

Checklist de due diligence para pequenas e médias empresas

Esta checklist aborda as principais áreas de risco que devem ser analisadas por um processo de due diligence antes de se decidir por investir em empresas ou imóveis. Ela também serve como guia para a estruturação de um relatório de due diligence. Com o relatório, você pode comprovar que cumpriu seu dever de análise de risco antes de prosseguir com a transação.

Estrutura de um relatório de due diligence

Antes de abordar os campos específicos da due diligence, inicie o relatório descrevendo a **finalidade da auditoria** e a **extensão** dela. Em seguida, inclua os **dados básicos** do plano de compra, como o preço e as características físicas do item à venda, entre outros. Após isso, apresente os **motivos que justificam a aquisição**, pois eles influenciam os principais tópicos a serem analisados no relatório.

A partir daí, realize a **análise de due diligence** propriamente dita. Liste cada tema de forma individual e trabalhe seguindo a ordem apresentada na checklist. Após concluir todas as etapas, **resuma os resultados** obtidos.

Na seção de considerações finais, avalie como os riscos identificados podem impactar o preço de compra e quais oportunidades e riscos estão associados à transação planejada. Inclua as fontes consultadas no apêndice para garantir a **transparência e credibilidade** do relatório.

Checklist de due diligence

Due diligence financeira	
Tópico:	✓
Detalhes bancários com movimentações e empréstimos	
Lista de empréstimos recebidos e concedidos (contratos para detalhes das condições)	
Garantias reais (concedidas a terceiros ou assumidas por terceiros)	
Contas a pagar	

Garantias (concedidas a terceiros ou assumidas por terceiros)	
Aval garantido (concedido a terceiros ou assumido por terceiros)	
Subsídios recebidos	
Subvenções recebidas e as obrigações delas decorrentes	
Garantias devedor	
Tributos	

Due diligence tributária	
Balanços comerciais dos últimos 3-5 anos	
Balanços individuais dos últimos 3-5 anos	
Demonstrações de resultados fiscais dos últimos 3-5 anos	
Comparação de balanços mensais e trimestrais do ano atual e do ano anterior	
Diretrizes contábeis (se necessário)	
Relatórios de consultores fiscais e auditores	
Demonstrações financeiras ajustadas e despesas/itens extraordinários (rastreadáveis)	
Declarações de impostos dos últimos 3 anos	
Avaliações fiscais dos últimos 3 anos	
Pagamentos e reembolsos de impostos dos últimos 3 anos	
Resultados da última auditoria	
Orçamento e planejamento financeiro	
Em caso de desvios em relação aos valores planejados/realizados: uma explicação dos motivos	
Fluxo de caixa, listado separadamente	
Patrimônio líquido: movimentações devido a impostos, dividendos, etc.	
Lista de instalações (se necessário)	
Relações financeiras com outras empresas, rastreadáveis	
Resultados de inventário atuais	
Alterações nos estoques ao longo de 3 anos	
Anomalias no processo de desenvolvimento do inventário	
Alterações nos estoques explicadas	
Ativos fixos: depreciação e baixas	
Ativos circulantes: depreciação e baixas	
Análise das provisões	
Gestão de contas a receber	
Outros ativos	
Principais devedores com tempo de dívida (ano x – atual)	
Perdas por inadimplência dos últimos 3 anos	
Passivos (impostos, provenientes de entregas, etc.)	

Principais credores com indicação de tempo (ano x – atual)	
Lucro bruto alocado a segmentos de negócios (se necessário)	
Contabilidade de margem de contribuição (subdividida, se necessário)	

Due diligence operacional	
Organização de vendas	
Parceiros de vendas (nacionais e, se aplicável, internacionais)	
Perfil dos funcionários de vendas	
Perda de pessoal nos últimos 18 meses	
Principais clientes do ano de vendas atual (aproximadamente 30, em ordem de importância para a receita total)	
Principais clientes dos últimos 3 anos (10 por importância e detalhados, ponto de avaliação de risco: relacionamento com a empresa, PEP, outros atores de risco)	
Lucro bruto alocado a segmentos de negócios (se necessário)	
Contabilidade de margem de contribuição (subdividida, se necessário)	
Vendas de produtos discriminadas por preço e quantidade	
Relações com fornecedores listadas (detalhes: valores em relação às vendas, desenvolvimento do relacionamento comercial)	
Compras: volume de todos os bens comprados por ano para os 10 principais fornecedores	
Logística: frequência de giro de inventário por produto e fornecedor	
Outros relacionamentos comerciais	
Listagem de agentes comerciais (duração do relacionamento, faturamento, etc.)	
Para empresas com várias localizações: faturamento por região/filial (dos últimos 3-5 anos)	
Listagem de preços de produtos ou serviços, descontos	
Materiais de marketing	
Cálculo de preços para amostras	
Conceito de atendimento e serviço ao cliente explicado	

