

Mudanças tributárias e seus efeitos nas operações de M&A

A Reforma Tributária sobre o Consumo, com o objetivo de simplificar o sistema tributário brasileiro, já provoca impactos significativos nas empresas, demandando revisões estratégicas e ajustes operacionais profundos. Embora a simplificação seja o foco principal, a mudança na estrutura tributária implica em alterações relevantes na carga fiscal, na eficiência operacional e na modelagem financeira.

Quando falamos em M&A, é imprescindível que investidores reavaliem as premissas relativas às empresas-alvo, considerando os novos tributos (CBS, IBS e Imposto Seletivo) e seus efeitos diretos e indiretos sobre receitas, custos e EBITDA. A visão tradicional, fundamentada em múltiplos baseados no cenário tributário antigo, perde precisão diante das mudanças progressivas e da redução ou eliminação dos incentivos fiscais regionais, especialmente em relação ao ICMS e ISS.



Fases de transição e adaptação operacional

Na fase de transição, entre 2026 e 2028, mesmo com a coexistência dos regimes antigo e novo, é crucial incorporar nos modelos financeiros o efeito dos novos tributos, assim como o custo de adaptação operacional, que abrange investimentos em ERP, tecnologia, capacitação das equipes e eventuais ineficiências temporárias.

A gradual implementação do IBS, prevista entre 2029 e 2033, e a extinção dos incentivos ao ICMS e ISS irão impactar o apelo e a competitividade de projetos e locais de produção, especialmente em virtude do recolhimento do imposto no destino. Para investidores, isso implica reavaliar não só o *valuation* das empresas, mas também as estruturas operacionais, cadeias produtivas e estratégias de precificação, com atenção especial para os setores que serão beneficiados ou impactados negativamente.



Questões contratuais, logísticas e financeiras

É importante destacar que a adoção de um modelo não cumulativo mais robusto amplia a possibilidade de créditos fiscais, o que pode compensar parte dos custos tributários adicionais. Porém, a maior complexidade operacional e os ajustes contratuais — sobretudo em SPAs — ganham relevância, exigindo cláusulas claras que salvaguem preços e condições diante dos efeitos da reforma.

Adicionalmente, a eliminação progressiva dos benefícios fiscais regionais exigirá revisão das estratégias logísticas, considerando custos de produção, mão de obra e proximidade aos mercados consumidores para garantir eficiência e competitividade. Operações de realocação pós-aquisição devem ser planejadas considerando os custos de transição e a necessidade de preservar a margem operacional.

A reforma pode alterar o calendário dos pagamentos de impostos, afetando significativamente a gestão do fluxo de caixa das empresas. Com mudanças nos prazos e adoção de pagamentos parcelados, há risco de desencontros entre o recebimento de vendas e o recolhimento dos tributos, demandando ajustes nos planejamentos financeiros para assegurar gestão eficiente do capital de giro.

Durante a fase de transição, as empresas podem acumular créditos fiscais que não serão imediatamente monetizados, gerando descompassos no fluxo de caixa e potencial pressão sobre a liquidez. Isso implica na necessidade de recalibrar projeções financeiras, considerando maiores pagamentos iniciais, monetização diferida dos créditos e impactos possíveis nos indicadores financeiros e condições de financiamento. Além disso, será fundamental avaliar como esses fatores influenciarão os mecanismos de ajuste de preço de compra em contratos, especialmente nos métodos vinculados à variação do capital de giro entre a assinatura e o fechamento do negócio.



Oportunidades e recomendações

Para investidores locais com operações consolidadas no Brasil, a reforma também traz oportunidades estratégicas. É essencial analisar as sinergias possíveis entre as operações existentes e novos ativos para maximizar o aproveitamento dos créditos fiscais acumulados. A consolidação pode acelerar a monetização desses créditos. Paralelamente, embora haja uma eliminação gradual dos incentivos fiscais estaduais, muitos benefícios permanecerão válidos durante o período de transição e devem ser plenamente utilizados para manter a competitividade operacional. Dessa forma, o investidor deve mapear detalhadamente os incentivos vigentes, estruturar suas operações para maximizar seu uso e planejar a migração gradual das atividades conforme os prazos para extinção desses benefícios.

Por fim, sintetizando os pontos abordados, é fundamental integrar os efeitos da Reforma Tributária e a eliminação dos incentivos fiscais na análise de *valuation* e *due diligence*, além de atualizar os modelos financeiros para refletir o cenário de transição e seus impactos operacionais. Deve-se ainda dedicar atenção especial ao fluxo de caixa e ao capital de giro para mitigar possíveis impactos financeiros transitórios. Também é necessário prever nos contratos de compra e venda (SPAs) cláusulas específicas que considerem os ajustes decorrentes da reforma, principalmente quando parte do preço está condicionada a resultados futuros (*earn-out*).



**Quer entender mais como este assunto pode impactar o seu negócio?
Fale com a PwC.**

Marcela Carvalho
marcela.carvalho@pwc.com

Leila Fernandes
leila.y.fernandes@pwc.com

Rodrigo Bastos
rodrigo.bastos@pwc.com

Sara Fischer
sara.fischer@pwc.com

Mariana Carneiro
mariana.carneiro@pwc.com

Dante Stopiglia
dante.stopiglia@pwc.com

Durval Portela
Líder de consultoria tributária e societária
durval.portela@pwc.com

Acesse o site:

www.pwc.com.br

Siga a PwC nas redes sociais:



O conteúdo desse material destina-se apenas à informação geral, não constitui uma opinião, recomendação ou entendimento da PwC, e nem pode ser utilizado como, ou em substituição, a uma consulta formal a um profissional habilitado.

A utilização das informações aqui contidas deve estar sempre acompanhada da orientação dos consultores tributários para o caso específico da sua empresa. A consulta do material aqui reportado requer a verificação de eventuais alterações posteriores neles introduzidas, inclusive da legislação. Os temas tratados neste informativo estão apresentados de forma resumida. Todos os direitos autorais reservados à PwC. Permitida a reprodução desde que seja citada a fonte.

© 2025 PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda. Todos os direitos reservados. Neste documento, “PwC” refere-se à PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda., firma membro do network da PricewaterhouseCoopers, ou conforme o contexto sugerir, ao próprio network. Cada membro da rede PwC constitui uma pessoa jurídica separada e independente. Para mais detalhes acerca do network PwC, acesse: www.pwc.com/structure.