



Introdução à due diligence comercial

Nos últimos anos, a **due diligence comercial adquiriu popularidade devido à crescente complexidade dos produtos e serviços disponíveis** no mercado, bem como pelo número ascendente de novas e estreitas especializações que demandam uma avaliação adequada do **potencial de crescimento da empresa target**. Além de **acelerar a decisão de investimento do comprador**, a due diligence comercial também oferece possibilidades claras para captura de receita adicional durante a fase de pós-aquisição.

Pilares-chave de nossa abordagem de due diligence comercial

No contexto da globalização atual, **expansão dos negócios para novos mercados** e **crescente concorrência**, é crucial ter uma estratégia comercial. A falta de uma estratégia robusta deixa espaço para os concorrentes capturarem receitas e ganharem participação no mercado. A abordagem da Deloitte ajuda nossos clientes a compreender claramente a posição comercial da target, tomar uma decisão ciente do investimento e agir rapidamente sobre as lacunas identificadas



Benefícios da due diligence comercial (não exaustivo)

- **Obter uma análise abrangente da indústria** cobrindo tamanho e tendências do mercado, drivers disruptivos, novas tecnologias, riscos regulatórios e fatores macroeconômicos resultando em certos headwinds e tailwinds;
- **Ter portfólio de clientes** analisado com base em pesquisas, entrevistas e discussões sobre o mercado de atuação da empresa;
- **Ter visão do panorama competitivo da empresa**, incluindo posicionamento de novos entrantes, digitalização no setor, players internacionais e expansão de empresas dominantes.



A Deloitte tem apoiado milhares de transações ao redor do mundo. Visite nosso site [M&A Consulting](#) para saber como podemos suportar seu negócio.



Venus Kennedy
Líder de M&A Brasil e LatAm
Consultoria em M&A
vkennedy@deloitte.com



Marcelo Soares
Sócio
Estratégia, Analytics e M&A
marcelosoares@deloitte.com

Follow us





Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more.

Deloitte is a leading global provider of audit and assurance, consulting, financial advisory, risk advisory, tax and related services. Our global network of member firms and related entities in more than 150 countries and territories (collectively, the “Deloitte organization”) serves four out of five Fortune Global 500® companies. Learn how Deloitte’s approximately 335,000 people make an impact that matters at www.deloitte.com

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms or their related entities (collectively, the “Deloitte organization”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser.

No representations, warranties or undertakings (express or implied) are given as to the accuracy or completeness of the information in this communication, and none of DTTL, its member firms, related entities, employees or agents shall be liable or responsible for any loss or damage whatsoever arising directly or indirectly in connection with any person relying on this communication. DTTL and each of its member firms, and their related entities, are legally separate and independent entities.