Due diligence comercial	
Visão geral de mercado obtida por meio de consultores e estudos de mercado	
Organizações de stakeholders pesquisadas e relatórios obtidos	
Concorrência definida: perfis completos criados e organizados por localizações e segmentos de negócio	
Monitoramento de mudanças no mercado (aquisições, falências e novos entrantes)	

Tamanho do mercado e crescimento anual (por região e segmento de negócio)	
Principais clientes dos últimos 30 anos (10 por importância e detalhados, ponto de avaliação de risco: relacionamento com a empresa, PEP, outros atores de risco)	
Fatores de sucesso desenvolvidos	
Riscos potenciais provenientes do mercado e da concorrência	
Oportunidades de desenvolvimento	

Due diligence jurídica	
Extrato do registro comercial	
Lista de acionistas, contratos correspondentes como evidência	
Acordos societários sobre opções e participações	
Assembleias gerais: todas as atas e resoluções	
Conselhos fiscais e conselhos consultivos: atas e resoluções dos últimos 3-5 anos	
Acionistas: desenvolvimentos nos últimos 5 anos	
Contratos de diretores executivos e suas normas processuais	
Diretor executivo: investimentos/participações em empresas terceiras	
Beneficiários econômicos listados em detalhes	
Proprietários de direitos sobre o capital da empresa (com documentos sobre remuneração, opções)	
Contratos de aquisições de empresas	
Aquisições e fusões, cisões de subsidiárias ou reestruturação empresarial: todos os contratos, incluindo declarações de intenção	
Contratos com terceiros	
Lista de procurações e poderes de advogado	
Imóveis, terrenos, incluindo contratos de aluguel e arrendamento, também para relações proporcionais, bem como cópias de contratos ainda não cumpridos	
Bens móveis: contratos de locação, leasing e manutenção	
Ativos: contratos de leasing	
Contratos de trabalho, contratos de prestadores de serviços	
Avisos de demissão e acordos de rescisão do último ano	
Ações de proteção contra demissão dos últimos dois anos	
Obrigações de pensão	
Contratos e obrigações fora do curso normal de negócios	
Consultores dos últimos 5 anos	
Acordos empresariais e convenções coletivas	
Licenças e liberações de pessoas ou grupos relevantes para o negócio	
Seguros	

Contratos de fornecimento com clientes e fornecedores	
Litígios, tanto ativos quanto passivos, bem como processos extrajudiciais	
Litígios iminentes por danos, garantias ou responsabilidade por produtos (listar riscos específicos e medidas preventivas)	
Restrições e proibições de concorrência	
Formulários (termos de uso e condições gerais, faturas, etc.)	

Due diligence legal: propriedade intelectual	
Direitos de propriedade industrial, como patentes e marcas registradas	
Licenças para direitos de propriedade de terceiros	
Licenças concedidas pela empresa (métodos ou direitos industriais)	
Nome empresarial ou nome comercial	
Direitos autorais	
Processos abertos ou ameaçados por violação de direitos de propriedade industrial	

Due diligence de recursos humanos	
Estrutura de funcionários em um organograma	
Desenvolvimento de diferentes departamentos pelo número de funcionários, listado nos últimos 3 anos	
Lista separada de funcionários com informações salariais, organizada por departamento e função	
Lista de funcionários em nível gerencial (especificar qualificações e antiguidade)	
Perfil resumido de todos os funcionários em nível de gestão	
Remuneração executiva	
Acordos de trabalho aplicáveis e informações básicas sobre o conselho de trabalhadores, se disponível	
Comprovante de associação à associação de empregadores	

Due diligence de TI	
Testes de equipamentos (hardware e software)	
Investimentos nas estruturas próprias de TI da empresa com dados anuais	
Verificação de sistemas internos	

Verificação de segurança de TI por especialistas externos	
Soluções de software internas: inspeção de qualidade	

Due diligence técnica	
Lista detalhada de todos os imóveis, terrenos, itens alugados com plantas detalhadas	
Extrato do registro de imóveis para cada objeto	
Gravames de construção (como uma lista com confirmação de completude pela municipalidade responsável)	
Indicação de todas as cargas ambientais e possíveis riscos de responsabilidade	
Novas construções planejadas: todas as permissões e contratos obtidos, cálculos de custos e plantas	
Investimentos em edifícios ou equipamentos (realizados ou planejados)	
Listagem de todas as plantas, máquinas e inspeções por peritos independentes	