

AUDITORIA · GUIA TÉCNICO

Venda e retroarrendamento como funding

O que o CPC 06 cobra no reconhecimento do ganho, do direito de uso e do passivo

NORMA BASE

CPC 06 (R2) · IFRS
16 · CPC 47 · IFRS
15

PÚBLICO

CFO, controller e
área técnica

EDIÇÃO

Guia técnico MERC
nº 221

DATA

Agosto de 2026

01

A decisão da estrutura

-
- 01 Como usar este guia
 - 02 Por que o retroarrendamento voltou como funding
 - 03 O perímetro normativo da operação
 - 04 O primeiro teste: houve venda?
-

SEÇÃO 01

Como usar este guia

Este guia trata de um tema que voltou ao centro das decisões de financiamento das empresas brasileiras: a venda e retroarrendamento, também chamada de sale and leaseback. A operação é simples de descrever e traiçoeira de contabilizar. A empresa vende um ativo, em geral um imóvel, e no mesmo ato firma um contrato de arrendamento de longo prazo para continuar usando exatamente aquele bem. Levanta caixa sem parar de operar. O que quase sempre é subestimado por quem estrutura a operação pensando só na liquidez é que ela tem tratamento contábil próprio, e esse tratamento raramente permite reconhecer todo o ganho da venda de uma vez.

A tese deste guia cabe em uma frase de decisão. O caixa que entra é real, mas o resultado contábil que a operação produz quase nunca é o resultado que a área financeira imaginou ao assinar. Entender a regra antes da assinatura evita construir uma expectativa de lucro que a norma não autoriza.

4

PERGUNTAS TÉCNICAS
DECIDEM O NÚMERO

2

ESTIMATIVAS DE ALTO
JULGAMENTO

1

GANHO QUE RARAMENTE É
RECONHECIDO POR INTEIRO

O QUE ESTE GUIA ENTREGA

Cada seção fecha com algo aplicável ao seu fechamento. Uma sequência de testes para qualificar a venda, um exemplo numérico completo e calculado, um roteiro de mensuração do direito de uso e do passivo, o tratamento do ganho, a leitura de divulgação, a lista do que o auditor vai pedir, uma tabela de erros com correção e um checklist de fechamento. Os valores dos exemplos são ilustrativos, porém internamente consistentes e calculados.

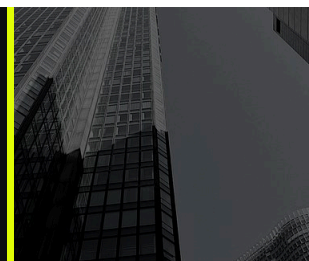
LIMITE DESTE MATERIAL

Material técnico de caráter informativo. Não é opinião de auditoria, parecer legal nem recomendação. A qualificação de uma operação de venda e retroarrendamento depende dos termos do contrato, do controle sobre o ativo e de julgamento específico. Trate os exemplos como ilustração de método, não como gabarito para o seu caso.

Como ler. O CFO e o controller ganham tempo na Parte 1, que fixa a decisão de qualificação da venda e o perímetro normativo. A área técnica encontra a mensuração e o exemplo calculado na Parte 2. A Parte 3 trata do efeito no resultado, do processo, da divulgação e dos controles, e a Parte 4 traz erros, checklist, perguntas frequentes e glossário. Quem tem pouco tempo lê a seção 04, o exemplo da seção 09 e o checklist da seção 16.

SEÇÃO 02

Por que o retroarrendamento voltou como funding



Com o custo do crédito bancário elevado, muitas empresas voltaram a olhar para os próprios imóveis como fonte de liquidez. A lógica financeira é direta. O imóvel operacional é um ativo de baixa rentabilidade no balanço de uma empresa que não vive de imóveis: ele imobiliza capital que poderia girar na atividade. Vendê-lo a um investidor especializado e arrendá-lo de volta libera esse capital, muitas vezes a um custo total inferior ao de um financiamento convencional, porque o investidor precifica o risco do ativo, não o risco de crédito puro da empresa.

