

Carve-out: separar bem para *vender melhor*.

Como preparar demonstrações financeiras carve-out que sustentam a venda de uma divisão, unidade ou subsidiária — alocação de custos, perímetro, standalone e o que o comprador vai testar na diligência.

O que este material te *entrega*.

- **O que é um carve-out na prática:** a separação contábil e operacional de uma divisão, unidade de negócio ou subsidiária para venda, cisão ou abertura de capital — e por que o financeiro decide o sucesso da operação.
- **Como se constrói a demonstração carve-out:** definição de perímetro, alocação de custos corporativos, tratamento de operações intercompany e a diferença entre o resultado histórico e o resultado standalone.
- **Os pontos que derrubam preço na diligência:** custos compartilhados sem critério, dependências operacionais não precificadas (TSA) e histórico que não se sustenta fora do grupo.
- **Um diagnóstico editável de 12 perguntas** para avaliar a prontidão da sua companhia para um carve-out — antes de o comprador fazer as mesmas perguntas.
- **Próximos passos objetivos** com a MERC: preparação e asseguuração de demonstrações carve-out com trilha auditável.

Material de aplicação prática elaborado pela MERC Group a partir do artigo “Carve-out empresarial e financeiro”, publicado em 2026 em www.mercgroup.com.br/insights. Este documento tem caráter informativo e não substitui avaliação profissional específica.



Este material não é sobre teoria. É sobre *decisão prática*.

O comprador não paga pelo que a divisão foi dentro do grupo. Paga pelo que ela consegue ser *sozinha* — e isso se prova com números.

A divisão vale o que o número *standalone* mostrar.

O QUE ACONTECEU

Um **carve-out** é a separação de parte de um negócio — divisão, linha de produto, subsidiária — para venda, cisão, joint venture ou IPO. A operação exige demonstrações financeiras próprias do perímetro separado, mesmo quando ele nunca existiu como entidade legal independente.

Não há norma contábil específica para demonstrações carve-out em CPC ou IFRS: elas são construídas a partir de **critérios de alocação definidos e documentados** — receitas e ativos diretamente atribuíveis, custos corporativos rateados (TI, jurídico, RH, tesouraria) e capital alocado de forma consistente entre períodos.

O ponto mais sensível é a diferença entre o histórico contábil e a realidade **standalone**: a divisão que usava a estrutura do grupo terá custos próprios após a separação — sistemas, licenças, pessoas, captação. O comprador sofisticado reconstrói essa ponte e ajusta o preço por ela.

Transições operacionais são contratadas via **TSA** (transition services agreement): serviços que o vendedor continua prestando por prazo determinado. TSA mal dimensionado vira passivo de integração — e desconto de preço na mesa de negociação.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

Perímetro é decisão, não consequência. Definir cedo o que entra — contratos, pessoas, marcas, sistemas, dívida — evita retrabalho contábil e surpresa jurídica no signing.

Alocação exige critério documentado. Rateio de custo corporativo sem base defensável é o primeiro ajuste do comprador na diligência — e o mais fácil de evitar com preparação.

O standalone precisa de ponte auditável. Do EBITDA histórico ao EBITDA standalone: cada ajuste com premissa, fonte e documentação — é essa ponte que sustenta o valuation.

Asseguração antecipa a diligência. Demonstração carve-out revisada ou auditada antes do processo reduz o espaço de renegociação de preço e acelera o cronograma do deal.

Como isso afeta a *sua* companhia.

GRUPO VENDENDO UMA DIVISÃO

Precisa de demonstrações carve-out defensáveis e de uma ponte standalone clara — o preço se decide na qualidade dessa preparação, antes do primeiro contato com compradores.

FUNDO DE PRIVATE EQUITY COMPRADOR

A diligência deve reconstruir a alocação de custos e testar as dependências do grupo — o risco está no custo standalone subestimado e no TSA mal dimensionado.

HOLDING EM REORGANIZAÇÃO SOCIETÁRIA

Cisões e segregações patrimoniais exigem balanços de cisão, laudos e critérios de alocação consistentes — com efeitos societários e tributários que precisam conversar.

