

3 REVISORES AUDITORES



ORDEM DOS
REVISORES OFICIAIS
DE CONTAS

Integridade. Independência. Competência.

Revista da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas



Nº 87 | OUTUBRO_DEZEMBRO 2019 | Edição Trimestral | Distribuição Gratuita

**Se a
auditoria
é útil**

***Matérias Relevantes
de Auditoria relatadas
pelas empresas cotadas
na Euronext Lisbon***

Ângela Cabral Pereira

***A Problemática
Contabilística e Fiscal do
“Goodwill Negativo”:
Questões em aberto e
soluções possíveis***

Paulo Jorge Seabra Anjos

***IRC – da Tributação
do Rendimento
para a Tributação
do Consumo***

Paulo dos Santos Nascimento

Somos Especialistas na Gestão Profissional e Desempenho

Estruturamos e gerimos Fundos de Pensões para
Particulares, Empresas, Organizações
Socioprofissionais e outras.

Experientes na Gestão de Fundos de Pensões desde 1990.

RENDIBILIDADES DE DEZEMBRO DE 2019



Real Reforma JOVEM	Real Reforma ACTIVA	Real Reforma SÉNIOR	Real Reforma GARANTIDA
Participantes a 15 ou mais anos da reforma ou com maior tolerância ao risco e que estejam dispostos a suportar uma elevada volatilidade	Participantes a 10 ou mais anos da reforma ou com alguma tolerância ao risco, assumindo alguma variabilidade no valor dos investimentos	Participantes a menos de 5 anos da reforma ou avessos ao risco, com o objectivo de investir em activos com baixo risco	Participante a menos de 5 anos de idade de reforma ou preferência por sacrificar rentabilidade em favor de uma maior protecção de capital
Rendibilidade	Rendibilidade	Rendibilidade	Rendibilidade
YTD 2019* 19,33%	YTD 2019* 7,58%	YTD 2019* 8,05%	YTD 2019* 5,23%
Anualizada a 5 anos 4,01%	Anualizada a 5 anos 1,17%	Anualizada a 5 anos 2,08%	Anualizada a 5 anos 1,86%

*YTD (Year to Date) Rendibilidade líquida desde o início do ano, até 31/12/2019

Temos o Rumo Certo para o seu Futuro

FALE CONNOSCO!

Real Vida Seguros, S.A.

Rua Duque de Palmela, 37-3º | 1250-097 Lisboa | 211 324 250

www.realvidaseguros.pt/fundos-de-pensoes/real-vida-pensoes | E-mail: rvpensos@realvidapensos.pt

Registada na Conservatória do Registo Comercial do Porto | Pessoa Colectiva nº 502 245 140 | Capital Social € 16.500.000,00
Informação e detalhes do registo disponíveis em www.asf.com.pt



Editorial

José Rodrigues de Jesus
Bastonário

Escrever

Um pouco atrasado, este número da Revista obriga-me a escrever em planetária crise viral. Não é fácil manter serenidade, tais as nossas responsabilidades. Precisamos de serenidade, pragmatismo, a habitual honestidade. A Ordem

mantém o funcionamento, com limitações, mas atenta ao que possa ser crítico. Procuramos, todos, as melhores soluções. Ânimo, ajuda, qualidade, estar juntos. Escrever é fácil.

Sumário



03

01 Editorial

03 Em Foco

SE A AUDITORIA É ÚTIL

06 Notícias

CONGRESSO DA CIP 2019

PROTOCOLO ENTRE A CIP E A OROC

FINANCE FOR GROWTH

CÓDIGO DE GOVERNO DAS SOCIEDADES - RELATÓRIO ANUAL DE MONITORIZAÇÃO, DO IPCG

MESA REDONDA "FIXAÇÃO DE HONORÁRIOS E REGRAS PUBLICITÁRIAS NAS PROFISSÕES AUTO REGULADAS"

08 Atividade Interna da Ordem

ENCONTROS NA ORDEM

AGRADECIMENTO À FUNDAÇÃO ENG.º ANTÓNIO DE ALMEIDA

COMEMORAÇÃO DO 20.º ANIVERSÁRIO DA PASSAGEM A ORDEM E CONVÍVIO DE NATAL"

INTERVENÇÕES DO SENHOR BASTONÁRIO, JOSÉ RODRIGUES DE JESUS

10 Auditoria

MATÉRIAS RELEVANTES DE AUDITORIA RELATADAS PELAS EMPRESAS COTADAS NA EURONEXT LISBON

Ângela Cabral Pereira

26 Contabilidade e Relato

CAETANO LÉGLISE DA CRUZ VIDAL

Hernâni O. Carqueja

A PROBLEMÁTICA CONTABILÍSTICA E FISCAL DO "GOODWILL NEGATIVO": QUESTÕES EM ABERTO E SOLUÇÕES POSSÍVEIS

Paulo Jorge Seabra Anjos

40 Fiscalidade

IRC – DA TRIBUTAÇÃO DO RENDIMENTO PARA A TRIBUTAÇÃO DO CONSUMO

Paulo Rui dos Santos Nascimento

66 Direito

A EFICIÊNCIA DA LEGISLAÇÃO DE INSOLVÊNCIAS E RECUPERAÇÃO DE EMPRESAS EM PORTUGAL: ESTUDO EMPÍRICO DAS EMPRESAS EM PROCESSO ESPECIAL DE REVITALIZAÇÃO (PARTE I)

Jéssica Rua Guedes

82 Pontos de Vista

NÃO HÁ NECESSIDADE QUE NÃO IMPULSIONE UMA SOLUÇÃO. O DESAFIO.

Filipe Cruz

84 Mundo

IESBA PROPÕE REVISÕES SIGNIFICATIVAS ÀS NORMAS DE INDEPENDÊNCIA

EMITIDA CONSULTA SOBRE ACORDOS DE GOVERNAÇÃO DA IPSASB

OCAM - ORDEM DOS CONTABILISTAS E AUDITORES DE MOÇAMBIQUE

UCALP - UNIÃO DOS CONTABILISTAS E AUDITORES DE LÍNGUA PORTUGUESA

86 Lazer

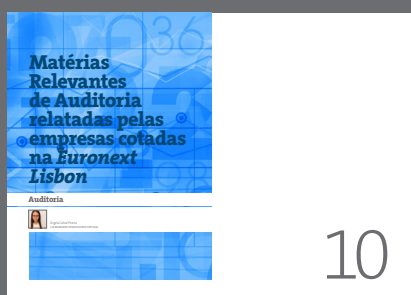
MOMENTO DE LEITURA

87 Formação

FORMAÇÃO CONTÍNUA

CURSO DE PREPARAÇÃO PARA CANDIDATOS A ROC

PLANO ATUALIZADO DE FORMAÇÃO CONTÍNUA 2020



10



30



40



ORDEM DOS
REVISORES OFICIAIS
DE CONTAS

Integridade. Independência. Competência.

DIRETOR: José Rodrigues de Jesus

DIRETOR ADJUNTO: António de Sousa e Menezes

COORDENADORA: Ana Cristina Doutor Simões

CONSELHO DE REDAÇÃO: Sérgio Pontes, Jorge Campino e Ana Calado Pinto

DESIGN: Paula Coelho Dias

APOIO E SECRETARIADO: Ana Filipa Gonçalves

PROPRIEDADE / EDITOR E REDAÇÃO: Ordem dos Revisores Oficiais de Contas

Rua do Salitre 51 | 1250-198 LISBOA

revista@oroc.pt | NIPC: 500918937 | Tel: 213 536 158 | Fax: 213 536 149

REGISTO DE PROPRIEDADE n.º 111 313

DGCS SRIP Depósito Legal n.º 12197/87

EXECUÇÃO GRÁFICA: ACD Print, S.A. | Rua Marquesa d'Alorna 12, 2620-271 Ramada

ESTATUTO EDITORIAL EM: <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/Revista/EstatutoEditorial.pdf>

Distribuição Gratuita

Tiragem 2250 Exemplares

Os artigos são da responsabilidade dos seus autores e não vinculam a OROC

Membro
Fundador
da:



Membro
da:





EM FOCO

Se a Auditoria é útil

Se a Auditoria é útil

Sob este título ficaram expostas algumas reflexões, insuficientes, é claro, mas também talvez até transbordantes, em alguns pontos, do tema proposto, na revista de junho de 2018. Ficaram alvitradas três orações. Dessas, fiz uma de imediato, pensando não precisar das outras. Resultavam de três preocupações: que, pelo maior domínio da matemática, da teoria das probabilidades e do uso das fórmulas, a inteligência do auditor (a minha) não fosse diminuída; que pelo maior recurso a equipamentos e sistemas informáticos, mais sofisticados, a minha inteligência não fosse diminuída; e que, pelo maior conhecimento da lei, pelo domínio da sua aplicação, mais uma vez, a minha inteligência não fosse diminuída. Fiz de imediato a terceira oração, senti necessidade, sabia como o cumprimento da lei me preocupa e como acarreta o risco de o confundir com dever cumprido. Acabei por fazer a segunda pouco depois; vi-me confiar num computador, quando este estava errado. Ainda não fiz a primeira, ainda me julgo cética o suficiente para saber o lugar das fórmulas, o quanto podem auxiliar e o quanto não podem. O Congresso de 2019 vem a ser, depois, especialmente esclarecedor da insubstituibilidade da inteligência humana. Tudo o mais são, serão, auxiliares, fortes, é certo, cada vez mais fortes, mas a inteligência humana é essencial e insubstituível.

A terminar agora, foram realizadas sessões de reflexão sobre os resultados do controlo de qualidade divulgados em 2019. Na realidade, reflexões sobre como trabalhamos. Participaram, diretamente, no conjunto dessas sessões, cerca de 400 Colegas. Foram muitos os contributos. A Ordem tem, decorrente do Congresso, decorrente das reflexões e de tudo o mais, debates, novas iniciativas, trabalho por fazer. Muito já iniciado e em curso. Muito conseguido pela participação promovida.

Sobre o texto referido no início, alguns colegas fizeram o favor de partilhar alguns comentários. Acrescentaram uma pergunta. Por notarem a insistência nas ameaças que podem levar à diminuição da inteligência humana, perguntam: o que pode aumentar a nossa inteligência?

Bem sei que todos sabem a resposta (bom sono, alimentação cuidada, exercício físico, mental, são convívio, equilíbrio pessoal, enfim, uma vida humana completa e saudável). Bem sei que, caso a pergunta fosse uma pergunta, nunca me seria dirigida, seria dirigida a especialista na matéria. Bem sei que ninguém espera qualquer resposta, é simplesmente por simpatia que perguntam, para dar conta da leitura feita. Uma pergunta, aliás, apropriada ao texto. Se no texto não se encontram conclusões (como também comentado: começa com uma pergunta ou dúvida – se a auditoria é útil –, perfilam conjuntos de palavras, frases e chega ao fim, não com qualquer resposta, mas com a proposta de refletir), se nada responde, pode muito bem merecer outra pergunta de que não se espera resposta.

No entanto, uma pergunta tem o efeito de mola, impulsiona. Não resisto. Ao efeito da pergunta e ao efeito do que tem decorrido. A brincar ou a sério, se alguém perguntou, pois bem, apetece-me responder. Consciente de nada ter a acrescentar ao que todos sabem, ocorreu-me que tenho, não um saber adicional, mas a sua confirmação pela experiência que me tem sido proporcionada. São muitas horas de testemunho do que todos sabem. Às vezes não sobressai o que temos, às vezes nem o lembramos. Proponho-me aqui registar e declarar.

A nossa inteligência pode ser muito aumentada. Para além de todos os meios que nos podem ser aconselhados por médicos, guias espirituais, Colegas mais experientes, há outro meio que conhecemos e realço. Tenho horas, muitas horas, muitas horas, de observação. Horas de observação no meu trabalho e no trabalho de muitos outros. De observação no trabalho e no desenvolvimento profissional e pessoal. Horas e horas de constatação: aumenta muito a nossa inteligência o diálogo com o nosso Bastonário, o Colega José Rodrigues de Jesus.

Fosse este um discurso oral e haveria aqui uma pausa. Não para aplausos, não é o que interessa, não para o golo costumeiro que se destinaria a retomar fôlego, a aclarar a garganta ou a desfazer um nó. Uma pausa procurando criar espaço para o tamanho do que haveria a dizer. Uma pausa que não encontraria espaço suficiente e terminaria por essa ineficácia. Também pela desnecessidade. Afinal, todos sabem. Todos os que tiveram a oportunidade do diálogo mais direto são iguais testemunhas, também todos os que tiveram a oportunidade de usufruir de resultados do diálogo, e também todos os que, porventura, se tenham limitado a um diálogo mais distante, pelo menos leram os editoriais.

E, após a pausa, retomaria.

Não só o diálogo com o atual Bastonário, mas, também, com cada um dos Bastonários anteriores. Com o Colega José de Azevedo Rodrigues, a quem também todos reconhecem o valor acrescido com a sua contribuição em cada assunto. E com o Colega António Monteiro. Enriqueci quando participei na Comissão do Controlo de Qualidade, quando colaborei no seu segundo mandato e, de modo continuado, pela colaboração sempre pronta e atenta. O que não testemunhei de forma tão direta, obviamente, não é menos importante: o diálogo com o Colega Vieira dos Reis, os contributos por todos reconhecidos.

Temos o orgulho de de entre nós terem emergido estes Bastonários e também os Presidentes anteriores. De cada um, o elevado contributo, o diálogo enriquecedor, quer quanto ao que sei ou posso saber quer, tenho a certeza, quanto ao demais. Aliás, recentemente, o nosso Bastonário em funções referiu precisamente o

seu reconhecimento pelo trabalho de todos os seus antecessores, com mais propriedade do que eu o posso fazer, presenciou.

Refiro também o Colega Manuel Caseirão. Basta a disponibilidade para se apresentar candidato a Bastonário, disponível para servir, para que lhe seja devido reconhecimento. Posso, adicionalmente, testemunhar os contributos que vem dando e que, mantendo-me no tema deste texto, aumentam a nossa inteligência.

Devo a mesma referência ao diálogo com todos os Colegas dos diversos Conselhos Diretivos, permitindo-me realçar, sabendo que não surpreendo ninguém, o Colega Óscar Figueiredo, cujos contributos são claros para todos nós, e o Colega António Dias, cuja atuação resultou sempre em benefício da profissão e do nosso melhor desenvolvimento. E também o diálogo com os Presidentes e Membros dos restantes Órgãos estatutários, referindo em especial o Colega António Magalhães, sempre nosso Presidente exemplar e o Colega Adélio Macedo sempre em serviço, assumido o cargo quando necessário, e permanentemente acompanhando e intervindo nos nossos trabalhos. Sei que expresso reconhecimento que é por todos partilhado.

Reconheçamos o que também devemos à equipa de profissionais que trabalham na supervisão pública da nossa profissão. O exercício desta profissão é difícil. A sua supervisão não pode ser fácil. Compete-nos auxiliar; sabemos que temos o dever de evidenciar o suporte das nossas conclusões, sem exageros de burocracia, bem entendido. Reconhecemos o quanto temos robustecido a nossa atuação ou, porque não assumir?, melhorado, graças à interpela-

ção do nosso supervisor, fazendo aqui referência a toda a equipa, em especial ao Colega Fernando Teixeira Pinto.

Aumenta também a nossa inteligência o diálogo com todos os Colegas. Na Ordem, temos facilidade em testemunhar esse processo. Pela adesão às iniciativas de reflexão propostas, por todos os contributos que sempre vão sendo dados, também pelas perguntas, por carta, *e-mail* ou telefone. Cada solicitação provoca um novo arrumar de ideias ou a procura de novas. Os problemas postos são diversos e requerem reflexão, são pertinentes. É um enriquecimento constante colaborar na procura da solução. Tem sido um privilégio trabalhar com todos os Colegas.

Tem sido, também, um privilégio trabalhar com todos quantos na Ordem constituem a equipa de serviço, com todos quantos colaboram na produção de respostas às necessidades (inclui todos).

Em especial, tem sido um privilégio trabalhar com o nosso Bastonário, com cada Bastonário e com cada Membro do Conselho Diretivo, numa postura constante de disponibilidade e atenção, resposta a cada problema, serviço à profissão e à sociedade. Permitam-me: um privilégio para todos, quer sejamos mais ou menos conhecedores de quanto beneficiamos.

Para mim, pessoalmente, que sempre tive orgulho em pertencer a esta profissão, só o posso reforçar e acrescer-lhe o quanto testemunho de enriquecimento pelo diálogo com cada um.

Cristina Doutor

Congresso da CIP 2019

Realizou-se no dia 22 de outubro, no Centro de Congressos do Estoril, o Congresso da CIP 2019 dedicado ao tema "Portugal: Crescimento ou Estagnação? A resposta está nas empresas!", tendo a Ordem sido representada pelo Bastonário, José Rodrigues de Jesus.

A intervenções podem ser consultadas em <http://cip.org.pt/congresso-cip-2019-estudos-e-intervencoes/>





Protocolo entre a CIP e a OROC

A Confederação Empresarial de Portugal (CIP) e a OROC celebraram no passado dia 16 de dezembro um protocolo, o qual visa a cooperação entre as duas entidades, de modo a que os seus membros possam beneficiar de programas, projetos e ações de colaboração que visem potenciar atividades que contribuam para desenvolver e difundir conhecimento e boas práticas nas áreas empresariais, financeiras e conexas e que contribuam para o desenvolvimento e crescimento da economia.

Finance for Growth

A Ordem participou no passado dia 30 de outubro num "Finance Meeting for Growth", tendo sido representada pela Collega Raquel Esperança. Foi promovida a sensibilização para a vantagem da revisão de contas para PME no âmbito do recurso a financiamento, o que mereceu o bom acolhimento por parte dos empresários presentes. O evento contou com a participação de cerca de 30 PME e inseriu-se no âmbito das atividades do projeto denominado *Finance for Growth*, em que a Ordem colabora, tendo participado em resposta a convite da Associação Empresarial de Portugal.

Código de Governo das Sociedades - Relatório Anual de Monitorização, do IPCG

O Instituto Português de Corporate Governance, apresentou no passado dia 5 de dezembro o Relatório Anual de Monitorização, relativo a 2018, do Código de Governo das Sociedades. O relatório divulgado permite perceber o elevado grau de adesão das entidades à generalidade das disposições do código.

Mesa redonda "Fixação de Honorários e Regras Publicitárias nas Profissões Auto Reguladas"

Realizou-se no âmbito do 28.º Congresso da Ordem dos Médicos Dentistas no dia 14 de novembro, a Mesa redonda "Fixação de Honorários e Regras Publicitárias nas Profissões Auto Reguladas". Participaram diversas ordens profissionais representadas pelo respetivo Bastonário ou outra individualidade. A Ordem dos Revisores Oficiais de Contas foi representada pelo seu Bastonário, José Rodrigues de Jesus. A sessão teve uma participação interessada e foi uma oportunidade de promoção da importância das profissões. A mesa redonda foi moderada pela Dra. Filipa Carvalho Marques, presidente da Comissão Executiva do Conselho Nacional das Ordens Profissionais (CNOP). Coube ao Senhor Bastonário, José Rodrigues de Jesus, expor os aspetos principais dos assuntos em debate, tendo exposto a importância da defesa do bom exercício profissional, para proteção do interesse público, passando pela defesa dos próprios profissionais e das condições do seu trabalho. Realçou o papel das Ordens profissionais na garantia do equilíbrio entre fatores aparentemente contraditórios, como sejam os honorários e a independência.

Encontros na Ordem

Realizaram-se, no 4.º trimestre de 2019, 6 Encontros na Ordem (3 em Lisboa e 3 no Porto), o que, tendo em consideração os Encontros que tiveram lugar nos trimestres anteriores (2 no 1.º trimestre e 2 no 2.º trimestre), totaliza, naquele ano, 10 Encontros (5 em Lisboa e 5 no Porto), sendo de registar que no 3.º trimestre (coincidente com o habitual período de férias) deu-se primazia à Organização do nosso XIII Congresso, que também registou um número significativo de presenças dos nossos associados.

Acresce àquele total de 10 Encontros, mais 2 Encontros realizados no passado mês de dezembro, em jeito de convívio com os ROC, atendendo à quadra natalícia e numa perspetiva do reforço da desejada proximidade entre os órgãos sociais da Ordem e os seus associados.

Dado o facto de se ter atingido, em 16 de novembro de 2019, com a publicação do Decreto-Lei.º 487, 20 anos do reconhecimento desta organização profissional enquanto Ordem, aqueles dois Encontros tiveram também uma parte alusiva à comemoração do 20.º aniversário da criação da Ordem e contaram, para o efeito, com a intervenção de dois distintos colegas (em Lisboa, o Professor Dr. Carlos Batista da Costa e, no Porto, o Professor Dr. Hernâni Carqueja), que fizeram uma retrospectiva histórica do caminho percorrido até a institucionalização da Ordem, em 16.11.1999, e uma análise prospetiva do que se poderá esperar do contributo dos ROC em prol do interesse público e dos desafios que se colocam a estes profissionais,

com vista ao reforço da qualidade do seu trabalho e do prestígio e credibilidade das funções exercidas pelos ROC.

No referido último trimestre de 2019 destacam-se ainda os Encontros realizados sobre aspetos de relevante interesse para a nossa atividade profissional, abrangendo designadamente temas como “Os desafios da sucessão na empresa familiar”, “A auditoria Interna e o seu contributo nas Organizações” e “A responsabilidade Penal-Fiscal do ROC”.

Nos trimestres anteriores, merecem destaque os dois Encontros (em Lisboa e no Porto), realizados no 1.º trimestre de 2019, com a participação da CMVM, envolvendo os seus Departamentos da Investigação e da Supervisão da Auditoria, sobre o Regulamento da Prevenção do Branqueamento de Capitais e do Financiamento do Terrorismo, o qual esteve em discussão pública até 18 de março de 2019, e os dois Encontros (também em Lisboa e no Porto) que tiveram lugar no 2.º trimestre, subordinado ao tema “Treinar a atenção: Gerir o Stress e o Foco — Mindfulness”.

De salientar que a concretização destes Encontros beneficiou quer da forte e interessada participação dos nossos associados, quer da importante colaboração de diversas entidades, nomeadamente a CMVM, o IPAI e a Sociedade de Advogados Rogério Fernandes Ferreira & Associados.

Agradecimento à Fundação Eng.º António de Almeida

A Ordem dos Revisores Oficiais de Contas agradece ao Presidente da Fundação Eng.º António Almeida, Dr. Fernando Aguiar Branco, todo o apoio e colaboração que permitiu a realização de encontros

da Ordem no Norte que pelo elevado número de participantes, não podiam ser realizados nas instalações dos Serviços Regionais do Norte.



Comemoração do 20.º aniversário da passagem à Ordem e convívio de Natal”

Foi realizado do dia 16 de dezembro, em Lisboa, na União de Associações do Comércio e Serviços, a comemoração do 20.º aniversário da passagem da Câmara dos ROC a Ordem, a que se seguiu o habitual convívio de Natal.

Nos Serviços Regionais do Norte foi realizado o encontro comemorativo do 20.º aniversário em 17 de dezembro, a que também se seguiu o convívio de Natal.

As comemorações foram marcadas pelas intervenções dos Colegas Carlos Baptista da Costa em Lisboa e Hernâni Carqueja no Porto. As excelentes intervenções farão parte do arquivo histórico da Ordem, com acesso disponível através do sítio da Ordem na internet, com a brevidade possível.

Intervenções do Senhor Bastonário, José Rodrigues de Jesus

Durante o 4.º trimestre de 2019, o Bastonário, José Rodrigues de Jesus, foi convidado a representar a Ordem em diversas conferências e eventos, como usual. Indicam-se a seguir alguns dos discursos proferidos e apresentações que ficam disponíveis no sítio da Ordem na internet, nos links indicados.

Tribunal de Contas - Seminário “O processo de descentralização”, em 28 de outubro

<https://www.oroc.pt/Uploads/eventos/bastonario/DiscursoBastonarioJoseRodriguesdeJesusTdC27Out19.pdf>

Instituto Universitário Militar - Aula de “Accountability na Administração Pública”, em 5 de novembro

<https://www.oroc.pt/Uploads/eventos/bastonario/IUMDiscurso5nov19.pdf>

<https://www.oroc.pt/Uploads/eventos/bastonario/IUMapresBastonarioJesusAccountability.pdf>

Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra - Colóquio “Gestão de Risco, Controlo Interno e Auditoria nas Sociedades Comerciais”, em 28 de novembro

<https://www.oroc.pt/Uploads/eventos/bastonario/ApresentacaoBastonarioJRJRiscoUC.pdf>

Matérias Relevantes de Auditoria relatadas pelas empresas cotadas na *Euronext Lisbon*

Auditoria



Ângela Cabral Pereira
COLABORADORA SENIOR NA BDO PORTUGAL



1. Introdução

Nos dias de hoje, observa-se uma crescente globalização da economia, onde a informação se tornou um dos trunfos cruciais para a tomada de decisões dos investidores. Nesta sequência, a auditoria assume especial relevância, como intermediária informacional, uma vez que através desta os investidores são habilitados com uma opinião fidedigna, a qual garante credibilidade e adequabilidade das demonstrações financeiras divulgadas pelas empresas.

No entanto, com os escândalos financeiros constantes e com a crise financeira global sentida em 2008, acentuou-se a assimetria de informação característica do mercado. Ademais, houve um crescente criticismo associado à forma e conteúdo do relatório de auditoria, uma vez que os investidores esperavam informações mais relevantes, nomeadamente, relacionadas com o risco, materialidade e outros assuntos em torno da auditoria (Gray et al., 2011; Mock et al., 2012).

Em consequência do referido, houve reuniões e discussões entre alguns órgãos reguladores, nomeadamente o *Public Company Accounting Oversight Board* (PCAOB), o *Financial Reporting Council* (FRC), o *International Auditing and Assurance Standards Board* (IAASB) e a Comissão Europeia (CE), com o intuito de colmatar as deficiências apontadas pelos utilizadores do relatório de auditoria, de forma a alterar o modelo do relatório de auditoria até então em vigor, no sentido de o tornar mais informativo e útil para tomada de decisão (PCAOB, 2013; Köhler et al., 2016).

Desta forma, foram introduzidas alterações ao relatório de auditoria, das quais se destaca a inclusão de uma nova secção, estabelecida pela nova ISA 701, a qual o IAASB denominou de *Key Audit Matters* (KAM) e o PCAOB de *"Critical Audit Matters"* (CAM), e que aqui se traduz para Matérias Relevantes de Auditoria (MRA), sendo essa a denominação utilizada doravante neste estudo.

As MRA têm por objetivo destacar as matérias que, segundo o julgamento profissional do auditor, exigiram maior atenção e cuidado, durante o trabalho de auditoria realizado.

Neste sentido, surgiram questões e dúvidas relativas ao incremento da relevância das informações relatadas através das MRA, bem como as eventuais reações e efeitos verificados no mercado de capitais, bem como na melhoria da qualidade da auditoria. Vários autores, dos quais se destacam Bédard et al. (2014), Gutierrez et al. (2015), Reid et al. (2015), Lennox et al. (2018) e Leal (2018) contribuíram com os seus estudos na tentativa de responder a essas questões. No entanto, estes estudos apontam pouca ou nenhuma evidência quanto à relevância do novo modelo de relatório de auditoria.

Diante do contexto apresentado, este estudo pretende dar resposta a uma questão de investigação – “Quais as MRA relatadas nos relatórios de auditoria das empresas cotadas na Bolsa de Valores de Lisboa - Euronext Lisbon, em 2016 e 2017?”, que correspondem aos primeiros anos de obrigatoriedade da ISA 701 em Portugal. Face a esta questão, pretende-se verificar quais são as MRA relatadas, através de uma categorização das mesmas, procurando analisar a existência de tendências ao nível do relato das MRA face ao setor de atividade e à empresa de auditoria responsável pela elaboração do relatório de auditoria.

Desta forma, este estudo visa contribuir para a pesquisa em auditoria no cenário nacional. Ademais, o período analisado envolve o primeiro e o segundo ano da introdução da divulgação das MRA, tratando-se, assim, de um assunto recente, ainda por explorar.

2. Revisão de literatura

Este ponto tem como objetivo contextualizar e analisar a literatura relativa ao tema em estudo. Neste sentido, apresentam-se os motivos que levaram ao aparecimento da nova norma relativa às MRA, seguidamente, referem-se os pontos-chave da referida norma, bem como a legislação associada à mesma.

Por fim, na última parte deste ponto, são apresentados estudos que investigaram quais as MRA mais frequentes em empresas cotadas nas bolsas de diversos países e o impacto ao nível das reações do mercado, qualidade de auditoria, alteração das decisões de investimento por parte dos utilizadores das demonstrações financeiras e responsabilidade legal dos auditores.

2.1. A auditoria face à crise financeira e escândalos financeiros

A auditoria é definida como uma atividade que consiste na revisão das informações financeiras, aumentando a credibilidade das mesmas. Assim, o auditor, ao emitir o relatório de auditoria, surge como o elemento que proporciona a fiabilidade e confiança, não apenas para os acionistas, mas, também, para os demais *stakeholders* que precisam de uma opinião dos auditores que retrate, com fidedignidade, a situação económica e patrimonial de uma empresa.

Ao longo dos anos, a auditoria tem vindo a evoluir de forma a dar resposta a um mundo cada vez mais globalizado, a uma sociedade marcada por grandes grupos empresariais e a um desenvolvimento económico que originou uma grande complexidade na administração e gestão das empresas. Esta atual realidade económica contribui para que gestores e investidores obtenham, em tempo real, maior acesso a informação, o que resulta num maior grau de exigência por parte destes.

Neste seguimento e conforme referido, a função da auditoria, que tem um claro e evidente interesse público, tem sido alvo de alterações, visto que tem passado por um período de crise e severas críticas, essencialmente, ao nível da confiança social. Estas alterações têm tido como finalidade colmatar eventuais deficiências que possam surgir no processo de comunicação entre o auditor e os utilizadores das demonstrações financeiras, garantindo a defesa dos interesses dos *stakeholders*, bem como o aumento da transparência e credibilidade na auditoria.

Este crescente criticismo surgiu, uma vez que, os utilizadores das demonstrações financeiras consideravam que a informação prestada pelos auditores não deveria apenas expressar se as demonstrações financeiras transmitiam, ou não, uma imagem fidedigna, mas deveria ter um carácter mais abrangente, informativo e de maior relevância. No fundo, o que se pretendia era relatórios de auditoria relevantes e, sobretudo, que fossem uma fonte útil e rica em informação para os seus utilizadores, isto é, informação com capacidade de fazer a diferença na tomada de decisão.

Esta questão atingiu níveis sem precedentes com a recessão económica e a crise financeira de 2008, devido aos escândalos financeiros de um conjunto de empresas, em diferentes partes do mundo, como foram os casos mediáticos da *Enron* e *Parmalat*, e, mais recentemente, em Portugal, o Banco Espírito Santo, entre outras instituições bancárias. Todos estes acontecimentos prejudicaram e fragilizaram a reputação dos auditores. Associadas a estes escândalos financeiros, surgiram falências de empresas, as quais tiveram como origem, essencialmente, a fraude e atos ilegais, através da manipulação de resultados e ocultação de ativos e passivos das demonstrações financeiras, de forma lesiva para os utilizadores dessa informação, o que suscitou dúvidas quanto à independência e competência dos auditores, bem como a ética profissional demonstrada pelos mesmos (Löhlein, 2016).

Assim, durante este período, tanto a atuação, como o papel dos auditores na sociedade atual foram fortemente criticados e questionados, nomeadamente pela apatia e ausência de avisos face à situação financeira das empresas auditadas, acabando os auditores por serem identificados como um dos elementos com responsabilidades nestes escândalos financeiros (Motahary & Emami, 2016). Tudo isto estimulou o interesse dos utilizadores em quererem saber mais sobre as auditorias realizadas, questionando a contribuição do auditor, em relação à confiabilidade e segurança das informações divulgadas pelas empresas (Cooper & Grose, 2010).

Nesta sequência, é ainda importante mencionar que a ocorrência destes eventos trouxe de novo, à ordem do dia, a discussão relativa ao não cumprimento da auditoria com o que é esperado por parte do público. Este fenómeno, já persistente ao longo dos anos, foi por Porter (1993) e Liggio (1994) denominado como *expectation gap*, o qual consiste nas diferenças de expectativas, na profissão de auditoria, entre os próprios auditores e os utilizadores das demonstrações financeiras auditadas.

Por conseguinte, face ao que sucedeu nos mercados financeiros, surgiu uma grande preocupação quanto à transparência da informação (FEE, 2010), uma vez que os escândalos financeiros originaram uma reflexão sobre o exercício da atividade de auditoria e da supervisão dos mercados financeiros, no que se refere à emissão de pareceres sobre as demonstrações financeiras, nos quais os utilizadores confiam para a tomada das suas decisões. Desta forma, tornou-se cada vez mais evidente que a regulamentação em vigor não correspondia às exigências dos mercados financeiros globais (Löhlein, 2016), o que desencadeou uma preocupação generalizada sobre as práticas de auditoria, assim como a necessidade de analisar e rever os seus pressupostos de atuação.

Muitos reguladores e investigadores já tinham debatido mudanças no relatório de auditoria, com vista a melhorar o seu valor informativo (e.g., Geiger, 1994; Francis, 2011; Mock et al., 2012). Church et al. (2008) afirmam que o relatório de auditoria tem um valor simbólico, no entanto, não fornece muito valor informativo. Gray et al. (2011) recomendam a divulgação de elementos-chave na realização do trabalho do auditor e respetiva discussão com o órgão de gestão, para assim haver uma diminuição do *expectation gap*. Caso fossem efetuadas alterações no conteúdo e na estrutura do relatório, o valor informativo poderia melhorar significativamente (Simnett & Huggins, 2014).

Neste sentido, aliado ao criticismo em redor do documento em questão, os utilizadores das demonstrações financeiras começaram a exigir informações adicionais sobre as entidades auditadas, afirmando que a natureza dos relatórios de auditoria era demasiado padronizada, tendo um valor informativo limitado sobre a opinião do auditor (PCAOB, 2013). O relatório de auditoria era visto como um formulário, no qual não transpareciam os juízos e julgamentos do auditor, sobre as áreas mais críticas com as quais se debruçou, para chegar à conclusão transmitida.

Nascia, assim, uma necessidade de mudança ao nível de medidas estruturais e mecanismos de supervisão, no setor de auditoria, relativamente ao relatório do auditor, uma vez que as empresas se encontravam a operar em ambientes cada vez mais exigentes, hostis e competitivos, onde os fatores de risco e incerteza eram uma constante.

Na tentativa de responder a esta preocupação, de reestabelecer a confiança dos utilizadores, de reduzir o *expectation gap* e de reforçar a transparência e combate à fraude, vários órgãos reguladores de auditoria, de diferentes jurisdições, tomaram medidas para melhorar a transparência do relatório de auditoria, dando origem a um processo de reforma, no que se refere à regulação das práticas de auditoria.

