

Você Está Pronto para Vender Sua Empresa?
O que realmente importa para o deal acontecer em 2025



Visão do Sócio

Na Providencia & Co., nosso papel como boutique de M&A é educar o empresário – geralmente dono de empresa de capital fechado, muitas vezes familiar – sobre a importância de estar sempre preparado para uma eventual conversa de M&A. Receber uma proposta de aquisição não é coincidência: é o reconhecimento do valor gerado ao longo dos anos, um prêmio pela boa execução. Mas isso, por si só, não basta. Para capturar o verdadeiro valor do negócio, é fundamental que o empresário enxergue a empresa como um ativo – e, como tal, ela precisa estar bem estruturada, com governança, processos maduros e indicadores que sustentem sua atratividade perante o mercado.

Eduardo Cardoso, Partner

Características de um Dono Preparado para Vender a Empresa (Seleção Múltipla)

**Expectativas de Valuation
Realistas
(74,3%)**

**Cronograma de Saída Claro e
Comprometido
(28,6%)**

**Preparação Emocional da Venda
(65,7%)**

**Comunicação e Divulgação
Transparente
(27,5%)**

**Disposição para Permanecer
Envolvido
(20%)**

Fonte: Axial

Insights

Mindset é o principal diferencial. Expectativas realistas de valuation (74,3%) e preparo emocional para a saída (65,7%) foram os fatores mais citados por profissionais de M&A. Mais do que técnica, é o alinhamento emocional que define se a transação avança ou trava.

Aspectos técnicos são secundários. Ter cronograma claro ou entender o processo de M&A ajuda, mas são vistos como complementares. Sem desapego emocional e visão realista de valor, o deal dificilmente sai do papel.

Características de uma Empresa Preparada para a Venda (Seleção Múltipla)

Finanças em Ordem
(77,1%)

Time de Gestão
Estruturado / Pouca
Dependência do
Dono
(71,4%)

Projeções de Crescimento Claras e
Executáveis
(28,6%)

Baixa Concentração de Carteira e
Baixo Churn
(25,7%)

Receitas Recorrentes e Previsíveis
(22,9%)

Fonte: Axial

Insights

Fundamentos acima de tudo: Finanças arrumadas e gestão independente do dono são os principais sinais de uma empresa pronta para venda.

Estratégia é secundária: Elementos como plano de crescimento e sucessão são importantes, mas vistos como ajustáveis após o deal, se a base estiver sólida.

Riscos operacionais são tolerados — até certo ponto: Processos não documentados ou questões legais menores podem ser resolvidos na diligência. Já a falta de governança e liderança estruturada afasta compradores.

Red Flags

Antes mesmo da diligência, certos sinais já afastam potenciais compradores. Muitos deals nem chegam à mesa por falhas básicas de preparo:

- **Demonstrativos bagunçados;**
- **Alta rotatividade na gestão;**
- **Concentração excessiva em poucos clientes;**
- **Ausência de plano de crescimento ou sucessão;**
- **Queda repentina de lucratividade;**
- **Time fraco ou inexistente fora do fundador;**

"O que assusta o comprador não é só o que está no papel — é o que parece não estar sob controle." — Compilado de entrevistas com advisors e investidores