COMPANHIA PREPARANDO SPIN-OFF OU IPO DE UNIDADE

O histórico carve-out de dois a três exercícios vira peça central do prospecto — e será lido por auditor, regulador e investidor com réguas diferentes.

EMPRESA EM EXPANSÃO POR AQUISIÇÃO

Comprar um carve-out significa herdar um negócio sem parte da estrutura que o operava — a integração precisa estar precificada antes do fechamento.

DIAGNÓSTICO RÁPIDO

Onde a sua companhia está *hoje*?

Responda Sim ou Não. Cada "Não" é um ponto de atenção prioritário. Os campos deste formulário são editáveis.

	SIM	NÃO	OBSERVAÇÕES
01. O perímetro do carve-out está formalmente definido (contratos, ativos, pessoas, sistemas, dívida)?			
02. Existem demonstrações financeiras do perímetro separado, com pelo menos dois exercícios de histórico?			
03. Os critérios de alocação de custos corporativos estão documentados e aplicados de forma consistente?			
04. As operações intercompany do perímetro estão mapeadas (compras, vendas, mútuos, garantias, rateios)?			
05. A ponte do resultado histórico para o resultado standalone foi construída com premissas documentadas?			
06. Os custos de estrutura própria pós-separação (TI, licenças, pessoas, captação) foram estimados?			
07. As dependências operacionais do grupo estão mapeadas para dimensionar o TSA (escopo, prazo, preço)?			
08. Os contratos relevantes têm cláusulas de mudança de controle ou consentimento mapeadas?			
09. Os efeitos tributários da separação (ganho de capital, ágio, ITBI, sucessão) foram avaliados?			
10. As demonstrações carve-out passaram por auditoria ou revisão independente?			
11. O plano de separação de sistemas e dados tem cronograma e responsável definidos?			
12. A governança do processo (comitê, advisors, data room) está estruturada antes de abrir o processo?			

Do diagnóstico à *ação*, com a MERC.

MERC Valuation — valuation.mercgroup.com.br

Avaliação de empresas com metodologia de mercado financeiro: DCF, múltiplos e modelagem avançada, com trilha de premissas auditável.

MERC DF — df.mercgroup.com.br

Elaboração e revisão de demonstrações financeiras em conformidade com CPC e IFRS, prontas para auditoria, credores e investidores.

MERC Lastros — lastros.mercgroup.com.br

Verificação independente de lastros para securitizadoras, FIDCs e operações estruturadas, com evidência e rastreabilidade.

Auditoria & Advisory especializada

Preparação e asseguarção de demonstrações carve-out, pontes standalone e suporte à diligência em processos de venda, cisão e spin-off — com a régua de quem audita o mercado financeiro.

AGENDAR REUNIÃO

Fale com o nosso time: contato@mercgroup.com.br

Ou fale diretamente com nossos sócios: gabriel.carolei@mercgroup.com.br · bruno.zamboni@mercgroup.com.br

Referências deste material.

NORMAS E REGULAÇÃO BRASILEIRAS

- CPC 26 (R1) — Apresentação das Demonstrações Contábeis.
- CPC 31 — Ativo Não Circulante Mantido para Venda e Operação Descontinuada.
- Lei nº 6.404/1976 — cisão, incorporação e avaliação de patrimônio (arts. 226 a 229).
- NBC TA 805 — Auditoria de Quadros Isolados e de Elementos Específicos.

REFERÊNCIAS INTERNACIONAIS

- IFRS 5 — Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations (IASB).
- IAS 1 / IFRS 18 — apresentação de demonstrações financeiras (IASB).
- Práticas internacionais de carve-out financial statements (orientações de firmas e reguladores, ex.: SEC).

As referências acima indicam o arcabouço normativo aplicável na data de elaboração deste material (julho de 2026) e podem ser alteradas pelos órgãos emissores. A aplicação a casos concretos exige análise específica. MERC Group — Auditoria do Mercado Financeiro Brasileiro · São Paulo · Brasil.