2.2. Introdução das matérias relevantes de auditoria

Perante a recessão económica global e a ocorrência de grandes escândalos, as entidades de supervisão e as entidades de normalização contabilística e de auditoria desempenharam um papel imprescindível na restituição da confiança nos mercados financeiros e na credibilização do setor de auditoria. A recuperação da credibilidade passou em parte pelo aumento da exigência de rigor aos órgãos de gestão na elaboração das demonstrações financeiras e, também, da integridade e competência profissional, que devem reger os auditores na prática das suas funções.

Na tentativa de responder às críticas ao relatório de auditoria e consequente necessidade de mudança do relatório de auditoria evocada pelos utilizadores, os organismos reguladores, nomeadamente, o IAASB, o PCAOB, o FRC e a CE apresentaram e desenvolveram estudos e projetos para uniformizar e harmonizar a transparência, fiabilidade e independência que regem a atuação dos auditores, no sentido de melhorar a qualidade da auditoria e a eficácia do relatório do auditor, na busca de reaver a confiança e credibilidade entretanto debilitadas (Simnett & Huggins, 2014).

De realçar os documentos elaborados pelo PCAOB e pelo IAASB, *"Concept Release on Possible Revisions to PCAOB Standards Related to Reports on Audited Financial Statement"* (PCAOB, 2011) e *"Enhancing the Value of Auditor Reporting: Exploring Options for Change"* (IAASB, 2011), respetivamente. Ambos os documentos discutem a questão da utilidade do relatório do auditor e propõem alternativas ao modelo do mesmo. De entre as recomendações efetuadas, destaca-se o fornecimento de informações adicionais sobre a auditoria e as demonstrações financeiras da empresa, para permitir aos investidores terem uma visão mais relevante das mesmas e, assim, conseguirem avaliar o impacto e a repercussão que as mudanças na economia poderão implicar no desempenho e futura condição financeira da empresa. De salientar ainda que estas divulgações adicionais são uma forma de contribuir para a diminuição do *expectation gap*.

Deste modo, iniciou-se um processo de reestruturação quanto à regulação das práticas de auditoria, no qual se destacou a reforma das Normas Internacionais de Auditoria, que levou a alterações no relatório do auditor, relativamente à estrutura e às novas componentes a incluir no mesmo, para, assim, assegurar a qualidade da auditoria e restaurar o clima de confiança abalado pela crise.

O país onde se verificaram, efetivamente, as primeiras modificações ao relatório de auditoria foi o Reino Unido. O FRC, organismo regulador de auditoria do Reino Unido, exigiu alterações significativas, sendo que, em 2013, anunciou a revisão da ISA 700 – *"The Independent Auditor's Report on Financial Statements"*. Esta revisão introduziu novos requisitos, nomeadamente o relato e a respetiva descrição de riscos de distorção material relevantes, tendo em conta a auditoria realizada à empresa.

Após as alterações efetuadas no Reino Unido, o IAASB e o PCAOB tomaram medidas no mesmo sentido, emitindo propostas para a revisão das normas de auditoria em vigor. De salientar a exigência, por parte dos dois órgãos de regulação, de comunicação das MRA, denominadas de *"Key Audit Matters"* (KAM), pelo IAASB e *"Critical Audit Matters"* (CAM), pelo PCAOB. As MRA são semelhantes aos requisitos de divulgação, aplicados no Reino Unido, em relação aos riscos significativos de distorções relevantes.

Consequentemente, em janeiro de 2015, o IAASB publicou a ISA 701 – *"Communicating Key Audit Matters in the Independent Auditor's Report"* (IAASB, 2015), aplicável às auditorias de entidades cotadas, em que o auditor passa a ter a responsabilidade de comunicar as MRA no seu relatório.

"Esta inovação no relatório do auditor é radical, como alguns a denominam. Isto vai tornar o trabalho do auditor mais transparente e relevante para os utilizadores. [...] Elaboradas após uma extensa pesquisa e com a apreciação global dos investidores, reguladores, órgãos de fiscalização, organismos de normalização nacionais, auditores, responsáveis pela elaboração das demonstrações financeiras"

ras, membros de comitês de auditoria, entre outros, estas Normas Internacionais de Auditoria, agora finalizadas, representam um importante e inédito passo.”

Prof. Arnold Schilder,
Presidente do IAASB (OROC, 2014)

Esta norma veio dar resposta a pedidos de maior transparência, na sequência da crise financeira, dando uma visão mais abrangente de todo o processo de auditoria aos utilizadores das demonstrações financeiras, sendo uma oportunidade para as organizações fortalecerem a sua reputação. De salientar, ainda, que os investidores ao receberem estas informações adicionais relevantes conseguem tomar decisões mais sustentadas e fundamentadas (Smith, 2016), esperando-se, desta forma, que o novo modelo do relatório de auditoria seja um “fator de mudança” a nível do valor informativo, renovando o setor da auditoria (EY, 2016).

“Estas mudanças vão dar novo ímpeto à auditoria, dado que os auditores irão mudar substantivamente o seu comportamento e o modo como comunicam o seu trabalho.”

Prof. Arnold Schilder,
Presidente do IAASB (OROC, 2014)

2.3. ISA 701 – “Comunicar matérias relevantes de auditoria no relatório do auditor independente”

De acordo com a nova ISA 701, o relatório de auditoria passou a incluir uma nova secção relativa à divulgação das MRA, para auditorias realizadas a demonstrações financeiras de entidades cotadas que terminem o período contabilístico em, ou após, 15 de dezembro de 2016.

O objetivo desta comunicação no relatório de auditoria é o aumento do valor informativo do mesmo, proporcionando maior transparência sobre a auditoria realizada, uma vez que os utilizadores conseguem compreender as matérias que, no entender do auditor, tiveram maior relevância num determinado período (IAASB, 2015). Por conseguinte, ao comunicar as MRA, o relatório de auditoria torna-se mais concreto e específico da entidade (Deloitte, 2015), sendo que este permite a partilha de conhecimento da auditoria realizada às demonstrações financeiras da empresa, nomeadamente os diferentes juízos elaborados pelo auditor na realização do seu trabalho.

Segundo a ISA 701, parágrafo 8, as MRA são “as matérias que, no julgamento profissional do auditor, foram as de maior importância na auditoria das demonstrações financeiras do período corrente. As matérias relevantes de auditoria são selecionadas das matérias objeto de comunicação com os encarregados de governação”. Por outras palavras, as MRA são, com base na formação, conhecimento e experiência do auditor, questões suscetíveis de serem relevantes para a compreensão do utilizador ao ler as demonstrações financeiras auditadas.

No que concerne à seleção das MRA, esta pode ser dividida em três fases (parágrafos 9 e 10 da ISA 701), conforme indica a figura seguinte.



Figura 1: Matérias relevantes de auditoria, adaptado de PWC (2015, p.4)

O primeiro nível inclui todas as matérias que são comunicadas aos órgãos de gestão e fiscalização. Contudo, não é expectável que todas elas sejam consideradas MRA, dado que a determinação das MRA está concebida para selecionar um número reduzido das mesmas. Assim sendo, as MRA serão selecionadas a partir das matérias que envolvem uma atenção especial, por parte dos auditores. Destacam-se no segundo nível, como referido, áreas com maior risco de distorção material ou áreas com erros significativos, onde é exigido o julgamento e o ceticismo profissional do auditor. Por fim, cabe ao auditor decidir de entre os riscos que considera mais significativos, quais são os que revelam maior interesse para os utilizadores das demonstrações financeiras e que devem ser classificados como MRA.

Não obstante, não existem limitações quanto ao número de MRA a divulgar. A quantidade de MRA a incluir no relatório é uma questão de julgamento/arbitrio profissional. Contudo, pode ser afetada por diversos fatores, como a dimensão, a complexidade ou a natureza do negócio da empresa em questão (Figueiredo, 2015; FRC, 2015). Em certos casos, o auditor pode chegar à conclusão que não existem MRA a comunicar no relatório de auditoria, tendo, ainda assim, de comunicar a razão que levou a não serem determinadas quaisquer MRA. Já noutros casos, pode existir uma extensa lista de MRA, no entanto é provável que essas situações reduzam a eficácia da comunicação e, consequentemente, o valor informativo do relatório do auditor.

De salientar ainda que a ISA 701 foi introduzida, em Portugal, em abril de 2014, na sequência da publicação do Regulamento 537/2014 (UE). Uma das mudanças mais significativa consagrada no novo Regulamento, presente no artigo 10º do mesmo, é, precisamente, a obrigação para as EIP, as quais englobam as empresas cotadas, de incluir uma nova secção no relatório de auditoria, no qual são referidas as MRA. Este novo enquadramento legal vigora em Portugal desde 1 janeiro de 2016.

Desta forma, a adoção, por parte do normativo português, do Regulamento 537/2014 (UE) consubstanciou a oportunidade de se reforçar a qualidade das auditorias no mercado português, visando aumentar a segurança e fiabilidade, para os utilizadores das demonstrações financeiras.

2.4. Evidências empíricas

A introdução da comunicação de mais informações relevantes para os utilizadores das demonstrações financeiras, nomeadamente das MRA, nos relatórios de auditoria foi já objeto de estudo por vários autores.

A divulgação das MRA foi, primeiramente, introduzida no Reino Unido, seguido da Holanda, o que possibilitou aos restantes países terem já uma perceção daquilo que iriam encontrar com a introdução do relato das MRA (Percy, 2015).

Ainda antes dos dois países supramencionados, em França já se divulgavam “Justificações das Avaliações” (JOA), desde 2003, contudo, a implementação desta divulgação, segundo Bédard et al. (2014), teve apenas um efeito temporário e limitado no mercado financeiro, tendo esta divulgação um valor mais simbólico do que prático, uma vez que só se verificou um impacto positivo no mercado no primeiro ano de divulgação, o qual foi medido através do nível de *accruals* inesperados.

Porém, de acordo com estudos do FRC (2015, 2016), tendo por base a experiência britânica, a introdução das MRA permitia que os auditores fossem mais específicos nos relatórios de auditoria, tomando-os mais informativos e transparentes para os utilizadores das demonstrações financeiras, principalmente para empresas sobre as quais escasseiam fontes alternativas de informação. De entre as MRA divulgadas pelas maiores empresas cotadas no Reino Unido, destacam-se com maior frequência de relato as MRA relacionadas com imparidade de ativos, questões relacionadas com ativos por impostos diferidos e imparidades do *goodwill*. De realçar ainda que o número e tipos de MRA diferem entre setores de atividade, dimensão das empresas auditadas e, também, em função da empresa que presta os serviços de auditoria (FRC, 2015).

O modelo e a configuração dos relatórios de auditoria do Reino Unido atraíram a atenção a nível internacional, sendo que os investidores apreciaram a perceção e a utilidade do relatório de auditoria, na sua forma mais ampliada (KPMG, 2015). Neste sentido, vários países, e.g. Espanha, Noruega, Brasil, Singapura e Hong Kong, foram objeto de comparações, a diversos níveis, com o Reino Unido, quanto às diferenças existentes ao nível do relatório de auditoria (KPMG, 2017; Marques & Souza, 2017; Monteiro, 2017; PWC, 2017a; PWC, 2017b; Tavares, 2017; Mota, 2018; Roger, 2018; Wisnik, 2018), sendo de realçar a influência verificada pelo setor de atividade nas MRA divulgadas no relatório de auditoria.

Relativamente à quantidade de MRA divulgadas, esta não é influenciada pelo desempenho financeiro da empresa (Schiavo, 2017), assim como as categorias de MRA não estão relacionadas com o resultado apurado, apesar de a MRA referente a “riscos relacionados com fraude” ocorrer com maior frequência nos relatórios de auditoria de empresas com prejuízos (Camargo, 2018). No entanto, cada vez mais são evidentes diferenças existentes ao nível das práticas de relato das empresas que prestam os serviços de auditoria, nomeadamente a forma como as MRA são comunicadas e descritas nos relatórios de auditoria (Vik & Walter, 2017).

Não obstante, a implementação do relato das MRA gerou controvérsia, uma vez que, por um lado, os seus defensores realçavam uma maior clareza, valor informativo e transparência no processo de auditoria (PCAOB, 2013; Cordos & Fülöp, 2015; Köhler, 2016; Dogan & Arefaine, 2017) e, por outro lado, os opositores afirmavam que os investidores podiam retirar conclusões erradas das MRA mencionadas nos relatórios (Tysiac, 2013), enquanto que as empresas de auditoria expressam preocupações quanto ao relato das MRA poder aumentar a responsabilidade do auditor, bem como os honorários de auditoria, uma vez que esta divulgação adicional implica maior esforço e tempo na elaboração dos relatórios de auditoria (Deloitte, 2015; EY, 2016).

Neste contexto, é relevante referir as evidências observadas, embora não consensuais, quanto ao impacto da amplificação dos relatórios de auditoria, ao nível das reações de mercado, qualidade da auditoria, mudança de decisões de investimento e responsabilidade legal dos auditores.

Quanto às consequências ao nível das reações de mercado a novos requisitos de divulgação, Lennox et al. (2018) e Bradbury (2018) evidenciam que as divulgações adicionais não têm importância incremental para o mercado. Além disso, Lennox et al. (2018) mencionam que a falta de conteúdo informativo para o mercado está associada ao conhecimento antecipado, por parte dos utilizadores das demonstrações financeiras, dos principais riscos relatados na nova seção das MRA. Adicionalmente, embora a divulgação das MRA não forneça conteúdo informativo relevante ao mercado, existem evidências de que o relato de determinadas categorias de MRA, nomeadamente continuidade das operações e impostos diferidos, podem ser úteis aos investidores (Leal, 2018).

Contrariamente, Reid et al. (2015) evidenciam que as MRA influenciam positivamente o mercado, dado que o volume anormal de transações sofre um aumento significativo após a introdução das MRA, o que sugere uma influência positiva, dado que as MRA fornecem informações úteis aos utilizadores. Para Reid et al. (2015), a utilidade da informação consiste na oportunidade de os utilizadores das demonstrações financeiras conseguirem vislumbrar a perspetiva que os auditores têm sobre as empresas, o que os ajuda nas suas tomadas de decisão de investimento, sendo que as MRA auxiliam os utilizadores a concentrar as suas atenções em questões pertinentes para a leitura e compreensão das demonstrações financeiras.

No que diz respeito às consequências em termos da qualidade da auditoria, não foram encontrados benefícios aliados à divulgação das MRA, nem uma melhoria da qualidade da auditoria (Gutierrez et al., 2015; Li, 2017). Todavia, Klueber et al. (2018) sugerem que as MRA servem como um mecanismo benéfico para melhorar a qualidade do relato financeiro, mas apenas quando as MRA têm um nível alto de precisão da informação dada sobre as mesmas. Identicamente, Kipp (2017) conclui que quanto maior a descrição, tanto das MRA, como dos procedimentos de auditoria para mitigar as mesmas, maior a perceção da qualidade da auditoria para os investidores não profissionais.

No entanto, apesar de não haver conformidade nos estudos enunciados, a maior parte dos mesmos sublinha que a divulgação das MRA pode ser onerosa, no sentido de haver um aumento dos honorários de auditoria (Gutierrez et al., 2015; Reid et al., 2015; Li et al. 2018).

No que concerne às alterações das decisões de investimento, os investidores, particularmente os não profissionais, estão mais propensos a alterar as suas decisões de investimento quando estão perante um relatório de auditoria que contém a seção das MRA, em comparação com os investidores que leem um relatório de auditoria *standard*, sem a seção referida (Christensen et al., 2014; Lundgren & Oldenborg, 2016).

A expansão do relatório de auditoria conduz ao surgimento de outra temática relacionada com a exposição adicional da responsabilidade legal dos auditores, sendo que o dever de confidencialidade dos mesmos tem impacto na forma como implementam e descrevem as MRA nos seus relatórios de auditoria (Dogan & Arefaine, 2017). Nesta perspetiva, as MRA ao servirem como um “aviso” aos inves-

tidores, reduzem a responsabilidade do auditor (Brown et al., 2015; Brasel et al., 2016), sendo que quando o auditor não encontra nenhuma matéria para ser identificada, poderá haver maior responsabilidade por parte do mesmo (Kachelmeier et al., 2014; Brasel et al., 2016; Gimbar et al., 2015). Outras situações que acarretam maior responsabilidade ao auditor são a remoção de uma MRA, comparativamente à divulgação da mesma, a divulgação de uma MRA, durante vários anos, face ao relato da MRA apenas durante um ano (Vinson et al., 2018), bem como a divulgação de uma MRA genérica, ao invés de ser específica à atividade da empresa (Gimbar et al., 2015). Ademais, existe uma maior probabilidade de julgamento da responsabilidade dos auditores, por parte dos utilizadores das demonstrações financeiras, quando as MRA vêm acompanhadas de uma descrição dos procedimentos de auditoria a realizar para resolver especificamente as MRA indicadas (Backof et al., 2017).

No que respeita à comunicação das MRA, verifica-se que o facto de estarem destacadas numa secção à parte no relatório de auditoria realça, por um lado, a atenção dos utilizadores aquando da leitura das demonstrações financeiras e, por outro lado, reduz o nível de atenção dedicado a outras partes ou divulgações das demonstrações financeiras consideradas menos relevantes, o que traduz uma melhoria na eficiência da procura de informação, uma vez que a divulgação das MRA influencia a forma como os utilizadores consultam as demonstrações financeiras (Sirois et al., 2016).

Face aos resultados dos estudos mencionados, observa-se que a nível internacional a temática da divulgação das MRA é ainda controversa, no entanto, é necessário que os utilizadores das demonstrações financeiras tenham em conta que embora o auditor exerça um papel importante na proteção do interesse dos investidores, este não consegue eliminar todo o risco inerente à entidade auditada (Cordos & Fülöp, 2015).

3. Estudo empírico

Este ponto destina-se à apresentação, interpretação e discussão dos resultados da pesquisa.

Primeiramente, realiza-se a análise descritiva do conteúdo dos relatórios de auditoria das empresas cotadas na Bolsa de Valores de Lisboa - *Euronext Lisbon*, referentes aos exercícios de 2016 e 2017, os dois primeiros anos de obrigatoriedade de relato das MRA, sendo que é efetuada uma categorização das MRA, de modo a averiguar quais as mais recorrentes e os motivos subjacentes ao seu relato. Posteriormente, é efetuada a análise da distribuição das MRA conforme o setor de atividade e o tipo de auditor.

3.1. Matérias relevantes de auditoria relatadas

A divulgação de MRA teve o seu início em 2016, contudo, da análise efetuada, com referência aos exercícios de 2016 e 2017, verificou-se que, em ambos os períodos, todas as empresas pertencentes à Bolsa de Valores de Lisboa divulgaram MRA, à exceção, em 2016, da empresa EDP Renováveis e do Banco Santander Totta, dado que ambos estão sediados em Madrid e, por tal motivo, seguem as normas de auditoria do país em questão. Em Espanha, a revisão das normas de auditoria levou à criação da NIA-ES 701 - *“Comunicación de las cuestiones clave de la auditoría en el informe de auditoría emitido por un auditor independiente”*, semelhante à ISA 701, mas cuja aplicação só teve início para as auditorias referente ao ano de 2017 (ICAC, 2016).

Em 2016, o primeiro ano da aplicação da ISA 701 em Portugal, foram relatadas, no total, 157 MRA, sendo que cada relatório de auditoria, das empresas que constituem a amostra, apresentou, em média, 3,34 MRA. O grau de dispersão relativamente à média, isto é, o desvio-padrão situou-se em 1,53, a que corresponde um coeficiente de variação de 0,46. Em 2016, de acordo com a figura 2, a maioria das empresas (39) divulga entre 2 a 5 MRA, sendo que o número mais frequente é de 3 MRA.

O valor mínimo observado na amostra pertence à EDP Renováveis e ao Banco Santander, com 0 MRA relatadas, pelas razões expostas anteriormente. Segue-se a Imobiliária Construtora Grão-Pará e a SL Benfica SAD que divulgaram, cada uma, apenas 1 MRA. Relativamente aos relatórios de auditoria que referiram 6 ou mais MRA, salienta-se a Sonae com 7 MRA.

Excluindo da análise as 2 empresas que, em 2016, não apresentaram MRA (EDP Renováveis e Banco Santander), a média passa para 3,49 MRA por relatório de auditoria, sendo o desvio-padrão de 1,39 e o coeficiente de variação de 0,40.

De 2016 para 2017, observa-se um aumento do número de MRA referidas nos relatórios de auditoria, registando-se um total de 167 MRA (157 em 2016). Contribuiu para este aumento o facto de, em 2017, já não existirem exceções à aplicabilidade da ISA 701, por parte das empresas cotadas na Bolsa de Valores de Lisboa, bem como o incremento do número médio de MRA relatadas, que se fixou em 3,71 MRA por relatório de auditoria. No que concerne à dispersão, constata-se que a amostra referente ao exercício de 2017 é mais homogênea do que a de 2016, uma vez que apesar de uma pequena subida do desvio-padrão, de 1,53 para 1,54, o coeficiente de variação (0,42) é menor que o registado no ano anterior (0,46).

Em 2017, a empresa que apresenta o número mínimo de MRA divulgadas é, novamente, a Imobiliária Construtora Grão-Pará, com 1 MRA. As restantes empresas da amostra situam-se no intervalo de 2 a 6 MRA, à exceção da EDP e do Banco Santander que apresentam o maior número de MRA relatadas (7).

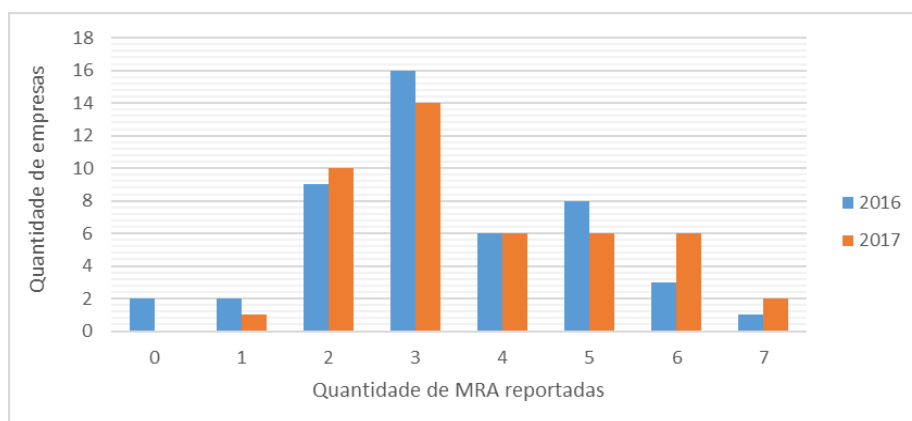


Figura 2: Distribuição da quantidade de MRA relatadas por empresa

Os resultados supramencionados evidenciam o cumprimento da ISA 701 no que se refere à secção das MRA nos relatórios de auditoria, contribuindo, assim, para a expectativa geral de que esta divulgação adicional de informação permita relatórios mais detalhados e de fácil leitura, proporcionando uma melhoria do valor informativo do relatório, bem como uma maior transparência e credibilidade do trabalho realizado pelos auditores.

De acordo com a categorização realizada às MRA, verifica-se que, em ambos os períodos analisados, a categoria referente aos ativos fixos tangíveis/ativos intangíveis foi a que obteve maior representação nos relatórios de auditoria das empresas cotadas na Bolsa de Valores de Lisboa (ver figura 3). Para além da referida categoria, o *goodwill*, os investimentos em outras empresas, o rédito, as matérias fiscais e as provisões, passivos contingentes e ativos contingentes, obtiveram posição relevante em ambos os períodos em análise.

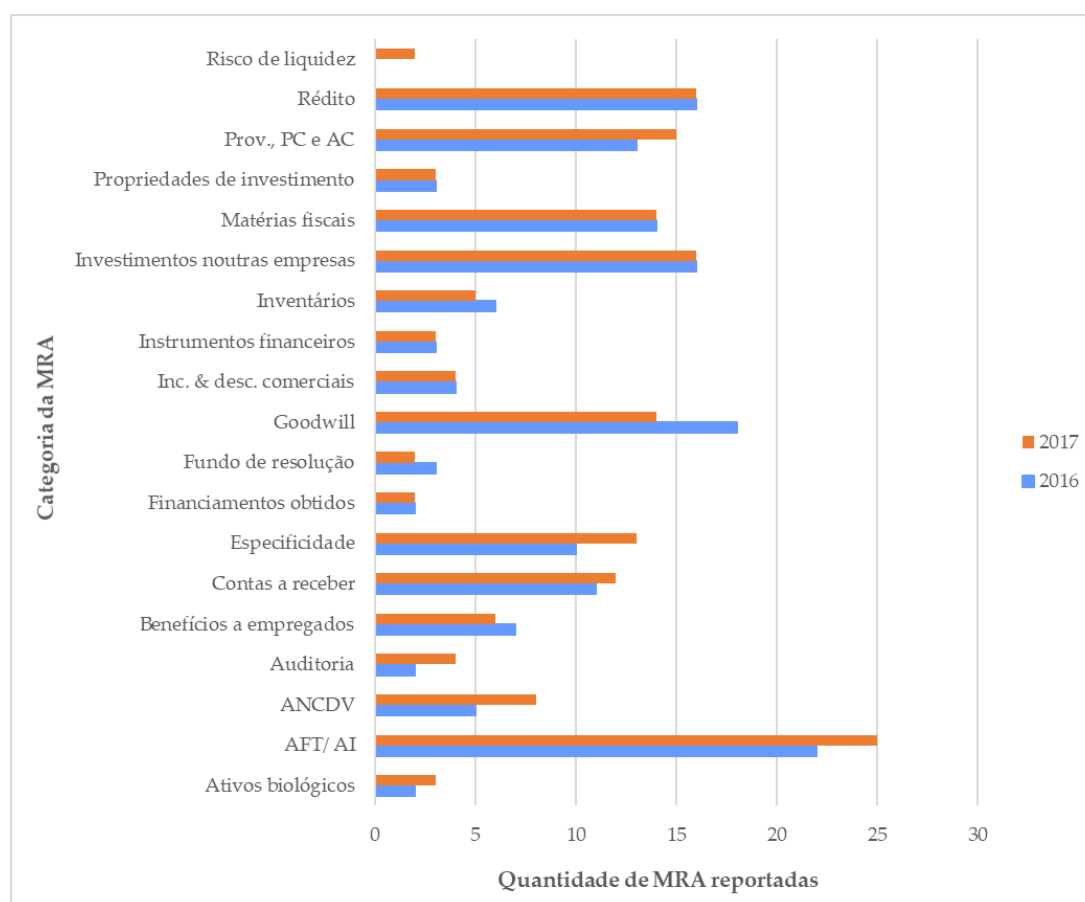


Figura 3: Distribuição por categoria de MRA

A menção de todas estas MRA advém de questões relativas ao reconhecimento e mensuração dos respetivos itens, na medida em que as empresas podem interferir na determinação desses valores, designadamente através de erros contabilísticos, erros de controlo interno, erros operacionais ou, até mesmo, fraude.

Tomando por referência o estudo realizado pelo FRC (2015) no Reino Unido, verifica-se alguma similitude, dado que as 3 MRA mais frequentes no Reino Unido (imparidade de ativos, questões fiscais relacionadas com ativos por impostos diferidos e imparidades do *goodwill*) também foram referidas pelas auditoras nos relatórios de auditoria das empresas pertencentes à Bolsa de Valores de Lisboa, em ambos os períodos em análise.

Neste sentido, afigura-se relevante mencionar os motivos pelos quais as MRA mais frequentes foram referidas nos relatórios de auditoria das empresas cotadas na Bolsa de Valores de Lisboa.

Relativamente às matérias fiscais, estas são consideradas regularmente como MRA devido à dimensão, estrutura e dispersão das atividades operacionais das empresas, o que origina um acréscimo na complexidade do registo dos impostos nas demonstrações financeiras. Adicionalmente, há empresas que operam em diversas jurisdições, o que implica que estejam sujeitas a diferentes enquadramentos fiscais, aumentando o nível de incerteza associado ao desfecho das divergências com as Autoridades Tributárias.

As provisões, os passivos contingentes e os ativos contingentes, relacionados com a norma internacional de contabilidade IAS 37, abrangem situações que envolvem estimativas e complexidade na mensuração, uma vez que resultam de acontecimentos passados que não estão sob o total controlo das empresas. Isto resulta em incertezas quanto ao possível ganho ou perda e, consequentemente, em riscos significativos importantes a serem comunicados aos utilizadores das demonstrações financeiras. Complementarmente, esta MRA está, também, relacionada com a categoria das matérias fiscais, uma vez que o relato de assuntos relacionados com a IAS 37 pode ter por base o julgamento efetuado pela administração da empresa relativamente a matérias fiscais e divergências com as Autoridades Tributárias.

Em relação ao *goodwill*, a maioria das empresas refere a complexidade e o nível de julgamento inerente aos modelos adotados para o cálculo de imparidades e valor recuperável do *goodwill*. Estes modelos requerem a assunção, por parte da administração, de diversas

estimativas e pressupostos de rentabilidade futura perspectivada para os negócios, taxas de crescimento de curto e longo prazo, planos de investimento e taxas de desconto a utilizar.

No que se refere aos ativos fixos tangíveis e ativos intangíveis, estes são referidos como MRA uma vez que existe um elevado nível de complexidade dos modelos de avaliação e julgamento das imparidades e recuperabilidade dos ativos, consubstanciado nos pressupostos utilizados para os respetivos cálculos. A relevância destes assuntos resulta da existência de imprevisibilidade das estimativas adotadas, aliada a eventuais variações nos pressupostos, o que pode provocar alterações significativas e relevantes nas demonstrações financeiras.

No que diz respeito ao rédito, este foi mencionado nos relatórios de auditoria por diversos motivos, em função das atividades desenvolvidas, sendo que a aplicação das normas de contabilidade sobre o reconhecimento do rédito é complexa e envolve um conjunto de estimativas e julgamentos importantes. Em algumas empresas, como por exemplo os CTT, o rédito foi apresentado como MRA pelo facto de atuarem em diferentes áreas de negócio (correio, expresso e encomendas, serviços financeiros e bancários) sendo as políticas de reconhecimento do rédito distintas para cada uma delas. Outras empresas consideram o rédito como uma das principais áreas de foco da auditoria, em razão da significativa utilização e dependência dos sistemas de informação para garantir a integridade, existência e precisão do rédito registado, como é o caso da NOS. Existem, ainda, outras empresas, nomeadamente a Mota Engil e Sonae Capital, em que o rédito é mensurado com base na percentagem de acabamento de contratos de construção, o que acarreta incerteza inerente a estimativas e pressupostos utilizados para o cálculo da percentagem de acabamento. E, ainda, a Media Capital e a Impresa, que apresentam o rédito como MRA, visto que a mensuração das receitas de publicidade geradas pela televisão, que são uma das principais fontes de receita destas empresas, dependem, fundamentalmente, da medição e perfil das audiências, que tem inerente o risco de ser medida e/ou registada incorretamente.

No que concerne à categoria investimentos noutras empresas, esta engloba tanto a aquisição de participações financeiras e capital social de empresas, como transações com interesses que não controlam e componentes da própria entidade. O registo contabilístico destas operações é complexo e envolve julgamento na alocação do preço e mensuração das respetivas transações.

De assinalar que todas as MRA mencionadas são referentes a assuntos relacionados com a atividade das empresas e ambiente económico das mesmas, envolvendo, assim, julgamento e estimativas complexos, que podem originar *earnings management*, isto é, manipulação de resultados. Esta evidência está em conformidade com a literatura relacionada com a qualidade da auditoria e normas contabilísticas aplicadas, pois, segundo Healy & Wahlen (1999), a manipulação de resultados tem como principal impulsionadora a subjetividade na interpretação das normas contabilísticas e flexibilidade das mesmas, que, assim, influenciam a elaboração das demonstrações financeiras e a perceção dos *stakeholders* sobre o desempenho da empresa. Por conseguinte, as operações que envolvem maior incerteza e que podem originar manipulação de resultados são aquelas sobre as quais os auditores dedicam maior atenção, visto que existe maior probabilidade de distorção e, consequentemente, o aumento do risco de auditoria.

3.2. Matérias relevantes de auditoria por setor

Face à diversidade de MRA relatadas nos relatórios de auditoria é relevante analisar se existe alguma relação entre as categorias de MRA e o setor onde se inserem as empresas da amostra, com base no ICB (*Industry Classification Benchmark*).

Indústria	2016			2017		
	Quantidade MRA	%	Média	Quantidade MRA	%	Média
Petróleo & Gás	4	3%	4,00	3	2%	3,00
Materiais básicos	13	8%	3,25	15	9%	3,75
Indústria	38	24%	3,17	42	25%	3,82
Bens de consumo	7	4%	2,33	9	5%	3,00
Cuidados de saúde	3	2%	3,00	3	2%	3,00
Serviços ao consumidor	39	25%	3,25	37	22%	3,08
Telecomunicações	7	4%	3,50	7	4%	3,50
Serviços de utilidade pública	11	7%	3,67	16	10%	5,33
Financeiro	21	13%	4,20	22	13%	5,50
Tecnologia	14	9%	3,50	13	8%	3,25
T total	157	100%	3,34	167	100%	3,71

Tabela 1: MRA relatadas por setor.

Mediante a tabela 1, constata-se que o setor que apresentou maior quantidade de MRA foi divergente nos períodos em análise, dado que, em 2016, o setor serviços ao consumidor, foi o que reportou mais MRA (39), enquanto, em 2017, foi o setor da indústria (42). Porém, este resultado é coerente com o facto de estes dois setores serem os que integram o maior número de empresas da amostra.

Não obstante, o setor com maior média de MRA divulgadas por relatório de auditoria é o setor financeiro, com 4,20 MRA por relatório de auditoria, em 2016, e 5,50 MRA por relatório de auditoria, em 2017, o que pode ser justificado não só pela grande preocupação dos auditores face aos últimos escândalos financeiros em instituições bancárias, como também pelo risco inerente à atividade bancária, pela sua natureza específica, que implica, inevitavelmente, a exposição da instituição a diversos riscos financeiros (crédito, mercado, liquidez) e riscos não financeiros (negócio/estratégia, país, *compliance*, fraude).

Apesar de não se verificarem diferenças significativas nas médias de MRA em cada setor, existem algumas evidências relevantes a destacar.

Primeiramente, os setores serviços ao consumidor e indústria foram os que apresentaram mais categorias de MRA, 12 das 18 categorias existentes (ver figura 4), o que é compreensível visto que são setores que englobam o maior número de empresas. Verifica-se, igualmente, que as categorias de MRA predominantes em 2016 (ativos fixos tangíveis/ ativos intangíveis, *goodwill*, investimentos noutras empresas, matérias fiscais, provisões, passivos contingentes e ativos contingentes e rédito), uma vez que são pontos-chave e críticos em qualquer atividade, foram abordadas nestes dois setores (à exceção das matérias fiscais que não foram referidas nos relatórios de auditoria das empresas do setor indústria).

