

Reforma tributária deve redesenhar o mercado de fusões e aquisições no Brasil

A reforma tributária em discussão no Brasil tende a redesenhar o mercado de fusões e aquisições (M&A) nos próximos anos, em um contexto de reorganização estratégica do setor em escala global

Em 2025, o mercado mundial de M&A cresceu mais de 40% em valor, segundo o relatório anual da Bain & Company. No Brasil, o avanço foi mais moderado: o volume financeiro das operações cresceu cerca de 8% no ano, alcançando aproximadamente US\$ 51 bilhões, sinalizando maior seletividade e concentração de capital em operações de maior porte. Com as mudanças tributárias, será preciso replanejar.



especialmente aqueles com cadeias produtivas longas e maior capacidade de aproveitamento de créditos tributários. “Por outro lado, empresas de serviços intensivos em mão de obra podem enfrentar aumento relevante da carga tributária, enquanto o setor logístico tende a perder competitividade com o fim de incentivos fiscais regionais. Essas assimetrias criam um ambiente propício à consolidação, à medida que empresas buscam escala e eficiência para preservar margens”.

Esse movimento ocorre em paralelo a um segundo vetor igualmente relevante: o custo do capital. O nível elevado de juros no Brasil atua como filtro natural para operações de M&A, restringindo transações alavancadas e penalizando empresas com estruturas de capital mais frágeis. A combinação entre reforma tributária e juros elevados tende a acelerar processos de consolidação defensiva, em que empresas buscam fusões, aquisições ou parcerias estratégicas não apenas para crescer, mas para sobreviver. “O controle rigoroso do caixa passa a ser condição básica. Em um ambiente de juros altos, o serviço da dívida consome valor e pode comprometer a continuidade da empresa se não for adequadamente planejado”, ressalta Lasse.

Para investidores estrangeiros, o fortalecimento do ambiente institucional e a maior previsibilidade tributária no médio e longo prazo são vistos como avanços relevantes. No curto prazo, porém, o período de transição e as discussões sobre tributação de dividendos e neutralidade fiscal tendem

a gerar incertezas, sobretudo para multinacionais que avaliam retorno e remessa de lucros. “Há um ganho claro de transparência para quem olha o Brasil com horizonte de longo prazo, mas a fase de adaptação exige leitura técnica e assessoria especializada para navegar esse período de transição”, diz o executivo.

A precificação das empresas deve reagir de forma quase imediata. Alterações de alíquotas, mudanças nos mecanismos de compensação de créditos tributários e impactos no capital de giro modificam a geração de caixa projetada e, conseqüentemente, os critérios de valuation. No curto prazo, o mercado tende a reagir de forma assimétrica: companhias com maior clareza regulatória, balanços sólidos e assessoria qualificada podem acelerar agendas de M&A, enquanto outras devem postergar decisões diante da incerteza.

Os efeitos também variam conforme o perfil do investidor. Fundos de private equity e venture capital reagem de forma distinta das corporações estratégicas, em função de suas estruturas de financiamento e horizontes de retorno. Empresas familiares e de médio porte tendem a ganhar protagonismo em movimentos de consolidação, especialmente em setores que exigem verticalização e ganho de eficiência operacional. “Companhias médias passam a ser analisadas como peças-chave em estratégias de integração. Em muitos casos, o concorrente deixa de ser apenas concorrente e passa a ser um potencial sócio”, afirma Lasse.

Outro efeito estrutural relevante será a revisão da geografia operacional das empresas. Historicamente, a localização de fábricas e centros de distribuição foi fortemente influenciada por incentivos fiscais estaduais. Com a equalização tributária entre Estados, essa lógica perde força e tende a ser substituída por decisões orientadas por eficiência logística, proximidade do mercado consumidor e redução de custos estruturais - fatores que também influenciam diretamente nas teses de M&A.

Para especialistas, o momento exige preparação antecipada. Revisão de contratos, simulações de impacto tributário, stress tests de caixa e dívida, reorganização operacional e análise ativa de oportunidades de consolidação passam a integrar a agenda estratégica das empresas. “A reforma tributária não é apenas uma mudança fiscal. Ela redefine a dinâmica econômica de diversos setores. Em um cenário de juros elevados, quem se prepara antes preserva caixa, ganha eficiência e cria vantagem competitiva”, conclui Lasse.

