

Tranzacțiile M&A în 2024: adaptarea la un peisaj fiscal în continua schimbare și stabilirea de strategii pentru tranzacții de succes



Intr-un peisaj în continua schimbare, marcat de numeroase perturbări globale, majoritatea cumparatorilor sunt în mod natural predispuși să adopte o abordare prudentă, având în vedere varietatea de factori care le pot afecta puterea de cumpărare. De la conflicte geopolitice și inflație la rate ridicate ale dobânzilor și lipsa forței de muncă, împreună cu schimbările în comportamentul consumatorilor și reformele fiscale extinse, presiunea asupra lor este în creștere. În plus, există o tendință accentuată către o mai mare transparență fiscală și financiară, în timp ce agenda de sustenabilitate impune noi provocări și cerințe.

Cu toate acestea, potrivit celui mai recent studiu realizat de Mazars, „[Investing in CEE: Inbound M&A report 2023/2024](#)”, tranzacțiile din Europa Centrală și de Est (CEE) s-au menținut la un nivel ridicat, numărul acestora ajungând la 1.097.

„La nivel local, valoarea tranzacțiilor a căror valoare a fost anunțată aproape s-a dublat față de 2022, totalizând aproximativ 4,1 miliarde de euro. Sunt însă și numeroase alte tranzacții care nu au fost comunicate și care contribuie semnificativ la creșterea valorii, dar mai ales a numărului de tranzacții locale. Acum, piața de M&A din România se numără printre primele patru din regiune, în ceea ce privește volumul tranzacțiilor, câștigând din ce în ce mai multă vizibilitate în fața investitorilor internaționali și dezvoltând o bază puternică de investitori locali.”, a menționat **Razvan Butucaru**, *Partner, Financial Services & Advisory Leader, Mazars în România*.

Importanța unui mediu fiscal în evoluție în realizarea unei tranzacții

În general, în cadrul unei tranzacții, un cumparator se concentrează asupra elementelor fundamentale ale afacerii și a performanțelor financiare ale acesteia. Scopul său este să înțeleagă modul în care afacerea pe care urmează să o achiziționeze a funcționat până în momentul achiziției. Deși uneori aspectele fiscale sunt considerate mai puțin importante în ecuația unei tranzacții, în special în cazul tranzacțiilor mici, experiența practică arată că problemele fiscale descoperite după achiziție aduc adesea provocări în gestionarea riscurilor și pot afecta chiar și condițiile inițiale ale tranzacției. Din acest motiv, în cadrul procesului de tranzacție este crucială realizarea unei analize de tip „due diligence” fiscală.

În plus, în contextul actual fiscal în schimbare, caracterizat de introducerea unor noi niveluri de complexitate în tranzacții, o astfel de analiză devine și mai esențială, deoarece aceasta nu se rezumă doar la identificarea riscurilor fiscale istorice, ci poate oferi și perspective asupra rezilienței afacerii în fața reformelor fiscale ample și a necesității unei digitalizări accelerate a funcției fiscale.

„România continuă să se confrunte cu un deficit bugetar și cu o colectare ineficientă a taxelor, generând modificări

dese ale legislației fiscale. În acest context, exista un consens tot mai larg între factorii de decizie asupra necesității imperioase de a digitaliza într-o masura mai mare autoritățile fiscale românești. S-au facut pași semnificativi în aceasta direcție, mai ales în ceea ce privește implementarea raportarii SAF-T, RO e-Factura și RO e-Transport.”, a menționat **Lucian Dumitru**, *Tax Partner, Mazars în România*.

Deși importanța digitalizării pentru colectarea taxelor este larg recunoscuta, procesul de implementare întâmpina diverse obstacole, de la constrângeri tehnologice la probleme birocratice în sectorul public. Aceste aspecte adauga o incertitudine suplimentara pentru contribuabili în privința aplicării cerințelor de raportare și determina o lipsa de claritate pentru companii în estimarea costurilor exacte ale conformării cu noul cadru digital pentru obligațiile fiscale.

Vânzătorii motivați trebuie sa fie proactivi în cautarea celei mai bune afaceri posibile. Ajustarea prețului solicitat într-o tranzacție necesita justificarea valorii afacerii, care trebuie sa includa nu doar potențialul acesteia, ci și calitatea managementului organizațional.

