



Checklist – Os 10 documentos que todo comprador sério vai pedir

#	Documento / Informação	O que o comprador avalia
1	Demonstrativos financeiros (3-5 anos)	Consistência de resultados, lucro, fluxo de caixa e evolução do negócio
2	Declarações de IRP//CSLL e certidões negativas	Riscos fiscais e conformidade tributária
3	Contratos de trabalho e organograma	Dependência do dono, estabilidade da equipe e riscos trabalhistas
4	Lista de clientes recorrentes	Previsibilidade de receita e grau de concentração
5	Contratos dos principais fornecedores	Risco de ruptura operacional e dependência externa
6	Contrato de aluguel ou documentação do imóvel	Segurança da operação e continuidade do ponto
7	Relatório de valuation preliminar	Coerência entre preço pedido, números e riscos
8	Plano de transição do dono	Continuidade do negócio após a venda
9	Due diligence interna (passivos mapeados)	Transparência, riscos ocultos e impacto no preço
10	Projeções financeiras (3 anos)	Potencial de crescimento e retorno do investimento