Em 2026, analistas projetam crescimento em torno de 10% no valor das transações de M&A no Brasil, o que pode levar o volume financeiro do mercado para cerca de US\$ 55 bilhões, sustentado por operações de médio e grande porte e pelo interesse contínuo de investidores estrangeiros. Nesse contexto, a interação entre reforma tributária e custo do capital tende a se tornar variável decisiva na definição das estratégias de crescimento inorgânico, influenciando a atratividade dos setores, o desenho das operações e, sobretudo, o timing dos negócios.

Em ciclos de transição, não quebra quem erra na estratégia. Quebra quem perde o controle do caixa. Com juros elevados e novas regras tributárias, antecipar movimentos deixou de ser vantagem, passou a ser questão de sobrevivência.

O que está em jogo para os médicos na reforma tributária

Júlia Lázaro (*)

O ano começou, mas a sensação, para quem vive da prática médica, não é exatamente de recomeço; é de ajuste. Eu tenho ouvido isso de perto, em conversas com profissionais da saúde, clínicas e consultórios que, de uma hora para outra, se viram diante de duas mudanças estruturais no sistema tributário brasileiro. Não é exagero: 2026 marca o início de uma virada que mexe tanto na forma de tributar o consumo quanto na forma de tributar a renda.

No papel, são mudanças conhecidas há algum tempo. Na prática, começaram a bater na porta agora, e, com elas, vieram dúvidas, insegurança e, principalmente, uma percepção de risco.

A pergunta que mais escuto é direta: vamos pagar mais imposto? A resposta, como quase tudo em tributação, não é simples. Mas tem um ponto que já aparece com clareza: mais do que aumento imediato de carga, o que está em jogo neste momento é organização. E quem não fizer isso agora pode pagar a conta depois.

A taxa de lucros e dividendos, prevista na Lei nº 15.270/2025, passou a valer em 1º de janeiro. A partir de agora, há retenção de Imposto de Renda Pessoa Física sobre valores distribuídos acima de R\$ 50 mil por mês para pessoas físicas residentes no Brasil. É uma mudança relevante porque altera uma lógica que, por anos, foi utilizada como estratégia por muitos profissionais liberais, inclusive médicos.

É justamente aqui que começam os erros. Tenho visto com frequência um comportamento que, à primeira vista, parece inofensivo: despesas pessoais sendo pagas diretamente pela conta da pessoa jurídica. A lógica por trás disso é simples: reduzir a distribuição formal de lucros e, com isso, diminuir a incidência de imposto.

Na prática, isso não se sustenta. É, inclusive, considerado “um erro grave”. E não por excesso de zelo. Esse tipo de movimentação pode ser interpretado pela Receita Federal como tentativa de disfarçar a distribuição de lucros, tornando-se um alvo evidente para fiscalização. Sem documentação adequada, não há base de defesa em caso de autuação.

Contudo, o ponto central aqui não é apenas o risco de pagar mais imposto; é o risco de pagar multa, juros e ainda ter que explicar o que não foi organizado desde o início.

Por isso, a ideia de “dar um jeito” perde espaço. E planejamento

tributário, nesse contexto, não significa pagar mais. Significa pagar corretamente e, muitas vezes, menos, desde que dentro da lei.

Se a mudança na renda já exige atenção, a reforma sobre o consumo traz um outro tipo de desafio, pois ela não chega de uma vez, mas também não permite adiamento.

O novo modelo começa em 2026, mas em formato de transição. Até 2032, o sistema antigo convive com o novo. Em abril, as novas obrigações acessórias já passam a exigir adequação contábil e fiscal. E isso muda a rotina das empresas, inclusive na área da saúde.

O sistema que substitui PIS, Cofins, ICMS e ISS cria um IVA dual: CBS, de competência federal, e IBS, gerido por estados e municípios. Em 2026, a cobrança ainda é simbólica. Mas os tributos já aparecem nos documentos fiscais. Ou seja, 2026 é um ano de teste para a Receita, mas quem não organizar o financeiro e a contabilidade agora pode ter problema em 2027, quando a cobrança efetiva começa.