A operação é legítima e, em muitos casos, inteligente. O problema não está na decisão financeira. Está na expectativa contábil que a acompanha. Quem estrutura a operação costuma projetar dois efeitos: a entrada de caixa e um ganho contábil relevante pela diferença entre o preço de venda e o valor contábil do imóvel, frequentemente já bastante depreciado. O primeiro efeito é certo. O segundo depende de uma sequência de testes que a norma de arrendamentos impõe, e o resultado desses testes costuma frustrar a projeção inicial.

A ARMADILHA DA EXPECTATIVA

A surpresa desagradável não chega na assinatura, chega no fechamento, quando já não há o que renegociar. A operação que a tesouraria imaginou gerar um ganho integral e imediato no resultado reconhece, na prática, apenas uma fração dele, e ainda faz nascer um passivo de arrendamento no balanço. Ler a operação pela lente contábil antes de assinar é o que separa uma boa decisão de funding de uma frustração de resultado comunicada ao mercado.

SEÇÃO 03

O perímetro normativo da operação

A venda e retroarrendamento não é regida por uma norma isolada. Ela vive na fronteira entre a norma de arrendamentos e a norma de receita, e é essa combinação que produz o seu tratamento peculiar.

NORMA	PAPEL NA OPERAÇÃO
CPC 06 (R2), na linha do IFRS 16	Rege o arrendamento que nasce do retroarrendamento e define como mensurar o ganho quando há venda
CPC 47, na linha do IFRS 15	Fornecer os critérios que dizem se a transferência do ativo qualifica-se como venda
CPC 27 e CPC 04	Regem o ativo antes da venda, imobilizado ou intangível, e sua baixa
CPC 26	Rege a apresentação e a divulgação dos efeitos nas demonstrações

A ordem de leitura importa. Primeiro a norma de receita responde se houve venda. Só depois, e apenas se a resposta for afirmativa, a norma de arrendamentos entra para dizer quanto do ganho reconhecer e como medir o direito de uso e o passivo. Inverter essa ordem é a origem da maioria dos erros.

A REGRA DE OURO DA SEQUÊNCIA

Nunca comece pela mensuração do ganho. Comece sempre pela qualificação da venda. Um ganho calculado sobre uma venda que a norma não reconhece é um ganho que não existe, e um passivo de arrendamento montado sobre uma operação que é, na verdade, captação garantida, é um passivo montado no lugar errado.

SEÇÃO 04

O primeiro teste: houve venda?

Antes de pensar em ganho, em ativo ou em passivo, a norma manda responder a uma pergunta anterior: a transferência do ativo satisfaz os critérios para ser reconhecida como venda? Esses critérios vêm da norma de receita e giram em torno da transferência de controle. Se o vendedor mantém, na prática, o controle sobre o ativo, não houve venda para fins contábeis.

A consequência dessa resposta é grande. Se não há venda, a operação inteira muda de natureza. O ativo permanece no balanço do vendedor arrendatário, e o valor recebido é tratado como um passivo financeiro, uma captação garantida pelo próprio ativo. Não há ganho a reconhecer, porque não houve alienação. O que parecia uma venda com aluguel de volta é, contabilmente, um empréstimo com garantia.

A CLÁUSULA QUE DESQUALIFICA A VENDA

Uma opção de recompra que efetivamente obrigue ou incentive fortemente o vendedor a readquirir o bem pode ser exatamente o que impede o reconhecimento da venda, porque indica que ele nunca perdeu o controle. Garantias de recompra por terceiros e restrições relevantes ao comprador têm o mesmo efeito. A análise não pode ficar só na leitura financeira: precisa passar pela leitura técnica do contrato, cláusula a cláusula.

A régua prática passa por perguntas objetivas. Quem suporta a variação de valor do ativo após a operação. Quem tem direito de dispor livremente do bem. Quem controla o uso ao fim do prazo do arrendamento. Se as respostas apontam para o comprador, houve venda. Se apontam para o vendedor, a transferência de controle não se completou e o tratamento é de financiamento.