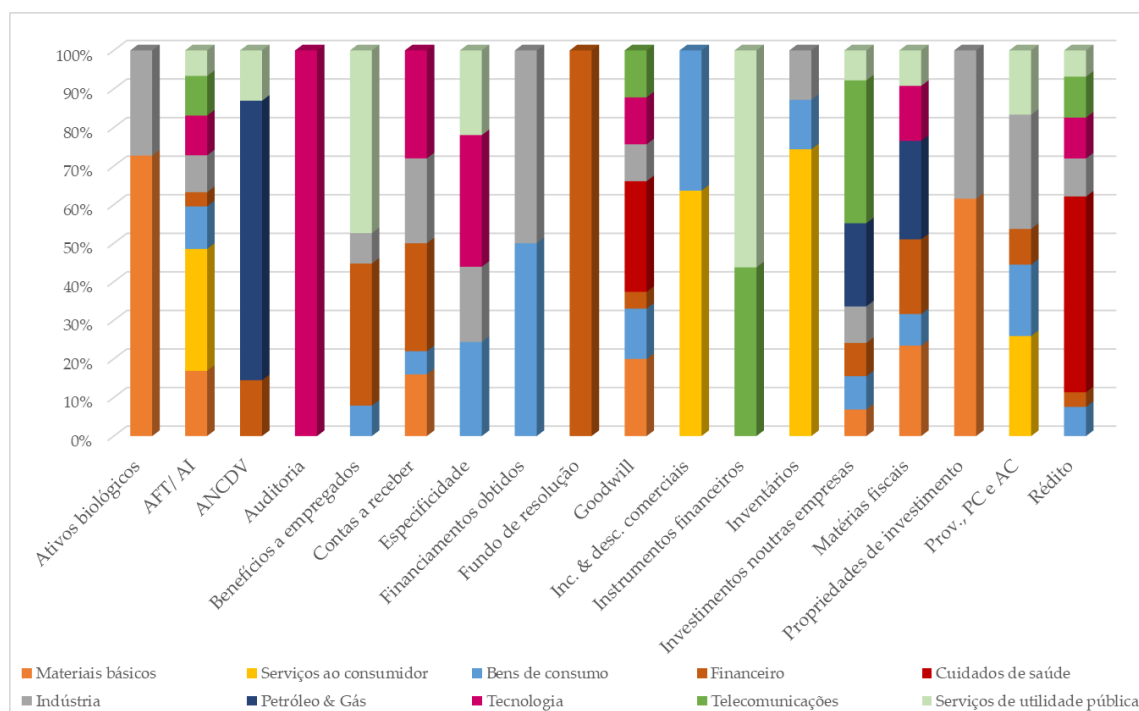


Figura 4: Distribuição das MRA por setor (2016)

Adicionalmente, o setor financeiro apresenta não só as categorias mais frequentes de MRA, mas também categorias específicas desta atividade, tais como contas a receber¹ e fundo de resolução, uma vez que o setor financeiro tem uma regulação muito rígida, de modo a evitar riscos associados a fraude e colapsos financeiros. Relativamente ao crédito a clientes, este está relacionado com o risco de o banco não reconhecer tempestivamente imparidades na sua carteira de crédito, envolvendo, deste modo, julgamentos e premissas

subjetivas, por parte dos bancos, o que pode impactar as demonstrações financeiras.

O setor dos serviços ao consumidor evidencia MRA relacionadas com o julgamento do auditor, bem como estimativas e operações onde são exigidas escolhas contabilísticas, como o cálculo do montante de descontos comerciais e das avaliações da recuperabilidade de montantes investidos em ativos fixos tangíveis, entre outros.

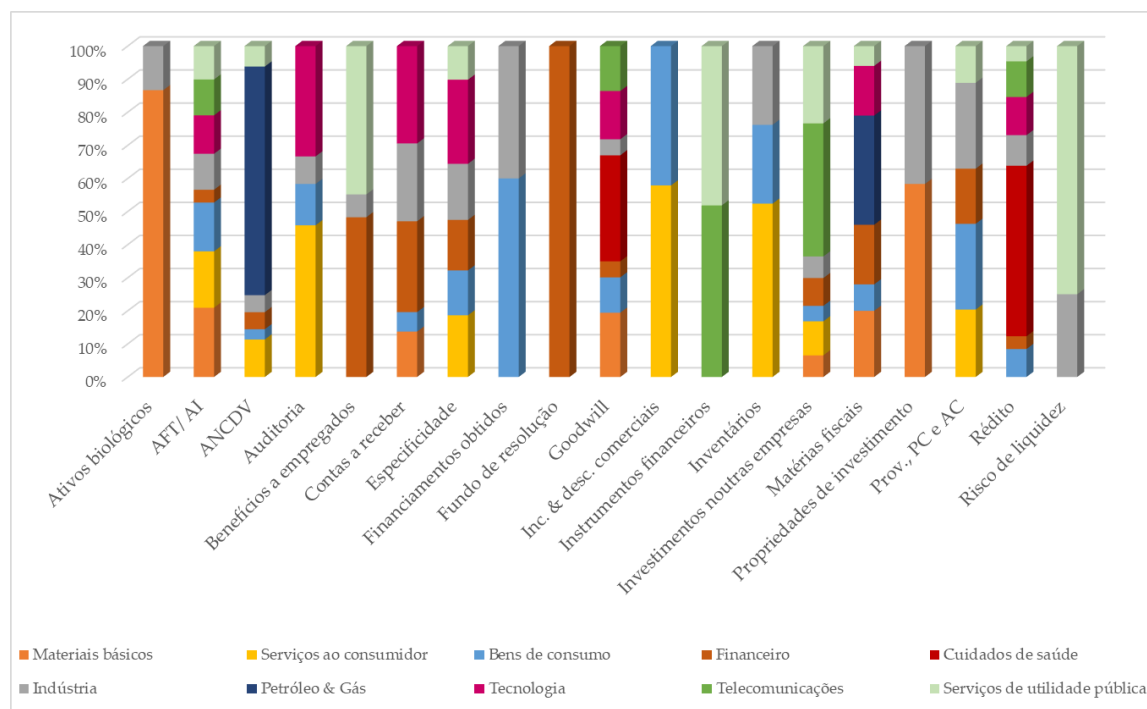


Figura 5: Distribuição das MRA por setor (2017)

Em 2017, não se verificaram alterações significativas face ao período homólogo, tendo sido os mesmos setores a liderar a variedade de categorias de MRA - serviços ao consumidor (13) e indústria (16).

Os restantes setores não evidenciaram participações significativas por categoria de MRA, o que espelha uma elevada dispersão no relato das MRA por setor.

3.3. Matérias relevantes de auditoria relatadas por auditor

Outra das análises realizadas tem por objetivo verificar se existem diferenças ao nível do relato das MRA por auditor, nomeadamente entre as *Big4*² e as restantes empresas de auditoria do mercado³.

Das empresas da amostra, 39 foram auditadas pelas *Big4*, em 2016, sendo que, em 2017, esse número diminuiu para 38. Todavia, é notória a preferência das empresas cotadas na Bolsa de Valores de Lisboa pelas *Big4*, o que está em linha com estudos já realizados sobre a concentração do mercado de auditoria nestas 4 grandes firmas multinacionais, pois segundo DeAngelo (1981), no caso das empresas cotadas, o reconhecimento, a imagem e o prestígio têm influência aquando da escolha da empresa de auditoria. A quantidade de empresas auditadas por cada SROC está explicitada na figura 6, sendo que, em ambos os períodos em análise, foi a PWC que apresentou o maior número de empresas auditadas.

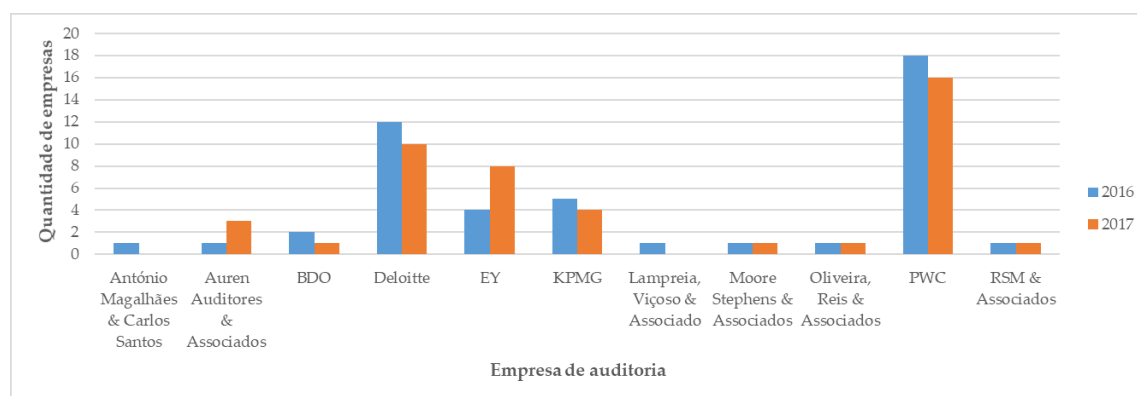


Figura 6: Distribuição das empresas da amostra por auditor

Ademais, foi, ainda, possível constatar que, de 2016 para 2017, existiram 10 alterações de auditor nas empresas em estudo, sendo que a maioria dessas mudanças foram operadas entre as *Big4*.

No que diz respeito à divulgação das MRA, os relatórios de auditoria com maior número de MRA relatadas foram emitidos pela PWC, seguida da Deloitte, em ambos os exercícios (ver figura 7).

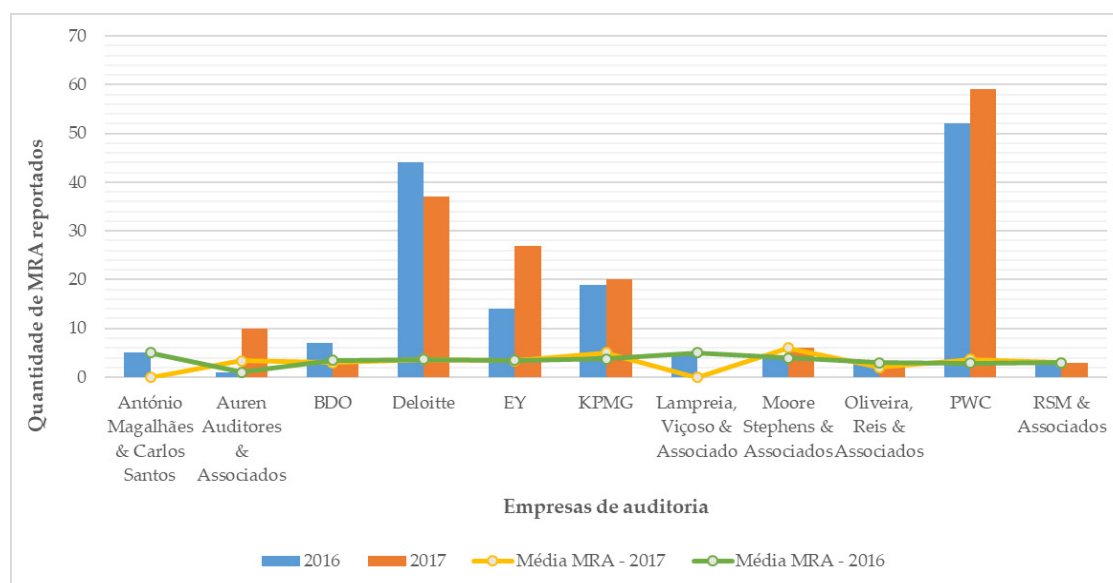


Figura 7: Distribuição das MRA relatadas por auditor

Auditoria

Todavia, em termos médios, em 2016, as empresas de auditoria que relataram mais MRA por relatório de auditoria não foram as Big4, mas sim a António Magalhães & Carlos Santos (5 MRA/relatório auditoria), Lampreia, Viçoso & Associado (5 MRA/relatório auditoria) e Moore Stephens & Associados (4 MRA/relatório de auditoria). Contudo, em 2016, estas empresas apenas prestaram serviços de auditoria a uma empresa da amostra, o que pode enviesar a análise da média de MRA por empresa de auditoria. Em 2017, já se observa uma Big4 (KPMG), como uma das que mais MRA relata (5 MRA/relatório auditoria).

Relativamente à diversidade de categorias de MRA e de acordo com as figuras 8 e 9, o destaque, em 2016, vai para a Deloitte que, apesar de não ser a SROC com maior número de clientes na Bolsa de Valores de Lisboa neste período, foi a que referiu um maior número de categorias (17) nos relatórios de auditoria. Já no exercício de 2017, verifica-se que a diversidade de MRA por auditoria foi menor, tendo sido a PWC a auditoria com maior número de categorias de MRA (16), seguida da Deloitte (15).

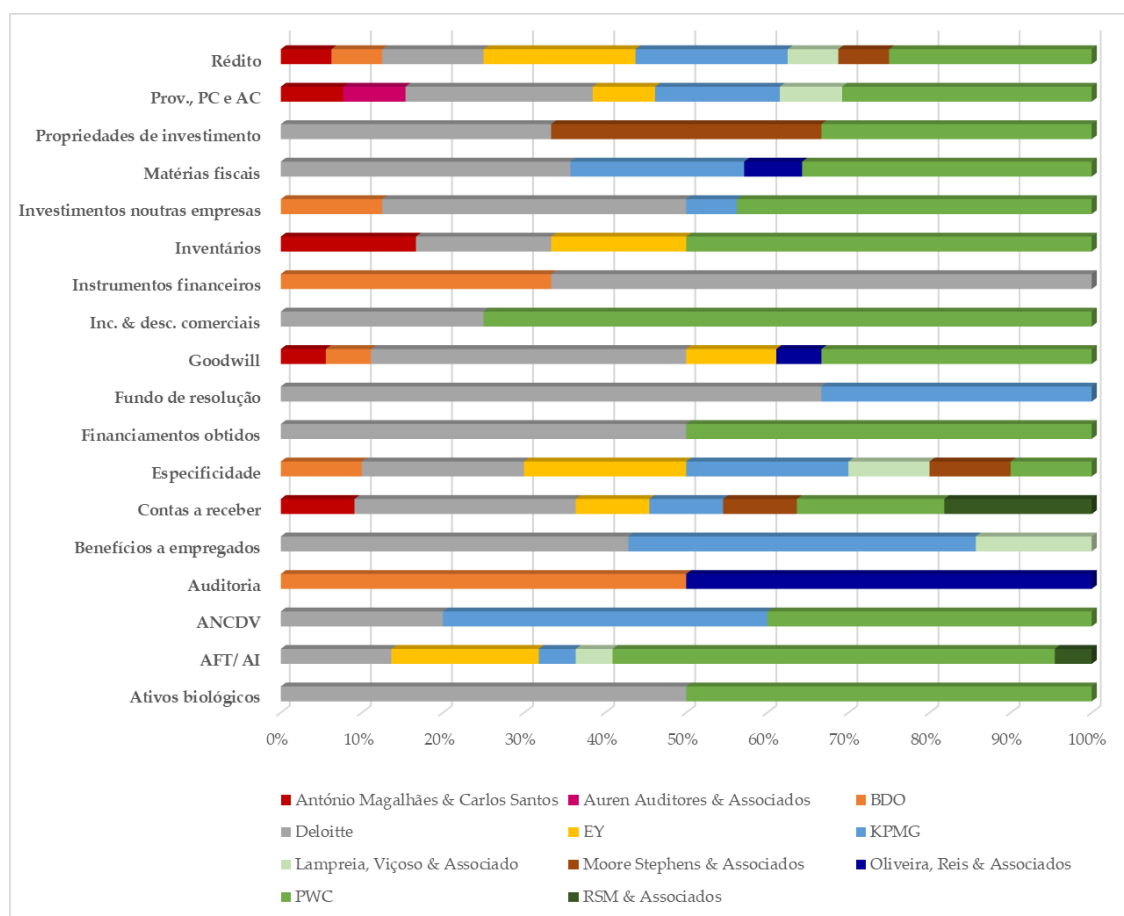


Figura 8: Frequência das MRA por categoria e auditor (2016)



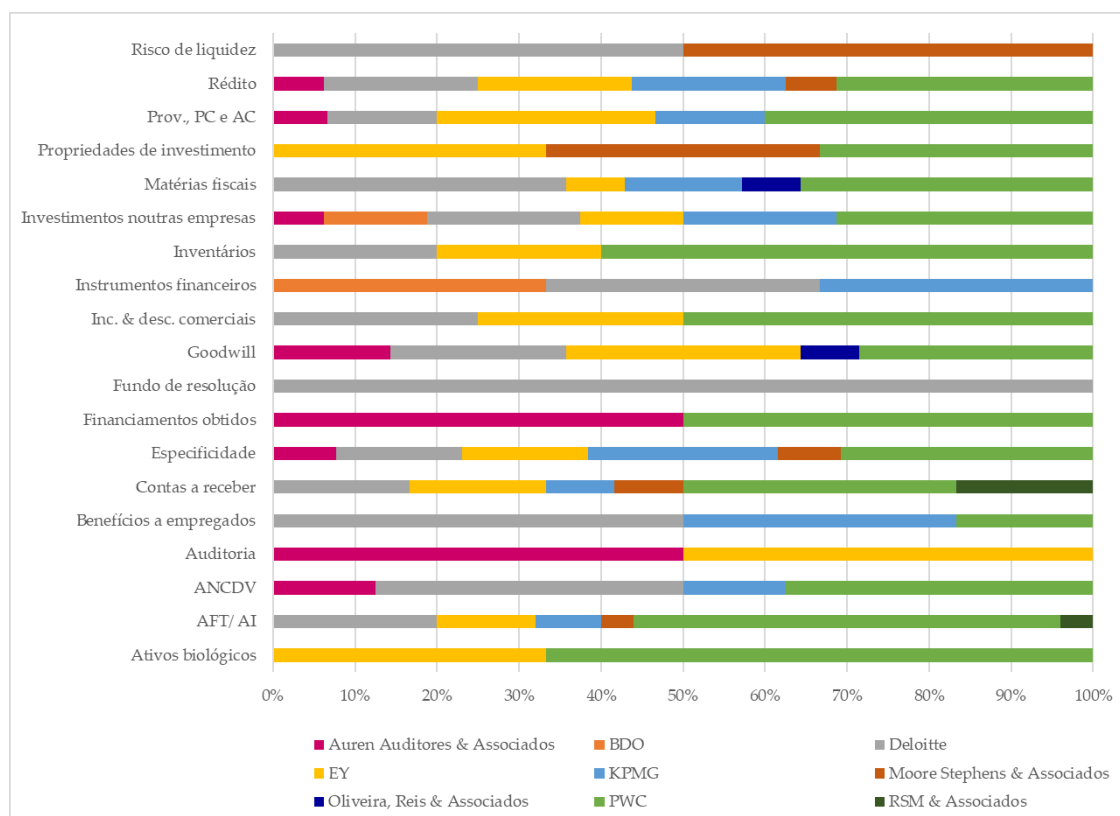


Figura 9: Frequência das MRA por categoria e auditor (2017)

Os resultados obtidos, particularmente em 2017 com a auditora PWC, sugerem que pode existir uma associação entre as empresas de auditoria que apresentam maior diversidade de categorias de MRA, com as que, simultaneamente, divulgaram um maior número de MRA e possuem uma maior carteira de clientes. Não obstante, é necessário ter em consideração que tanto a quantidade de MRA como a sua diversidade estão dependentes do julgamento profissional de cada auditor.

De salientar ainda que, todas as *Big4* mencionaram, tanto em 2016 como em 2017, as categorias de MRA mais frequentes, sendo que o mesmo não acontece com as demais SROC.

4. Conclusão

A qualidade da auditoria é um tema da ordem do dia, uma vez que face às constantes mudanças nos mercados financeiros, é necessário garantir a sua confiança e credibilidade, por parte dos utilizadores. Surgiu assim, o ponto de partida para o desenvolvimento desta dissertação, onde o foco se concentrou numa nova secção introduzida nos relatórios de auditoria – a divulgação das MRA, aplicada às empresas cotadas na Bolsa de Valores de Lisboa – *Euronext Lisbon*.

O modelo do relatório de auditoria foi, recentemente, modificado com a intenção de fornecer um maior valor informativo, contribuindo, da mesma forma, para um aumento da confiança e transparência das demonstrações financeiras, para os utilizadores das mesmas. Uma das grandes alterações foi a divulgação das MRA, por parte dos auditores, estando essa obrigatoriedade expressa na ISA 701. Em Portugal, os primeiros relatórios de auditoria com a introdução da secção das MRA foram emitidos no exercício de 2016.

Neste enquadramento, o presente estudo teve como principal objetivo, identificar e analisar quais as MRA divulgadas nos relatórios de auditoria das empresas cotadas na Bolsa de Valores de Lisboa – *Euronext Lisbon*, nos exercícios de 2016 e 2017.

Através da leitura da secção das MRA nos relatórios de auditoria, verificou-se que as MRA mais relatadas foram referentes a ativos fixos tangíveis/ativos intangíveis, *goodwill*, investimentos em outras empresas, rédito, matérias fiscais e provisões, passivos contingentes e ativos contingentes. Todas estas categorias mencionadas envolvem estimativas e julgamentos, bem como uma elevada complexidade ao nível da sua mensuração, que, por sua vez, podem influenciar e alterar a tomada de decisão dos utilizadores das demonstrações financeiras (Christensen et al., 2014; Sirois et al., 2016). Ademais, face ao estudo realizado pelo FRC (2015), observa-se alguma semelhança no relato das MRA, dado que as 3 MRA mais frequentes no Reino Unido (imparidade de ativos, questões fiscais relacionadas com ativos por impostos diferidos e imparidades do *goodwill*) foram, de igual forma, MRA regularmente referidas nos relatórios de auditoria das empresas cotadas na Bolsa de Valores de Lisboa, em ambos os períodos em análise.

No que concerne à análise das MRA por setor de atividade, verifica-se que é o setor financeiro que apresenta uma média mais elevada de MRA por relatório de auditoria, fruto não só do risco associado à atividade bancária, como também dos escândalos em instituições financeiras, que têm marcado este setor, em Portugal, nos últimos anos. Quanto às categorias de MRA, poucas evidências foram encontradas para afirmar a existência de determinadas MRA características de cada setor, o que sugere uma elevada dispersão ao nível do relato das MRA por indústria.

Relativamente às SROC que prestam serviços de auditoria às empresas da amostra, observa-se que a maioria pertence às Big4. Supletivamente, no que se refere às categorias de MRA mais frequentes nos períodos em análise, verificou-se que todas as Big4 mencionaram as mesmas, o que não se constatou com as restantes SROC.

Como limitação do estudo surge, primeiramente, o facto de a obrigatoriedade das MRA ser um tema recente, dado a sua introdução em Portugal no exercício de 2016, o que não permite fazer análises com uma série temporal mais alargada, de forma a tornar os resultados mais consistentes. Para além disso, destaca-se a amostra utilizada, que apesar de compreender todas as empresas pertencentes ao PSI Geral negociadas na Bolsa de Valores de Lisboa, não deixa de ter uma dimensão reduzida, podendo gerar conclusões enviesadas.

Para pesquisas futuras sugere-se o aumento do período de tempo em análise, de modo a obter inferências mais robustas.

1 Neste contexto, a categoria contas a receber diz respeito a crédito a clientes concedidos pelas instituições bancárias, sendo o seu peso nesta categoria de 27% e 33%, em 2016 e 2017, respetivamente.

2 *Big4* é a nomenclatura utilizada para as quatro maiores empresas especializadas em auditoria e consultoria do mundo - Deloitte, Ernst & Young, KPMG e PricewaterhouseCoopers.

3 Particularmente as seguintes empresas: António Magalhães & Carlos Santos, Auren Auditores & Associados, BDO, Lampreia, Viçoso & Associado, Moore Stephens & Associados, Oliveira, Reis & Associados e RSM & Associados.

BIBLIOGRAFIA

- Backof, A., Bowlin, K., & Goodson, B. (2017). The impact of proposed changes to the content of the audit report on jurors' assessments of auditor negligence.
- Bédard, J., Gonthier-Besacier, N., & Schatt, A. (2014, January). Costs and benefits of reporting Key Audit Matters in the audit report: The French experience. In *International Symposium on Audit Research*.
- Bradbury, M. E. (2018). Auditor, Client, and Investor Consequences of the Enhanced Auditor's Report.
- Brasel, K., Doxey, M. M., Grenier, J. H., & Reffett, A. (2016). Risk disclosure preceding negative outcomes: The effects of reporting critical audit matters on judgments of auditor liability. *The Accounting Review*, 91(5), 1345-1362.
- Brown, T., Majors, T., & Peecher, M. (2015). *The Influence of Evaluator Expertise, a Judgment Rule, and Critical Audit Matters on Assessments of Auditor Legal Liability*. Working paper, University of Illinois at Urbana-Champaign.
- Camargo, N. S. (2018). Principais assuntos de auditoria: relação entre as empresas com lucros e prejuízos.
- Christensen, B. E., Glover, S. M., & Wolfe, C. J. (2014). Do critical audit matter paragraphs in the audit report change nonprofessional investors' decision to invest? *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33(4), 71-93.
- Church, B. K., Davis, S. M., & McCracken, S. A. (2008). The auditor's reporting model: A literature overview and research synthesis. *Accounting Horizons*, 22(1), 69-90.
- Cooper, B. J., & Grose, R. (2010). Trust Me: I'm An Auditor! *International Review of Business Research Papers*, 6(5).
- Cordos, G. S., & Fülöp, M. T. (2015). Understanding audit reporting changes: introduction of Key Audit Matters. *Accounting & Management Information Systems/Contabilitate si Informatica de Gestiune*, 14(1).
- DeAngelo, L. E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3(3), 183-199.
- Deloitte. (2015). Clear, Transparent Reporting: The New Auditor's Report.
- Dogan Bozan, B., & Arefaine, B. (2017). The implementation of ISA 701-key audit matters: Empirical evidence on auditors adjustments in the new audit report.
- EY. (2016). Enhanced auditor's reporting: Assurance – Special Edition.
- FEE – Fédération des Experts Comptables Européens (2010) – *The Accountancy Profession's Contribution to the Debate on the Crisis (VI) – Key issues for management and auditors for the 2009 year-end financial reporting*. Policy Statement, January 2010.
- Figueiredo, O. (2015). A nova ISA 701 – Comunicar Matérias Relevantes de Auditoria no Relatório do Auditor Independente e o novo conteúdo do relatório de auditoria. *Revisores e Auditores*, Outubro-Dezembro 2015, 71, 8-15.
- FRC. (2015). Extended auditor's report: A review of experience in the first year.

FRC. (2016). Extended auditor's reports: A further review of experience.

Francis, J. R. (2011). A framework for understanding and researching audit quality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 30(2), 125-152.

Geiger, M. A. (1994). Investor views of audit assurance: Recent evidence of the expectation gap. *Journal of Accountancy*, 60.

Gimbar, C., Hansen, B., & Ozlanski, M. E. (2015). Early evidence on the effects of critical audit matters on auditor liability. *Current Issues in Auditing*, 10(1), A24-A33.

Gray, G. L., Turner, J. L., Coram, P. J., & Mock, T. J. (2011). Perceptions and misperceptions regarding the unqualified auditor's report by financial statement preparers, users, and auditors. *Accounting Horizons*, 25(4), 659-684.

Gutierrez, E., Minutti-Meza, M., Tatum, K., & Vulcheva, M. (2015). Consequences of Changing the Auditor's Report: Early Evidence from the UK. *International Symposium on Audit Research*.

Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383.

IAASB. (2015). *International Standard on Auditing (ISA) 701, Communicating Key Audit Matters in the Independent Auditor's Report*. New York, N.Y.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC). (2016). *NIA-ES 701. Comunicación de las cuestiones clave de auditoría en el informe de auditoría emitido por un auditor independiente*.

Kachelmeier, S. J., Schmidt, J. J., & Valentine, K. (2014). The effect of disclosing critical audit matters in the auditor's report on perceived auditor responsibility for misstatements. Working paper, The University of Texas at Austin.

Kipp, P. (2017). The Effect of Expanded Audit Report Disclosures on Users' Confidence in the Audit and the Financial Statements.

Klueber, J., Gold, A., & Pott, C. (2018). Do Key Audit Matters Impact Financial Reporting Behavior?

Köhler, A., Ratzinger-Sakel, N. V., & Theis, J. (2016). The Effects of Key Audit Matters on the Auditor's Reports Communicative Value: Experimental Evidence from Investment Professionals and Non-Professional Investors.

KPMG. (2015). *The New Auditor's Report: Greater Transparency, More Relevant*.

KPMG. (2017). *The value of Enhanced Auditor's Reports – A Review of Expanded Disclosures*.

Leal, S. F. (2018). O impacto da divulgação dos Principais Assuntos de Auditoria (PAA) no mercado acionário brasileiro.

Lennox, C. S., Schmidt, J. J., & Thompson, A. (2018). Is the expanded model of audit reporting informative to investors? Evidence from the UK.

Li, H. (2017). The Benefit of Adding Key Audit Matters to the Auditing Report.

Li, H. A., Hay, D., & Lau, D. (2018). Assessing the Impact of the New Auditor's Report.

Liggio, C. (1994). The Expectation Gap: The Accountant's Waterloo. *Journal of Contemporary Business*, 3, 27-44.

Löhlein, L. (2016). From peer review to PCAOB inspections: Regulating for audit quality in the US. *Journal of Accounting Literature*, 36, 28-47.

Lundgren, L., & Oldenborg, M. (2016). The public interest paradox of the Swedish auditing profession: A quantitative study of potential effects of the Swedish implementation of ISA 700 (revised) and ISA.

Marques, V. A., & de Souza, M. K. P. Principais assuntos de auditoria e opinião sobre o risco de descontinuidade: uma análise das empresas do Ibovespa. *RIC-Revista de Informação Contábil- ISSN: 1982-3967*, 11(4), 1-22.

Mock, T. J., Bédard, J., Coram, P. J., Davis, S. M., Espahbodi, R., & Warne, R. C. (2012). The audit reporting model: Current research synthesis and implications. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 32(sp1), 323-351.

Monteiro, É. G. (2017). *Novo relatório dos auditores independentes: uma análise dos principais assuntos de auditoria abordados nas empresas listadas no índice IBRX100 da BM&FBOVESPA*. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

Mota, P. R. (2018). *Novo relatório do auditor independente: uma análise dos principais assuntos de auditoria evidenciados nas empresas do setor aéreo brasileiro*. Trabalho de Conclusão de Curso. Universidade Federal da Uberlândia.

Motahary, H., & Emami, T. (2016). Key audit matters-the answer? An exploratory study investigating auditors possibility to accomplish the purpose of the new audit report.

OROC. (2014). IAASB Emite Normas Finais para Melhorar o Relato de Auditoria. *Revisores e Auditores*, Outubro-Dezembro 2014, 67, 72-73.

Percy, S. (2015). Key Issues. *EY Reporting Magazine*, 10, 4-7.

Porter, B. (1993). An empirical study of the audit expectation-performance gap. *Accounting and business research*, 24(93), 49-68.

Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB). (2013). *Proposed Auditing Standards – The Auditor's report on an audit of financial statements when the auditor expresses an unqualified opinion; The auditor's responsibilities regarding other information in certain documents containing audited financial statements and the related auditor's report; and related amendments to PCAOB Standards*. PCAOB Release No. 2013-005.

PWC. (2015). Delivering the value of the Audit: New insightful audit reports.

PWC. (2017a). Enhanced auditor's report - Survey of first year experience in Singapore.

PWC. (2017b). Enhanced auditor's report - Review of first year experience in Hong Kong.

Reid, L. C. (2015). Are auditor and audit committee report changes useful to investors? Evidence from the United Kingdom.

Roger, I. P. (2018). Análisis de los nuevos informes de auditoría: cambios y posible consecuencias.

Schiavo, V. I. (2018). Novo relatório do auditor independente: uma análise do conteúdo dos principais assuntos de auditoria nas empresas da região sul do Brasil listadas na BM&FBOVESPA.

Simnett, R., & Huggins, A. (2014). Enhancing the auditor's report: to what extent is there support for the IAASB's proposed changes? *Accounting Horizons*, 28(4), 719-747.

Sirois, L. P., Bédard, J., & Bera, P. (2016). The informational value of key audit matters in the auditor's report: evidence from an Eye-tracking study. *Accounting Horizons*.

Smith, K. (2016). Tell Me More: A Content Analysis of Expanded Auditor Reporting in the United Kingdom.

Tavares, L. C. C. (2017). *Novo relatório dos auditores independentes: um estudo sobre os principais assuntos de auditoria nas companhias listadas na BM&FBOVESPA*. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

Tysiac, K. (2013). PCAOB's Reporting Model Proposal Poses Risks, Rewards for Audit Firms. *Journal of Accountancy*.

Vik, C., & Walter, M. C. (2017). *The reporting practices of key audit matters in the big five audit firms in Norway*. Dissertação de Mestrado. BI Norwegian Business School.

Vinson, J., Robertson, J. C., & Cockrell, C. (2018). The Effects of Critical Audit Matter Removal and Duration on Jurors' Assessments of Auditor Negligence.

Wisnik, M. T. (2018). *Relação entre a natureza dos principais assuntos de auditoria apresentados nos relatórios de auditoria independente, setores de atuação e países*. Dissertação de Mestrado. Escola de Administração de empresas de São Paulo.

> Carrega dados em poucos minutos > Software intuitivo

> Pc, tablet ou smartphone **www.sipta.pt**

> Múltiplos utilizadores em tempo real **Simplifique o seu dia a dia!**



Sistema Informático de
Papéis de Trabalho de Auditoria

Português

O SOFTWARE DE AUDITORIA
Tecnologia, competência e profissionalismo
ao serviço da auditoria.

Aumente a produtividade das suas equipas

Garanta a eficiência e eficácia dos processos

Normas Internacionais de Auditoria (ISA's)

Otimização de processos críticos, intensivos e repetitivos

- Planeamento
- Materialidade, identificação e avaliação dos riscos**
- Programas de trabalho
- Amostragem estatística e não estatística (com extrapolação)**
- Testes substantivos e de conformidade (com conclusões)
- Circularização com respostas diretas na plataforma online**
- Demonstrações financeiras
- Controlo de qualidade**
- Reporte e outros

Se tem perguntas, nós temos respostas, contacte-nos!

