo de preço e financiamento da compra**
  Compra de quotas ou de ativos, preço fixo na data-base ou com ajuste no fechamento, parcela à vista, earn-out e fonte dos recursos com covenants viáveis.

- [ ] 5.2 **Negocie declarações, garantias, indenizações e valor retido**
  Cada risco relevante da due diligence precisa de uma proteção: cláusula de indenização, retenção de parte do preço ou conta garantia com prazo definido.

☐ 5.3 **Cumpra as condições precedentes e execute o plano de integração do primeiro dia**

Aprovações societárias e regulatórias, quando exigidas, e um plano dos primeiros 100 dias com responsáveis, metas e controle de caixa desde a conclusão.

O erro mais caro

Fechar o preço na empolgação da oferta e tratar a due diligence como formalidade. Quando o EBITDA ajustado, a dívida líquida e os passivos ocultos aparecem depois da assinatura, o comprador já pagou por um resultado que não existe. Pular etapas é o caminho mais rápido para pagar caro demais.

PRÓXIMO PASSO

Quer ir além? A aula de valuation mostra como montar o fluxo de caixa descontado e a ponte até o valor do equity que sustentam a sua oferta.



Alysson Guimarães
@alyssonguimaraes

CEO e cofundador da LeverPro, plataforma de FP&A e gestão financeira corporativa. Engenheiro pela UFMG, pós-graduado em Controladoria e Finanças e MBA Executivo pelo Insper.

A LeverPro automatiza o fechamento, o orçamento e as análises do financeiro. Conheça em leverpro.com.br