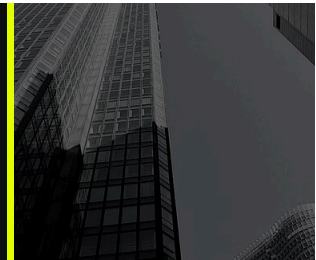
02

Mensuração

- 05 O ganho não é reconhecido por inteiro
- 06 Direito de uso e passivo de arrendamento
- 07 A taxa de desconto
- 08 Preço versus valor justo
- 09 Exemplo numérico completo

SEÇÃO 05

O ganho não é reconhecido por inteiro



Suponha que a transferência qualifique-se como venda. Ainda assim, o vendedor arrendatário não reconhece todo o ganho da venda. A lógica da norma é elegante. Ao vender e retroarrendar, a empresa transferiu ao comprador apenas parte dos direitos sobre o ativo, os direitos relativos ao período após o arrendamento, e reteve para si o direito de usar o ativo durante o prazo do contrato. O ganho só pode ser reconhecido na proporção dos direitos efetivamente transferidos ao comprador. A parcela do ganho relativa ao direito de uso retido não vira resultado imediato: fica diferida, embutida na mensuração do ativo de direito de uso.

Na prática, isso significa que uma operação que gera um ganho econômico expressivo pode reconhecer, no resultado do período, apenas uma fração dele. O restante acompanha o ativo de direito de uso ao longo do prazo do arrendamento, por meio da depreciação.

COMPONENTE DA OPERAÇÃO	RECONHECIMENTO NO VENDEDOR ARRENDATÁRIO
Baixa do ativo vendido	Retira o bem pelo valor contábil
Ativo de direito de uso	Mensurado pela proporção do valor contábil retido
Passivo de arrendamento	Valor presente das contraprestações futuras
Ganho da venda	Só a parcela dos direitos transferidos ao comprador

SEÇÃO 06

Direito de uso e passivo de arrendamento

A operação faz nascer, no arrendatário, dois novos elementos patrimoniais que antes não existiam de forma separada: um ativo de direito de uso e um passivo de arrendamento.

O passivo de arrendamento é o valor presente das contraprestações futuras do contrato, descontadas a uma taxa apropriada. Ele representa a obrigação de pagar pelo uso do ativo ao longo do prazo. O ativo de direito de uso, por sua vez, não é mensurado pelo valor justo do bem nem pelo valor da venda. Ele é mensurado como a proporção do valor contábil anterior do ativo que corresponde ao direito de uso retido pelo arrendatário. É essa mecânica, e não uma escolha arbitrária, que embute no ativo a parcela diferida do ganho.

AS TRÊS FÓRMULAS QUE ESTRUTURAM O REGISTRO

1. Direito de uso igual a valor contábil do ativo multiplicado pela razão entre o valor presente das contraprestações e o valor justo do ativo.
2. Passivo de arrendamento igual ao valor presente das contraprestações futuras.
3. Ganho reconhecido igual ao ganho total multiplicado pela razão entre os direitos transferidos ao comprador e o valor justo, ou seja, o ganho total ajustado pela parcela retida.

O ativo de direito de uso é subsequentemente depreciado pelo prazo do arrendamento, e o passivo é amortizado pelo método dos juros, com a despesa financeira reconhecida sobre o saldo devedor. A soma dessas duas despesas ao longo do contrato substitui, no resultado, o antigo aluguel que a empresa reconheceria em uma locação simples.

SEÇÃO 07

A taxa de desconto

O passivo de arrendamento é o valor presente das contraprestações futuras, e a taxa que traz esses pagamentos a valor presente é, em geral, a taxa incremental de captação do arrendatário. É a taxa que a empresa pagaria para tomar, por prazo e garantia semelhantes, um empréstimo equivalente ao valor do ativo em uso.