Peça a sua demonstração em **www.sipta.pt**

Desenvolvido por:  Em parceria com:  

geral@sipta.pt
239 918 214
962 466 048
964 197 617

Caetano Léglise da Cruz Vidal

Contabilidade e Relato



Hernâni O. Carqueja
REVISOR OFICIAL DE CONTAS





Apontamento 21

Caetano Léglise da Cruz Vidal (1920-1997)¹, que neste apontamento referirei por Cruz Vidal, nasceu em Lisboa em 4 de Julho de 1920 onde faleceu em 25 de Julho de 1997. Deixou marcas no **ensino da contabilidade e da gestão** pelo empenho como docente, pela visibilidade e apreço que colheu no estrangeiro, especialmente em Espanha e França, e pela oportunidade e organização da sua tese de doutoramento em 1956: *“Ensaio sobre um Planeamento Contabilístico Racional”*².

Fez o curso dos liceus no liceu Camões de Lisboa, e frequentou o Instituto Superior de Ciências Económicas e Financeiras (ISCEF), onde concluiu a Secção de Finanças, qualificando-se como licenciado em Ciências Económicas e Financeiras.

Em **1948** foi contratado como assistente do 5.º grupo (grupo que incluía as contabilidades) e teve a seu cargo os trabalhos práticos das cadeiras designadas, depois do Decreto n.º 37584 de 17 de Ou-

tubro de 1949, Teoria da Contabilidade, Contabilidade Aplicada, Especulação Comercial, Organização Bancária, Balanços e Verificação de Contas.

Em Outubro de **1952** passou a reger a cadeira de Teoria da Contabilidade Balanços e Verificação de Contas.

Em **1954** substitui o Professor Gonçalves da Silva, então nos EUA, assumindo a regência de Organização e Administração de Empresas e Economia da Empresa³.

Em Fevereiro de **1956 doutorou-se em Finanças** na Universidade Técnica de Lisboa com 18 valores e em Abril tomou posse no ISCEF como **primeiro assistente**. Teve a seu cargo cadeiras de *Teoria da Contabilidade, Balanços e Verificação de Contas, Economia da Empresa e Especulação Comercial e Organização Bancária*.



Em **1964**, após aprovação em concurso de provas públicas, foi nomeado **professor extraordinário do 5.º grupo de cadeiras do ISCEF**. Regeu, a partir de então, a 25.ª cadeira, designada, a partir das alterações em Outubro de 1967, **Organização e Gestão de Empresas II**.

Em **1969** **qualificou-se** como **professor catedrático**, continuando com o 5.º grupo de disciplinas, cadeiras 22.ª a 26.ª⁴ e curso semestral de Verificação de Contas.

Em **1990**, ano em que completou 70 anos, a convite da Universidade Lusíada proferiu a "Oração da Sapiência" sobre o tema "O Ensino da Gestão em Portugal".

Além da docência, CRUZ VIDAL distinguiu-se por atividades complementares que desempenhou e ensinaram particular visibilidade internacional.

Em **1951**, publicou em França, em edição da Sociedade de Comptabilité de France o artigo "*La Science Economique d'Exploitation et le Bilan Dynamique*". Em **1953**, publicou outro artigo no boletim da mesma sociedade. Continuou a ter visibilidade internacionalmente com publicações na Bélgica, Argentina, Holanda e Espanha.

Em **1953** foi nomeado vogal extraordinário, agregado à 3.ª secção da Junta Nacional da Educação, para apreciação de livros apresentados em concurso para a disciplina de "Técnica de Vendas" do curso geral de comércio, e elaborou o parecer previsto no artigo 541 do decreto 37029 de 25 de Agosto de 1948.

Em **1956**, no *Lycée Français Charles Lepierre*, em Lisboa, fez parte do júri dos exames promovidos pela "Société de Comptabilité de France" para obter o diploma oficial francês "*Teneur de Livres*".

Em **1960**, por designação dos Ministérios da Educação Nacional e da Economia, fez parte da comissão de estudo para a formação de pessoal científico e técnico para apoio de estudos e trabalho patrocinados pela Organização Europeia de Cooperação Económica (OECE).

Em **1967** foi designado presidente do comité do pessoal científico e técnico da OECE por unanimidade de parecer dos países membros da organização. Nessa qualidade participou na Conferência Internacional sobre a Crise Mundial na Educação, convocada pelo Presidente dos Estados Unidos da América, Johnson, realizada em Williamsburg (Virgínia, USA). Também como Presidente do Comité, em 1968, tomou parte na 3.ª conferência Ministerial sobre a ciência realizada em Paris. Em **1969** foi reeleito, também por unanimidade.

CRUZ VIDAL, no depoimento no livro de homenagem ao Professor Gonçalves da Silva editado em 1992, regista que foi participante directo em proposta feita ao governo para formar professores focados no ensino de gestão, proposta que pessoalmente apresentou, mas foi liminar e intransigentemente rejeitada pelo governo de então.

O empenhamento em desenvolver em Portugal capacidades em Gestão e Economia da Empresa, e as dificuldades encontradas, acabaram por mais tarde ensejar um acordo com a **Universidade de Sevilha** que permitiu que 3 assistentes ali trabalhassem cerca

de 5 anos, acabando por se qualificarem como Doutores em "Ciências Económicas e Empresariales". São sinais da relação criada com a Universidade de Sevilha, a apresentação nesta de uma tese sobre a obra de Cruz Vidal, e, anos mais tarde, o convite para presidir um júri de doutoramento, em que também foi arguente. Também por apoio de Cruz Vidal, outro seu aluno pôde obter o "Doctorat d'Etat" na **Universidade de Paris-Dauphine**, tendo como orientador o prof. Alain Cotta.

O relacionamento Internacional propiciou a Cruz Vidal relações que justificaram a tradução para português do estudo de Luís Perridon publicado na Revista de Contabilidade e Comércio (RCC) em 1953, "A Economia da Produção segundo a Escola Holandesa". Também em 1953, a RCC publicou cartas trocadas com Charles Penglau com o título "A propósito de 'A Ciência Económica das Explorações e o Balanço Dinâmico'". Em anexo identificam-se todos os artigos da iniciativa de Cruz Vidal publicados na RCC.

Entre as incumbências, não académicas nem relacionadas com a docência, destaca-se o exercício como **Presidente da Caixa de Previdência do Ministério da Educação, desde 1966 até 1974**, tendo sucedido a José Francisco Ramos e Costa.

De 1967 a 1974 foi também **Presidente da Associação Comercial Portuguesa** e, por inerência, da Câmara de Comércio e Indústria. Chefiou a Delegação Portuguesa que tomou parte no XXII Congresso da Câmara de Comércio Internacional, realizado em Istambul em 1969.

Apoiou as associações profissionais de contabilistas cooperando em conferências e jornadas, por exemplo em 1988 nas 1.ª Jornadas de Fiscalidade em Leiria, e também em 1988 nas 4.ª Jornadas de Contabilidade e Gestão organizadas em Lisboa pela APOTEC. Nestas, presidiu à mesa do 5.º tema "Aspectos Essenciais dos Impostos e Rendimentos".

Em homenagem que lhe foi prestada nas V Jornadas de Contabilidade em 1995, o Professor Rogério Fernandes Ferreira, documentando o legado académico, listou os estudos publicados a que atribuía especial importância:

- "Les Tendances Actuelles de L'Enseignement de L'Administration de Entreprises en Europe", Paris e Lisboa;
- "Ensaio sobre um Planeamento Contabilístico Racional", Lisboa;
- "Planificación Contable - Principios y Realizaciones", Buenos Aires;
- "La Productividad Económica e su Medida", Córdoba, República Argentina;
- "A Eficiência das Empresas e sua Medida", Lisboa;
- "La Eficiencia de Las Empresas e su Medida", Córdoba, República Argentina;
- "A distribuição e o seu Custo", Lisboa, 2 edições;
- "O Ensino da Gestão em Portugal", Lisboa.

Quando da apresentação da sua tese de doutoramento, em 1956, a contabilidade já contava décadas de existência como disciplina académica, mas a sua problemática tinha interpretação diferente nas duas escolas do Porto e de Lisboa. Enquanto na Faculdade de Economia do Porto, António José Sarmento acentuava a preocupação com teorias gerais e modelização científica, Gonçalves da Silva, em Lisboa, acentuava a procura de soluções para os problemas do dia a dia em aberto.

A diferente ponderação de preocupações científicas é evidenciada na tese de Caetano Léglise da Cruz Vidal quando formula conclusões (1956: pág. 223), ortografia original, destaques acrescentados):

"17. *Apoiando-se em novos conceitos teóricos que a economia da empresa põe à sua disposição, a **técnica contabilística** cobra alento para trilhar caminhos novos.*

18. *Adaptando-se às exigências actuais, **aquela técnica** entra decididamente no campo prospectivo, e, rompendo os limites estreitos de uma simples escrituração a posteriori, bem como a apertada barreira das partidas dobradas clássicas, deve hoje em dia ser considerada como um **processo complexo, processo em que a contabilidade financeira tradicional é apenas um ramo, completado pelo cálculo dos custos, pela estatística empresarial e, por último, pela orçamentologia e respectivo controlo orçamental.***

19. *O chamado cálculo dos custos ocupa hoje lugar destacado e é objecto de atenção particular. A par disso, desenvolvem-se novos métodos, ligados a processos comparativos e previsionais. Assim se sobrepõem a um cálculo de custos meramente descritivo, a consideração dos desvios em relação a determinadas normas, consideração que é completada por uma análise mais profunda, levando a verdadeira **dissecação do processo produtivo.***"

O texto evidencia especial destaque da técnica contabilística, sem prejudicar o reconhecimento da Contabilidade como saber com área académica própria. Este entendimento suporta a alteração da designação da 22.ª cadeira de "Teoria da Contabilidade" para "Contabilidade I", como consta do Decreto n.º 47 986 de 7 de Outubro de 1967.

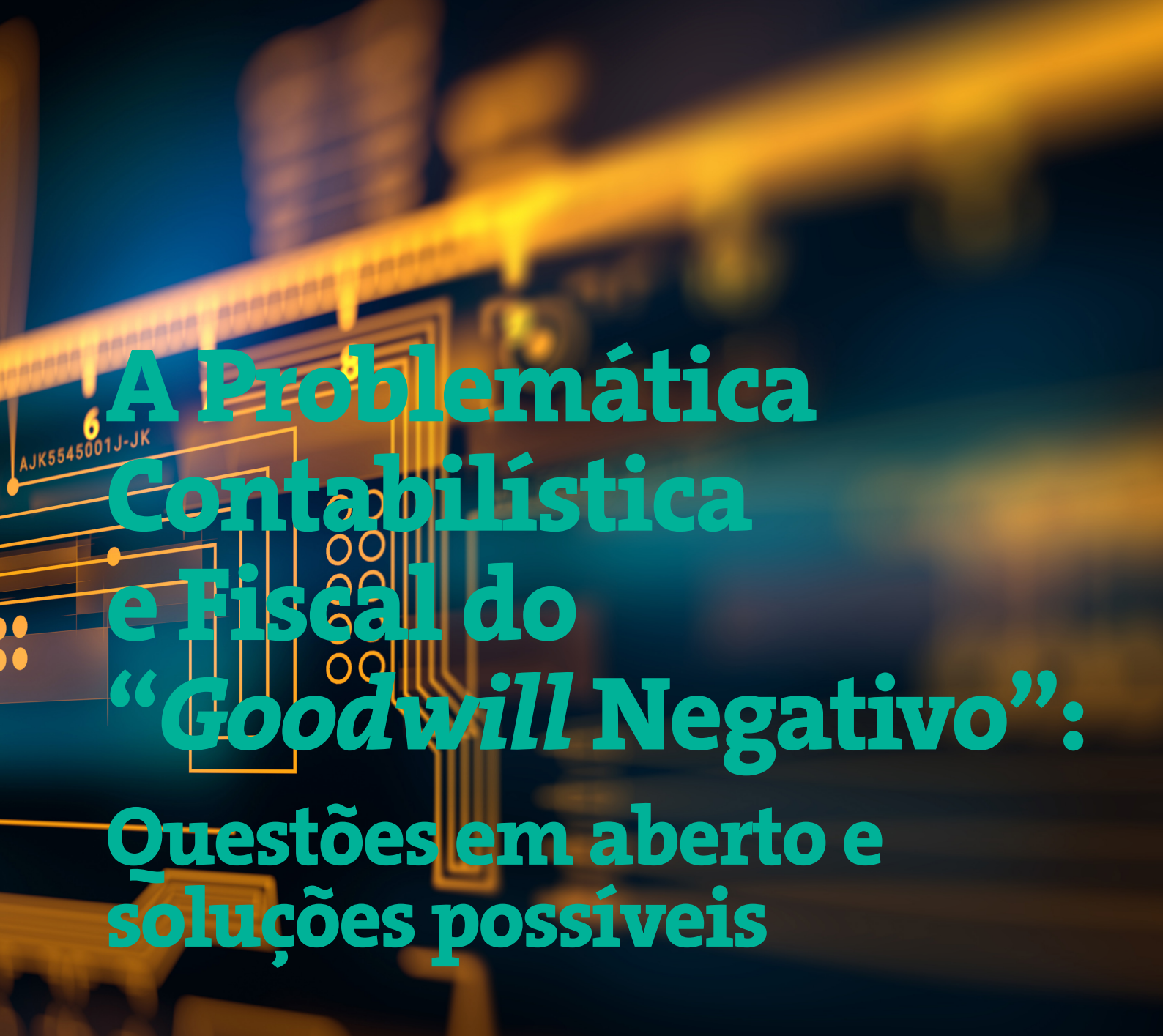
Entretanto anote-se que Cruz Vidal, no "Ensaio sobre um Planeamento Contabilístico Racional," e em "A distribuição e o seu Custo", aborda os problemas da "técnica contabilística" com metodologia científica, e foi essa marca que deixou na História da Contabilidade.

1 Apontamento baseado, quando não citada a fonte, no currículo vitae apresentado em 1955 para provas de doutoramento, e no apresentado em 1969 no concurso para professor catedrático, na consulta de informação disponibilizada na internet pela Associação Comercial de Lisboa, e pela Caixa de Previdência do Ministério da Educação. Registo e agradeço a ajuda da Prof. Doutora Leonor Fernandes Ferreira.

2 Vidal, C. L. da Cruz, (1956); *Ensaio sobre um Planeamento Contabilístico Racional*; Lisboa, edição do autor, 308 págs.

3 Cruz Vidal informa, em homenagem ao Prof. Doutor F. V. Gonçalves da Silva, que foi por esforços e insistência deste que a disciplina de Economia da Empresa foi criada na reorganização de 1949 do ISCEF, em que Cruz Vidal foi chamado a colaborar desde a primeira hora.

4 Designação depois do Decreto 47 986 de 7 de Outubro de 1967 do Ministério da Educação Nacional; Cadeiras: 22.ª- Contabilidade I, 23.ª- Contabilidade II, 25.ª- Organização e Gestão de Empresas I e 26.ª- Organização e Gestão de Empresas II. Até então vigorava o Decreto 37 584, publicado no DG n.º 224/1949 de 17/10/1949, pg. 733 a 758.



A Problemática Contabilística e Fiscal do “Goodwill Negativo”: Questões em aberto e soluções possíveis

Contabilidade e Relato



Paulo Jorge Seabra Anjos
REVISOR OFICIAL DE CONTAS





1. Introdução

A globalização dos mercados e das economias mundiais potenciam o crescimento económico e consequentes concentrações de atividades empresariais através de distintas modalidades. Neste contexto, a existência de grupos de sociedades que constituem uma unidade económica (grupo económico), a nível nacional e multinacional, é uma realidade económico-jurídica de grande relevo na dinâmica da atividade empresarial.

Em particular, a concentração de atividades empresariais através da aquisição de partes sociais (ações ou quotas) é geradora de um diferencial entre o custo de aquisição e o justo valor líquido dos ativos e passivos da empresa participada, designado por *goodwill*.

O *goodwill*, positivo ou negativo, é tema presente no debate económico, financeiro, contabilístico e fiscal da atualidade e assunto central quando se avalia uma empresa no âmbito de concentrações empresariais. Neste trabalho, a partir das divergências e indefinições no tratamento contabilístico e fiscal da temática do *goodwill*

negativo, a quem há quem chame “*badwill*”, ensaia-se uma aproximação à clarificação e definição dos princípios contabilísticos a adotar e respetivo enquadramento fiscal.

Neste sentido, este trabalho tem como objetivo dotar os utentes das demonstrações financeiras, em especial os seus preparadores (Contabilistas Certificados e Administradores) e Auditores, de uma base de análise e reflexão sobre o enquadramento contabilístico e fiscal da temática do *goodwill* negativo.

A fim de cumprir-se este objetivo procede-se numa primeira fase à análise do enquadramento contabilístico e, numa segunda fase, ao correlativo enquadramento fiscal. Em continuação, a terceira fase é dedicada a uma abordagem prática através da apresentação e resolução de um estudo de caso.

No final apresentam-se as conclusões como corolário do estudo en-cetado.

2. Enquadramento teórico e normativo

2.1. Conceito de “goodwill negativo” e enquadramento contabilístico

Na vertente contabilística a temática em análise encontra-se regulamentada na Norma Contabilística e de Relato Financeiro 14 – Concentrações de atividades empresariais (doravante NCRF 14). No que especificamente respeita ao *goodwill negativo* pontificam os parágrafos 48, 49 e 50 desta norma.

Uma primeira aproximação ao conceito de *goodwill negativo*, com base no prescrito no parágrafo 48, conduz-nos a afirmar que tal ocorre quando se verifica uma compra a baixo preço, isto é, o custo da concentração de atividades empresariais é inferior ao interesse da adquirente no justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis.

Este excesso, ou diferença, deve ser verificável em definitivo após cumpridos os requisitos contidos no parágrafo 50, o qual exige que *“a adquirente deve reavaliar se identificou corretamente todos os ativos adquiridos e todos passivos assumidos e deve reconhecer quaisquer ativos ou passivos adicionais que estejam identificados nessa revisão”*.

Mais é referido que *“o objetivo da revisão é assegurar que as mensurações refletem adequadamente a consideração de todas as informações disponíveis à data da aquisição”*.

A diferença que permanecer, após a aplicação dos requisitos contidos no parágrafo 50, entre o custo de concentração de atividades empresariais, por regra a aquisição de participações sociais (ações ou quotas), e o justo valor dos ativos e passivos adquiridos e passivos contingentes, quando negativa, consubstancia o *goodwill negativo*.

Saliente-se que o *goodwill negativo* não resulta diretamente da diferença entre o valor de aquisição da participação e do valor proporcional dos capitais próprios da participada. De facto, valor dos capitais próprios deve ser ajustados pelas eventuais diferenças entre o justo valor dos ativos, dos passivos e dos passivos contingentes identificáveis e os seus respetivos valores contabilísticos.

Neste contexto, importa saber porque razão à data da aquisição da participação o valor pago foi inferior ao interesse na adquirente no justo valor dos ativos e passivos identificados.

O parágrafo 49 da NCRF 14 fornece exemplos da ocorrência de uma compra a preço baixo, geradora do *goodwill negativo*, focando o caso de uma venda forçada em que o vendedor está a agir por compulsão.

A este propósito, João Rodrigues (2016, p. 546) refere que o *goodwill negativo* pode ser atribuído a diferentes situações:

1.^a São esperadas perdas operacionais futuras ou outras perdas, decorrentes de reestruturação da investida (por exemplo, rescisões de contratos de trabalho, mudanças de

lay-out fabril, etc., que estão incorporados no preço de compra);

2.^a Existe previsão de resultados inferiores ao normal;

3.^a Foi efetuada uma compra de ocasião, seja qual for a razão (económica, pessoal, etc.) que o justifique.

Na vertente do reconhecimento (método de contabilização), releva o preceituado nos parágrafos 10 e 11:

“10 - Todas as concentrações de atividades empresariais devem ser contabilizadas pela aplicação do método de compra.”

11 - O método de compra considera a concentração de atividades empresariais na perspetiva da entidade concentrada que é identificada como a adquirente. A adquirente compra ativos líquidos e reconhece os ativos adquiridos e os passivos e passivos não contingentes assumidos, incluindo aqueles que não tenham sido anteriormente reconhecidos pela adquirida. A mensuração dos ativos e passivos da adquirente não é afetada pela transação, nem quaisquer ativos ou passivos adicionais da adquirente são reconhecidos como consequência da transação, porque não são o objeto da transação.”

Por sua vez, o parágrafo 18 explana o conceito de custos de uma concentração de atividades empresariais, como segue:

“A adquirente deve mensurar o custo de uma concentração de atividades empresariais como o agregado dos justos valores, à data de aquisição, dos ativos cedidos, dos passivos incorridos ou assumidos e dos instrumentos de capital próprio emitidos pela adquirente em troca do controlo sobre a adquirida.”

Neste contexto, importa analisar e delimitar o tratamento contabilístico do *goodwill negativo* à luz do preceituado na NCRF 14.

A NCRF 14 estabelece os princípios de reconhecimento e mensuração de compra a preço baixo, no contexto de uma concentração de atividades empresariais.

O parágrafo 36 desta norma, em vigor até 31 de dezembro de 2015, referia que *“Se o interesse da adquirente no justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis reconhecidos de acordo com o parágrafo 23 exceder o custo de atividades empresariais, a adquirente deve: (a) reavaliar a identificação e a mensuração dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis da adquirida e a mensuração do custo da concentração; e (b) reconhecer imediatamente nos resultados qualquer excesso remanescente após a reavaliação”*.

A partir de 1 de janeiro de 2016, em decorrência da transposição para a ordem jurídica nacional da Diretiva 2013/34/UE, foram introduzidas algumas alterações ao Sistema de Normalização Contabilística (SNC), e a mesma NCRF 14 faz agora referência, no parágrafo 48, a *“Ocasionalmente, uma adquirente fará uma compra a preço baixo, que é uma concentração de atividades empresariais em que o custo da concentração de atividades empresariais é inferior ao interesse da adquirente no justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis. Se essa diferença permanecer após a aplicação dos requisitos contidos no parágrafo 50, a adquirente deve reconhecer o ganho nos resultados à data da sua realização. O ganho deve ser atribuído à adquirente”*.

Portanto, adentro da redação vigente da NCRF 14, o cerne da questão consiste na interpretação a dar à expressão “a adquirente deve reconhecer o ganho nos resultados à data da sua realização”.

Ora, a alínea b) do parágrafo 36, revogado, estabelecia inequivocamente que o excesso do interesse da adquirente no justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis da adquirida acima do custo, após a reavaliação, deve ser reconhecido imediatamente nos resultados, isto é, no momento da formalização da compra.

Por sua vez, sobre a mesma matéria, na atualidade, o parágrafo 48 desta norma prevê que “Ocasionalmente, uma adquirente fará uma compra a preço baixo, que é uma concentração de atividades empresariais em que o custo da concentração de atividades empresariais é inferior ao interesse da adquirente no justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis (...) a adquirente deve reconhecer o ganho nos resultados à data da sua realização”.

A interpretação da expressão “a adquirente deve reconhecer o ganho nos resultados à data da sua realização” leva-nos a concluir que o ganho em causa apenas se efetiva, e como tal deve influenciar os resultados, no período da sua concretização (realização).

Com efeito, a decisão de exigir-se que este ganho seja reconhecido apenas à data da sua realização decorre da aplicação da Diretiva 2013/34/UE. Para esta tese corrobora o artigo 24.º desta Diretiva da UE ao estabelecer que “Os valores negativos de *trespasse* podem ser transferidos para a demonstração de resultados consolidada, se tal tratamento estiver de acordo com os princípios estabelecidos no Capítulo 2”, e o artigo 6.º do Capítulo 2 – Princípios gerais de relato financeiro, ponto 1, prevê que o reconhecimento e mensuração das rubricas que figuram nas demonstrações financeiras consolidadas deve respeitar um critério de prudência e, em particular, só podem ser reconhecidos os lucros realizados à data do balanço.

Nesta linha interpretativa do articulado do parágrafo 48, extrai-se que, após a aplicação dos requisitos contidos no parágrafo 50, a diferença positiva entre o justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis, e o custo da concentração de atividades empresariais, deve ser reconhecida à data da aquisição, em componentes do capital próprio. Assim, em períodos subsequentes, a fatia desta diferença (ganho) realizada em cada período de relato deve ser imputada aos resultados desse período.

Perante esta constatação (ilação) deparamo-nos com outro problema, ou seja, como medir (apurar) o valor da fatia em causa, sabendo que os ativos e passivos da adquirida identificáveis, reconhecidos e mensurados na data de aquisição, consubstanciam naturezas e categorias distintas de elementos, direitos e obrigações, para além das diferentes bases de mensuração, a que se junta a inerente aleatoriedade e subjetividade de estimativas contabilísticas, mormente de passivos contingentes.

Assim sendo, o ganho (incremento patrimonial) obtido numa concentração de atividades empresariais, pode, servindo-nos da metodologia prescrita no n.º 2 do artigo 32º do Código das Sociedades Comerciais, ser realizado na medida em que os ativos e passivos da empresa adquirida (comprados a preço baixo, mas reconhecidos pelo seu justo valor) sejam alienados, exercidos, extintos, liquidados ou, também quando se verifique o seu uso (consequentemente, gerem benefícios económicos futuros) no caso de ativos fixos tangíveis e intangíveis.

Porém, por questões de pragmatismo e exequibilidade, o *goodwill negativo* reconhecido como componente do capital próprio na data de aquisição, à semelhança do estabelecido para *goodwill* positivo no parágrafo 46 da NCRF 14, deve ser imputado a resultados no período da sua vida útil, ou em 10 anos, caso a sua vida útil não possa ser estimada com fiabilidade.

Ademais, apesar da NCRF 14 ser omissa para a compra a preço baixo, importa referir que segundo a NCRF 13, parágrafos 56 e seguintes, o valor das participações devem ser testados quanto à existência de eventuais imparidades, nomeadamente, pelo cálculo do valor presente dos futuros fluxos de caixa estimados (incluindo os fluxos de caixa das operações da subsidiária e os proventos esperados da alienação final do investimento). A perda por imparidade reconhecida não deve ser revertida num período posterior.

Por fim, acresce referir que segundo o parágrafo 19 da NCRF 14, os custos relacionados com a aquisição são custos em que a adquirente incorre para tornar efetiva uma concentração de atividades empresariais. A adquirente deve contabilizar os custos relacionados com a aquisição como gastos nos períodos em que os custos são incorridos e os serviços são recebidos, com uma exceção. Os custos da emissão de valores mobiliários representativos de dívida ou de capital próprio devem ser reconhecidos em conformidade com a NCRF 27.

Em síntese, na esfera de uma operação de aquisição de participações sociais (ações ou quotas) a participação financeira ficará reconhecida na entidade adquirente pelo justo valor líquido dos ativos e passivos assumidos, sendo a diferença negativa para o custo de aquisição reconhecida como componente do capital próprio, em decorrência das alterações ao SNC determinadas pela Diretiva 2013/34/UE.

2.2. Enquadramento tributário do *goodwill* negativo

O enquadramento tributário do *goodwill negativo* não é definido objetivamente no Código do Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (CIRC).

Na verdade, enquanto o *goodwill positivo* tem tratamento específico na alínea b) do n.º 4 do artigo 45.º-A do CIRC, no que respeita ao *goodwill negativo* não existe qualquer norma deste código que aborde esta temática. Nestes termos, uma primeira questão se coloca, a saber: O rendimento reconhecido num dado período atribuível ao *goodwill negativo* apurado no âmbito de aquisição de partes sociais, deve ser considerado como um rendimento tributável nesse período, nos termos genéricos do artigo 20.º do CIRC?

De facto, o conceito genérico de rendimentos e ganhos vertido no n.º 1 deste artigo é o seguinte:

“1. Consideram-se rendimentos e ganhos os resultantes de operações de qualquer natureza, em consequência de uma ação normal ou ocasional, básica ou meramente acessória, nomeadamente (...)”.

Por sua vez, o elenco a título meramente exemplificativo, veja-se a palavra aplicada “nomeadamente”, das tipologias de rendimentos e ganhos previstas nas alíneas a) a j) não prevê o *goodwill negativo*, ou designação similar.

Assim sendo, à primeira vista, a conceitualização de rendimentos e ganhos acolhida no CIRC (artigo 20.º) dá cobertura à tributação do rendimento tipificado como *goodwill negativo*.

Para além disso, como não existe qualquer norma no CIRC que determine o diferimento da sujeição à tributação do *goodwill negativo*, também, numa primeira análise, esse rendimento é relevante fiscalmente no período em que for contabilizado, atendendo ao modelo de dependência parcial do IRC face à contabilidade.

Esta vertente conduz-nos às regras gerais de determinação do lucro tributável, mormente a problemática da periodização do lucro tributável, preceituado no art.º 18.º do CIRC, sendo relevante o seu n.º 1, que refere:

“1 - Os rendimentos e os gastos, assim como as outras componentes positivas ou negativas do lucro tributável, são imputáveis ao período de tributação em que sejam obtidos ou suportados, independentemente do seu recebimento ou pagamento, de acordo com o regime de periodização económica.”

Este normativo aponta, claramente, para o conceito de realização do rendimento, ao prescrever a sua imputação ao período de tributação em que seja obtido, isto é, concretizado.

Complementarmente, o princípio da realização está expressamente previsto no preâmbulo do CIRC, ao dizer-se que:

“O conceito de lucro tributável que se acolhe em IRC (...) adota, para efeitos fiscais, uma noção extensiva de rendimento, chamada teoria do incremento patrimonial (...), ao reportar-se o lucro à diferença entre o património líquido no fim e no início do período de tributação. Entre as consequências que este conceito alargado de lucro implica está a inclusão no mesmo das mais-valias e menos-valias, ainda que por motivos de índole económica, limitada, às que tiverem sido realizadas.”

Neste sentido, agora no âmbito fiscal, importa revisitar o parágrafo 48 da NCRF 14 que, para o caso, releva que “se essa diferença (*goodwill negativo*) permanecer após a aplicação dos requisitos contidos no parágrafo 50, a adquirente deve reconhecer o ganho nos resultados à data da sua realização”.

De novo, a questão reside na interpretação a dar à expressão “à data da sua realização”. Na terminologia dada, habitualmente, em conta-

bilidade “realização” significa à medida em que os ativos e passivos forem sendo utilizados ou gerarem benefícios económicos. A ser assim, reitera-se, o apuramento do *goodwill negativo* não determinaria o reconhecimento como rendimento no ano da aquisição, mas seria objeto de diferimento.

Em abono desta hipótese, no plano fiscal, somos remetidos para o n.º 9 do art.º 18.º do CIRC que taxativamente refere:

“9 - Os ajustamentos decorrentes da aplicação do justo valor não concorrem para a formação do lucro tributável, sendo imputados como rendimentos ou gastos no período de tributação em que os elementos ou direitos que lhes deram origem sejam alienados, exercidos, extintos ou liquidados, exceto quando:

a) Respeitem a instrumentos financeiros reconhecidos pelo justo valor através de resultados, desde que, quando se trate de instrumentos de capital próprio, tenham um preço formado num mercado regulamentado e o sujeito passivo não detenha, direta ou indiretamente, uma participação no capital igual ou superior a 5% do respetivo capital social; ou

b) Tal se encontre expressamente previsto neste Código.”

Ou seja, consagra-se neste articulado, inequivocamente, o postulado da realização de rendimentos ou gastos, com as exceções que se explicitam. Como tal, a abordagem tributária do conceito de realização leva-nos, assim, à concretização efetiva de rendimentos e ganhos associados a uma operação de concentração empresarial. A questão colocada do foro tributário, ou seja, saber se o *goodwill negativo* contabilizado nos resultados ou em componentes do capital próprio é tributado, não é consensual.

Em nosso entender o *goodwill negativo*, porque resulta da aplicação do princípio do justo valor, não concorre para a formação do lucro tributável ao abrigo do artigo 18.º, n.º 9 do CIRC. Também numa lógica de racionalidade fiscal se poderá aduzir que se o *goodwill positivo* não é aceite fiscalmente como gasto, também o rendimento derivado do *goodwill negativo* não o deverá ser. Todavia no essencial, a questão fica em aberto, uma vez que o Código do IRC não prevê uma exclusão específica para o rendimento tipificado como *goodwill* apurado numa concentração de negócios.



3. Estudo de caso

3.1. Identificação das entidades e elementos

A sociedade "Alfa – Indústria Têxtil, S.A.", doravante designada por ALFA, adquiriu em 30 de junho de N uma participação correspondente a 80% do capital da sociedade "BETA - Comércio Têxtil, S.A.", doravante designada por BETA, pelo montante de € 750.000,00.

A sociedade ALFA contraiu um financiamento de médio prazo junto de instituição bancária no montante de € 600.000,00, para financiar a aquisição. Incorreu ainda nos seguintes gastos relacionados com a aquisição da participação:

- Serviços de consultoria financeira e fiscal: € 12.000,00
- Serviços de advocacia: € 6.000,00

Os balanços das duas empresas na data de aquisição (30 de junho de N) constam na tabela 1.

BALANÇO EM 30 DE JUNHO DE N

(valores em euros)

RUBRICAS	ALFA	BETA
ATIVO		
Ativo não corrente		
Ativos fixos tangíveis	2 000 000,00	900 000,00
Ativos intangíveis	200 000,00	150 000,00
Outros ativos financeiros	70 000,00	5 000,00
	2 270 000,00	1 055 000,00
Ativo corrente		
Inventários	1 270 000,00	1 750 000,00
Clientes	1 330 000,00	800 000,00
Outros créditos a receber	250 000,00	120 000,00
Caixa e depósitos bancários	170 000,00	85 000,00
	3 020 000,00	2 755 000,00
Total do ativo	5 290 000,00	3 810 000,00
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO		
Capital próprio		
Capital subscrito	1 200 000,00	1 000 000,00
Reservas legais	200 000,00	180 000,00
Outras reservas	100 000,00	70 000,00
Resultados transitados	-	120 000,00
Excedentes de revalorização	180 000,00	-
Ajustamentos/outras variações no capital próprio		
	1 680 000,00	1 370 000,00
Resultado líquido do período	154 000,00	81 000,00
Total do capital próprio	1 834 000,00	1 451 000,00
Passivo		
Passivo não corrente		
Provisões	150 000,00	-
Financiamentos obtidos	590 000,00	610 000,00
Passivos por impostos diferidos	60 000,00	-
	800 000,00	610 000,00
Passivo Corrente		
Fornecedores	1 145 000,00	820 000,00
Estado e outros entes públicos	165 000,00	114 000,00
Financiamentos obtidos	901 000,00	698 000,00
Outras dívidas a pagar	310 000,00	72 000,00
Diferimentos	135 000,00	45 000,00
	2 656 000,00	1 749 000,00
Total do passivo	3 456 000,00	2 359 000,00
Total do capital próprio e passivo	5 290 000,00	3 810 000,00

Tabela 1 – Balanço de "ALFA" e "BETA"

3.2. Diligências Prévias

A sociedade BETA foi objeto de um trabalho prévio de "Due Diligence" realizado pela entidade especializada "Finance – Consulting, Lda.", em nome e por conta da sociedade ALFA (adquirente).