Din experiența noastră, funcția de administrare fiscala devine din ce în ce mai importanta în acest proces. Ambele părți acorda o atenție sporita stadiului de digitalizare al acestei funcții în timpul procesului de due diligence. Se analizeaza implementarea actuala, instrumentele folosite sau planificate și daca acestea asigura o conformitate fiscala interna eficienta și conforma dupa achiziție.

Lucian adauga: „În plus, evoluțiile la nivelul UE, cum ar fi propunerea de directiva de stabilire a normelor de prevenire a utilizării abuzive a entitatilor fictive ca vehicule folosite pentru a beneficia de scutirile de la reținerea la sursa în temeiul Directivei privind societățile-mama și filialele, al Directivei privind dobânzile și redevențele și al convențiilor de evitare a dublei impuneri, vor genera niveluri suplimentare de complexitate în structurarea achizițiilor, deoarece investitorii vor trebui sa își evalueze structurile de grup existente în anticiparea acestor masuri și, în același timp, sa implementeze strategia de achizitii viitoare.”

Prin urmare, adoptarea unei structuri fiscale eficiente reprezinta cea mai proactiva abordare pentru gestionarea afacerilor și obiectivelor financiare ale părților interesate, asigurând în același timp conformitatea cu schimbarile cadrului fiscal aplicabil.

Principalele domenii și provocari fiscale într-o tranzacție

„Pe masura ce digitalizarea autorităților fiscale românești este în plina desfășurare, se contureaza și perspectivele unor controale fiscale mai agresive. Aceasta combinație amplifica nivelul de solicitare pentru subiectele predispuse la interpretari în timpul verficarilor fiscale. O practica frecvent întâlnita este contestarea substanței tranzacțiilor efectuate de contribuabili sau a sarcinii clasice a probei care revine acestora în ceea ce privește natura și rațiunea de afaceri din spatele fiecărei cheltuieli care afecteaza baza de impozitare.”, a menționat **Cristian Botezatu**, *Senior Tax Manager, Mazars în România*.

Având în vedere impactul potențial major al unor astfel de rezultate, este esențial ca atât vânzătorii, cât și cumpărătorii sa identifice și sa abordeze problemele cheie cu care se pot confrunta obiectivele, discutându-le în avans pentru a eficientiza procesul. Pentru cumpărători, acest lucru presupune efectuarea unei diligențe adecvate pentru evaluarea potențialelor riscuri fiscale. În același timp, vânzătorii ar trebui sa adopte o abordare mai proactiva, realizând analize fiscale preliminare pentru a descoperi posibilele probleme care ar putea aparea în timpul procesului de due diligence. Acest lucru ofera posibilitatea de a începe soluționarea problemelor identificate înainte de finalizarea tranzacției și de a echilibra terenul de joc în timpul negocierilor cu un potențial cumpărător.

Cumpărătorii pot utiliza diverse mecanisme pentru a se proteja împotriva potențialelor riscuri fiscale dupa

încheierea tranzacției, inclusiv negocierea unor termeni specifici, impunerea de garanții și condiții prealabile, sau ajustarea prețului tranzacției. Totuși, implementarea acestor măsuri depinde de acordul ambelor părți.

Mai jos, evidențiem câteva dintre cele mai discutate subiecte legate de fiscalitate pe care Mazars le-a identificat prin intermediul proiectelor de asistență în tranzacții:

- *Acțiuni care trebuie întreprinse înainte de încheierea tranzacției*

Procesele de investigare în domeniul fiscal și nu numai pot scoate la iveală diverse aspecte legate de fiscalitate, începând de la discrepanțe minore de conformitate fiscală până la consecințele fiscale ale măsurilor convenite să fie luate de către vânzător înainte de finalizarea tranzacției, fie ele de natură legală sau altfel. Este esențial ca părțile implicate să evalueze meticolos fiecare aspect și să includă în documentele tranzacției măsurile de protecție adecvate. Acestea ar trebui să cuprindă formularea corectă a acțiunilor, măsurile necesare, responsabilitățile părților implicate și posibilele consecințe fiscale, precum și ajustările de preț corespunzătoare.

- *Costuri de tranzacție*

Tranzacțiile implică adesea costuri cu diverși consilieri terți, inclusiv consilieri fiscali, financiari, juridici și tehnici, pentru activitățile pregătitoare și ulterioare încheierii tranzacției, precum și comisioane de succes. Este important ca părțile implicate să identifice și să gestioneze aceste costuri corect, deoarece ele pot fi născute sau convenite să fie suportate de către ținta. Este esențial să se facă distincția între aceste costuri și cheltuielile obișnuite ale afacerii. Alternativ, costurile pot fi atribuite sau refacturate către beneficiarii economici, cum ar fi vânzătorii, dacă au fost suportate în trecut, sau pot fi prevăzute obligații similare în viitor pentru vânzatori.