Num ambiente de juros altos, essa taxa é alta, o que reduz o passivo reconhecido. Se a empresa aplica uma taxa baixa demais, infla o passivo e a despesa financeira. Se aplica uma taxa alta demais sem suporte, faz o oposto e subavalia a obrigação. A taxa incremental é uma estimativa, e como toda estimativa relevante precisa de metodologia e de evidência: a curva de referência, o prazo, o perfil de garantia e a data da mensuração.

POR QUE A TAXA MOVE O INDICADOR QUE O CREDOR OLHA

A taxa de desconto não afeta apenas um número contábil interno. Ela define o passivo de arrendamento que entra no balanço, a despesa financeira do período e, por consequência, o indicador de alavancagem que credores e investidores observam. Uma taxa mal fundamentada distorce exatamente a leitura que o mercado faz da empresa depois da operação.

SEÇÃO 08

Preço versus valor justo



Quando o preço de venda não corresponde ao valor justo do ativo, seja acima, seja abaixo do mercado, a norma exige ajuste. A razão é evitar que a estrutura seja usada para maquiar o custo real do arrendamento por meio do preço da venda, ou vice-versa.

Um preço acima do valor justo é tratado, na parte excedente, como um adiantamento de financiamento do comprador ao vendedor. Um preço abaixo do valor justo é tratado como um pagamento antecipado de arrendamento. Em ambos os casos, o excesso ou a falta em relação ao valor justo é segregado e recebe tratamento próprio, e não se confunde com o ganho da venda.

O VALOR JUSTO NÃO É DETALHE

O valor justo do ativo transacionado é premissa que precisa de suporte técnico, em geral um laudo de avaliação independente e contemporâneo à operação. Sem essa referência, não há como testar se o preço está alinhado ao mercado, e a operação fica exposta a ser relida como financiamento disfarçado de venda.

SEÇÃO 09

Exemplo numérico completo

Considere uma empresa que vende sua sede e a retroarrenda. Todos os valores são ilustrativos e calculados.

PREMISSAS DO EXEMPLO

Valor contábil do imóvel: R\$ 1.000.000. Valor justo do imóvel, igual ao preço de venda: R\$ 1.500.000. Arrendamento: cinco pagamentos anuais de R\$ 200.000, ao fim de cada ano. Taxa incremental de captação do arrendatário: 8 por cento ao ano.

Primeiro, o valor presente das cinco contraprestações de R\$ 200.000, à taxa de 8 por cento, é de R\$ 798.542. Esse é o passivo de arrendamento inicial. O ganho total, caso a venda fosse pura, seria de R\$ 500.000, a diferença entre o preço de R\$ 1.500.000 e o valor contábil de R\$ 1.000.000.

O ativo de direito de uso é a proporção do valor contábil correspondente ao uso retido: R\$ 1.000.000 multiplicado pela razão entre R\$ 798.542 e R\$ 1.500.000, o que resulta em R\$ 532.361. O ganho reconhecido no resultado é a parcela relativa aos direitos transferidos ao comprador: R\$ 500.000 multiplicado pela razão entre R\$ 701.458, que é o valor justo menos o valor presente das contraprestações, e R\$ 1.500.000, o que resulta em R\$ 233.819. O restante do ganho, R\$ 266.181, fica diferido no ativo de direito de uso.

ITEM	VALOR EM R\$
Passivo de arrendamento inicial	798.542
Ativo de direito de uso	532.361
Ganho total potencial	500.000
Ganho reconhecido no resultado	233.819
Ganho diferido no direito de uso	266.181

O passivo evolui pelo método dos juros, e a tabela de amortização fecha em zero ao fim do quinto ano.