Em cumprimento do normativo contabilístico, NCRF 14, foi determinado o montante do interesse da adquirente no justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis, conforme estabelece o parágrafo 48 desta norma. Complementarmente

foram aplicados os requisitos contidos no parágrafo 50 da mesma norma, pelo que foi reavaliada a identificação e mensuração, o mais corretamente possível, de todos os ativos adquiridos e de todos os passivos assumidos.

Assim, decorrente do trabalho de "Due Diligence", com base no balanço da sociedade BETA apresentado na tabela 1, exibe-se na tabela 2 a inventariação das diferenças entre as quantias escriturada (QE) e o Justo Valor (JV) dos ativos e passivos da participada (investida).

(valores em euros)

RUBRICAS	Quantia Escriturada (OE)	Justo Valor (JV)	Diferenças
Ativos Fixos Tangíveis	900 000,00	1 355 000,00	455 000,00
- Terrenos	20 000,00	100 000,00	80 000,00
- Edifícios	475 000,00	850 000,00	375 000,00
- Restantes	405 000,00	405 000,00	-
Inventários (Mercadorias)	1 750 000,00	1 430 000,00	- 320 000,00
Clientes	800 000,00	670 000,00	- 130 000,00
Provisões (reestruturação)	-	120 000,00	- 120 000,00
Diferença Total			- 115 000,00

Tabela 2 – Diferenças de avaliação de ativos e passivos de BETA

3.3. Apuramento do *Goodwill* (positivo ou negativo)

Nos termos do descrito nos parágrafos 43 a 50 da NCRF 14, na tabela 3, de acordo com os dados e informação precedentes, apura-se o goodwill (positivo ou negativo).

(valores em euros)

RUBRICAS	Total (100%)	Adquirente (80%)	Interesses que não controlam (20%)
1. Valor de Aquisição		750 000	
2. Capital Próprio da Subsidiária (BETA)	1 451 000,00	1 160 800,00	290 200,00
3. Diferenças de Avaliação	- 115 000,00	- 92 000,00	- 23 000,00
4. Goodwill negativo (1-2-3)		- 318 800,00	
5. Interesses que não Controlam (2 + 3)			267 200,00

Tabela 3 – Cálculo do *Goodwill* (Positivo ou Negativo)

Desta tabela extrai-se, em resumo, o seguinte:

Custo da Concentração 750.000,00 €	80% do Capital Próprio da Subsidiária € 1.160.800,00
	80% da Diferença de Avaliação - € 92.000,00
	Goodwill (Negativo) - € 318.800,00

3.4. Reconhecimento das Operações

A contabilização destas operações no diário da sociedade ALFA configura uma concentração de atividades empresariais (NCRF 14, §4 e §9).

Todas as concentrações de atividades empresariais devem ser contabilizadas pela aplicação do método de compra (NCRF 14 §10). Os serviços especializados relacionados com a concentração são gastos do período "N" (NCRF 14, § 19).

Para fins de reconhecimento apresentamos proposta de plano de contas para a conta 41 – Investimentos financeiros, numa situação de *goodwill negativo*, como segue:

- 41 - Investimentos Financeiros
- 411 - Investimentos em Subsidiárias
- 4111 - Participações de capital – MEP
- 41111 – Designação da entidade participada
- 411111 - Justo valor à data de aquisição
- 4111111 - Custo do investimento
- 4111112 – *Goodwill negativo*
- 411112 – Ajustamentos – MEP¹

Nestes termos:

a) Reconhecimento nas Contas Individuais de ALFA das operações relacionadas com a aquisição da subsidiária BETA

(valores em euros)

1. Registo da Aquisição da participação financeira			
Conta	Descrição	Débito	Crédito
41	Investimentos Financeiros		
411	Investimentos em Subsidiárias		
4111	Participações de capital - MEP		
41111	BETA - Comércio Têxtil, SA		
411111	Justo valor à data de aquisição		
4111111	Custo do investimento	750 000.00	
4111112	Goodwill Negativo	318 800.00	
2711	Fornecedores de Investimentos - Contas gerais		
27111	Fornecedores de Investimentos - Acionistas de BETA		750 000.00
57	Ajustamentos em Ativos Financeiros		
571	Relacionados com o MEP		
5713	Decorrentes de Outras Variações nos CP - Participadas		318 800.00

(valores em euros)

2. Registo do Financiamento (Empréstimo Bancário)			
Conta	Descrição	Débito	Crédito
121	Depósitos à Ordem	600 000,00	
2511	Empréstimos Bancários		600 000,00

(valores em euros)

3. Registo dos gastos relacionados com a aquisição			
Conta	Descrição	Débito	Crédito
6221	Trabalhos Especializados	18 000,00	
121	Depósitos à Ordem		18 000,00

Nota: Desconsiderou-se o IVA e retenção de imposto s/ o rendimento.

b) Reconhecimento no diário de consolidação de contas de ALFA na data de aquisição da participação financeira na subsidiária BETA (30 de junho de N)

(valores em euros)

Conta	Descrição	Débito	Crédito
431	Terrenos	80 000,00	
432	Edifícios e outras construções	375 000,00	
321	Mercadorias		320 000,00
2111	Clientes gerais		130 000,00
297	Reestruturação (provisão)		120 000,00
511	Capital Subscrito	1 000 000,00	
551	Reservas Legais	180 000,00	
552	Outras Reservas	70 000,00	
561	Resultados Transitados	120 000,00	
811	Resultado Líquido do Período	81 000,00	
4111111	Participações de Capital - Custo do investimento		750 000,00
4111112	Participações de Capital - Badwill		318 800,00
	Interesses que não controlam		267 200,00
		1 906 000,00	1 906 000,00

3.5. Balanço Consolidado à data de aquisição da participação

Na tabela 4 apresenta-se o balanço da entidade consolidante ALFA.

Tabela 4 - Balanço consolidado de ALFA

(valores em euros)

BALANÇO EM 30 DE JUNHO DE N				Lançamentos de Consolidação		BALANÇO CONSOLIDADO
RUBRICAS	NOTAS	ALFA	BETA	Débito	Crédito	
ATIVO						
Ativo não corrente	1					
Ativos fixos tangíveis		2 000 000,00	900 000,00	455 000,00		3 355 000,00
Ativos intangíveis		200 000,00	150 000,00			350 000,00
Participações financeiras - método equiv. patrimonial		1 068 800,00			1 068 800,00	-
Outros ativos financeiros		70 000,00	5 000,00			75 000,00
		3 338 800,00	1 055 000,00			3 780 000,00
Ativo corrente	2					
Inventários		1 270 000,00	1 750 000,00		320 000,00	2 700 000,00
Clientes		1 330 000,00	800 000,00		130 000,00	2 000 000,00
Outros créditos a receber		250 000,00	120 000,00			370 000,00
Caixa e depósitos bancários		2 000,00	85 000,00			87 000,00
		2 852 000,00	2 755 000,00	-	-	5 157 000,00
Total do ativo		6 190 800,00	3 810 000,00	-	-	8 937 000,00
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO						
Capital próprio	3					
Capital subscrito		1 200 000,00	1 000 000,00	1 000 000,00		1 200 000,00
Reservas legais		200 000,00	180 000,00	180 000,00		200 000,00
Outras reservas		100 000,00	70 000,00	70 000,00		100 000,00
Resultados transitados		-	120 000,00	120 000,00		-
Excedentes de revalorização		180 000,00	-	-	-	180 000,00
Ajustamentos/outras variações no capital próprio		318 800,00				318 800,00
		1 998 800,00	1 370 000,00		-	1 998 800,00
Resultado líquido do período	4	136 000,00	81 000,00	81 000,00	-	136 000,00
Interesses que não controlam		-	-	-	267 200,00	267 200,00
Total do capital próprio		2 134 800,00	1 451 000,00	-	-	2 402 000,00
Passivo	5					
Passivo não corrente						
Provisões		150 000,00	-	-	120 000,00	270 000,00
Financiamentos obtidos		1 190 000,00	610 000,00			1 800 000,00
Passivos por impostos diferidos		60 000,00	-	-	-	60 000,00
		1 400 000,00	610 000,00	-	-	2 130 000,00
Passivo Corrente						
Fornecedores		1 145 000,00	820 000,00			1 965 000,00
Estado e outros entes públicos		165 000,00	114 000,00			279 000,00
Financiamentos obtidos		901 000,00	698 000,00			1 599 000,00
Outras dívidas a pagar		310 000,00	72 000,00			382 000,00
Diferimentos		135 000,00	45 000,00			180 000,00
		2 656 000,00	1 749 000,00	-	-	4 405 000,00
Total do passivo		4 056 000,00	2 359 000,00	-	-	6 535 000,00
Total do capital próprio e passivo		6 190 800,00	3 810 000,00	-	-	8 937 000,00
				1 906 000,00	1 906 000,00	

Notas explicativas ao balanço consolidado da ALFA:

- 1) Respeita ao reconhecimento da aquisição da participação (Custo de Aquisição e Diferença de Aquisição – *Goodwill negativo*)
- 2) Na conta de “Depósitos à Ordem” foi debitada a quantia de € 600.000,00 relativo ao financiamento e creditada a quantia de € 750.000,00 do pagamento do custo de aquisição da participação.
- Ainda nesta conta foi creditada a quantia de € 18.000,00 relativa a gastos de serviços especializados suportados com a aquisição.
- 3) Na conta “5713 – Ajustamentos em ativos financeiros relacionados com o MEP – Decorrentes de outras variações nos capitais próprios – Participadas” foi creditada a quantia de € 318.800,00 por efeito do reconhecimento do *goodwill negativo*.
- 4) O Resultado Líquido do Período (1.º semestre de N) foi diminuído em € 18.000,00 decorrente dos gastos de serviços especializados suportados com a aquisição.
- 5) Foi reconhecido o financiamento bancário de € 600.000,00.

4. Conclusões

No desenvolvimento deste trabalho foram levantadas várias questões nas vertentes contabilística e fiscal atinentes ao *goodwill negativo* que suscitam dúvidas interpretativas e de aplicação prática, e formuladas as soluções que, no entendimento do autor, se revelam consentâneas.

Desde logo, a NCRF 14 estabelece no parágrafo 48 que a diferença de aquisição negativa (*goodwill negativo*) “deve ser reconhecida (...) nos resultados à data da sua realização”.

Esta norma é equívoca quanto ao sentido a dar à expressão “à data da sua realização”, uma vez que não precisa os requisitos que conduzem à realização do ganho operado com o *goodwill negativo*.

De igual modo, na hipótese de diferimento do *goodwill negativo*, a norma é omissa quanto às bases de mensuração e reconhecimento deste hipotético diferimento e sua imputação a resultados em cada período de relato.

Perante estas indefinições advogamos que, em obediência ao princípio contabilístico da realização, materializado na geração de benefícios económicos futuros decorrentes dos ativos e passivos reconhecidos no âmbito de uma concentração de atividades empresariais, o *goodwill negativo*, reconhecido em componentes do capital próprio no ato de aquisição, deve ser imputado a resultados nos períodos subsequentes de acordo com uma base de imputação apropriada.

Na vertente dos impostos, o CIRC é omissivo, não prevendo especificamente normas tributárias sobre a matéria do *goodwill negativo*. A aplicação genérica do preceituado no n.º 1 do artigo 20.º deste Código não se afigura admissível.

De forma complementar, recorrendo ao prescrito no n.º 9 do artigo 18.º e de todo o corpo sistémico do CIRC, somos levados a concluir que o *goodwill negativo* é excluído de tributação.

Face às questões levantadas, no plano contabilístico, cabe à Comissão de Normalização Contabilística produzir e emitir norma interpretativa que defina e clarifique o tratamento contabilístico do *goodwill negativo* (compra a preço baixo), com fundamento na NCRF 14 (reformulada).

De igual modo, no domínio da fiscalidade, o CIRC, deverá prever norma específica atinente ao *goodwill negativo*.

O estudo de caso, no alcance de uma base de formação teórico-prática para os preparadores das demonstrações financeiras, trata de uma operação de concentração de atividades empresariais na modalidade de aquisição de partes sociais (ações), geradora de uma diferença de aquisição negativa (*goodwill negativo*).

A fundamentação deste estudo e sua resolução está de acordo com os princípios, critérios e políticas contabilísticas plasmadas na epígrafe “enquadramento teórico e normativo”.

Nestes termos, este trabalho, nas suas componentes teóricas e práticas, constitui uma análise dos fundamentos contabilísticos e fiscais da temática do *goodwill negativo*, bem como a sua operacionalização, visando ser um contributo para os auditores mitigarem os riscos de distorção material no trabalho de auditoria.

1 Esta conta utiliza-se em períodos subsequentes à aquisição

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Código do Imposto sobre Rendimentos de Pessoas Coletivas;
Diretiva 2013/34/EU do Parlamento Europeu e Conselho de 26 de junho de 2013;
NCRF 13 - Interesses em Empreendimentos Conjuntos e Investimentos em Associadas, Aviso n.º 8256/2015, de 29 de julho;
NCRF 14 - Concentrações de Atividades Empresariais, Aviso n.º 8256/2015, de 29 de julho;
NCRF 14 - Concentrações de Atividades Empresariais, constante do Aviso n.º 15655/2009, de 7 de setembro;
NCRF 27 - Instrumentos Financeiros, Aviso n.º 8256/2015, de 29 de julho, retificada pela declaração de retificação n.º 918/2015, de 19 de outubro;
Rodrigues, J. 2016. *Sistema de Normalização Contabilística - SNC Explicado*, 6.ª Edição, Porto Editora;

IRC – da Tributação do Rendimento para a Tributação do Consumo

Fiscalidade



Paulo Rui dos Santos Nascimento
MEMBRO ESTAGIÁRIO



Abreviaturas

AT — Autoridade Tributária e Aduaneira
CA — Contribuição Autárquica
CCI — Código da Contribuição Industrial
CI — Contribuição Industrial
CIVA — Código do imposto sobre o valor acrescentado
D — Decreto
DESP — Despacho
DL — Decreto-Lei
DR — Decreto Regulamentar
DSIRC — Direção dos serviços do imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas
EBF — Estatuto dos benefícios fiscais
IRC — Imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas
IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares
IVA — Imposto sobre o valor acrescentado
L — Lei
P — Portaria
PME — Pequena e Média Empresa
STA — Supremo Tribunal Administrativo

Introdução

O presente artigo tem como objetivo abordar as várias reformas da tributação em IRC, e, em particular, o seu impacto na evolução do imposto sobre a tributação do rendimento real, para o imposto sobre a tributação de determinados custos e despesas, no quadro das conhecidas tributações autónomas.

Este propósito acima referido surge do acompanhamento feito a um conjunto de pequenas e médias empresas, nomeadamente com o diálogo com os seus gerentes e administradores, e com a preocupação dos mesmos que nos seus investimentos não podem ter em conta o que é melhor para obter resultados para a empresa, mas sim investir sem ser prejudicado fiscalmente.

Nesta linha de pensamento, e ciente que a preocupação é global a nível das PME, pretendo com este artigo demonstrar o envolvimento do legislador que, ao longo dos anos de existência deste imposto (desde 1989), cada vez foi acentuando mais a tributação sobre determinados custos/despesas, no âmbito da tributação em IRC, des-

virtuando o preceito constitucional da tributação pelo rendimento real, em detrimento do objetivo de arrecadação de receita fiscal.

A importância e objetivo deste artigo é refletir sobre o futuro da tributação em sede de IRC, tendo por base a tendência verificada ao longo dos últimos anos, num registo em que a necessidade de receitas é cada vez maior face às necessidades de financiamento da despesa pública e se, nesse quadro as empresas estão preparadas para se ajustar e suportar esses encargos.

As questões abordadas têm como enfoque a questão dos encargos não dedutíveis para efeitos fiscais, como por exemplo as depreciações de viaturas ligeiras ou mistas acima de determinado valor e o regime da tributação autónoma, cujas alterações às taxas de tributação e à incidência têm tido uma evolução desfavorável para as empresas.

No trabalho realizado limito a análise a sociedades comerciais com sede em território nacional.

Para a realização do trabalho foram analisadas as várias Leis e Decretos-Lei que alteraram o CIRC, vários artigos de opinião de fiscalistas de reconhecimento mérito e diversos manuais de direito tributário comentados, nos quais se compilou toda a informação obtida para a concretização do objetivo do trabalho.

O trabalho está dividido em três partes. No primeiro capítulo é efetuado um breve historial do surgimento do imposto em Portugal e as razões e pressupostos da sua criação. Também é apresentada uma breve caracterização do IRC, quais os sujeitos passivos, a base do imposto, isenções e apuramento da matéria coletável.

No capítulo seguinte apresentam-se as diferentes reformas do imposto e qual o efeito das mesmas para as empresas. Das várias reformas efetuadas destacamos as que implicaram alterações nos encargos não dedutíveis para efeitos fiscais e nas tributações autónomas. Como fundamento e complemento da análise são apresentados vários casos práticos para se compreender a tendência da evolução do imposto e as consequências dos seus efeitos fiscais para as empresas.

Por último, no terceiro capítulo, como fundamento e complemento da análise são apresentados vários casos práticos para se compreender a tendência da evolução do imposto e as consequências dos seus efeitos fiscais para as empresas, fazemos uma comparação das taxas previstas de IRC de imposto corrente, com as taxas efetivas de imposto sobre o rendimento, com base numa amostra de quatro empresas.

Capítulo 1. O Imposto Sobre Rendimento das Pessoas Coletivas

1.1. Breve Historial do Imposto

Ao longo da história o imposto aplicado ao rendimento das empresas tem sofrido várias alterações.

Uma das principais alterações do imposto sobre o rendimento aconteceu na reforma dos anos 60 que resultou de um sistema de tributação direta e indireta, tanto do rendimento como do património¹. A tributação direta do rendimento conseguia-se mediante impostos celulares, recaindo sobre determinada parcela do rendimento do contribuinte, e um imposto complementar sobre o rendimento global. Os impostos celulares que coletavam os rendimentos resultantes da produção eram:

- A contribuição predial, incidindo nas rendas dos prédios;
- O imposto sobre a indústria agrícola, tributando os lucros das explorações agrícolas;

- A contribuição industrial, recaindo nos lucros das empresas comerciais e industriais;

- O imposto profissional, respeitando aos rendimentos de trabalho;

- O imposto de capitais, incidindo sobre os rendimentos provenientes da aplicação de capitais, e

- O imposto de mais-valias, que coletava algumas valorizações de bens dos contribuintes.

O objetivo principal era tributar predominantemente os rendimentos reais dos contribuintes, discriminando os rendimentos, sobretudo através das taxas dos diversos impostos.

Conforme previa a Contribuição Industrial, criada pelo Decreto-Lei n.º 45 103 de 1 de julho de 1963, com início de vigência em 31 de julho do mesmo ano², a tributação era efetuada sobre os lucros reais efetivos das empresas, tendo por base o apuramento efetuado com recurso à contabilidade, *"Como os demais impostos diretos, também a contribuição industrial se mostra agora dominada pela preocupação de atingir o mais proximamente possível o rendimento real dos contribuintes. Não é nova esta preocupação mesmo entre nós, pois de há muito se reconheceu que o rendimento real, refletindo as condições económicas dos cidadãos e das empresas, constitui o melhor indicador da sua capacidade e, portanto, a base mais conveniente para uma equitativa repartição do imposto; e sempre se admitiu igualmente que a incidência de um imposto sobre o rendimento real pode ser determinada com relativa facilidade, o que recomenda a sua utilização como instrumento de uma política de estabilização ou crescimento"*³. Para este apuramento pressupunha-se que a contabilidade deveria ser fiável, (merecer confiança). Ao longo dos anos verificou-se que essa confiança e fiabilidade não existiu, o que levou a uma generalizada evasão do imposto.

Esta reforma falhou na tributação dos lucros reais efetivos, pois o Código da Contribuição Industrial previa que as escritas (contabilidades) das grandes empresas deviam ser fiscalizadas pelo menos uma vez em cada cinco anos. O mesmo não aconteceu, e quando o Legislador procurou responder a esta evasão, substituiu a tributação do lucro efetivo pela do lucro presumido, o que contrariou e desvirtuou o propósito da reforma dos anos 60.

Ao longo dos anos as falhas continuaram, necessitando-se assim de uma nova reforma dos impostos, que aconteceu em 1988, com a criação de três impostos, dois sobre o rendimento (IRS e IRC) e um imposto sobre parcela do património (CA).

O Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (IRC), foi aprovado pelo Decreto-Lei n.º 442-B/88, de 30 de novembro⁴, com entrada em vigor em 1 de janeiro de 1989⁵. Com a entrada em vigor deste imposto foram abolidos a contribuição industrial, o imposto sobre a indústria agrícola, o imposto de mais-valias, a contribuição predial, o imposto de capitais, o imposto complementar e o imposto do selo constante da verba 134 da TGIS⁶.

1.2. Caracterização do Imposto

O IRC incide sobre os rendimentos obtidos, é um imposto direto, real, periódico, estadual, proporcional, global e principal.

- Imposto direto, refere-se a um imposto declarativo e pago diretamente à administração fiscal, que tributa o rendimento;
- Imposto real, é um imposto objetivamente determinado abstractando-se da situação económica e social do contribuinte;
- Imposto periódico, é um imposto de continuidade cujo período de tributação é em regra 1 ano, no primeiro e último ano de atividade pode ter um período diferente;
- Imposto estadual, pois o sujeito ativo é o Estado;
- Imposto proporcional, o imposto a pagar varia em função da matéria coletável na medida em que a taxa é sempre a mesma⁷;

- Imposto global, aplica-se a toda uma categoria de situações homogêneas;
- Imposto principal, não necessita de outros impostos para tributar os contribuintes.

Os sujeitos passivos sobre quem incide o IRC são as entidades dotadas de personalidade jurídica que terão capacidade tributária de exercício comerciais ou civis⁸. Consideram-se também sujeitos passivos deste imposto, entidades que não são pessoas jurídicas mas que estão sujeitas a imposto⁹.

Os sujeitos passivos definem-se da seguinte forma:

Sujeitos passivos		
Residentes	Com personalidade jurídica	Sociedades comerciais
		Cooperativas
		Empresas públicas
		Outras pessoas coletivas de direito público ou privado
Residentes	Sem personalidade jurídica	Heranças jacentes
		Associações e sociedades civis sem personalidade jurídica
		Sociedades que ainda não tenham registo definitivo
Não residentes		Entidades que obtenham em território português rendimentos não sujeitos a IRS.

O imposto incide sobre o lucro, para os sujeitos passivos residentes que exerçam a título principal uma atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola¹⁰, que consiste na diferença entre os valores do património líquido no fim e no início do período de tributação, com as devidas correções fiscais. Os restantes sujeitos passivos residentes estão sujeitos a IRC pelo seu rendimento global¹¹, o qual corresponde à soma algébrica dos rendimentos das diversas categorias consideradas para efeitos de IRS.

Em termos de territorialidade, a incidência para pessoas coletivas e outras entidades com sede ou direção efetiva em território português, o IRC incide sobre a totalidade dos seus rendimentos, incluindo os obtidos fora desse território. As entidades que não tenham sede nem direção efetiva em território português¹², só ficam sujeitas a IRC quanto aos rendimentos aqui obtidos¹³.

Incidência do imposto		
Residentes	Exerçam a título principal uma atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola	O IRC incide sobre o respetivo lucro
	Não exerçam a título principal uma atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola	Rendimento global
	Com estabelecimento estável	O IRC incide sobre o lucro imputável a esse estabelecimento estável
Não residentes	Sem estabelecimento estável	O IRC incide sobre o rendimento das diversas categorias consideradas para efeitos de IRS, e os incrementos patrimoniais obtidos a título gratuito

O período de tributação é anual, normalmente coincidente com o ano civil, embora, se possa adaptar um período anual de imposto diferente do ano civil¹⁴. O mesmo pode ser inferior a um ano¹⁵ e superior a um ano¹⁶ em casos excecionais.

Estão isentos deste imposto o Estado, regiões autónomas, autarquias locais, suas associações de direito público e federações e instituições de segurança social¹⁷; pessoas coletivas de utilidade pública e de solidariedade social¹⁸. Também estão considerados isentos os

rendimentos derivados de atividades culturais, recreativas e desportivas¹⁹. Existindo também outras situações isentas²⁰ específicas previstas neste Código.

1.3. Definição de Matéria Coletável, Taxas, Liquidação e Pagamento

A matéria coletável distingue-se de lucro tributável, da seguinte forma:

- Matéria coletável é a base sobre a qual vai incidir a taxa, resultando daí a coleta (imposto a pagar), e o
- Lucro tributável será o valor do lucro contabilístico corrigido nos termos deste código.

O lucro tributável é constituído pela soma algébrica do resultado líquido do período determinado com base na contabilidade, das variações patrimoniais positivas e negativas verificadas no mesmo período e não refletidas no resultado e das correções fiscais previstas neste código²¹.

A matéria coletável apura-se pela dedução ao lucro tributável, dos montantes correspondentes a prejuízos fiscais²² e benefícios fiscais²³ e é determinada com base em declaração do sujeito passivo²⁴.

Em 2018 a taxa de IRC a aplicar à matéria coletável é de 21%, aplicando-se aos sujeitos passivos qualificados como PME²⁵ a taxa de 17% aos primeiros 15.000 euros de matéria coletável²⁶. Se os sujeitos passivos estiverem situados em territórios do interior ou nas regiões autónomas e qualificados como PME a taxa que incide sobre os primeiros 15.000 euros de matéria coletável é de 12,5%²⁷.

As taxas de tributação autónoma são independentes da tributação geral do imposto, e da matéria coletável calculada, são diversas as taxas enumeradas no código²⁸, com a agravante de serem elevadas em 10 pontos percentuais quanto aos sujeitos passivos que apresentem prejuízo fiscal.

A liquidação do IRC é efetuada pelo próprio sujeito passivo na declaração modelo 22²⁹, que consiste na aplicação da taxa à matéria coletável, conduzindo assim à obtenção do imposto: Também pode ser efetuada pela AT nos restantes casos³⁰ que abrange as operações administrativas conducentes à identificação do sujeito passivo e à determinação da matéria coletável. O pagamento do imposto normalmente é feito em três pagamentos por conta³¹. A diferença que subsista entre o imposto calculado e devido a final e as importâncias já pagas, será entregue até ao último dia do prazo fixado para envio da declaração modelo 22.

Como obrigações acessórias, os sujeitos passivos de IRC têm que apresentar:

- A referida declaração modelo 22,
- Declaração anual de informação contabilística e fiscal e
- As declarações de inscrição, alterações e cessação de atividade³².

Todavia todos os sujeitos passivos têm ao seu dispor o mecanismo que lhes permite poder reclamar ou impugnar a respetiva liquidação, efetuada pelos serviços de administração fiscal, é uma garantia que lhes assiste prevista no CIRC³³.

Após esta breve introdução do imposto, vamos analisar a evolução do imposto em termos de correções ao resultado líquido do exercício calculado com base na contabilidade, e em termos de tributações autónomas efetuadas sobre os gastos das empresas.

Capítulo 2. A Tributação em IRC

2.1. Encargos não Dedutíveis

Analisando os gastos da empresa aquando da implementação do IRC, os gastos³⁴ e perdas eram considerados os que comprovadamente fossem indispensáveis para a realização dos rendimentos³⁵ ou ganhos sujeitos a imposto ou para a manutenção da fonte produtora. O legislador no artigo 23.º do CIRC mencionava quais os gastos considerados para efeitos de IRC.

O conceito de indispensabilidade é muito importante para a consideração fiscal dos gastos empresariais. Neste ponto têm que se distinguir o custo incorrido no interesse coletivo da empresa e o que pode resultar apenas do interesse individual do sócio, ou de um grupo de sócios. Muitas das vezes o gasto é manipulado para reduzir o imposto a pagar.

"Importa saber se determinado custo contabilístico possui ou não as características que o tornam subsumível ao conceito legal de custo fiscal. Este conceito de necessidade para a manutenção da fonte produtora não pode ser entendido num sentido estático mas sim num sentido dinâmico. As empresas incorrem em custos necessários não só ao seu processo produtivo atual, mas também àquele que querem vir a obter no futuro." em Manual do Direito Fiscal, Gomes S. (1998).

A exigência da indispensabilidade dos gastos para a geração de proveitos deve ter em conta critérios de racionalidade face aos objetivos das sociedades e atendendo à razoabilidade das decisões dos órgãos de gestão no momento das decisões de efetuar determinados gastos.

Também a necessidade da comprovação do gasto é muito importante para a consideração de gasto admitido pela Administração Tributária, após a redação da Lei n.º 2/2014, exige-se o documento da fatura para comprovar os gastos conforme os requisitos considerados em termos de sede de IVA³⁶.

Deste modo, existem gastos classificados e contabilizados como tal, que não são considerados para efeitos de determinação do lucro tributável. Estes gastos que não são dedutíveis para efeitos da determinação do lucro tributável, terão que ser acrescidos ao resultado líquido do período.

O legislador, aquando da implementação do CIRC identificava exemplos de gastos que poderiam ser considerados e quais os que não eram aceites.

Os encargos não dedutíveis para efeitos fiscais estavam elencados no artigo 41.º do mesmo diploma, que descriminava os mesmos.

Estes encargos sofreram as seguintes alterações durante a vigência do CIRC:

- Artigo 41.º com a aprovação do CIRC pelo Decreto-Lei n.º 442-B/88, de 30 de novembro;

Encargos não dedutíveis para efeitos fiscais			
Diploma legislativo	Data diploma	Artigos	Alterações efetuadas
Decreto-Lei n.º 442-B/88	30/11/88	al. a) do artigo 41.º do CIRC	O IRC, incluindo as importâncias pagas por retenção na fonte ou por conta
		al. b) do artigo 41.º do CIRC	A colecta da contribuição autárquica que for dedutível
		al. c) do artigo 41.º do CIRC	Os impostos e quaisquer outros encargos que incidam sobre terceiros que a empresa não esteja legalmente autorizada a suportar
		al. d) do artigo 41.º do CIRC	As multas, coimas e demais encargos pela prática de infracções, de qualquer natureza, que não tenham origem contratual, incluindo os juros compensatórios
		al. e) do artigo 41.º do CIRC	As indemnizações pela verificação de eventos cujo risco seja segurável
		al. f) do artigo 41.º do CIRC	As rendas de locação financeira relativas a imóveis na parte correspondente ao valor dos terrenos ou de que não seja aceite reintegração nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 32.º e, bem assim, as rendas de locação financeira de viaturas ligeiras de passageiros e de barcos de recreio e de aviões de turismo na parte em que não seja aceite reintegração nos termos da alínea f) do n.º 1 do citado artigo
		al. g) do artigo 41.º do CIRC	As despesas de representação, escrituradas a qualquer título, na parte em que a Direcção-Geral das Contribuições e Impostos as repute exageradas
		al. h) do artigo 41.º do CIRC	Os encargos não devidamente documentados e as despesas de carácter confidencial

- Artigo 42.º, revisão global do Código pelo Decreto-Lei n.º 198/2001, de 3 de julho;

Encargos não dedutíveis para efeitos fiscais			
Diploma legislativo	Data diploma	Artigos	Alterações efetuadas
Lei n.º 39-B/1994	27/12/94	al. g) do artigo 41.º do CIRC	As despesas de representação, escrituradas a qualquer título, na proporção de 20%
		al. j) do artigo 41.º do CIRC	As despesas com combustíveis na parte em que o sujeito passivo não faça prova de que as mesmas respeitam a bens pertencentes ao seu activo imobilizado ou por ele utilizadas em regime de locação e de que não estão ultrapassados os consumos normais
Lei n.º 87-B/98	31/12/98	al. f) do artigo 41.º do CIRC	As despesas com ajudas de custo e de compensação pela deslocação em viatura própria do trabalhador, ao serviço da entidade patronal, não facturadas a clientes, escrituradas a qualquer título, na proporção de 20%, excepto na parte em que haja lugar a tributação em sede de IRS, na esfera do respectivo beneficiário
Decreto-Lei n.º 198/2001	03/07/01		Revisão global do CIRC (Alteração artigo 41.º para o artigo 42º)
		al. a) do artigo 42.º do CIRC	O IRC e quaisquer outros impostos que directa ou indirectamente incidam sobre os lucros
		al. g) do artigo 42.º do CIRC	Os encargos não devidamente documentados e as despesas de carácter confidencial
		al. h) do artigo 42.º do CIRC	As importâncias devidas pelo aluguer sem condutor de viaturas ligeiras de passageiros ou mistas, na parte correspondente ao valor das reintegrações dessas viaturas que, nos termos das alíneas c) e e) do artigo 33.º, não sejam aceites como custo
		al. i) do artigo 42.º do CIRC	Os encargos com combustíveis na parte em que o sujeito passivo não faça prova de que os mesmos respeitam a bens pertencentes ao seu activo ou por ele utilizados em regime de locação e de que não são ultrapassados os consumos normais
		al. j) do artigo 42.º do CIRC	Os juros e outras formas de remuneração de suprimentos e empréstimos feitos pelos sócios à sociedade, na parte em que excedam o valor correspondente à taxa de referência Euribor a 12 meses do dia da constituição da dívida

- Artigo 45.º, com a adaptação do CIRC ao SNC pelo Decreto-Lei n.º 159/2009, de 13 de julho;

Encargos não dedutíveis para efeitos fiscais			
Diploma legislativo	Data diploma	Artigos	Alterações efetuadas
Lei n.º 55-B/2004	30/12/04	al. b) do artigo 42.º do CIRC	As importâncias constantes de documentos emitidos por sujeitos passivos com número de identificação fiscal inexistente ou inválido
		al. f) do artigo 42.º do CIRC	As despesas com ajudas de custo e de compensação pela deslocação em viatura própria do trabalhador, ao serviço da entidade patronal, não facturadas a clientes, escrituradas a qualquer título, na proporção de 20%, sempre que a entidade não possua mapa , excepto na parte em que haja lugar a tributação em sede de IRS, na esfera do respectivo beneficiário
Lei n.º 60-A/2005	30/12/05	al. b) do artigo 42.º do CIRC	As importâncias constantes de documentos emitidos por sujeitos passivos com número de identificação fiscal inexistente ou inválido ou por sujeitos passivos cuja cessação de actividade tenha sido declarada oficiosamente
Lei n.º 67-A/2007	31/12/07	al. g) do artigo 42.º do CIRC	Os encargos não devidamente documentados e as despesas de carácter confidencial
Decreto-Lei n.º 159/2009	13/07/09	al. l) do artigo 42.º do CIRC	As menos-valias realizadas relativas a barcos de recreio, aviões de turismo e viaturas ligeiras de passageiros ou mistas que não estejam afectos à exploração de serviço público de transportes nem se destinem a ser alugados no exercício da actividade normal do sujeito passivo, excepto na parte em que correspondam ao valor fiscalmente depreciável nos termos da alínea e) do n.º 1 do artigo 33.º ainda não aceite como gasto
		al. m) do artigo 42.º do CIRC	Os gastos relativos à participação nos lucros por membros de órgãos sociais e trabalhadores da empresa, quando as respectivas importâncias não sejam pagas ou colocadas à disposição dos beneficiários até ao fim do período de tributação seguinte
		al. n) do artigo 42.º do CIRC	Sem prejuízo da alínea anterior, os gastos relativos à participação nos lucros por membros de órgãos sociais, quando os beneficiários sejam titulares, directa ou indirectamente, de partes representativas de, pelo menos, 1% do capital social, na parte em que exceda o dobro da remuneração mensal auferida no período de tributação a que respeita o resultado em que participam
Republicação do CIRC (Alteração artigo 42.º para o artigo 45.º)			
Lei n.º 55-A/2010	31/12/10	al. o) do artigo 45.º do CIRC	A contribuição sobre o sector bancário



- Artigo 23.º-A com a reforma da tributação das sociedades aprovada pela Lei n.º 2/2014, de 16 de janeiro.

