



Checklist Avançado de Due Diligence 360°

Guia prático para compra segura de empresas no Brasil

1. Financeira / Contábil

- DRE, Balanço e Fluxo de Caixa (36 meses)
- Conciliação bancária (contas correntes x extratos)
- Ajustes pro forma (despesas pessoais, receitas não recorrentes)
- Detalhamento de contas a receber (aging, provisão)
- Giro de estoque e obsolescência
- Estoques e inventário em laudo físico
- Itens não lançados (adiantamentos, empréstimos a sócios)
- Dívidas intercompanhias e passivos ocultos
- Contratos financeiros (financiamentos, garantias)

2. Fiscal / Tributária

- Regime tributário adotado e aderência
- Certidões (federal, estadual, municipal)
- Dívidas ativas e parcelamentos
- Auto de infração ou notificações fiscais
- Incentivos fiscais vigentes e riscos de revogação
- Verificação de retenções e obrigações acessórias
- Apuração de impostos diretos e indiretos (ISS, ICMS, PIS/COFINS, IR/CSLL)
- Créditos tributários potenciais e riscos de estorno

3. Trabalhista / Previdenciária

- Folha de pagamento detalhada + encargos
- eSocial e obrigações acessórias cumpridas
- Férias / 13º / provisões acumuladas
- Passivos trabalhistas (reclamações, demandas)
- Terceirização correta e risco de vínculo
- Acordos coletivos e convenções aplicáveis
- Insalubridade / periculosidade / segurança do trabalho
- Contratos com executivos, comissões e benefícios

4. Legal / Contratual / Propriedade Intelectual

- Contrato social / estatuto / alterações societárias
- Acordos de sócios, vesting ou pactos prévios

- Contratos com clientes, fornecedores, franquia, locação, licenças
- Direitos de propriedade intelectual (marca registrada, patentes, software)
- Cessões de direitos autorais / codificação / contratos de desenvolvedores
- Licenças regulatórias vigentes (ambiental, sanitária, alvarás)
- Compliance e LGPD (políticas, bases legais, DPO, backups)
- Processos judiciais ativos e passivos contingentes

5. Operacional / Comercial / Tecnologia

- Processos operacionais principais documentados
- KPIs relevantes (NPS, SLA, churn, CAC, LTV)
- Funil de vendas e métricas por canal
- Dependência de planilhas ou sistemas manuais
- Infraestrutura tecnológica (ERP, CRM, integrações)
- Riscos de vendor lock-in, APIs fechadas ou contratos críticos
- Inventário físico de ativos operacionais (máquinas, TI)
- Contratos de manutenção, suporte e licenças de software

6. Ajustes de preço / Garantias

- Capital de giro alvo e fórmula de ajuste
- Dívidas líquidas apuradas
- Contingências identificadas e provisões sugeridas
- Escrow / retenção / prazos e regras de liberação
- Reps & Warranties com prazos de sobrevivência
- Cláusulas de indenização, franquia e teto
- Condições precedentes para o closing
- Mecanismos de arbitragem/resolução de litígios

7. Integração pós-closing (aspectos finais de DD)

- Plano de transição do vendedor / contrato de permanência
- Transferências de sistemas, acessos, chaves de criptografia
- Treinamento e documentação para a equipe
- Comunicação com clientes/fornecedores/colaboradores-chave
- Inventário real para efeitos do closing
- Controle de versões documentais e backups finais