ANO	SALDO INICIAL	JUROS A 8%	PAGAMENTO	SALDO FINAL
1	798.542	63.883	200.000	662.425
2	662.425	52.994	200.000	515.419
3	515.419	41.234	200.000	356.653
4	356.653	28.532	200.000	185.185
5	185.185	14.815	200.000	zero

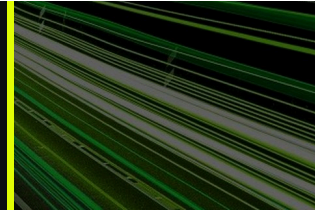
O que a tesouraria esperava reconhecer, R\$ 500.000 de ganho imediato, virou R\$ 233.819 no resultado do período. A diferença não desapareceu: está diferida no ativo e aparece ao longo dos cinco anos. Se o preço tivesse sido de R\$ 1.650.000, acima do valor justo, o excesso de R\$ 150.000 seria tratado como financiamento adicional, não como ganho.

03

Efeito, processo e controles

-
- 10 Efeito no resultado e na alavancagem
 - 11 Processo e parametrização de sistema
 - 12 Divulgação
 - 13 Controles internos e trilha de evidência
 - 14 O que o auditor vai pedir
-

SEÇÃO 10

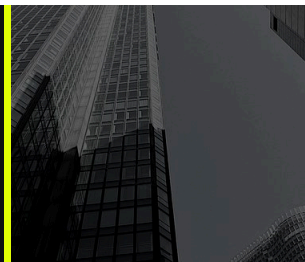
Efeito no resultado e na alavancagem

A operação de venda e retroarrendamento tem um efeito líquido que precisa ser projetado antes da decisão, não descoberto no fechamento. Do lado positivo, entra caixa e reconhece-se uma parcela de ganho. Do lado que costuma ser esquecido, nasce um passivo de arrendamento no balanço, que eleva a dívida bruta e a alavancagem medida por indicadores que somam arrendamentos à dívida financeira.

Para uma empresa com covenants bancários atrelados a índices de endividamento, esse efeito não é acadêmico. O passivo de arrendamento reconhecido pode aproximar a empresa de um limite contratual, exatamente no momento em que ela buscava alívio de liquidez. A projeção do efeito sobre cada indicador relevante, antes de assinar, é parte da decisão de funding, não um exercício posterior.

SEÇÃO 11

Processo e parametrização de sistema

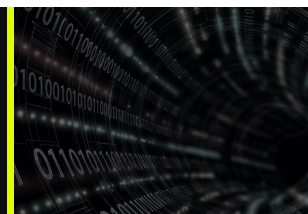


Reconhecer corretamente uma venda e retroarrendamento exige que o processo de fechamento saiba tratar um evento que não é rotineiro. O sistema contábil precisa registrar a baixa do ativo, o reconhecimento do direito de uso pela proporção correta, o passivo a valor presente e o ganho parcial, tudo de forma rastreável.

PARAMETRIZAÇÃO MÍNIMA

1. Cadastro do contrato de arrendamento com prazo, contraprestações e taxa de desconto documentada.
2. Rotina de mensuração do direito de uso pela proporção do valor contábil, e não pelo valor justo do bem.
3. Cálculo automatizado do ganho parcial, com a memória de cálculo arquivada.
4. Cronograma de depreciação do direito de uso e de amortização do passivo pelo método dos juros.
5. Amarração entre a memória de cálculo, o laudo de valor justo e os lançamentos contábeis.

SEÇÃO 12

Divulgação

A divulgação de uma operação de venda e retroarrendamento precisa permitir que o leitor da demonstração entenda o que aconteceu e por que o resultado do período foi afetado da forma que foi.

Isso significa descrever a operação, informar o ganho reconhecido e a parcela diferida, apresentar o direito de uso e o passivo de arrendamento entre os saldos de arrendamentos, divulgar a taxa de desconto e o prazo, e explicar qualquer ajuste decorrente de diferença entre preço e valor justo. Uma divulgação que apenas menciona a venda, sem explicar o tratamento do ganho, deixa o usuário sem entender a variação do resultado.

SEÇÃO 13

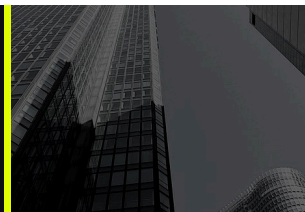
Controles internos e trilha de evidência

A venda e retroarrendamento é uma transação de exceção, e transações de exceção são onde os controles internos mais falham, porque não têm rotina. A trilha de evidência precisa ser montada no momento da operação, não reconstruída meses depois.