- *Perioadele deschise pentru verificări fiscale*

Vizibilitatea asupra termenului de prescripție aplicabil în verificările fiscale oferă cumparatorului o înțelegere clară a modului în care riscurile fiscale istorice pot afecta tranzacția după achiziție. De asemenea, trebuie să se ia în considerare potențialele perioade de suspendare sau reînnoire a termenului de prescripție ca urmare a rectificării declarațiilor fiscale. Istoricul inspecțiilor fiscale ar trebui, de asemenea, să fie analizat pentru a identifica zonele de risc raportate de autoritățile fiscale române și gradul de conformare ulterioară, schimbările în practici etc., ale societății ținta. Investitorii trebuie să fie conștienți de acest aspect în timpul evaluării posibilelor limitări de timp pentru eventuale revendicări fiscale față de vânzător(i).

- *Reclasificarea potențiala în scopuri de impozitare a salariilor*

Acest lucru poate implica recalificarea activităților desfășurate de persoanele fizice independente în beneficiul societății achiziționate, din activități independente în activități dependente, ceea ce poate genera obligații suplimentare de plată pentru societatea țintă în calitate de angajator presupus. Aceste cazuri au o frecvență crescută în funcție de sector, în special în domeniul serviciilor IT, al serviciilor medicale/clinice sau chiar al ingineriei. Cumparatorii se grabesc să includă măsuri de protecție specifice în acest sens, însă ar trebui să ia în considerare și consecințele ulterioare încheierii tranzacției ale unor astfel de acorduri. În ceea ce privește partea negativă, acomodarea costurilor suplimentare ulterioare încheierii cu impozitele pe salarii poate avea un impact semnificativ asupra evaluării întreprinderii.

- *Tranzacțiile cu părțile afiliate*

Dificultățile se pot traduce în costuri și eforturi semnificative după procesul de achiziție, în cazul în care societatea țintă nu dispune de o documentație completă și conformă privind prețurile de transfer. În plus, pot exista dificultăți practice în accesarea sau obținerea de informații din trecut de la vânzător(i) pentru tranzacțiile cu părțile afiliate, ceea ce face ca procesul de pregătire a documentației necesare menționate să fie mai dificil. Pe baza acestor considerente, se recomandă ca întocmirea documentației prețurilor de transfer pentru perioadele anterioare tranzacției să rămână în responsabilitatea vânzătorului (vânzătorilor) sau, cel puțin, ca documentele tranzacției să prevadă obligația acestuia din urmă de a sprijini acest proces după încheierea tranzacției, în special în timpul unui control fiscal.

- *Deductibilitatea cheltuielilor cu serviciile și documentația justificativă aferentă*

Acest subiect rămâne un domeniu de interes permanent pentru inspectorii fiscali, în special în cazul achizițiilor achiziționate de la părți afiliate. Ca și în cazul documentației prețurilor de transfer, procesul de obținere a documentației justificative pentru serviciile achiziționate de către ținta de la societățile din grup în perioadele anterioare tranzacției, poate fi la fel de laborios și implica resurse suplimentare din partea societății și chiar a cumparatorului. Prin urmare, recomandarea este ca acest tip de cheltuieli să fie documentate în prealabil de către vânzător(i), ca parte a tranzacției, pentru a oferi confort în ceea ce privește potențialele riscuri fiscale în ceea ce privește deductibilitatea fiscală în scopuri corporative și de TVA.

„De asemenea, multe alte domenii fiscale pot prezenta un interes semnificativ pentru autoritățile fiscale din România, în funcție de specificul afacerii și sectorului în care activează. Astfel, este crucial să identificăm și să evaluăm aceste aspecte în avans, inclusiv cuantificarea lor și negocierea impactului asupra prețului tranzacției. Aceasta ar trebui să fie o etapă esențială în procesul de achiziție.”, a adăugat Cristian.

Indiferent de mărimea companiei achiziționate sau de industria în care aceasta activează, aspectele fiscale și modul în care acestea sunt abordate în contextul tranzacției vor fi adesea de interes, având un impact semnificativ asupra condițiilor și prețului tranzacției, precum și asupra costurilor fiscale efective după încheierea tranzacției.