

ARSENAL DO DETETIVE

ESPECIALIDADE

Pesquisa de empresas

Identidade, relações documentadas e análise empresarial.

Explicações / Exemplos / Modelos para adaptar

Conhecimento que acompanha o seu trabalho.

Edição 5 · Setembro de 2026

Leitura e prática para o investigador profissional.

Licença individual. Exemplos de treinamento identificados.

13. Trabalhar com tempo, custo e informação suficientes	27
14. Praticar antes do primeiro atendimento	29
15. Caso real: quem assinou não tinha poderes formais	31
16. Caso real: Luckin Coffee e números que pareciam confirmar crescimento	34
17. Caso real: o fornecedor existia, mas a cobrança levava a outra empresa	37
Para consultar	40

Como conferir uma empresa, entender os documentos e apresentar uma resposta útil a quem precisa contratar.

Prepare o serviço antes de pesquisar

Pesquisar uma empresa começa por entender o negócio que o cliente pretende fazer. A dúvida pode ser sobre quem assinará, qual pessoa jurídica executará o serviço, a experiência apresentada ou uma mudança na orientação de pagamento. Escolha uma pergunta que você saiba responder com documentos e explique como a resposta será entregue. Prometer uma investigação “completa” sem definir o que será examinado cria expectativas que nenhuma lista de fontes resolve.

Leia a Lei nº 13.432/2017 antes de oferecer o serviço. Ela trata da obtenção de informações de natureza não criminal por meios permitidos, da contratação por escrito e dos deveres do detetive particular. O contrato precisa refletir o trabalho real. A presença de uma empresa na pesquisa não autoriza coletar toda a vida privada de sócios, empregados ou familiares. [Lei do detetive particular - atividade, contrato e relatório](#)

Seu equipamento inicial pode ser simples: computador, navegador atualizado, leitor de PDF, editor de texto e planilha. Você deve conseguir guardar os arquivos, pesquisar uma palavra no documento completo, registrar datas e comparar identificadores sem perder caracteres. Um telefone pode ajudar a combinar o atendimento; não substitui o registro escrito do que foi contratado.

Monte uma pasta para o caso e um documento de anotações. Guarde as propostas recebidas em versões separadas, com a data e a origem. Em uma pesquisa empresarial, uma orientação de pagamento nova pode ser mais importante que dezenas de páginas de resultados. Se você sobrescrever a proposta anterior, perde a possibilidade de explicar o que mudou.

Use os exemplos fictícios deste livro para verificar sua rotina. Copie um identificador didático para a planilha, salve como texto, feche e reabra. O resultado deve manter todos os caracteres. Abra um PDF de treino e encontre a página indicada em sua anotação. O objetivo é conseguir repetir uma leitura, não montar um laboratório caro.

A entrada em um portal público deve começar pelo endereço oficial. Antes de pagar por certidão, confirme a pessoa jurídica, a modalidade do documento e a pergunta que ele deve responder. Não peça ao cliente senhas de banco, e-mail ou área restrita de terceiros. Quando um documento necessário estiver sob acesso limitado, registre a dependência e combine o caminho legítimo com quem pode fornecê-lo.

Preparar uma pesquisa empresarial

Negócio

Entender a decisão do cliente.

Acordo

Definir uma entrega e seus limites.

Versões

Preservar proposta e mudanças recebidas.

Fonte

Consultar o documento adequado à pergunta.

Uma rotina simples precede a escolha das ferramentas. Preparação recomendada: compreender o negócio, combinar a entrega, organizar as versões e escolher a fonte. O computador auxilia uma sequência de trabalho já definida.

Uma visita à empresa é uma etapa distinta. Ela pode ajudar a observar uma placa, um atendimento ou a existência de determinada instalação, dentro do acesso permitido. Precisa ter propósito e forma de abordagem combinados. A observação de um galpão não demonstra capacidade financeira; encontrar uma recepção não confirma poderes de quem negocia. Para avaliar instalações, produtos ou capacidade técnica especializada, pode ser necessário outro profissional.

Defina também quem pode fazer contato com o fornecedor. Às vezes, a melhor providência é entregar ao cliente uma pergunta precisa para o canal comercial que ele já usa. Em outras situações, haverá autorização para o investigador se apresentar e solicitar esclarecimento. Em nenhuma delas é necessário fingir ser fiscal, funcionário de banco ou potencial cliente para obter documento reservado.

Ao terminar o treino, tente explicar sua entrega em uma frase: “Vou comparar os documentos das empresas envolvidas e mostrar o que está confirmado, o que diverge e o que precisa de esclarecimento antes da contratação.” Os capítulos seguintes mostram como fazer isso. Nos casos reais, a narrativa histórica fica separada das recomendações, para que você aprenda com o resultado sem imaginar que reproduziu a investigação oficial.

1. A dúvida que chega ao investigador

Renata cuida das compras de uma fábrica de alimentos. Uma máquina importante precisa de manutenção, e um fornecedor que ela ainda não conhece apresentou uma boa proposta. O site usa a marca Vale Mecânica, a proposta veio da Vale Precisa Manutenção Ltda. e a orientação de pagamento menciona Vale Serviços Comerciais Ltda. O vendedor explicou que todas fazem parte do mesmo grupo. Renata quer saber com quem sua empresa está negociando antes de assumir o compromisso.