Encargos não dedutíveis para efeitos fiscais			
Diploma legislativo	Data diploma	Artigos	Alterações efetuadas
Lei n.º 2/2014	16/01/14		Aditado o artigo 23.º-A e revogado o artigo 45.º do CIRC (Encargos não dedutíveis para efeitos fiscais)
		al.a) do artigo 23.º-A do CIRC	O IRC, incluindo as tributações autónomas, e quaisquer outros impostos que direta ou indiretamente incidam sobre os lucros
		al.b) do artigo 23.º-A do CIRC	As despesas não documentadas
		al.c) do artigo 23.º-A do CIRC	Os encargos cuja documentação não cumpra o disposto nos n.ºs 3 e 4 do artigo 23.º , bem como os encargos evidenciados em documentos emitidos por sujeitos passivos com número de identificação fiscal inexistente ou inválido ou por sujeitos passivos cuja cessação de atividade tenha sido declarada oficiosamente
		al.d) do artigo 23.º-A do CIRC	As despesas ilícitas, designadamente as que decorram de comportamentos que fundadamente indiciem a violação da legislação penal portuguesa, mesmo que ocorridos fora do alcance territorial da sua aplicação
		al.e) do artigo 23.º-A do CIRC	As multas, coimas e demais encargos, incluindo os juros compensatórios e moratórios, pela prática de infrações de qualquer natureza que não tenham origem contratual, bem como por comportamentos contrários a qualquer regulamentação sobre o exercício da atividade
		al.f) do artigo 23.º-A do CIRC	Os impostos, taxas e outros tributos que incidam sobre terceiros que o sujeito passivo não esteja legalmente obrigado a suportar
		al.g) do artigo 23.º-A do CIRC	As indemnizações pela verificação de eventos cujo risco seja segurável
		al.h) do artigo 23.º-A do CIRC	As ajudas de custo e os encargos com compensação pela deslocação em viatura própria do trabalhador, ao serviço da entidade patronal, não facturados a clientes, escriturados a qualquer título, sempre que a entidade não possua, por cada pagamento efetuado, mapa, excepto na parte em que haja lugar a tributação em sede de IRS, na esfera do respectivo beneficiário
		al.i) do artigo 23.º-A do CIRC	Os encargos com o aluguer sem condutor de viaturas ligeiras de passageiros ou mistas, na parte correspondente ao valor das depreciações dessas viaturas que, nos termos das alíneas c) e e) do n.º 1 do artigo 34.º, não sejam aceites como gastos
		al.j) do artigo 23.º-A do CIRC	Os encargos com combustíveis na parte em que o sujeito passivo não faça prova de que os mesmos respeitam a bens pertencentes ao seu ativo ou por ele utilizados em regime de locação e de que não são ultrapassados os consumos normais
		al.k) do artigo 23.º-A do CIRC	Os encargos relativos a barcos de recreio e aeronaves de passageiros que não estejam afetos à exploração do serviço público de transportes nem se destinem a ser alugados no exercício da atividade normal do sujeito passivo
		al.l) do artigo 23.º-A do CIRC	As menos-valias realizadas relativas a barcos de recreio, aviões de turismo e viaturas ligeiras de passageiros ou mistas, que não estejam afetos à exploração de serviço público de transportes nem se destinem a ser alugados no exercício da atividade normal do sujeito passivo, exceto na parte em que correspondam ao valor fiscalmente depreciável nos termos da alínea e) do n.º 1 do artigo 34.º ainda não aceite como gasto
		al.m) do artigo 23.º-A do CIRC	Os juros e outras formas de remuneração de suprimentos e empréstimos feitos pelos sócios à sociedade, na parte em que excedam a taxa definida por portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças, salvo no caso de se aplicar o regime estabelecido no artigo 63.º
		al.n) do artigo 23.º-A do CIRC	Os gastos relativos à participação nos lucros por membros de órgãos sociais e trabalhadores da empresa, quando as respetivas importâncias não sejam pagas ou colocadas à disposição dos beneficiários até ao fim do período de tributação seguinte
		al.o) do artigo 23.º-A do CIRC	Sem prejuízo do disposto na alínea anterior, os gastos relativos à participação nos lucros por membros de órgãos sociais, quando os beneficiários sejam titulares, direta ou indiretamente, de partes representativas de, pelo menos, 1% do capital social, na parte em que exceda o dobro da remuneração mensal auferida no período de tributação a que respeita o resultado em que participam
Lei n.º 42/2016	28/12/16	al.p) do artigo 23.º-A do CIRC	A contribuição sobre o setor bancário
		al.q) do artigo 23.º-A do CIRC	A contribuição extraordinária sobre o setor energético
		al.r) do artigo 23.º-A do CIRC	As importâncias pagas ou devidas, a qualquer título, a pessoas singulares ou coletivas residentes fora do território português, e aí submetidas a um regime fiscal identificado por portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças como um regime de tributação claramente mais favorável, salvo se o sujeito passivo provar que tais encargos correspondem a operações efetivamente realizadas e não têm um caráter anormal ou um montante exagerado
Lei n.º 114/2017	29/12/17	al.s) do artigo 23.º-A do CIRC	A contribuição extraordinária sobre a indústria farmacêutica

Como podemos verificar através destes mapas, os encargos não dedutíveis com a implementação do CIRC eram discriminados em oito alíneas, que eram as situações previstas no Código. Com os vários orçamentos de Estado os encargos não dedutíveis foram sempre aumentando, tendo agora no artigo 23.º-A do CIRC, **dezanove** alíneas. Houve por parte do legislador sempre uma preocupação em não considerar encargos das empresas que pudessem ser facilmente manipulados para reduzir o imposto a pagar.

2.2. Depreciações e Amortizações Não Dedutíveis

Não são aceites como gastos as depreciações das viaturas ligeiras de passageiros ou mistas na parte correspondente ao custo de aquisição excedente ao montante a definir por portaria do Ministério das Finanças.

Vamos analisar a evolução das depreciações e amortizações não dedutíveis para efeitos fiscais que sofreram alterações a nível do valor de aquisição das viaturas e a nível das características das viaturas.

Depreciações e amortizações não dedutíveis para efeitos fiscais			
Diploma legislativo	Data diploma	Artigos	Alterações efetuadas
Decreto-Lei n.º 442-B/88	30/11/88	al. a) do n.º 1 do artigo 32.º do CIRC	As reintegrações e amortizações de elementos do activo não sujeitos a deprecimento
		al. b) do n.º 1 do artigo 32.º do CIRC	As reintegrações de imóveis na parte correspondente ao valor dos terrenos ou na não sujeita a deprecimento
		al. c) do n.º 1 do artigo 32.º do CIRC	As reintegrações e amortizações que excedam os limites estabelecidos nos artigos anteriores
		al. d) do n.º 1 do artigo 32.º do CIRC	As reintegrações e amortizações praticadas para além do período máximo de vida útil, ressalvando-se os casos especiais devidamente justificados e aceites pela Direcção-Geral das Contribuições e Impostos
		al. e) do n.º 1 do artigo 32.º do CIRC	A reintegração dos bens dados em locação financeira na parte correspondente ao preço convencionado para a transferência da propriedade dos bens
		al. f) do n.º 1 do artigo 32.º do CIRC e Decreto-Regulamentar n.º 2/90, de 12 de janeiro	As reintegrações das viaturas ligeiras de passageiros na parte correspondente ao valor de aquisição excedente a 4000000\$00 (19.951,92 euros), bem como dos barcos de recreio e aviões de turismo e todos os encargos com estes relacionados, desde que tais bens não estejam afectos a empresas exploradoras de serviço público de transportes ou não se destinem a ser alugados no exercício da actividade normal da empresa sua proprietária
Decreto-Lei n.º 198/2001	03/07/01	Revisão global do CIRC (Alteração artigo 32.º para o artigo 33.º)	
		al. e) do n.º 1 artigo 33.º do CIRC e Decreto-Regulamentar n.º 28/98, de 26 de novembro	As reintegrações das viaturas ligeiras de passageiros na parte correspondente ao valor de aquisição excedente a 6000000\$00 (29.927,87 euros), bem como dos barcos de recreio e aviões de turismo e todos os encargos com estes relacionados, desde que tais bens não estejam afectos a empresas exploradoras de serviço público de transportes ou não se destinem a ser alugados no exercício da actividade normal da empresa sua proprietária
Decreto-Lei n.º 159/2009	13/07/09	Republicação do CIRC (Alteração artigo 33.º para o artigo 34.º)	



Após a Lei n.º 3-B/2010, as viaturas ligeiras de passageiros, começaram a ser diferenciadas, como verificamos no mapa seguinte:

Depreciações e amortizações não dedutíveis para efeitos fiscais			
Diploma legislativo	Data diploma	Artigos	Alterações efetuadas
Lei n.º 3-B/2010	28/04/10	al. e) do n.º 1 do artigo 34.º do CIRC	As depreciações das viaturas ligeiras de passageiros ou mistas, incluindo os veículos eléctricos, na parte correspondente ao custo de aquisição ou ao valor de reavaliação excedente ao montante a definir por portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças, bem como dos barcos de recreio e aviões de turismo e todos os gastos com estes relacionados, desde que tais bens não estejam afectos à exploração do serviço público de transportes ou não se destinem a ser alugados no exercício da actividade normal do sujeito passivo.
Portaria 467/2010	07/07/10	n.º 1 do artigo 1.º P 467/2010	Para as viaturas ligeiras de passageiros ou mistas adquiridas no período de tributação iniciado em 1 de Janeiro de 2010 ou após essa data, o montante a que se refere a alínea e) do n.º 1 do artigo 34.º do Código do IRC é fixado em (euro) 40 000
		n.º 2 do artigo 1.º P 467/2010	Para as viaturas ligeiras de passageiros ou mistas adquiridas no período de tributação que se inicie em 1 de Janeiro de 2011 ou após essa data, o montante referido no n.º 1 passa a ser de:
		al. a) n.º 2 do artigo 1.º P 467/2010	(euro) 45 000 relativamente a veículos movidos exclusivamente a energia eléctrica
		al. b) n.º 2 do artigo 1.º P 467/2010	(euro) 30 000 relativamente às restantes viaturas não abrangidas na alínea a)
		n.º 3 do artigo 1.º P 467/2010	Para as viaturas ligeiras de passageiros ou mistas adquiridas nos períodos de tributação que se iniciem em 1 de Janeiro de 2012 ou após essa data, o montante referido no n.º 1 passa a ser de:
		al. a) n.º 3 do artigo 1.º P 467/2010 al. b) n.º 3 do artigo 1.º P 467/2010	(euro) 50 000 relativamente a veículos movidos exclusivamente a energia eléctrica; (euro) 25 000 relativamente às restantes viaturas não abrangidas na alínea a).
Lei n.º 82-D/2014	31/12/14	n.º 3 do artigo 1.º P 467/2010	Para as viaturas ligeiras de passageiros ou mistas adquiridas nos períodos de tributação que se iniciem entre 1 de janeiro de 2012 e 31 de dezembro de 2014, o montante referido no n.º 1 passa a ser de:
		n.º 4 do artigo 1.º P 467/2010	Para as viaturas ligeiras de passageiros ou mistas adquiridas nos períodos de tributação que se iniciem em 1 de janeiro de 2015 ou após essa data, o montante referido no n.º 1 passa a ser de:
		al. a) n.º 4 do artigo 1.º P 467/2010	(euro) 62 500 relativamente a veículos movidos exclusivamente a energia elétrica;
		al. b) n.º 4 do artigo 1.º P 467/2010	(euro) 50 000 relativamente a veículos híbridos plug-in;
		al. c) n.º 4 do artigo 1.º P 467/2010	(euro) 37 500 relativamente a veículos movidos a gases de petróleo liquefeito ou gás natural veicular;
		al. d) n.º 4 do artigo 1.º P 467/2010	(euro) 25 000 relativamente às restantes viaturas não abrangidas nas alíneas anteriores.

2.3. Tributações Autónomas

Após um ano de vigência do CIRC, foi necessário efetuar ajustamentos ao mesmo, um desses ajustamentos foi o surgimento das tributações autónomas sobre as despesas confidenciais ou não documentadas. Esta tributação foi introduzida pelo Decreto-Lei n.º 192/90, de 9 de junho, no seu artigo 4.º, que passou a aplicar uma taxa autónoma de 10% para estas despesas.

O objetivo das tributações autónomas é o de tentar evitar que através destas despesas o sujeito passivo utilize para fins não empresariais bens que geraram gastos fiscalmente dedutíveis ou que sejam pagas remunerações a terceiros com evasão de impostos que seriam devidos por estes. A tributação autónoma não é vista como o simples arrecadar de mais imposto, tem antes um carácter antiabu-

so, no sentido de desincentivar o recurso a este tipo de despesas, as quais, pela sua natureza, são propiciadoras de pagamento de rendimentos camuflados.

Após a sua criação existiram muitas alterações a este imposto, na maioria dos orçamentos de estado as taxas de tributação autónoma foram alteradas e retificada a sua descrição. Até á reforma da tributação do rendimento de pessoas coletivas, Lei n.º 30-G/2000, de 29 de dezembro, com a revogação do artigo 4.º do Decreto-Lei n.º 192/90, de 9 de junho e aditamento ao CIRC do artigo 69.º-A, as alterações introduzidas das tributações autónomas foram as seguintes:

Taxas de tributação autónoma				
Diploma legislativo	Data diploma	Artigos	Taxas	Alterações efetuadas
Decreto-Lei n.º 192/90	09/06/90	Artigo 4.º do DL 192/90	10,0%	Despesas confidenciais ou não documentadas
Lei n.º 39-B/1994	27/12/94	Artigo 4.º do DL 192/90	25,0%	Despesas confidenciais ou não documentadas
Lei n.º 52-C/96	27/12/96	n.º 1 do artigo 4.º do DL 192/90	35,0%	Despesas confidenciais ou não documentadas
		n.º 2 do artigo 4.º do DL 192/90	40,0%	Se essas despesas forem efetuadas por sujeitos passivos de IRC, total ou parcialmente isentos ou não exerçam a título principal, atividades de natureza comercial, industrial ou agrícola
Lei n.º 87-B/98	31/12/98	n.º 1 do artigo 4.º do DL 192/90	32,0%	Despesas confidenciais ou não documentadas
		n.º 2 do artigo 4.º do DL 192/90	60,0%	Se essas despesas forem efetuadas por sujeitos passivos de IRC, total ou parcialmente isentos ou não exerçam a título principal, atividades de natureza comercial, industrial ou agrícola
Lei n.º 3-B/2000	04/04/00	n.º 3 do artigo 4.º do DL 192/90	6,4%	Despesas de representação e os encargos com viaturas ligeiras de passageiros

Após a inclusão das taxas de tributação autónoma no CIRC, as mesmas foram variando em praticamente todos os orçamentos do Estado, ou aumentando ou diminuindo conforme os governos dessa

altura. Demonstro as diversas alterações efetuadas até a nova re-publicação do CIRC pelo Decreto-Lei n.º 159/2009, de 13 de julho.

Taxas de tributação autónoma				
Diploma legislativo	Data diploma	Artigos	Taxas	Alterações efetuadas
Lei n.º 30-G/2000	29/12/00	n.º 1 do artigo 69.º A do CIRC	50,0%	Despesas confidenciais ou não documentadas
		n.º 2 do artigo 69.º A do CIRC	70,0%	Se essas despesas forem efetuadas por sujeitos passivos de IRC, total ou parcialmente isentos ou não exerçam a título principal, atividades de natureza comercial, industrial ou agrícola
		n.º 3 do artigo 69.º A do CIRC	20,0%	Despesas de representação e os encargos com viaturas ligeiras de passageiros
		n.º 7 do artigo 69.º A do CIRC	35,0%	Despesas pagas a entidades com regime fiscal claramente mais favorável
		n.º 7 do artigo 69.º A do CIRC	55,0%	Se essas despesas forem efetuadas por sujeitos passivos de IRC, total ou parcialmente isentos ou não exerçam a título principal, atividades de natureza comercial, industrial ou agrícola
Decreto-Lei n.º 198/2001	03/07/01			Revisão global do CIRC (Alteração artigo 69.º A para o artigo 81.º)
Lei n.º 109-B/2001	27/12/01	n.º 3 do Artigo 81.º do CIRC	20,0%	Encargos dedutíveis relativos a despesas de representação e os encargos com viaturas ligeiras de passageiros ou mistas
Lei n.º 32-B/2002	30/12/02	n.º 4 do Artigo 81.º do CIRC	50,0%	Encargos com viaturas ligeiras ou mistas cujo custo superior a 40,000 €, se apresentarem prejuízos fiscais nos 2 exercícios anteriores
Lei n.º 107-B/2003	31/12/03	n.º 3 do Artigo 81.º do CIRC	6,0%	Encargos dedutíveis relativos a despesas de representação e os encargos com viaturas ligeiras de passageiros ou mistas
		n.º 4 do Artigo 81.º do CIRC	15,0%	Encargos com viaturas ligeiras ou mistas cujo custo superior a 40,000 €, se apresentarem prejuízos fiscais nos 2 exercícios anteriores
Lei n.º 55-B/2004	30/12/04	n.º 3 do Artigo 81.º do CIRC	5,0%	Encargos dedutíveis relativos a despesas de representação e os encargos com viaturas ligeiras de passageiros ou mistas
		n.º 9 do Artigo 81.º do CIRC	5,0%	Encargos dedutíveis de despesas com ajudas de cujo custo e com compensação pela deslocação em viatura própria, não faturadas a clientes, excepto na parte que haja tributação em sede de IRS
		n.º 9 do Artigo 81.º do CIRC	5,0%	Encargos não dedutíveis dessas mesmas despesas se os sujeitos passivos apresentarem prejuízo fiscal
Decreto-Lei n.º 192/2005	07/11/05	n.º 11 do Artigo 81.º do CIRC	20,0%	Lucros distribuídos por entidades sujeitas a IRC a sujeitos passivos que beneficiam de isenção total ou parcial, quando as partes sociais não tenham mais de um ano de permanência nesse sujeito passivo.
Lei n.º 64/2008	05/12/08	al. a) n.º 3 do Artigo 81.º do CIRC	10,0%	Encargos dedutíveis relativos a despesas de representação e os encargos com viaturas ligeiras de passageiros ou mistas
		al. b) n.º 3 do Artigo 81.º do CIRC	5,0%	Encargos dedutíveis com viaturas ligeiras ou mistas com certificado de conformidade se a emissão de Co2 seja inferior a 120g/km(gasolina) e 90g/km(gasoleo)
		n.º 4 do Artigo 81.º do CIRC	20,0%	Encargos dedutíveis com viaturas ligeiras ou mistas cujo custo superior a 40,000 €, se apresentarem prejuízos fiscais nos 2 exercícios anteriores
Lei n.º 100/2009	07/09/09	n.º 13 do Artigo 81.º do CIRC	35,0%	Encargos relativos a indemnizações ou quaisquer compensações, não relacionadas com a concretização de objetivos de produtividade definidos na relação contratual.

Verificamos de seguida as alterações efetuadas após a republicação do CIRC pelo Decreto-Lei n.º 159/2009, de 13 de julho até à data atual.

Taxas de tributação autónoma				
Diploma legislativo	Data diploma	Artigos	Taxas	Alterações efetuadas
Decreto-Lei n.º 159/2009	13/07/09	Adaptação do CIRC ao Sistema de Normalização Contabilística (SNC) o Artigo 81.º passou a corresponder ao artigo 88.º		
Lei n.º 3-B/2010	28/04/10	n.º 4 do Artigo 88.º do CIRC	20,0%	Encargos dedutíveis com viaturas ligeiras ou mistas cujo custo seja superior ao montante fixado nos termos da alínea e) do n.º 1 do artigo 34.º , se apresentarem prejuízos fiscais nos 2 exercícios anteriores
		al. a) n.º 13 do Artigo 88.º do CIRC	35,0%	Encargos relativos a indemnizações ou quaisquer compensações, não relacionadas com a concretização de objetivos de produtividade definidos na relação contratual.
		al. b) n.º 13 do Artigo 88.º do CIRC	35,0%	Encargos relativos a bonus e outras remunerações variáveis pagas a gestores quando estas representem uma parcela superior a 25% da sua remuneração anual e valor superior a 27.500€
Lei n.º 55-A/2010	31/12/10	n.º 3 do Artigo 88.º do CIRC	10,0%	Encargos efetuados ou suportados com viaturas ligeiras ou mistas cujo custo seja igual ou inferior ao montante fixado nos termos da alínea e) do n.º 1 do artigo 34.º , excluindo os movidos a energia elétrica
		n.º 4 do Artigo 88.º do CIRC	20,0%	Encargos efetuados ou suportados com viaturas ligeiras ou mistas cujo custo seja superior ao montante fixado nos termos da alínea e) do n.º 1 do artigo 34.º, se apresentarem prejuízos fiscais nos 2 exercícios anteriores
		n.º 7 do Artigo 88.º do CIRC	10,0%	Encargos dedutíveis de despesas de representação
		n.º 14 do Artigo 88.º do CIRC	10,0%	As taxas de tributação autónoma são elevadas em 10 pontos percentuais quando os sujeitos passivos apresentem prejuízo fiscal em qualquer dos factos tributários referidos nos números anteriores
Lei n.º 64-B/2011	30/12/11	n.º 2 do artigo 88.º do CIRC	70,0%	Se essas despesas forem efetuadas por sujeitos passivos de IRC, total ou parcialmente isentos ou não exerçam a título principal, atividades de natureza comercial, industrial ou agrícola e ainda por sujeitos passivos que auferam rendimentos sujeitos ao imposto especial de jogo
		n.º 11 do Artigo 88.º do CIRC	25,0%	Lucros distribuídos por entidades sujeitas a IRC a sujeitos passivos que beneficiam de isenção total ou parcial, quando as partes sociais não tenham mais de um ano de permanência nesse sujeito passivo.
Lei n.º 2/2014	16/01/14	n.º 1 do Artigo 88.º do CIRC	50,0%	Despesas não documentadas, sem prejuízo da sua não consideração como gasto
		n.º 3 do Artigo 88.º do CIRC		Encargos com viaturas ligeiras de passageiros cujo custo seja igual ou inferior ao montante fixado nos termos da alínea e) do n.º 1 do artigo 34.º , excluindo os movidos a energia elétrica
		al. a) n.º 3 do Artigo 88.º do CIRC	10,0%	viaturas com um custo de aquisição inferior a 25.000€
		al. b) n.º 3 do Artigo 88.º do CIRC	27,5%	viaturas com um custo de aquisição igual ou superior a 25.000€ e inferior a 35.000€
		al. c) n.º 3 do Artigo 88.º do CIRC	35,0%	viaturas com um custo de aquisição superior a 35.000€
		n.º 11 do Artigo 88.º do CIRC	23,0%	Lucros distribuídos por entidades sujeitas a IRC a sujeitos passivos que beneficiam de isenção total ou parcial, quando as partes sociais não tenham mais de um ano de permanência nesse sujeito passivo.
Lei n.º 82-C/2014	31/12/14	n.º 3 do Artigo 88.º do CIRC		Encargos com viaturas ligeiras de passageiros, viaturas ligeiras de mercadorias (referidas CISOV) , excluindo os movidos a energia elétrica
Lei n.º 7-A/2016	30/03/16	Alterações referentes à liquidação do imposto (números 19.º, 20.º e 21.º do artigo 88.º do CIRC)		
Lei n.º 42/2016	28/12/16	n.º 7 do Artigo 88.º do CIRC	10,0%	Encargos efetuados ou suportados de despesas de representação
		n.º 8 do artigo 88.º do CIRC	35,0%	Despesas pagas a entidades com regime fiscal claramente mais favorável a que se refere o n.º 1 do artigo 63.º D da LGT
		n.º 8 do artigo 88.º do CIRC	55,0%	Se essas despesas forem efetuadas por sujeitos passivos de IRC, total ou parcialmente isentos ou não exerçam a título principal, atividades de natureza comercial, industrial ou agrícola
		n.º 9 do Artigo 88.º do CIRC	5,0%	Encargos efetuados ou suportados de despesas com ajudas de cujo custo e com compensação pela deslocação em viatura própria, não faturadas a clientes, excepto na parte que haja tributação em sede de IRS
Lei n.º 114/2017	29/12/17	Alterações referentes à liquidação do imposto (número 21.º do artigo 88.º do CIRC)		

2.4. Taxas de Imposto

Ao contrário das taxas de tributação autónoma e dos encargos não dedutíveis, as taxas de IRC têm vindo a diminuir durante a vigência do CIRC. Com a aprovação do CIRC a taxa de imposto era de 36,5%, sendo atualmente para residentes no continente de 21%, com redução para 17% para os primeiros 15.000 euros de matéria coletável se os sujeitos passivos forem qualificados como pequena e média empresa³⁷.

Verificamos de seguida quais os diplomas legislativos que modificaram as taxas de imposto:

Taxas de IRC									
Diploma legislativo	Data diploma	Artigos	Alterações efetuadas						
Decreto-Lei n.º 442-B/88	30/11/88	n.º 1 do artigo 69.º do CIRC	A taxa do IRC é de 36,5%, excepto nos casos previstos nos números seguintes.						
Lei n.º 3-B/2000	04/04/00	n.º 1 do artigo 69.º do CIRC	A taxa do IRC é de 32%, excepto nos casos previstos nos números seguintes.						
Decreto-Lei n.º 198/2001	03/07/01	Revisão global do CIRC (Alteração artigo 69º para o artigo 80.º)							
		n.º 1 do artigo 80.º do CIRC	A taxa do IRC é de 32%, excepto nos casos previstos nos números seguintes.						
Lei n.º 109-B/2001	27/12/01	n.º 1 do artigo 80.º do CIRC	A taxa do IRC é de 30%, excepto nos casos previstos nos números seguintes.						
Lei n.º 107-B/2003	31/12/03	n.º 1 do artigo 80.º do CIRC	A taxa do IRC é de 25%, excepto nos casos previstos nos números seguintes.						
Lei n.º 64-A/2008	31/12/08	n.º 1 do artigo 80.º do CIRC	As taxas do imposto, com excepção dos casos previstos nos n.os 4 e seguintes, são as constantes da tabela seguinte: <table><tr><td>Matéria colectável(em euros)</td><td>Taxas (em percentagem)</td></tr><tr><td>Até 12 500</td><td>12.5</td></tr><tr><td>Superior a 12 500</td><td>25</td></tr></table>	Matéria colectável(em euros)	Taxas (em percentagem)	Até 12 500	12.5	Superior a 12 500	25
Matéria colectável(em euros)	Taxas (em percentagem)								
Até 12 500	12.5								
Superior a 12 500	25								
		n.º 2 do artigo 80.º do CIRC	O quantitativo da matéria colectável, quando superior a (euro) 12 500, é dividido em duas partes: uma, igual ao limite do 1.º escalão, à qual se aplica a taxa correspondente; outra, igual ao excedente, a que se aplica a taxa do escalão superior.						
Decreto-Lei n.º 159/2009	13/07/09	Adaptação do CIRC ao Sistema de Normalização Contabilística (SNC) o Artigo 80.º passou a corresponder ao artigo 87.º							
Lei n.º 64-B/2011	30/12/11	n.º 1 do artigo 87.º do CIRC	A taxa do IRC é de 25 %, excepto nos casos previstos nos números seguintes.						
		n.º 2 do artigo 87.º do CIRC	Revogado						
Lei n.º 2/2014	16/01/14	n.º 1 do artigo 87.º do CIRC	A taxa do IRC é de 23 %, excepto nos casos previstos nos números seguintes.						
		n.º 2 do artigo 87.º do CIRC	No caso de sujeitos passivos que exerçam, diretamente e a título principal, uma atividade económica de natureza agrícola, comercial ou industrial, que sejam qualificados como pequena ou média empresa, nos termos previstos no anexo ao Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, a taxa de IRC aplicável aos primeiros (euro) 15 000 de matéria coletável é de 17 %, aplicando-se a taxa prevista no número anterior ao excedente.						
Lei n.º 82-B/2014	31/12/14	n.º 1 do artigo 87.º do CIRC	A taxa do IRC é de 21 %, excepto nos casos previstos nos números seguintes.						

Capítulo 3. Caso Prático

3.1. Considerações

Para esta análise identificam-se 4 empresas (A,B,C,D), a empresa A com tributação no período de 1989, a empresa B no período de 1999, a empresa C no período de 2009 e a empresa D no período de 2018 (ano corrente).

Não se vai analisar neste estudo o efeito do pagamento especial por conta, que também têm grandes implicações na tributação destas sociedades, mas o qual pode ser restituído ou reembolsado.

As empresas são sociedades comerciais com o estatuto de PME, como a generalidade do tecido empresarial em Portugal. Não se leva para este feito considerações sobre a derrama municipal e estadual, pois o objetivo é o estudo sobre a evolução das correções fiscais e a tributação autónoma.

De referir que em termos de tributação autónoma como supracitado não se tem em conta o efeito das taxas em termos de prejuízos

fiscais, mas fica relevado que atualmente existe o agravamento de dez pontos percentuais das taxas de tributação autónomas em caso de prejuízo fiscal³⁸.

Os valores para análise consideram-se e são convertidos para euros, pese o facto de em 1989 e 1999 era o escudo a moeda principal em Portugal.

Na análise efetuada existe um período de abrangência de aproximadamente 30 anos, pelo que a moeda desvalorizou desde a implementação do CIRC, mostra-se através da Portaria essa desvalorização para efeitos do CIRC.

Para efeito deste estudo, vou considerar o efeito da desvalorização da moeda para o valor de aquisição das viaturas de passageiros. Estes valores são considerados para efeitos das depreciações não aceites.

Quadro de atualização dos coeficientes de desvalorização da moeda a que se referemos artigos 47.º do Código do IRC e 50.º do Código do IRS

Ano	Coeficiente	Ano	Coeficiente
1989	2,54	2002	1,27
1990	2,27	2003	1,23
1991	2,01	2004	1,21
1992	1,85	2005	1,19
1993	1,71	2006	1,15
1994	1,63	2007	1,13
1995	1,57	2008	1,09
1996	1,53	2009	1,11
1997	1,51	2010	1,09
1998	1,46	2011	1,05
1999	1,44	2012 a 2015	1,02
2000	1,41	2016	1,01
2001	1,32	2017	1

3.2. Gastos Realizados pelas Empresas

Para análise da evolução da tributação em IRC, analiso os seguintes factos e os seus efeitos na liquidação do imposto.

Os gastos apresentados são gastos normais das empresas comerciais do tecido empresarial português, com valores aproximados dos gastos realizados pela generalidade destas empresas.

Gastos apresentados para calculo da declaração modelo 22:

	Gasto	Valor
1	Despesa na qual não é conhecida a natureza, finalidade e destino da mesma	5 000,00 €
2	Juros de mora pelo atraso de pagamentos de impostos	1 500,00 €
3	Indemnização a cliente por queda de um andaime em cima de uma viatura , a empresa não tinha seguro	1 500,00 €
4	Ajudas de custo não faturadas a clientes, que não foram consideradas como rendimento de trabalho dependente, mas que por cada pagamento existia um mapa com os requisitos do controlo previstos no CIRCI	11 500,00 €
5	Despesas de representação	3 500,00 €
6	Aquisição de viatura ligeira passageiro 1	41 000,00 €
6	Aquisição de viatura ligeira passageiro 2	31 000,00 €
7	Depreciações	18 000,00 €
8	Seguro da viatura	1 200,00 €
9	Combustível	5 000,00 €
10	Reparações da viatura	4 500,00 €
	Total	123 700,00 €

Estes gastos na perspetiva fiscal atual, têm o seguinte entendimento:

	Perspetiva fiscal atual
1	Despesa não documentada, é uma despesa efetuada em que não existe documento para comprovar a operação, nem se sabe o destino desse gasto, não se conseguindo provar a natureza, finalidade e origem
2	Só são aceites fiscalmente as despesas com penalidades que tenham natureza contratual, as infrações de natureza fiscal, de trânsito e outras não são aceites.
3	Indemnização paga por sinistro segurável, quando o risco da indemnização a pagar seja segurável, e esta seja paga sem que haja um seguro contratado, este gasto não é aceite fiscalmente.
4	Ajudas de custo que não sejam faturadas a clientes, que não se possua por cada pagamento efetuado, um mapa que seja possível efetuar o controlo dessas deslocações a que se referem os encargos (locais, tempo de permanência, objetivo da visita), estes gastos não são aceites. Serão aceites se os mesmos forem tributados em sede de IRS, por quem recebeu estas ajudas. São ainda tributados autonomamente, à taxa de 5%, os encargos efetuados ou suportados relativos a ajudas de custo e à compensação pela deslocação em viatura própria do trabalhador, ao serviço da entidade patronal, não faturados a clientes, escriturados a qualquer título, exceto na parte em que haja lugar a tributação em sede de IRS na esfera do respetivo beneficiário.
5	São tributados autonomamente à taxa de 10% os encargos efetuados ou suportados relativos a despesas de representação, considerando-se como tal, nomeadamente, as despesas suportadas com refeições, viagens, passeios e espetáculos oferecidos no País ou no estrangeiro a clientes ou fornecedores ou ainda a quaisquer outras pessoas ou entidades.
6	São tributados autonomamente os encargos efetuados ou suportados por sujeitos passivos que não beneficiem de isenções subjetivas e que exerçam, a título principal, atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola, relacionados com viaturas ligeiras de passageiros, viaturas ligeiras de mercadorias referidas na alínea b) do n.º 1 do artigo 7.º do Código do Imposto sobre Veículos, motos ou motocicletas, excluindo os veículos movidos exclusivamente a energia elétrica, às seguintes taxas: c) 35% no caso de viaturas com um custo de aquisição igual ou superior a (euro) 35 000.
7	Consideram-se encargos relacionados com viaturas ligeiras de passageiros, motos e motocicletas, nomeadamente, depreciações, rendas ou alugueres, seguros, manutenção e conservação, combustíveis e impostos incidentes sobre a sua posse ou utilização.
8	
9	
10	

3.2.1. Despesa Não Documentada

As despesas que não tenham qualquer suporte documental, não permitindo identificarem a entidade beneficiária do pagamento efetuado. Estas despesas sempre foram e são excluídas do resultado líquido do exercício desde a aprovação do CIRC. As mesmas foram sujeitas a tributação autónoma, logo no momento da criação destas taxas pelo Decreto-Lei n.º 192/90, de 9 de junho, a uma taxa de 10%, sem prejuízo da sua exclusão do resultado líquido do exercício. Deste então a taxa de tributação autónoma sofreu algumas alterações:

Taxas de tributação autónoma despesas não documentadas			
Diploma legislativo	Data diploma	Taxas	
		Sujeitos passivos de IRC, que exerçam a título principal, atividades de natureza comercial, industrial ou agrícola	Sujeitos passivos de IRC, total ou parcialmente isentos ou não exerçam a título principal, atividades de natureza comercial, industrial ou agrícola
Decreto-Lei n.º 192/90	09/06/90	10,0%	10,0%
Lei n.º 39-B/1994	27/12/94	25,0%	25,0%
Lei n.º 52-C/96	27/12/96	35,0%	40,0%
Lei n.º 87-B/98	31/12/98	32,0%	60,0%
Lei n.º 30-G/2000	29/12/00	50,0%	70,0%

3.2.2. Multa de um Processo Fiscal

As multas decorrentes de infrações cometidas por infrações fiscais não são aceites como gastos. Apenas e só, permite-se deduzir o gasto com penalidades decorrentes de cláusulas contratuais cujo incumprimento se deve a dificuldades no exercício da atividade económica.