-
- ☐ Contrato completo, com todas as cláusulas de recompra e garantia identificadas
 - ☐ Análise técnica documentada da qualificação da venda pela norma de receita
 - ☐ Laudo de valor justo independente e contemporâneo à operação
 - ☐ Memória de cálculo do valor presente, do direito de uso e do ganho parcial
 - ☐ Fundamentação da taxa de desconto utilizada
 - ☐ Aprovação da operação na alçada competente, com avaliação do efeito em covenants
-

SEÇÃO 14

O que o auditor vai pedir



O auditor concentra o exame nos quatro pontos de julgamento da operação. Saber disso com antecedência permite chegar ao fechamento com a evidência pronta.

O AUDITOR EXAMINA	O QUE ELE PEDE	RISCO SE AUSENTE
Qualificação da venda	Análise contratual e das cláusulas de controle	Venda reconhecida onde há captação
Mensuração do ganho	Memória do ganho parcial e da parcela diferida	Ganho antecipado indevidamente
Taxa de desconto	Fundamentação da taxa incremental	Passivo e despesa distorcidos
Preço versus valor justo	Laudo de avaliação independente	Financiamento disfarçado de venda

04

Aplicação

-
- 15 Erros frequentes e correção
 - 16 Checklist de fechamento
 - 17 Perguntas frequentes
 - 18 Glossário, base normativa e conteúdo relacionado
-

SEÇÃO 15

Erros frequentes e correção

ERRO	CONSEQUÊNCIA	CORREÇÃO
Tratar como venda uma operação com recompra que retém controle	Ganho inexistente no resultado e ativo baixado indevidamente	Reler o contrato pela norma de receita e, se for o caso, tratar como captação garantida
Reconhecer o ganho integral da venda	Resultado do período superavaliado	Reconhecer apenas a parcela dos direitos transferidos e diferir o restante
Mensurar o direito de uso pelo valor justo do bem	Ativo e ganho diferido incorretos	Mensurar pela proporção do valor contábil retido
Aplicar taxa de desconto sem fundamentação	Passivo, despesa e alavancagem distorcidos	Documentar a taxa incremental por prazo, garantia e data
Ignorar diferença entre preço e valor justo	Ganho e passivo contaminados por financiamento oculto	Segregar o excesso ou a falta e dar tratamento próprio

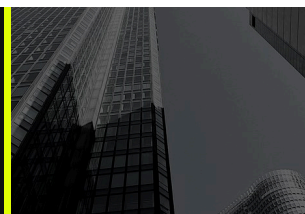
SEÇÃO 16

Checklist de fechamento

- ☐ A transferência do ativo foi testada pela norma de receita antes de qualquer cálculo de ganho
- ☐ As cláusulas de recompra e garantia foram lidas e a conclusão sobre controle está documentada
- ☐ Existe laudo de valor justo independente e contemporâneo
- ☐ O direito de uso foi mensurado pela proporção do valor contábil, não pelo valor justo
- ☐ O ganho foi reconhecido apenas na parcela dos direitos transferidos
- ☐ A parcela retida do ganho está diferida no direito de uso
- ☐ A taxa de desconto está fundamentada e arquivada
- ☐ A tabela de amortização do passivo fecha em zero ao fim do prazo
- ☐ O efeito sobre covenants e alavancagem foi avaliado
- ☐ A divulgação explica o ganho reconhecido, a parcela diferida e a taxa utilizada

SEÇÃO 17

Perguntas frequentes

**Toda venda e retroarrendamento gera ganho contábil imediato?**

Não. Mesmo quando a transferência qualifica-se como venda, o ganho é reconhecido apenas na proporção dos direitos transferidos ao comprador. A parcela relativa ao direito de uso retido fica diferida no ativo de direito de uso. Se a transferência não qualifica-se como venda, não há ganho algum, e a operação é tratada como captação garantida pelo ativo.