Organizar, nesse caso, não é apenas uma questão operacional. É estrutural. Empresas médicas que hoje operam no Lucro Presumido, por exemplo, podem sentir aumento de carga ao longo da transição, especialmente aquelas com baixo volume de créditos fiscais. Em algumas simulações, esse impacto pode chegar próximo de 1% do faturamento. Pode parecer pouco, mas, em operações com margens apertadas, esse número ganha relevância.

O ponto é que esse impacto não aparece de imediato; ele é gradativo. Por isso, 2026 funciona quase como um laboratório. Os novos tributos ainda não pesam no caixa, mas já exigem mudança de comportamento. Notas fiscais precisam refletir o novo modelo. Sistemas precisam estar preparados. A contabilidade precisa conversar com o financeiro, e os dois precisam estar alinhados com a estratégia do negócio.

Não é um ajuste que se faz de última hora, e há um detalhe importante: as empresas enquadradas no Simples Nacional não entram, neste momento, nessa lógica de substituição por CBS e IBS. Para elas, o modelo segue o atual. Mas isso não elimina a necessidade de acompanhamento. O sistema tributário como um todo está mudando, e os reflexos tendem a alcançar diferentes regimes ao longo do tempo.

No fim, a sensação que fica é que este não é o ano da cobrança, e sim o do planejamento.

(*) CEO da Mitfokus.

Engenharia civil baseada em dados: o futuro da tomada de decisão nas obras

Apesar de movimentar cerca de US\$ 10 trilhões por ano globalmente, o setor da construção civil registra um crescimento médio de produtividade de apenas 1% ao ano, segundo a McKinsey & Company, um dado que evidencia um desafio estrutural e reforça a urgência de novos modelos de gestão e execução de obras. É nesse cenário que a incorporação de dados, inteligência artificial e modelagem digital ganham destaque.

Para o engenheiro e pesquisador Pedro Rodrigues de Castro Jalles, a incorporação da tecnologia representa uma

virada de chave na forma como o setor opera. “Não se trata apenas de eficiência, mas de uma nova lógica operacional. A obra deixa de ser um ambiente de incerteza e passa a funcionar como um sistema orientado por previsibilidade, dados e controle”, afirma.

Nesse contexto, tecnologias como o BIM (Building Information Modeling) assumem papel central ao integrar, em um único ambiente, informações de projeto, orçamento, cronograma e execução. Essa centralização permite mais colaboração entre equipes e decisões mais assertivas, baseadas em dados atua-

lizados e consistentes ao longo de todo o ciclo da obra.

A integração com inteligência artificial amplia ainda mais esse potencial. A partir da análise de históricos e grandes volumes de dados, sistemas conseguem identificar padrões de atraso, antecipar riscos e sugerir ajustes em tempo real. Na prática, isso se traduz em redução de retrabalho, mais controle de custos e mais previsibilidade financeira. “Ao antecipar gargalos com base em dados, as empresas deixam de atuar de forma reativa e passam a tomar decisões mais estratégicas”, destaca Jalles.

Outro avanço relevante está no uso de dados em larga escala, ou seja, informações sobre produtividade de equipes, consumo de materiais, desempenho de equipamentos e até condições climáticas passam a ser monitoradas continuamente, permitindo ajustes mais precisos e dinâmicos ao longo do projeto.

Apesar dos avanços, a adoção desse modelo ainda enfrenta desafios importantes, especialmente relacionados à cultura organizacional e ao nível de maturidade digital das empresas. “O principal obstáculo não é tecnológico, mas cultural. É preciso compreender

que os dados passaram a ocupar o centro da tomada de decisão”, avalia o especialista.

À medida que a digitalização avança, a engenharia civil se aproxima de um modelo mais inteligente, conectado e orientado por evidências. Nesse novo cenário, decisões deixam de depender exclusivamente da experiência individual e passam a ser guiadas por análises e previsões. Mais do que uma tendência, a engenharia baseada em dados redefine padrões de eficiência, competitividade e controle, consolidando a informação como um dos principais ativos estratégicos do setor.