Esta não aceitação destes gastos visa incutir aos sujeitos passivos uma postura mais regrada, não lhe permitindo atenuar a penalização através de uma imputação ao resultado, de gastos decorrentes de infrações cometidas.

A exclusão das sanções contratuais dos gastos não aceites é consistente que estes devem ser considerados como indispensáveis, o não cumprimento de um contrato, ou o cumprimento imperfeito, pode ser um ato propositado da gestão da empresa, no sentido de a proteger de ter gastos extraordinários que não beneficiam o futuro da mesma.

No que respeita a multas ou mesmo juros de mora relativos a dívidas ao Estado, neste caso existem um incumprimento por uma infração a qual prejudica a apreciação à luz do princípio da indispensabilidade³⁹.

3.2.3. Indemnização Paga por Sinistro Segurável

Ao existir um seguro que cubra determinado risco que a empresa deveria ter contratado, os gastos com as indemnizações concedidas que a empresa teve que suportar por não ter feito tal seguro não são aceites fiscalmente. Pois, só o facto de a empresa poder socorrer-se de um seguro para garantir os riscos suscetíveis de ocorrerem no exercício da atividade, se não o fizer as indemnizações que daí surgirem não são aceites fiscalmente.

Porém não ficam abrangidos por estas limitações:

- Os gastos suportados pela empresa, devido ao facto do valor da franquia ser superior ao da indemnização;
- Os gastos suportados pela empresa, como forma de evitar acréscimos de gastos futuros, desde que o aumento pelo agravamento dos prémios de seguros, seja superior ao valor dos gastos suportados pelas indemnizações pagas⁴⁰.

3.2.4. Despesas com Ajudas de Custo e com Compensação pela Deslocação em Viatura Propria

As despesas de ajudas de custo e com compensação pela deslocação em viatura própria foram consideradas como encargos não dedutíveis no orçamento de estado para 1999, pela Lei n.º 87-B/98 de 31 de dezembro. Neste diploma era referido que as despesas com ajudas de custo, não faturadas a clientes em que não houvesse tributação em sede de IRS, na esfera do respetivo beneficiário fossem acrescidas na proporção de 20% ao resultado líquido contabilístico.

O orçamento de estado para 2005, Lei n.º 55-B/2004 de 30 de dezembro, veio alterar a proporção de 20% existente referindo que era necessário um mapa por cada pagamento efetuado através do qual seja possível efetuar o controlo das deslocações a que se referem aquelas despesas.

O mapa tem que ter as seguintes indicações:

- Ajudas de custo – nome do beneficiário e respetivo NIF; data e o local da deslocação; tempo de permanência; objetivo da deslocação; montante diário atribuído e valor total atribuído.

Mapa exemplificativo de controlo das deslocações para ajudas de custo:

Empresa:

Soc...	
Rua...	
CP	Nº Contribuinte:

AJUDAS DE CUSTO

Recibo

Mês

Ano:

--	--

Dia	Serviço efectuado com direito a Ajudas de Custo	Localidade onde foi prestado	SAÍDA	CHEGADA	Percentagem	VALOR (€)
			HH,MM	HH,MM		
1			0	0	0%	0,00 €
2			0	0	0%	0,00 €
.....			0	0	0%	0,00 €
29			0	0	0%	0,00 €
30			0	0	0%	0,00 €
31			0	0	0%	0,00 €
Mod. ORGA						Valor Total (EUROS): 0,00 €

Identificação do Empregado:

Nome:

Morada:

N.º Fiscal de contribuinte:	

Valor Diário de Ajudas de Custo:

--

Conforme Tabela

Recebi a importância supra, referente a Ajudas de Custo.

Assinatura:

Data:

--

Dia da Saída: Antes das 13h:100% / Entre as 13h e as 21h:75% / Após as 21h:50%; Dia da Chegada: Entre as 13h e as 20h:25% / Após as 20h:50%

- Compensação por deslocação em viatura própria do trabalhador
- nome do beneficiário e respetivo NIF; matrícula da viatura; data e local da deslocação; tempo de permanência; objetivo da deslocação; kms percorridos; montante atribuído por km e valor total atribuído.

Mapa exemplificativo de controlo das deslocações para compensação por deslocação em viatura própria do trabalhador:

Não existindo este mapa o valor das ajudas de custo e deslocação em viatura própria deve ser acrescido ao lucro tributável.

Mapa por deslocação em viatura própria

Empresa:

Morada:		
	N.º de Contribuinte:	

Mês:

Ano:

--	--

Dia	Local de origem	Local de Destino	Justificação	N.º de KMS
1				
2				
3				
...				
29				
30				
31				0,000
Total de KMS:				0,000

(Valor por cada KM, conforme portaria: €

Total Recebido: €

0,00

Recebido por:

Nome:		N.º Fiscal:	
Morada:		Viatura:	
Data:			

Assinatura: _____

A Lei n.º 55-B/2004 de 30 de dezembro, também veio modificar a perspectiva da atribuição das ajudas de custo, pois as mesmas foram objeto de tributação autónoma à taxa de 5%, quando as mesmas não forem faturadas a clientes e não haja tributação em sede de IRS por parte do beneficiário. Esta modificação aplica também uma taxa de 5% para os encargos não dedutíveis, ou seja não aceites fiscalmente, para os sujeitos passivos que apresentem prejuízo fiscal.

O orçamento de estado para 2011, Lei n.º 55-A/2010, de 31 de dezembro, veio acrescentar um n.º ao artigo 88.º do CIRC, (taxas de tributação autónoma), mencionando que são elevadas em 10 pontos percentuais as taxas de tributação autónoma a quaisquer dos factos tributários referidos neste artigo quanto aos sujeitos passivos que apresentem prejuízo fiscal. Assim, os encargos não dedutíveis

das ajudas de custo e compensação por deslocação em viatura própria do trabalhador passam a ter uma taxa de 15% se existir prejuízo fiscal.

Aquando do orçamento de estado para 2017, Lei n.º 42/2016, de 28 de dezembro, foi retirada do n.º 9 do artigo 88.º do CIRC, a tributação de 5% para os encargos não dedutíveis, para os sujeitos passivos que apresentassem prejuízo fiscal. No entanto foram englobados os encargos dedutíveis e não dedutíveis na aplicação da taxa de 5% sobre as ajudas de custo. Os encargos não dedutíveis passaram a ser tributados à taxa de 5% quer haja prejuízo ou lucro fiscal.

Evidencia-se num mapa resumo as considerações de gasto e tributação autónoma destas despesas:

Ajudas de custo/km	Gasto	Tributação autónoma	
		sem prejuízo	com prejuízo
Tributação em sede de IRS	sim	não	não
Não tributação em sede de IRS			
Debitadas a clientes	sim	não	não
Não debitadas a clientes			
Com mapa de controlo	sim	sim	sim
Sem mapa de controlo	não	sim	sim

Nesta situação de estudo, os cálculos são feitos da seguinte forma:

Empresa	Ano de tributação	Valor de ajudas de custo	Faturados a clientes	Tributados em sede de IRS	Boletim ajudas de custo	A acrescentar	Tributação autónoma
Empresa A	1989	11 500,00 €	não	não	não	0,00 €	- €
Empresa B	1999	11 500,00 €	não	não	não	2 300,00 €	- €
Empresa C	2009	11 500,00 €	não	não	não	11 500,00 €	- €
Empresa D	2018	11 500,00 €	não	não	não	11 500,00 €	575,00 €

3.2.5. Despesas de Representação

Despesas de representação consideram-se as despesas suportadas com refeições, refeições, viagens, passeios e espetáculos oferecidos no País ou no estrangeiro a clientes ou fornecedores ou ainda a quaisquer outras pessoas ou entidades.

Estas despesas devido à abrangência que têm e à dificuldade de comprovação da sua indispensabilidade foram, desde a implementação do CIRC, consideradas como encargos não dedutíveis na parte em que a Direção-Geral das Contribuições e Impostos as reputa exageradas.

Esta reputação de exageradas era muito difícil de comprovar e dava azo a muita divergência entre legislador e contribuinte, desta forma no orçamento de estado de 1995, Lei n.º 39-B/1994, de 27 de dezembro, as mesmas foram consideradas como encargos não dedutíveis na proporção de 20%.

No orçamento de estado para 2001, Lei n.º 30-G/2000, de 29 de dezembro, as despesas de representação deixaram de ser consideradas como encargos não dedutíveis e passaram a ser tributadas autonomamente à taxa de 20%.

A partir desta data houve várias alterações da taxa de tributação autónoma destas despesas:

- Lei n.º 107-B/2003 de 31 de dezembro, taxa de tributação autónoma de 6%;
- Lei n.º 55-B/2004 de 30 de dezembro, taxa de tributação autónoma de 5%;
- Lei n.º 64-B/2008 de 5 de dezembro, taxa de tributação autónoma de 10%;

A taxa de tributação autónoma manteve-se em 10% desde 2009, no entanto é curioso referir que houve mais 2 alterações no conceito de encargos de despesas de representação a serem tributados a esta taxa. A Lei n.º 55-A/2010, de 31 de dezembro veio retificar o n.º 7 do artigo 88.º do CIRC, referindo que são tributados os **encargos dedutíveis** de despesas de representação. A Lei n.º 42/2016 de 28 de dezembro, alterou o mesmo n.º do artigo 88.º do CIRC, alterando para os **encargos efetuados ou suportados** de despesas de representação, englobando os encargos dedutíveis e não dedutíveis.

Empresa	Ano de tributação	Valor de despesas de representação	A acrescentar	Tributação autónoma
Empresa A	1989	3 500,00 €	0,00 €	0,00 %
Empresa B	1999	3 500,00 €	0,00 €	700,00 €
Empresa C	2009	3 500,00 €	0,00 €	350,00 €
Empresa D	2018	3 500,00 €	0,00 €	350,00 €

3.2.6. Encargos com Viaturas Ligeiras de Passageiros

Os encargos com viaturas ligeiras de passageiros consideram-se nomeadamente, depreciações, rendas ou alugueres, seguros, manutenção e conservação, combustíveis e impostos incidentes sobre a sua posse ou utilização.

Neste conceito de encargos temos que ter em conta, quais os encargos não dedutíveis com viaturas ligeiras de passageiros.

Vamos analisar a evolução dos valores máximos permitidos dos valores de aquisição para cálculo das depreciações.

Descrição	Período de tributação anterior a 1/1/2001	Período de tributação anterior a 1/1/2010	Período de tributação a partir de 1/1/2010	Período de tributação a partir de 1/1/2011	Período de tributação a partir de 1/1/2012	Período de tributação a partir de 1/1/2015
Normativo	alínea f) artigo 32.º do DL n.º 442-B/88 de 30/11	alínea e) artigo 33.º do DL n.º 198/2001 de 3/7	Portaria n.º 467/2010 de 7/7	Portaria n.º 467/2010 de 7/7	Portaria n.º 467/2010 de 7/7	Portaria n.º 467/2010 de 7/7
Veículos elétricos	19 951,92 €	29 927,87 €	40 000,00 €	45 000,00 €	50 000,00 €	62 500,00 €
Veículos híbridos plug-in	19 951,92 €	29 927,87 €	40 000,00 €	30 000,00 €	25 000,00 €	50 000,00 €
Veículos movidos a GPL/GNV	19 951,92 €	29 927,87 €	40 000,00 €	30 000,00 €	25 000,00 €	37 500,00 €
Restantes viaturas	19 951,92 €	29 927,87 €	40 000,00 €	30 000,00 €	25 000,00 €	25 000,00 €

Os encargos não aceites como gastos resultam da diferença entre o valor da depreciação da viatura ou amortização financeira incluída nas rendas pagas e o valor da depreciação máxima permitida. O valor da depreciação máxima permitida atende à data de aquisição da viatura e respetivo valor⁴¹, para efeito dos limites constantes na portaria n.º 467/2010, de 7 de julho.

Como podemos ver na tabela existiram várias alterações aos excedentes de aquisição dos valores das viaturas ligeiras de passageiros. Existiu também uma preocupação do legislador em aumentar os limites da aceitação de gastos para viaturas elétricas, híbridos *plug-in*, e viaturas movidas a GPL/GNV.

Analisando o nosso caso de estudo temos o seguinte referente a depreciações não aceites, a taxa de depreciação é considerada a taxa de 25% para viaturas ligeiras de passageiros em conformidade com o Decreto-Regulamentar n.º 2/90, de 12 de janeiro, revogado pelo Decreto-Regulamentar n.º 25/2009, de 14 de setembro e com a nova redação dada pelo Decreto-Regulamentar n.º 4/2015, de 22 de abril.

Os valores de referência para o valor máximo de aquisição aceite fiscalmente é atualizado da seguinte forma, conforme o fator de atualização de correção monetária:

Aquisição de viatura ligeira de passageiros		
Ano	Valor	Valor corrigido
1989	41 000,00 €	16 141,73 €
1999	41 000,00 €	28 472,22 €
2009	41 000,00 €	36 936,94 €
2018	41 000,00 €	41 000,00 €
1989	31 000,00 €	12 204,72 €
1999	31 000,00 €	21 527,78 €
2009	31 000,00 €	27 927,93 €
2018	31 000,00 €	31 000,00 €

Os valores de depreciação aceites e não aceites são calculados da seguinte forma:

Equipamento	Ano aquisição	Valor de aquisição	Valor de aquisição (correção monetária)	Taxa de depreciação	Depreciação	Valor máximo aquisição aceite fiscalmente	Depreciação aceite fiscalmente	Valor a corrigir na Mod. 22
Viatura 1 empresa A	1989	41 000,00 €	16 141,73 €	25%	10 250,00 €	19 951,92 €	10 250,00 €	0,00 €
Viatura 1 empresa B	1999	41 000,00 €	28 472,22 €	25%	10 250,00 €	29 927,87 €	10 250,00 €	0,00 €
Viatura 1 empresa C	2009	41 000,00 €	36 936,94 €	25%	10 250,00 €	29 927,87 €	8 304,98 €	1 945,02 €
Viatura 1 empresa D	2018	41 000,00 €	41 000,00 €	25%	10 250,00 €	25 000,00 €	6 250,00 €	4 000,00 €
Viatura 2 empresa A	1989	31 000,00 €	12 204,72 €	25%	7 750,00 €	19 951,92 €	7 750,00 €	0,00 €
Viatura 2 empresa B	1999	31 000,00 €	21 527,78 €	25%	7 750,00 €	29 927,87 €	7 750,00 €	0,00 €
Viatura 2 empresa C	2009	31 000,00 €	27 927,93 €	25%	7 750,00 €	29 927,87 €	7 750,00 €	0,00 €
Viatura 2 empresa D	2018	31 000,00 €	31 000,00 €	25%	7 750,00 €	25 000,00 €	6 250,00 €	1 500,00 €

No que concerne a tributações autónomas referentes a estes encargos, os mesmos começaram a ser tributados em 2000 a uma taxa de 6,4%, com a extensão do n.º 3 do artigo 4º do Decreto-Lei n.º 192/90 de 9 de junho pela Lei n.º 3-B/2000, de 4 de abril.

Desde esse momento foram os encargos que tiveram mais alterações desde o surgimento do CIRC. Foram inúmeros os “sobes e desces” das taxas de tributação autónoma destes encargos.

Através da Lei n.º 30-G/2000, de 29 de dezembro que revogou o Decreto-Lei n.º 192/90 e incorporou no CIRC com o aditamento do artigo 69.º A, as taxas de tributação autónoma, os encargos com viaturas ligeiras de passageiros passaram a ser tributados a 20%.

Com a Lei n.º 32-B/2002, de 30 de dezembro foi alterado o n.º 4 do artigo 81.º do CIRC (taxas de tributação autónoma), o qual aplicou uma taxa de 50% aos encargos com viaturas ligeiras cujo custo seja superior a 40.000 euros, se as empresas apresentassem prejuízo nos 2 exercícios anteriores.

Com a Lei n.º 107-B/2003, de 31 de dezembro, as taxas foram reduzidas de 20% para 6% para os encargos com viaturas ligeiras, e de 50% para 15% para os mesmos encargos com viaturas cujo custo seja superior a 40.000 euros e existisse prejuízo nos 2 exercícios anteriores.

A Lei n.º 55-B/2004 desceu em 1% a taxa de tributação autónoma dos encargos com viaturas ligeiras de 6% para 5%.

Após esta ligeira descida na aprovação da Lei n.º 64/2008, de 5 de dezembro, o legislador veio voltar a fazer subir as taxas de tributação autónoma destes encargos. A taxa dos encargos com viaturas ligeiras subiu para 10%, e a dos encargos com viaturas ligeiras cujo custo seja superior a 40.000 euros, se as empresas apresentassem prejuízo nos 2 exercícios anteriores, subiu para 20%, reduzindo a mesma para 5% se as viaturas tivessem certificado de conformidade

de a comprovar se a emissão de Co2 fosse inferior a 120g/km (gasolina) e 90g/km (gasóleo).

A Lei n.º 55-A/2010, de 31 de dezembro, manteve as taxas de tributação, alterando o seu descritivo, só serão tributados a 20% os encargos cujo custo superior seja superior ao montante fixado na Portaria n.º 467/2010, de 7 de julho, os encargos cujo custo seja igual ou inferior ao montante fixado nessa mesma Portaria são tributados a 10%. Esta mesma Lei veio alterar a forma de tributação destes encargos. Os encargos sujeitos a tributação autónoma eram os encargos dedutíveis, passando agora a serem tributados os encargos efetuados ou suportados, ou seja, a tributação incide sobre a totalidade dos encargos efetuados, independentemente de estes serem, ou não, dedutíveis em sede de apuramento do lucro tributável.

No orçamento de estado para 2014, Lei n.º 2/2014, de 16 de janeiro, foram mais uma vez alteradas as taxas de tributação autónoma sobre estes encargos. Foi retirada a conexão com a Portaria n.º 467/2010, e fixou-se as seguintes taxas:

- 10% sobre os encargos com viaturas com um custo de aquisição inferior a 25.000€
- 27,5% sobre os encargos com viaturas com um custo de aquisição igual ou superior a 25.000€ e inferior a 35.000€.
- 35% sobre os encargos com viaturas com um custo de aquisição superior a 35.000€

Estas taxas são as que atualmente estão em vigor.

Fazendo a análise da tributação autónoma da aquisição das 2 viaturas por parte das empresas em estudo, observamos o seguinte (os encargos com viaturas são repartidos conforme o seu valor de aquisição):

Viatura 1	Valor	Empresa A 1989	Empresa B 1999	Empresa C 2009	Empresa D 2018
Depreciações	10 250,00 €	- €	- €	830,50 €	3 587,50 €
Seguro da viatura	683,33 €	- €	- €	68,33 €	239,17 €
Combustível	3 163,27 €	- €	- €	316,33 €	1 107,14 €
Reparações da viatura	4 218,75 €	- €	- €	421,88 €	1 476,56 €
Total	18 315,35 €	- €	- €	1 637,03 €	6 410,37 €

Viatura 2	Valor	Empresa A 1989	Empresa B 1999	Empresa C 2009	Empresa D 2018
Depreciações	7 750,00 €	- €	- €	775,00 €	2 131,25 €
Seguro da viatura	516,67 €	- €	- €	51,67 €	142,08 €
Combustível	1 836,73 €	- €	- €	183,67 €	505,10 €
Reparações da viatura	281,25 €	- €	- €	28,13 €	77,34 €
Total	10 384,65 €	- €	- €	1 038,47 €	2 855,78 €

3.3. Apuramento de Correções Fiscais e Tributação Autónoma

Após o tratamento individual de cada situação, obtemos o seguinte mapa de correções ao resultado líquido do exercício:

Gasto	Valor	Acrescer modelo 22			
		Empresa A 1989	Empresa B 1999	Empresa C 2009	Empresa D 2018
Despesa não documentada	5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €
Multa de um processo fiscal	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €
Indemnização paga por sinistro seguravel	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €
Ajudas de custo ñ faturadas a clientes sem mapa	11 500,00 €	- €	2 300,00 €	11 500,00 €	11 500,00 €
Despesas de representação	3 500,00 €	- €	- €	- €	- €
Aquisição de viatura ligeira passageiros 1	41 000,00 €	- €	- €	- €	- €
Aquisição de viatura ligeira passageiros 2	31 000,00 €	- €	- €	- €	- €
Depreciações	18 000,00 €	- €	- €	1 945,02 €	5 500,00 €
Seguro da viatura	1 200,00 €	- €	- €	- €	- €
Combustivel	5 000,00 €	- €	- €	- €	- €
Reparações da viatura	4 500,00 €	- €	- €	- €	- €
Total	123 700,00 €	8 000,00 €	10 300,00 €	21 445,02 €	25 000,00 €

A nível de tributações autónomas o apuramento é o seguinte:

Gasto	Valor	Tributação autónoma			
		Empresa A 1989	Empresa B 1999	Empresa C 2009	Empresa D 2018
Despesa não documentada	5 000,00 €	- €	1 600,00 €	2 500,00 €	2 500,00 €
Multa de um processo fiscal	1 500,00 €	- €	- €	- €	- €
Indemnização paga por sinistro seguravel	1 500,00 €	- €	- €	- €	- €
Ajudas de custo ñ faturadas a clientes sem mapa	11 500,00 €	- €	- €	- €	575,00 €
Despesas de representação	3 500,00 €	- €	700,00 €	350,00 €	350,00 €
Aquisição de viatura ligeira passageiros 1	41 000,00 €	- €	- €	- €	- €
Aquisição de viatura ligeira passageiros 2	31 000,00 €	- €	- €	- €	- €
Depreciações	18 000,00 €	- €	- €	1 605,50 €	5 718,75 €
Seguro da viatura	1 200,00 €	- €	- €	120,00 €	381,25 €
Combustivel	5 000,00 €	- €	- €	500,00 €	1 612,24 €
Reparações da viatura	4 500,00 €	- €	- €	450,00 €	1 553,91 €
Total	123 700,00 €	- €	2 300,00 €	5 525,50 €	12 691,15 €

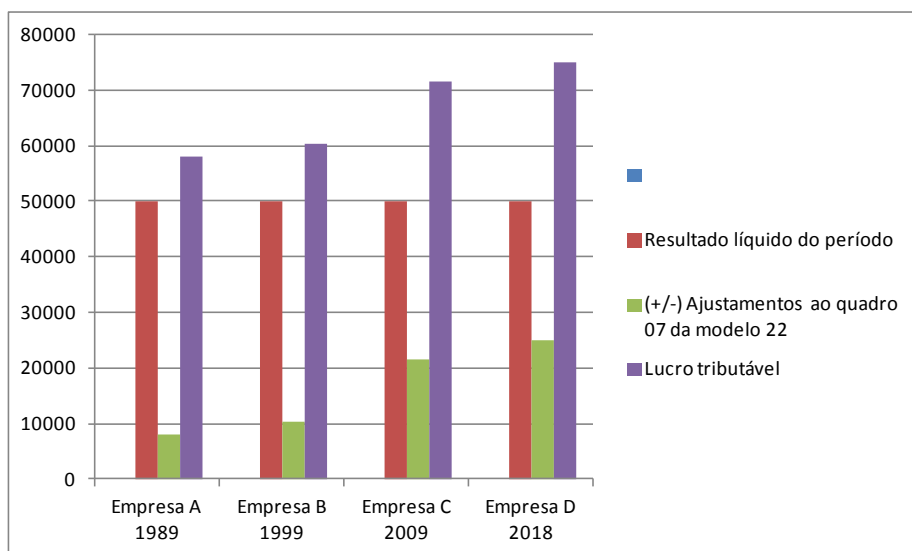
Depois de efetuados os cálculos da correção dos encargos dedutíveis e do apuramento do imposto com as taxas de tributação autónoma podemos verificar o seguinte cálculo de imposto a pagar:

Apuramento do resultado fiscal	Empresa A 1989	Empresa B 1999	Empresa C 2009	Empresa D 2018
Resultado líquido do período	50 000,00 €	50 000,00 €	50 000,00 €	50 000,00 €
(+/-) Ajustamentos ao quadro 07 da modelo 22	8 000,00 €	10 300,00 €	21 445,02 €	25 000,00 €
Lucro tributável	58 000,00 €	60 300,00 €	71 445,02 €	75 000,00 €
Prejuízos fiscais	- €	- €	- €	- €
Matéria coletável	58 000,00 €	60 300,00 €	71 445,02 €	75 000,00 €
Imposto corrente (1)	21 170,00 €	18 090,00 €	1 562,50 €	2 550,00 €
Imposto corrente (2)	- €	- €	9 375,00 €	7 350,00 €
Coleta total	21 170,00 €	18 090,00 €	10 937,50 €	9 900,00 €
Tributações autónomas	- €	2 300,00 €	5 525,50 €	12 691,15 €
Total do imposto a pagar	21 170,00 €	20 390,00 €	16 463,00 €	22 591,15 €
Taxa efetiva de imposto sobre o rendimento	42,34%	40,78%	32,93%	45,18%
Taxa de imposto sobre o rendimento (1)	36,50%	30,00%	25,00%	21,00%
Taxa de imposto sobre o rendimento (2)			12,50%	17,00%
Imposto a pagar rendimento real	18 250,00 €	15 000,00 €	10 937,50 €	9 900,00 €
Impostos a pagar despesas/tributações autónomas	2 920,00 €	5 390,00 €	5 525,50 €	12 691,15 €

1) Taxa normal de imposto

2) Taxa a aplicar aos primeiros 12,500 euros de matéria coletável em 2010 e aos primeiros 15,000 euros em 2018

Analisando o apuramento do imposto no caso de estudo apresentado, verificamos o seguinte:

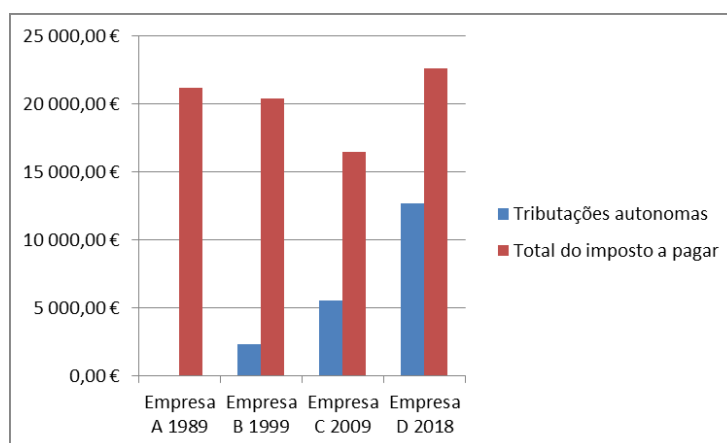


Considerando um resultado líquido positivo de 50.000 euros para todas as empresas, deparamos que o seu lucro tributável tem uma tendência crescente durante o período de estudo. Estes aumentos da base tributável são devidos às alterações normativas, com especial enfoque no que se refere às ajudas de custo e às depreciações das viaturas ligeiras de passageiros ou mistas que tiveram agravamentos no reconhecimento dos gastos fiscalmente aceites.

A este propósito, como ficou evidenciado na explanação do caso apresentado, verifica-se que, com a reforma de 1989, o acréscimo ao resultado líquido contabilístico para o apuramento do lucro tributável é de 8.000 euros e, em 2018, o mesmo resultado líquido sofre uma correção/ajustamento fiscal de 25.000 euros.

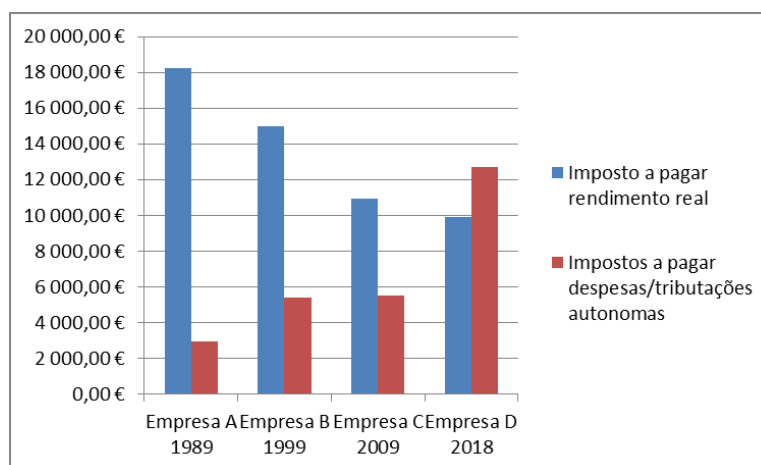
Também, em relação às matérias sujeitas a tributação autónoma se verificou uma tendência crescente ao longo dos anos, com especial impacto nos encargos com viatura ligeiras de passageiros ou mistas, as quais com a alteração da descrição de encargos dedutíveis

para encargos efetuados ou suportados, sofreram importantes alterações ao imposto a pagar no fim do exercício, e agravamento no imposto calculado pelas taxas de tributação autónoma.



No mapa apresentado no estudo de caso o imposto a pagar não varia muito durante o período considerado, sobretudo devido ao facto de as taxas de imposto (IRC) terem diminuído no decurso de alguns anos, com a expectativa de chegar à taxa geral de 19%, mas que, face a circunstâncias conjunturais a sua redução estagnou nos 21% que

vigoram atualmente. O esforço efetuado tinha na base o objetivo estratégico de garantir uma maior competitividade das empresas no quadro das taxas da tributação do rendimento das empresas praticadas nos países da União Europeia.



Sublinha-se o facto de, com base no imposto apurado em sede de IRC, se verificar que o imposto a pagar no que se refere à tributação sobre o rendimento ter uma tendência decrescente, na sequência da redução da taxa geral do IRC, enquanto o imposto a pagar (IRC) decorrente dos encargos não dedutíveis e das tributações autónomas sobre encargos/despesas, apresentar uma tendência inversa, ou seja, evidenciar um crescimento da base tributável e das taxas ao longo dos últimos anos, com a particularidade de o imposto liquidado em 2018, relativo às empresas estudadas, ser superior ao imposto liquidado com base no rendimento real.

Nesta senda há custos que são acrescidos para efeitos de apuramento do lucro tributável, o qual é tributado à taxa normal de IRC, sendo depois sujeitos a tributação autónoma (despesas com viaturas de passageiros ou mistas na parte das depreciações superiores a bases de cálculo superiores a 25.000,00 €)⁴². No nosso caso de estudo acontece em duas situações: com as despesas não documentadas e com as depreciações de viaturas de passageiros em que o custo de aquisição é superior a 25.000,00 €.

Neste caso com a dupla tributação destas despesas as taxas efetivas destes encargos são bastante elevadas, como se demonstra nestes mapas:

Despesas não documentadas	Empresa A 1989	Empresa B 1999	Empresa C 2009	Empresa D 2018
Encargos não dedutíveis	5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €
Imposto a pagar (acréscimo materia coletavel)	1 825,00 €	1 500,00 €	1 250,00 €	1 050,00 €
Tributação autonoma	- €	1 600,00 €	2 500,00 €	2 500,00 €
Total imposto pago	1 825,00 €	3 100,00 €	3 750,00 €	3 550,00 €
Taxa efetiva de imposto deste encargo	36,50%	62,00%	75,00%	71,00%

Depreciações não aceites	Empresa A 1989	Empresa B 1999	Empresa C 2009	Empresa D 2018
Encargos não dedutíveis	- €	- €	3 890,03 €	8 000,00 €
Imposto a pagar (acréscimo materia coletavel)	- €	- €	972,51 €	1 680,00 €
Tributação autonoma	- €	- €	1 605,50 €	5 718,75 €
Total imposto pago	- €	- €	2 578,01 €	7 398,75 €
Taxa efetiva de imposto deste encargo	0,00%	0,00%	66,27%	92,48%

Verifica-se o quanto prejudicial é para as empresas os encargos com as viaturas ligeiras de passageiros, os quais tiveram, em 2018,

uma taxa efetiva de imposto (IRC) de 92,48% com relação a estes encargos.

4. Conclusão

A Constituição da República Portuguesa, prescreve na parte referente à tributação das empresas que o imposto incide fundamentalmente sobre o seu rendimento real⁴³. Este termo fundamentalmente considera que deveria ser sobre o rendimento real das empresas que a tributação deveria incidir. Com efeito, não é compaginável com este preceito constitucional o facto de a coleta global do IRC ser, em mais de 30%, proveniente de tributação sobre encargos e despesas e só o restante decorrer de tributação sobre o lucro real.

Como refere o Prof. José Cabalta Nabais este princípio constitucional *"mais não é que uma concretização, uma explicitação dos princípios da capacidade contributiva e da igualdade fiscal, os quais, como é fácil de ver, serão observadas no seu mais alto nível se a tributação do rendimento empresarial incidir sobre o seu rendimento real"*.