Como saber se houve venda para fins contábeis?

Pela transferência de controle, segundo os critérios da norma de receita. Cláusulas como opções de recompra podem impedir o reconhecimento da venda, porque indicam que o vendedor mantém controle sobre o ativo. A análise é técnica e contratual, não apenas financeira.

Por que a taxa de desconto é tão importante?

Porque o passivo de arrendamento é o valor presente das contraprestações futuras, e a taxa de desconto, em geral a taxa incremental de captação do arrendatário, define esse valor presente. Uma taxa mal fundamentada distorce o passivo, a despesa financeira e o indicador de alavancagem. Em ambiente de juros altos, esse efeito é ainda mais sensível.

O que acontece se o preço de venda for diferente do valor justo?

A norma exige ajuste. Preço acima do valor justo é tratado, na parte excedente, como financiamento adicional do comprador ao vendedor. Preço abaixo é tratado como pagamento antecipado de arrendamento. O valor justo do ativo é premissa que precisa de suporte técnico.

A operação melhora ou piora os indicadores da empresa?

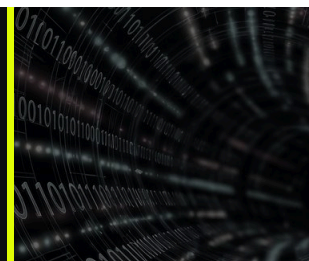
Depende. Gera liquidez imediata e pode ser mais barata que um financiamento, mas faz nascer um passivo de arrendamento no balanço e reconhece o ganho de forma limitada. O efeito líquido sobre alavancagem e resultado precisa ser projetado antes da decisão.

Este guia trata de alguma empresa específica?

Não. O conteúdo trata do tema técnico, sem referência a qualquer empresa, operação ou caso nominal. Os exemplos são anonimizados, ilustrativos e calculados.

SEÇÃO 18

Glossário, base normativa e conteúdo relacionado



Glossário. Venda e retroarrendamento: operação em que o proprietário vende um ativo e o arrenda de volta do comprador. Vendedor arrendatário: a empresa que vende e passa a arrendar. Direito de uso: ativo que representa o direito de usar o bem arrendado durante o prazo do contrato. Passivo de arrendamento: valor presente das contraprestações futuras. Taxa incremental de captação: taxa que o arrendatário pagaria para tomar empréstimo por prazo e garantia semelhantes. Captação garantida: tratamento aplicado quando a transferência não qualifica-se como venda, mantendo o ativo no balanço e registrando um passivo financeiro.

Base normativa. CPC 06 (R2), na linha do IFRS 16, para arrendamentos e para o tratamento da venda e retroarrendamento. CPC 4-7, na linha do IFRS 15, para os critérios que definem se a transferência qualifica-se como venda. CPC 27 e CPC 04, para o ativo antes da operação e sua baixa. CPC 26, para apresentação e divulgação. As referências descrevem o conteúdo das normas vigentes na data de publicação, sem citação de itens quando não há certeza sobre o número.

Conteúdo relacionado. Outros guias e artigos técnicos da MERC sobre arrendamentos, estimativas contábeis, controles internos e efeitos de divulgação estão em www.mercgroup.com.br/insights. Para falar com a equipe, use www.mercgroup.com.br/contato.

Fale com a MERC

Auditoria independente, asseguração, consultoria contábil e regulatória, tributário e transações para o mercado financeiro e para companhias em crescimento. Se o tema deste guia toca o seu fechamento, o seu comitê ou a sua próxima transação, comece por uma conversa técnica.

SITE

www.mercgroup.com.br

FALE CONOSCO

www.mercgroup.com.br/contato

E-MAIL

contato@mercgroup.com.br

TELEFONE

+55 11 98196 1447

ENDEREÇO

Av. Adolfo Pinheiro, 1001, Alto da Boa Vista, São Paulo SP

CONTEÚDO

www.mercgroup.com.br/insights

THINK GROWTH. THINK MERC.