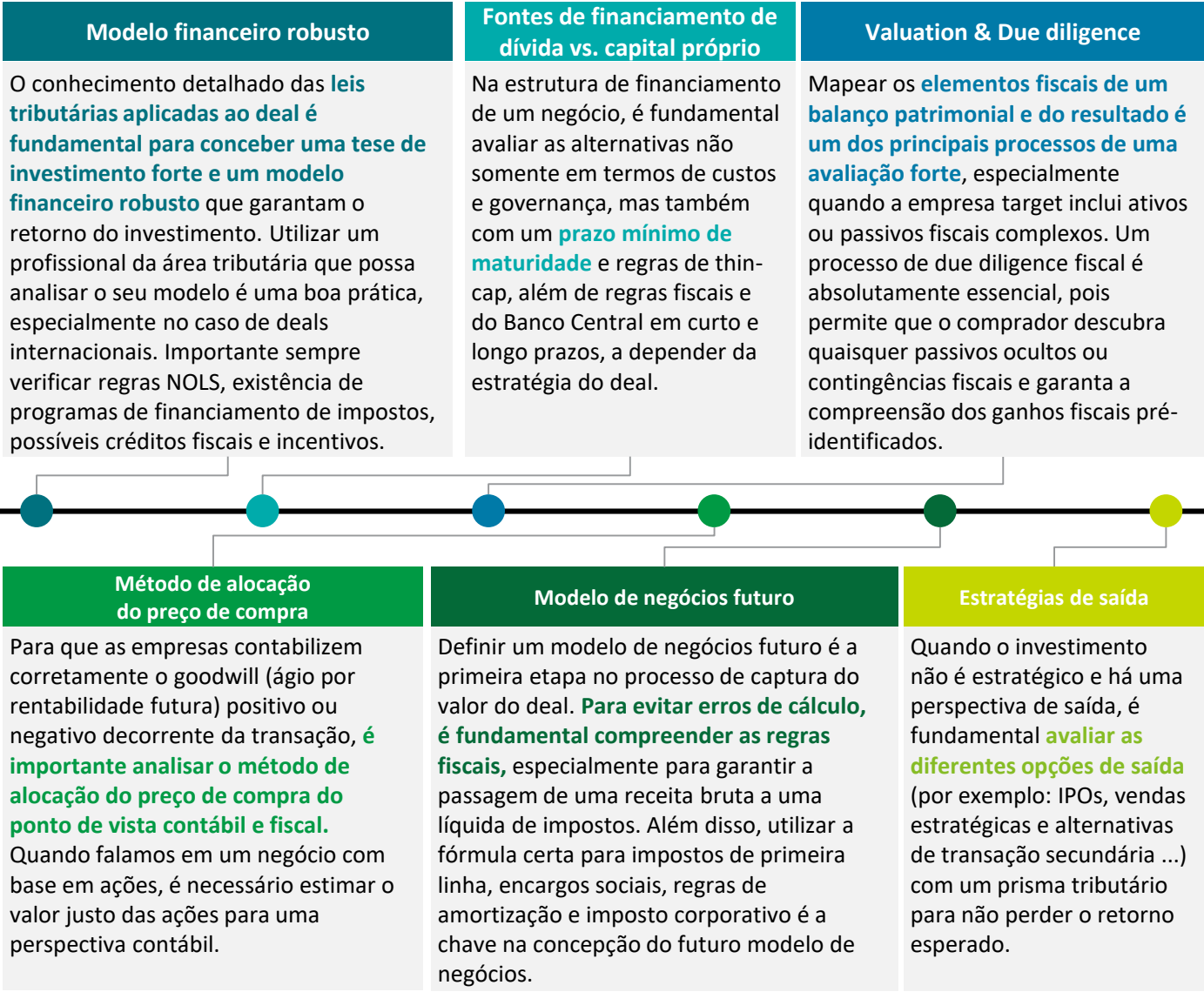



Em uma jornada de M&A, realizar uma análise profunda das complexidades tributárias do negócio, possuir uma estratégia detalhada e traçar um plano de implementação factível podem fazer uma grande diferença, especialmente em termos de retorno. Embora aspectos tributários por si só não sejam motivadores para a consolidação de uma transação, muitas vezes, acabam sendo drivers relevantes, principalmente na América Latina, onde as leis tributárias são complexas e podem realmente comprometer uma operação. Neste contexto, os especialistas em consultoria tributária da Deloitte compartilham alguns pontos de atenção relacionados a tributos em um cenário de M&A:





Orientações tributárias para negociações internacionais: É necessário realizar uma análise específica quando o deal compreende transações e pagamentos internacionais, considerando que o sistema tributário brasileiro é complexo e sujeito a mudanças frequentes. Via de regra, as autoridades fiscais brasileiras possuem uma posição agressiva e estabelecem diversos impostos diferentes. Vale salientar que os impostos indiretos exigem grande atenção das empresas que operam no Brasil, além dos impostos corporativos e retidos na fonte.



Venus Kennedy

Líder de Estratégia, Analytics & M&A no Brasil

vkennedy@deloitte.com



Marcelo Natale

Líder de Tax, Cross-Border Business no Brasil

mnatale@deloitte.com