



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:

Modelo financeiro robusto

O conhecimento detalhado das leis tributárias aplicadas ao deal é fundamental para conceber uma tese de investimento forte e um modelo financeiro robusto que garantam o retorno do investimento. Utilizar um profissional da área tributária que possa analisar o seu modelo é uma boa prática, especialmente no caso de deals internacionais. Importante sempre verificar regras NOLS, existência de programas de financiamento de impostos, possíveis créditos fiscais e incentivos.

Fontes de financiamento de dívida vs. capital próprio

Na estrutura de financiamento de um negócio, é fundamental avaliar as alternativas não somente em termos de custos e governança, mas também com um prazo mínimo de maturidade e regras de thin-cap, além de regras fiscais e do Banco Central em curto e longo prazos, a depender da estratégia do deal.

Valuation & Due diligence

Mapear os elementos fiscais de um balanço patrimonial e do resultado é um dos principais processos de uma avaliação forte, especialmente quando a empresa target inclui ativos ou passivos fiscais complexos. Um processo de due diligence fiscal é absolutamente essencial, pois permite que o comprador descubra quaisquer passivos ocultos ou contingências fiscais e garanta a compreensão dos ganhos fiscais pré-identificados.

Método de alocação do preço de compra

Para que as empresas contabilizem corretamente o goodwill (ágio por rentabilidade futura) positivo ou negativo decorrente da transação, é importante analisar o método de alocação do preço de compra do ponto de vista contábil e fiscal. Quando falamos em um negócio com base em ações, é necessário estimar o valor justo das ações para uma perspectiva contábil.

Modelo de negócios futuro

Definir um modelo de negócios futuro é a primeira etapa no processo de captura do valor do deal. Para evitar erros de cálculo, é fundamental compreender as regras fiscais, especialmente para garantir a passagem de uma receita bruta a uma líquida de impostos. Além disso, utilizar a fórmula certa para impostos de primeira linha, encargos sociais, regras de amortização e imposto corporativo é a chave na concepção do futuro modelo de negócios.

Estratégias de saída

Quando o investimento não é estratégico e há uma perspectiva de saída, é fundamental avaliar as diferentes opções de saída (por exemplo: IPOs, vendas estratégicas e alternativas de transação secundária ...) com um prisma tributário para não perder o retorno esperado.



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

Follow us