Ela não precisa de uma coleção de informações sobre todas as pessoas que aparecem nesses negócios. Precisa conferir as empresas envolvidas, compreender a diferença entre elas e descobrir quais documentos ainda faltam para avaliar a contratação. Essa é uma pergunta concreta para uma pesquisa empresarial.

No atendimento didático que acompanha os primeiros capítulos, Renata, sua empresa Serena Alimentos, as empresas fornecedoras e o investigador Daniel são fictícios. Datas, documentos, valores e relações desse atendimento foram criados para ensinar. Os três casos reais apresentados ao final são identificados separadamente, com suas fontes públicas e datas. Nos quadros, usamos identificadores didáticos em lugar de CNPJs verdadeiros. Eles não servem para consulta em sistemas reais.

Vamos acompanhar o trabalho desde o primeiro atendimento até um relatório preenchido. Você aprenderá a ler uma consulta de cadastro, escolher documentos de uma Junta Comercial, comparar uma proposta com outras informações e escrever sem transformar uma dúvida em acusação. Depois, veremos pesquisas mais profundas, relações entre empresas e referências internacionais.

O que significa pesquisar uma empresa

Uma pesquisa pode responder a perguntas simples: a empresa indicada na proposta é a mesma que aparece no cadastro? Quem consta como administrador? O documento recebido corresponde à pessoa jurídica que será contratada? A experiência anunciada pertence àquela empresa ou foi apresentada sem essa distinção?

Outros pedidos são mais amplos: reconstruir alterações relevantes, examinar uma relação empresarial em determinado período ou reunir informações públicas sobre contratos e sanções. A palavra “empresa” não transforma tudo isso em um único serviço. O alcance depende da pergunta, da documentação disponível, do tempo e das competências envolvidas.

No caso de Renata, a tarefa inicial será conferir a identidade das duas empresas mencionadas nos documentos, identificar os responsáveis que aparecem nas fontes consultadas e explicar as diferenças entre proposta, apresentação comercial e instrução de pagamento. Daniel entregará uma resposta escrita, com referências que permitam conferir o que ele encontrou.

O trabalho não garante que o fornecedor cumprirá o contrato. Um cadastro ativo não demonstra capacidade técnica, boa situação financeira ou honestidade. A pesquisa pode descobrir fatos relevantes e dúvidas que merecem esclarecimento; a decisão de contratar exige que a cliente considere o conjunto de condições do negócio.

Coletar e entender são trabalhos diferentes

Imagine que você salve a proposta, uma página de cadastro e uma notícia. Você reuniu material. Ainda precisa verificar se os três documentos se referem à mesma empresa, a quais datas dizem respeito e o que permitem concluir. Essa etapa de compreensão é o que transforma arquivos em uma informação útil ao cliente.

O termo **OSINT** costuma ser utilizado para o trabalho de obtenção e análise de informações a partir de fontes abertas. Aberta significa acessível de forma permitida, nas condições da fonte; não

significa que todo dado encontrado pode ser usado para qualquer finalidade. Neste livro, o foco está em documentos empresariais relevantes ao pedido, obtidos por meios autorizados.

Não é necessário dominar dezenas de programas para começar. Você precisa saber definir o serviço, ler com atenção, guardar as referências e explicar suas conclusões. As ferramentas entram para apoiar essas tarefas. Quando não está claro o que você quer descobrir, uma ferramenta rápida apenas acelera a coleta de material que talvez não sirva ao caso.

2. Entender o pedido antes de pesquisar

Daniel não começa a consulta pelo nome da marca. Primeiro pergunta a Renata como a negociação aconteceu e quais documentos ela recebeu. Ela conta que a proposta chegou depois de uma indicação, informa a urgência da manutenção e explica que o pagamento inicial corresponde a uma parte relevante do contrato.

Esse relato ajuda a escolher o que importa. Se o problema é identificar a empresa que assumirá as obrigações, pesquisar a vida pessoal de um vendedor não resolve a questão. Se há uma diferença no favorecido do pagamento, o caminho inicial é conferir os documentos comerciais e pedir esclarecimento pelo canal autorizado.

Um atendimento de exemplo

Renata: “Quero saber se essa empresa é confiável.”

Daniel: “Podemos conferir informações que ajudam na sua decisão. Qual parte da negociação deixou você em dúvida?”

Renata: “O nome muda entre o site, a proposta e a conta indicada para pagar. Disseram que é tudo do mesmo grupo.”

Daniel: “Vamos separar a marca das empresas que aparecem nos documentos. Quem vai assinar o contrato e prestar o serviço, segundo a proposta?”

Renata: “A Vale Precisa. O site é Vale Mecânica, e o pagamento seria para Vale Serviços.”

Daniel: “Você já recebeu os CNPJs e os dados completos da proposta? Houve mudança do favorecido depois do primeiro contato?”

Renata: “Recebi os dois CNPJs. A orientação de pagamento veio em uma segunda mensagem.”

Daniel: “Vou conferir essa documentação e a identificação das empresas. Também podemos examinar a experiência comercial que foi apresentada. A decisão sobre condições do contrato e pagamento deve considerar esses resultados e os procedimentos da sua empresa.”

Daniel substitui a palavra ampla “confiável” por questões que podem ser verificadas. Ele também identifica um detalhe importante: a orientação de pagamento veio depois da proposta. Isso merece ser documentado, sem concluir de imediato que houve fraude.