Neste enquadramento a norma constitucional está completamente desvirtuada da tributação direta das empresas, na medida em que a coleta do IRC não resulta exclusivamente da tributação do seu rendimento real (lucro) mas uma parte significativa de tributação sobre despesas autónomas do rendimento real (independente da existência ou não de lucro). *"Na verdade, tendo o lucro tributável que igualar o lucro real, a limitação à dedutibilidade de determinados gastos pode suscitar uma incoerência com o imposto constitucionalmente"*.⁴⁴

Este estudo que, não obstante a pequena dimensão da amostra recolhida, evidencia uma realidade que deverá merecer uma análise aprofundada sobre a evolução da tributação em sede de IRC, já que as empresas tratadas correspondem ao perfil tipo da generalidade das empresas portuguesas (micro e pequenas empresas) e com referência ao apuramento do imposto plasmado na declaração modelo 22 verifica-se que a componente do imposto liquidado proveniente de tributações autónomas e dos gastos não aceites para efeitos fiscais é superior ao imposto liquidado, cuja base de incidência é o rendimento real.

Efetuada uma análise retrospectiva sobre a evolução das Leis dos Orçamentos de Estado dos últimos anos verifica-se um progressivo aumento dos encargos não dedutíveis, os quais condicionam as decisões de investimento das empresas, sobretudo em setores em que a atividade exterior e a promoção dos produtos e serviços é mais exigente quanto a despesas de representação e despesas com a aquisição de viaturas ligeiras de passageiros. Tal circunstância tem, muitas vezes, impactos negativos na formação do valor, uma vez que esses gastos são necessários para o desenvolvimento de atividades que concorram para a divulgação dos produtos e serviços e, consequentemente, para o incremento dos rendimentos.

Fazendo o cotejo das tributações autónomas é de sublinhar o facto de tributarem cada vez mais encargos das empresas e, inclusivamente, incidirem sobre encargos que não são fiscalmente dedutíveis e que têm de ser acrescidos para efeitos de apuramento do lucro tributável, num quadro que evidencia uma situação de dupla tributação em sede de encargos e não de rendimentos.

Portanto é bem verdade equacionar que *"A evasão fiscal é o único desafio intelectual que ainda proporciona alguma recompensa"*, como referenciava John Maynard Keynes, economista britânico.

A ilação que se tira, a partir da evolução da tributação em IRC, é que as empresas para não serem penalizadas fiscalmente devem planear as suas despesas de acordo com o padrão fiscal relativamente à tributação dos gastos (tributação autónoma). No entanto, estes padrões fiscais são muitas vezes desajustados da realidade e das necessidades de desenvolvimento das empresas.

Da análise a que procedemos resulta claro que o modelo de tributação direta das empresas incide mais sobre as despesas do que sobre os rendimentos e tal circunstância só contribui para a sua descapitalização e perda de competitividade. Por tal facto afigura-se como prioridade a revisão do modelo de tributação em IRC, no sentido de se ajustar a tributação mais ao rendimento real e menos à despesa com bens e serviços que são indispensáveis em muitas atividades e,

em particular, no setor dos serviços onde se verificam mais a necessidade de efetuar despesas sujeitas a tributação autónoma e não aceites fiscalmente.

Na verdade, numa análise feita a outros países europeus, e em particular a Espanha que é, por questões de proximidade geográfica e de interação cultural, o país de destino da maior parte das nossas exportações, as viaturas ligeiras de passageiros não são sujeitas a qualquer tributação autónoma, o IVA suportado é dedutível, parcial ou totalmente, o que comparando com a norma fiscal portuguesa, na qual as viaturas ligeiras de passageiros são sujeitas a tributação autónoma de 35% para as viaturas com o custo de aquisição igual ou superior a 35.000,00 euros, sem qualquer direito à dedução do IVA e as depreciações acrescidas no remanescente a 6.250,00 euros anuais.

A evolução da tributação em IRC, para além de configurar uma situação suscetível de discutir a constitucionalidade da norma, tem vindo a afastar-se do modelo europeu de tributação sobre o rendimento das empresas, de que resulta uma perda de competitividade das empresas portuguesas e um fator negativo de atração de investimento estrangeiro.

Na minha opinião verifica-se assim que o legislador não está a acompanhar a indispensabilidade de certos encargos e que existe uma maior preocupação do legislador no controlo efetivo da despesa efetuada pelos contribuintes do que no apuramento dos lucros efetivos. Não existe preocupação em acompanhar as tendências evolutivas das empresas, mas sim tentar arrecadar imposto, tendo as empresas lucro ou prejuízo.

As várias reformas da tributação dos lucros não podem ignorar o progresso das estruturas empresariais, tem que se encontrar um quadro normativo, que se ajuste a estas mudanças, e que obedeça a princípios de imparcialidade, justiça e eficiência.

- 19 Artigo 11.º do CIRC.
- 20 Artigo 12.º do CIRC, regime de transparência fiscal, artigo 13.º do CIRC pessoas coletivas e outras entidades de navegação marítima ou aérea, artigo 14.º do CIRC, outras isenções.
- 21 Artigo 17.º e seguintes do CIRC.
- 22 Artigo 52.º do CIRC.
- 23 Artigo 15.º do CIRC.
- 24 Artigo 16.º do CIRC.
- 25 Nos termos previstos no anexo ao Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 143/2009, de 16 de junho.
- 26 Artigo 87.º do CIRC.
- 27 N.º 1 do artigo 41.º-B do Estatuto dos Benefícios Fiscais.
- 28 Artigo 88.º do CIRC, enumeração das taxas de tributação autónoma.
- 29 Artigo 120.º do CIRC, declaração periódica de rendimentos e artigo 122.º declaração de substituição.
- 30 Artigo 89.º e seguintes do CIRC.
- 31 Para entidades que o período de tributação é o ano civil, os pagamentos por conta são efetuados em julho, setembro e 15 de dezembro, alínea a) do artigo 104.º do CIRC, se não coincidir com o ano civil, no 7.º mês, no 9.º mês e no dia 15 do 12.º mês do respetivo período de tributação.
- 32 Artigo 117.º e seguintes do CIRC.
- 33 Artigo 137.º do CIRC.
- 34 Anteriormente designava-se como custos.
- 35 Anteriormente designava-se como proveitos.
- 36 Requisitos impostos pelo n.º 5 do artigo 36.º do CIVA
- 37 Nos termos previstos no anexo do Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro.
- 38 N.º 14 do artigo 88.º do CIRC, "quaisquer dos factos tributários referidos nos números anteriores".
- 39 Informação Vinculativa, processo n.º 1942/2007, com despacho de 02/10/2008 e Acórdão do STA de 3 de maio de 2000, Recurso n.º 24627.
- 40 Informação Vinculativa, processo n.º 609/96, com despacho de 30/04/1996.
- 41 A esse preço terá de ser adicionado o IVA não dedutível, uma vez que constitui uma componente do custo de aquisição da viatura.
- 42 Mesmo que as viaturas ligeiras de passageiros sejam usadas pelos gerentes ou administradores nos feriados e fins-de-semana, temos que ter a noção que atualmente os mesmos estão em permanente trabalho, tendo a maior parte deles isenção de horário de trabalho. Com as novas ferramentas de trabalho (telemóveis, internet, iPad e outros), de softwares sempre "on-line" (facebook, whatsapp, linkedin e outras redes sociais), é difícil a gerentes e administradores "desligar" do trabalho.
- 43 Artigo 104 da CRP.
- 44 Comentário de Saldanha Sanches no Manual de Direito Fiscal, 2017.

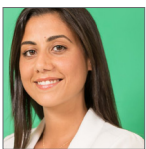
BIBLIOGRAFIA

- Almeida, A. (1999). *Estudos de Direito Tributário*. 1.ª Edição, Almedina. Coimbra.
- Base de Dados Jurídica. (2011). *Códigos Tributários*. 12.ª Edição, Almedina. Coimbra.
- Dias, M. (2016). *A taxa efetiva de impostos e a derrama como determinantes do investimento das empresas portuguesas*. Tese de Mestrado de Finanças e Fiscalidade. Faculdade de Economia Universidade do Porto. Porto.
- Gomes, S. (1998). *Manual de Direito Fiscal*. Volume 1, Rei dos Livros. Lisboa.
- <http://www.oroc.pt/>
- <http://www.portaldasfinancas.gov.pt/at/html/index.html>
- <https://dre.pt/pesquisa>
- <https://pt.wikipedia.org/wiki/Portugal>
- <https://www.occ.pt/pt/>
- Marques, S. (2017). *Tributação autónoma. Uma dupla natureza de imposto?*. Dissertação de Mestrado de Gestão Fiscal. Business & Economics School. Lisboa.
- Martins, C. e Dias, J. (2003). *Impostos sobre o Rendimento e o Património*. 2.ª Edição, Vislis Editores. Lisboa.
- Martins, D. (2017). *O efeito das alterações legislativas na dedutibilidade dos gastos fiscais*. Dissertação de mestrado em Contabilidade. ISCTE Business School. Lisboa.
- Mesquita, M. (2014). *A tributação autónoma no CIRC*. Dissertação de mestrado em Direito Fiscal. Universidade Católica Portuguesa. Porto.
- Nabais, J. (2013). *Estudos de Direito Fiscal*. Volume IV, Almedina. Coimbra.
- Oliveira, S. (2011). *Direito Financeiro/Direito Tributário/Direito Fiscal*. Formação OCC. Porto.
- Pinto, M., Lopes, M. e Marreiros, J. (2003). *Imposto sobre o Rendimento*. 5.ª Edição, Vislis Editores. Lisboa.
- Ribeiro, J. (2019). *Sistema fiscal português: anos sessenta – anos noventa*, Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra. Disponível em <https://digitalis.uc.pt/pt-pt/termos>. (Acedido a: 19 de abril de 2019).
- Ricardo, J. (2014). *Direito Tributário – Coletânea de Legislação*. 16.ª Edição, Vida Económica. Porto.
- Ricardo, J. (2014). *Direito Tributário – Coletânea de Legislação*. 13.ª Edição, Vida Económica. Porto.
- Sanches, S. (2007). *Manual de Direito Fiscal*. 3.ª Edição, Coimbra Editora. Coimbra.
- Sarmento, J., Nunes R. e Pinto, M. (2019). *Manual Teórico-Prático de IRC*. 2.ª Edição, Almedina. Coimbra.
- www.boletimempresarial.pt

- 1 "Anteriormente, antes do acentuado desenvolvimento industrial que se desenvolveu após a Segunda Guerra Mundial, o sistema de tributação de impostos não era um sistema organizado do funcionamento articulado entre si", António Domingues Azevedo.
- 2 Foi apenas revogada pelo Decreto-Lei n.º 442-88, de 30 de novembro, Artigo 3.º - Impostos abolidos.
- 3 N.º 2 do Decreto-lei n.º 45 103 de 01/07/1963 Código da Contribuição Industrial.
- 4 Artigo 1.º do DL n.º 442-B/88, de 30/11.
- 5 Artigo 2.º do DL n.º 442-B/88, de 30/11.
- 6 Artigo 3.º do DL n.º 442-B/88, de 30/11.
- 7 Pese embora atualmente existam benefícios que criam uma taxa de imposto para os primeiros 15.000 euros de matéria coletável.
- 8 No regime de transparência fiscal, artigo 6.º do CIRC, os lucros são tributados na esfera dos sócios.
- 9 Alínea b) e c) do artigo 2.º do CIRC, as situações de contitularidade podem ser tribuadas em IRS ou IRC. Exemplo uma herança indivisa é tributada em IRS, num consórcio os respetivos rendimentos podem ser tributados em IRS ou IRC, consoante os seus membros sejam pessoas singulares ou coletivas.
- 10 São atividades de natureza comercial, industrial ou agrícola todas aquelas que consistam na realização de operações económicas de caráter empresarial incluindo as prestações de serviços.
- 11 Aqueles que não exercem a título principal uma atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola (associações de fundações).
- 12 Estabelecimento estável, artigo 5.º do CIRC, pode ser (um local de direção, uma sucursal, um escritório, uma fábrica, uma oficina, etc.).
- 13 Artigo 4.º do CIRC
- 14 Se se adotar um período diferente do ano civil o mesmo deverá ser mantido durante pelo menos, os cinco períodos de tributação imediatos.
- 15 No ano de início da tributação, ano da cessação de atividade, quando as condições de sujeição a imposto ocorram e deixem de verificar-se no mesmo período, no ano em que seja adotado um período de tributação diferente.
- 16 Sociedades em liquidação.
- 17 Artigo 9.º do CIRC.
- 18 Artigo 10.º do CIRC.

A Eficiência da Legislação de Insolvências e Recuperação de Empresas em Portugal: Estudo Empírico das Empresas em Processo Especial de Revitalização (Parte I)

Direito



*Jéssica Rua Guedes**
TÉCNICA SUPERIOR (BANCO DE PORTUGAL)



Introdução

Nos últimos 30 anos, tem crescido bastante o número de estudos sobre insolvências¹ que se têm preocupado com a eficiência dos sistemas judiciais. Conforme demonstrado por Triantis (1997), os méritos de qualquer sistema de insolvência são determinados pela sua efetividade na correção das ineficiências do mercado, sinalizadas pela rutura financeira dos devedores. Segundo o autor, o objetivo da legislação é melhorar o valor dos ativos da empresa, realocando-os quando necessário, em vez de os preservar. No mesmo sentido, de acordo com Hart (2006), são fornecidas três alternativas às empresas em dificuldades financeiras: reorganização, recuperação da atividade por parte de outra entidade e liquidação, devendo ser escolhida a alternativa que gera maior valor.

Posto isto, um aspeto bastante importante nesta área de pesquisa é a capacidade dos sistemas de insolvência em filtrar as empresas que admite aos diferentes processos judiciais disponíveis (recuperação versus liquidação). Por outras palavras, um sistema eficiente permite que empresas economicamente viáveis reestruturem a sua dívida por forma a manterem-se no mercado e encaminha empresas economicamente não viáveis para a liquidação, desempenhando um papel na regulação e limpeza do tecido económico.

O memorando de entendimento que, para receber auxílio financeiro, Portugal teve de celebrar com o BCE, a CE e o FMI, previu a implementação de mecanismos legais de reestruturação voluntária.

ria de empresas e particulares. O objetivo fundamental consistia em permitir a recuperação de devedores economicamente viáveis numa fase pré-insolvencial, em oposição ao regime até então vigente onde não existia qualquer alternativa à insolvência. É neste contexto que, em Fevereiro de 2012, na tentativa de preservar o tecido empresarial português, foi lançado o *Programa Revitalizar*² e, com ele, dois mecanismos de adesão voluntária com vista à obtenção de acordos entre os credores e o devedor, para reabilitação deste: o SIREVE³, entretanto revogado pelo RERE⁴, que não será objeto do presente estudo, e o Processo Especial de Revitalização (doravante PER), sobre o qual nos debruçaremos. O presente artigo terá como principal objetivo avaliar a eficiência da legislação portuguesa, nomeadamente no que respeita às suas propriedades de filtragem, nas empresas que admite a PER (à reestruturação) como opção alternativa à insolvência. Dado que o objetivo da legislação portuguesa em matéria de insolvências, após 2012, passa por promover, sempre que possível, a reestruturação da empresa, como alternativa à liquidação, podemos questionar-nos se o Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas (doravante CIRE) não poderá promover, por defeito, a recuperação de empresas não-viáveis. Para além deste erro de seleção que acreditamos ser inerente à natureza do nosso sistema falência, acreditamos ainda que, existe uma série de lapsos legislativos na regulamentação do PER, que agrava ainda mais o incentivo à recuperação de empresas não-viáveis. Esta é a principal motivação para a realização deste estudo.

Face ao exposto, a legislação portuguesa apresenta um quadro de análise interessante e original em matéria de insolvências e recuperação de empresas, sobre o qual poucos estudos se debruçaram, nomeadamente no que respeita à eficiência da lei. Os poucos estudos existentes sobre esta matéria, que sejam do nosso conhecimento, são meramente teóricos e descritivos, pelo que o principal objetivo deste artigo é preencher essa lacuna através da realização de um estudo empírico sobre a reorganização judicial de empresas em dificuldades financeiras no contexto português. Assim, pretende-se analisar a eficiência *ex-post* do instrumento de recuperação que é o PER (sucesso *versus* insucesso) e ainda a estimação de uma regressão, que permita aos credores e aos tribunais numa fase *ex-ante*, tomarem melhores decisões quanto aos planos de recuperação que aprovam e homologam, respetivamente, através da previsão do insucesso do plano. Para completar esta análise pretende-se ainda a estimação de regressões logísticas que permitam às empresas em dificuldades financeiras prever uma reestruturação de dívida, via PER, ou a sua declaração de insolvência direta, sem antes enveredarem por uma reestruturação. Tendo em conta a problemática, é possível formular as seguintes questões de pesquisa:

1. O PER permite que as empresas não viáveis continuem as suas operações?
2. Existem diferenças ao nível de características específicas da empresa e rácios económico-financeiros entre empresas em PER, empresas em processo de insolvência e empresas saudáveis?
3. Quais são as variáveis que determinam o “sucesso” ou o “fracasso” da empresa após a reestruturação?

O presente estudo está dividido da seguinte forma: apresenta-se primeiramente uma revisão de literatura; de seguida é apresentada a investigação, nomeadamente a metodologia utilizada e os resultados obtidos, univariados e multivariados.

1. Revisão de literatura

A revisão de literatura foi dividida em várias secções: Os objetivos da legislação de insolvências, especificamente dos processos de reorganização e liquidação; a avaliação da eficiência da lei através do desempenho das empresas pós-reorganização e a explicação do processo de rutura financeira. Neste capítulo também apresentamos a regulamentação do PER, bem com os lapsos legislativos que permitem o seu uso abusivo e/ou incorreto.

1.1. Os objetivos da legislação de insolvências

No que respeita aos objetivos da legislação de insolvências existem duas abordagens diferentes sobre o tema: a dos *free marketers* (1) e a dos tradicionalistas (2). Podemos considerar que a primeira abordagem se centra exclusivamente na maximização do valor da empresa, enquanto que a segunda abordagem inclui objetivos económicos e não económicos.

(1) Abordagem dos *free marketers*

De acordo com a abordagem dos *free marketers*, a lei de insolvências deve cumprir 3 objetivos: (a) eficiência *ex-post*; (b) eficiência *ex-ante*; e (c) função de filtragem.

(a) Eficiência *ex-post*

Em primeiro lugar, uma boa legislação em matéria de insolvências deve fornecer um resultado eficiente *ex-post*, ou seja, deve maximizar o valor total disponível para ser dividido pelos diferentes credores. Desta forma, uma empresa deve sofrer uma reestruturação, deve ser vendida e incorporada por outra entidade ou encerrada com a liquidação de todos os seus ativos, de acordo com qual dessas alternativas gera o maior valor total (Hart, 2006). Especificamente, Bebchuk (1998) identifica dois elementos desse objetivo, no caso de a opção que gera o maior valor ser a reestruturação. Por um lado, é desejável que seja dissipado o menor valor possível durante o processo de reestruturação e por outro lado, quando o processo termina, os ativos da empresa devem ser realocados ao seu uso mais valorizado.

Em segundo lugar, uma legislação eficiente deve ainda assegurar uma divisão ótima *ex-post* do valor total, que terá importantes consequências *ex-ante* em incentivos e comportamentos. Particularmente, uma questão básica do desenho da legislação de insolvências diz respeito ao valor dever ser dividido de acordo com a regra de prioridade absoluta. Ou seja, os credores comuns (não garantidos) não podem ser reembolsados antes dos credores com garantias terem sido integralmente pagos e os acionistas são os últimos na distribuição dos recursos. No entanto, alguns autores referem que alguma parcela do valor deve ser reservada para os acionistas, em caso de liquidação. Caso contrário, os acionistas terão um incentivo para evitar a liquidação e a declaração de insolvência a todo o custo, através inclusive da realização de investimentos de alto risco e atrasando o máximo que conseguirem a sua apresentação à insolvência (Hart, 2006) (White, 1984).

(b) Eficiência *ex-ante*

O segundo objetivo da legislação tem que ver essencialmente com fornecer os incentivos adequados aos devedores numa fase *ex-ante*, antes da entrada em qualquer processo de insolvência. Na análise desta fase *ex-ante*, existem autores que focam as suas pesquisas nas causas que levam a empresa a ser declarada insolvente, como por exemplo Franks e Torous (1989). Durante este período, as variáveis explicativas são os investimentos realizados um ano antes de entrar no processo de falência, a contração de dívida e ainda variações na estrutura de capital. No entanto, são analisadas outras causas, que podem ser definidas como intangíveis: por exemplo, um sistema de falência eficiente *ex-ante* deve ser capaz de evitar que gestores sem perspetivas viáveis realizem empréstimos e investimentos de risco. Por outras palavras, a legislação deve preservar o papel vinculativo da dívida, penalizando os gestores e acionistas em caso de rutura financeira e insolvência. Isto, porque se o processo de insolvência não penalizar os administradores, a dívida deixaria de ter o seu papel vinculativo: a administração não teria qualquer incentivo em pagar as suas dívidas, uma vez que nada tem a perder com a insolvência da empresa (Aghion *et al.*, 1992).

(c) Função de filtragem

Por fim, o terceiro objetivo que a legislação deve promover, diz respeito ao seu papel de filtragem nas empresas em dificuldades financeiras que admite aos diferentes processos: a legislação deverá promover a reorganização de empresas economicamente viáveis e a liquidação e encerramento de empresas não economicamente viáveis. Conforme já debatido anteriormente, pode ser bastante difícil atingir simultaneamente este objetivo: uma legislação que promove a reorganização de empresas viáveis também é suscetível de salvar empresas não viáveis, bem como uma legislação que promove a liquidação de empresas não viáveis também é suscetível de eliminar empresas viáveis. White (1994b), (1994a) e Fisher e Martel (1995) definem os dois tipos de erro que podem ocorrer num processo de rutura financeira. Sob a hipótese nula de que uma empresa inserida num processo de insolvência não é viável, ocorre um erro de Tipo I quando uma empresa não viável é admitida a um processo de reorganização e, ocorre um erro de Tipo II quando uma empresa viável é encerrada e liquidada. Qualquer um dos tipos de erro representa uma falha de filtragem do sistema de falência.

O tratamento legal da insolvência difere bastante de um país para o outro, de acordo com a sua tradição legal e de acordo com o seu contexto económico e político. Os códigos de insolvência podem ser distinguidos como orientados para o credor, em que é redobrada a proteção para o lado dos credores, aos quais Ravid e Sundgren (1998) apelidam também de *liquidation-oriented* (*creditor-oriented*). Como a designação indica, incentiva mais facilmente à liquidação da empresa mesmo que a opção mais correta passe pela reorganização. Por sua vez, o outro tipo é o código orientado para o devedor (*debtor-oriented*) incentivando à reorganização da empresa e no qual os devedores assumem o controlo da mesma em situação de dificuldades financeiras. Neste contexto, podemos questionar se a probabilidade de ocorrência de erros tipo I e II não agrava, devido aos erros de seleção inerentes a qualquer sistema de falência. Isto porque, um sistema pró-devedor, que favorece a recuperação de empresas viáveis, leva inevitavelmente à recuperação de empresas não viáveis (erro de seleção Tipo I) e um sistema pró-credor, que favorece a eliminação de empresas não viáveis, inevitavelmente leva à eliminação de empresas viáveis (erro de seleção Tipo II)⁵. Dado que o objetivo da legislação portuguesa em matéria de insolvências,

após 2012, passa por promover, sempre que possível, a reestruturação da empresa, como alternativa à liquidação⁶, podemos concluir que o CIRE é um código orientado para o devedor⁷ e, por defeito, poderá promover a recuperação de empresas não-viáveis. No entanto, se o objetivo da legislação portuguesa, em matéria de insolvência é salvaguardar a empresa, deve-se notar que as estatísticas nos mostram uma realidade bastante diferente. As estatísticas desde 2012 indicam que, em média, há quase 17 000 insolvências por ano, apesar do seu decréscimo ao longo dos anos⁸. Além disso, entre 2012 e 2017, os processos de insolvência representam em média cerca de 92% na totalidade dos 2 processos judiciais disponíveis (PER + Insolvência), o que é surpreendente para uma lei cujo principal objetivo é a manutenção da atividade e do emprego.

Mooradian (1994) e White (1994b) analisaram o *Chapter 11*⁹ como um mecanismo de triagem e desenvolveram modelos teóricos para avaliar a eficiência económica dos processos de falência dos EUA. A principal conclusão de White (1994b) é que a presença de informação assimétrica, entre o devedor e os credores, pode dar origem a falhas de filtragem. Ou seja, a falha de filtragem ocorre porque os gestores de empresas eficientes beneficiam em transparecer que a empresa é eficiente, uma vez que permite que os credores aceitem uma compensação menor do que aquela que aceitariam caso soubessem que a empresa era eficiente. Da mesma forma que gestores de empresas ineficientes beneficiam em transparecer para os credores que a empresa é eficiente, com o objetivo de terem a aprovação dos mesmos num plano de reestruturação. Martel (1995; 2003) propõe um modelo de reorganização financeira, na presença de informações assimétricas, no qual as empresas usam a estrutura do contrato de reestruturação, para transmitir informações aos credores não garantidos e não informados, sobre a sua própria viabilidade. Em particular, através da divisão entre pagamentos no curto prazo e pagamentos diferidos para o longo prazo. Além disso, o autor apresenta evidências empíricas consistentes com as previsões do modelo. Com base num conjunto de dados de 393 processos de reorganização no Canadá, o autor mostra que a probabilidade de sucesso de uma reorganização aumenta com a proporção de pagamentos de curto prazo (3 a 6 meses) aos credores não garantidos, o que é consistente com o papel informativo desempenhado pela estrutura do contrato de reorganização. Também a probabilidade de aprovação de um plano pelos credores não garantidos aumenta com a proporção de pagamentos no primeiro mês e com a sua percepção de probabilidade de sucesso da proposta.¹⁰

Segundo Mooradian (1994), o *Chapter 11* aumenta a eficiência legislativa na medida em que permite que as empresas eficientes renegociem com os credores e continuem no mercado, onde, caso esta opção não existisse, seriam liquidadas. No entanto, o *Chapter 11* diminui a eficiência legislativa na medida em que empresas economicamente ineficientes se declaram economicamente viáveis para serem admitidas ao processo de reorganização em vez de enveredarem diretamente pelo caminho correto que é a liquidação. A previsão mais importante deste modelo, é que a maior proporção de empresas em dificuldades financeiras no *Chapter 11* são ineficientes. Esta previsão é coincidente com a nossa, sendo a principal motivação para a realização deste estudo, de que a maior proporção de empresas em dificuldades financeiras em PER são inviáveis.

Também Kahl (2001) investiga o papel de filtragem desempenhado pelo *Chapter 11*. O autor sugere que a apresentação ao *Chapter 11* tem um efeito negativo sobre as hipóteses de sobrevivência de uma empresa, leva a um processo mais longo de rutura financeira

e permite que empresas um tanto menos viáveis consigam emergir das dificuldades financeiras (erro Tipo I).

Fisher e Martel (2004) foram os primeiros autores a tentar medir empiricamente a falha de filtragem, propondo duas medidas de falha de filtragem num processo de reestruturação. Os autores derivaram uma medida *ex-post* usando os resultados observados para as empresas em processo de reestruturação (se foi bem ou mal-sucedido) e construíram uma medida *ex-ante* através de um modelo econométrico para previsão do resultado do processo de reorganização. Aplicaram ambas as medidas a um conjunto de dados de 303 processos de reestruturação de empresas canadenses e quantificaram a extensão dos erros tipo I e II e portanto, a incidência geral de falha de filtragem nos processos de reorganização canadenses. Ambas as medidas indicaram que a probabilidade de um erro de Tipo I é quatro vezes maior que a probabilidade de um erro de Tipo II, sugerindo, portanto, que o sistema canadense é propenso a permitir que “muitas empresas”, inclusive ineficientes, reestruturam a sua dívida.

(2) Abordagem tradicionalista

De acordo com a abordagem tradicionalista, conforme já referido, a legislação deve prosseguir simultaneamente, objetivos económicos e não económicos. Especificamente, a lei deve desempenhar um papel social e proteger mesmo as partes não credoras da empresa e que podem ser afetadas, ou seja, funcionários, governo, fornecedores, etc. — levando em consideração outras preocupações que não o reembolso dos credores, tais como perdas de postos de trabalho, danos ambientais, direitos de pensão dos reformados e assim por diante. A lei portuguesa de insolvências e recuperação de empresas atribui efetivamente alguma importância à dimensão social, sendo que a preservação do emprego constitui um dos objetivos da introdução de instrumentos de recuperação no normativo português. Broude (1994) é um dos defensores desta abordagem, considerando que os sistemas de insolvências não podem ser considerados isoladamente, mas devem ser abordados num contexto mais amplo, levando em consideração, por exemplo, preocupações sociais, ambientais e económicas. O autor defende que o *Chapter 11* poderia ser usado para lidar com uma série de consequências de dificuldades financeiras como desemprego, perda de direitos de pensão, limpeza ambiental, etc. Fisher e Martel (1999) são completamente desaccordos, tendo a opinião de que a lei de insolvências deve ter como objetivo encontrar uma solução eficiente para as dificuldades financeiras, seja através da liquidação ou da reorganização das atividades de um devedor, não devendo ser usada para resolver problemas que possam ser tratados com mais eficácia por outras leis. Em geral, defendem que o uso da lei de falências para lidar com problemas que não estão diretamente relacionados à dificuldade financeira simplesmente cria incentivos às diferentes partes envolvidas para usar a lei tendo em vista os seus próprios interesses e não os interesses de todos os credores. Além disso, concordam com Aghion *et al.* (1992), que sugerem que a legislação deve penalizar os gestores de forma adequada pela rutura financeira da empresa.

1.2. Desempenho das empresas pós-reorganização

Uma forma de avaliar o sucesso ou eficiência da reestruturação é medir até que ponto o desempenho da empresa melhorou. Uma vasta literatura mostra várias maneiras através das quais se pode medir o desempenho pós-reorganização.

Muitos estudos investigam se a empresa reorganizada permaneceu fora dos procedimentos legais de falência após a confirmação do plano de recuperação dentro de um determinado período de tempo. Lopucki e Whitford (1992) realizaram um estudo empírico, envolvendo empresas cotadas e relataram que 32% dos casos da amostra entraram com outro pedido de falência dentro de quatro anos. Hotchkiss (1995) analisa 197 empresas que emergiram como empresas cotadas do *Chapter 11* em 1989. O autor conclui que 32% da amostra se reestruturou depois de sair do *Chapter 11*, seja particularmente (36,5%), seja através de um segundo pedido de reorganização através do *Chapter 11* (55,5%) ou através de uma liquidação extrajudicial (8%). Gilson (1997) analisa 108 empresas cotadas que renegociaram com seus credores durante o período de 1980 a 1989, seja sob o *Chapter 11* ou reestruturando a sua dívida extrajudicialmente. O autor conclui que mais de 25% das empresas da amostra têm que declarar falência ou reestruturar a sua dívida uma segunda vez. Denis e Rodgers (2007) analisam o resultado pós-reorganização de 141 empresas que passaram pelo *Chapter 11* no período 1985-1994 e encontraram resultados mais otimistas: 5% das empresas reorganizadas passam por uma reestruturação em dificuldades, 12,1% voltam a apresentar-se ao *Chapter 11* e 2,8% acabam em liquidação até o final do terceiro ano completo após a reorganização. Iremos também realizar o mesmo tipo de análise, ou seja, do resultado pós homologação do plano de recuperação no ponto 4.1.1.

Muitos estudos analisam variáveis contabilísticas e características específicas das empresas para identificar melhorias no desempenho da empresa após a reorganização. Hotchkiss (1995) analisa o desempenho operacional pós-reorganização e o desempenho ajustado pela indústria. O autor conclui que mais de 40% das empresas que estão em processo de reorganização continuam a registar perdas operacionais nos três anos seguintes à entrada no processo. Para além disso, o autor relata que para todos os anos após a entrada no processo de reorganização, a margem operacional e a rentabilidade dos ativos das empresas permanecem significativamente menores do que os da indústria. As regressões logísticas do estudo do autor permitiram-lhe concluir ainda que manter a mesma gestão está fortemente relacionado com um pior desempenho pós-reorganização e que empresas maiores estão associadas a uma menor probabilidade de reportar um lucro operacional negativo. Kahl (2001) conclui que o desempenho operacional pós rutura financeira das empresas que evitam o *Chapter 11* é tipicamente melhor do que o desempenho pós-*Chapter 11*. Denis e Rodgers (2007) também analisam o impacto de características operacionais e financeiras no desempenho da empresa após a reorganização, bem como no desempenho ajustado pela indústria. Os autores descobriram que 61% das empresas reorganizadas atingem uma margem operacional positiva em pelo menos um dos três anos seguintes à sua saída do *Chapter 11*, enquanto 52,5% o fazem em pelo menos dois dos três anos. Quando comparadas com o desempenho da indústria, os autores constataam que 44% das empresas reorganizadas atingem um desempenho operacional maior em pelo menos um ano dos três anos após emergirem e apenas 28,4% atingem um desempenho operacional maior em pelo menos dois desses anos. Os resultados deste estudo mostram ainda que empresas maiores têm maior probabilidade de sobreviver três anos após a reorganização do que as empresas menores. Finalmente os autores concluem que uma empresa reorganizada tem maior probabilidade de sobreviver e alcançar um desempenho operacional positivo futuro pós-*Chapter 11* se teve um desempenho operacional ajustado pela indústria positivo antes da entrada no *Chapter 11* e teve sucesso na melhoria desse desempenho.



Outra variável contabilística considerada pelos autores para a análise do desempenho financeiro é se a empresa emerge da reorganização com menos dívidas. Lopucki e Whitford (1992) calculam rácios de dívida para 26 devedores através das primeiras demonstrações financeiras pós-homologação do plano de recuperação e calculam um rácio de referência para cada uma das empresas com base no seu tamanho e indústria. Eles concluem que o rácio de endividamento excede o rácio de referência para 76% das empresas estudadas. Gilson (1997) também revela no seu estudo que a alavancagem permanece alta após a reorganização através do *Chapter 11* e, em geral, as empresas da amostra acabam mais alavancadas do que antes de entrarem em rutura financeira. Segundo a autora, cerca de 70% das empresas da amostra têm um rácio de alavancagem pós-reorganização que excede a mediana do setor.

Outros estudos analisam o desempenho pós-reorganização através dos CF das empresas. Entre os primeiros, Hotchkiss (1995) mede se a empresa atende às projeções de fluxo de caixa do momento da entrada no processo de reorganização para 72 empresas. Os resultados mostram que o desvio percentual médio do desempenho real para o projetado, em cada ano, é negativo e significativamente diferente de zero. Alderson e Betker (1999) examinam os CF para uma amostra de 89 empresas que emergiram da reorganização do *Chapter 11* entre 1983 e 1993. As autoras avaliam o fluxo de caixa total para cada empresa por até cinco anos após o ano de confirmação do plano. Em seguida, comparam a taxa de rentabilidade obtida pelos investidores que investem apenas na empresa que emergiu do *Chapter 11* com a taxa de rentabilidade de carteiras de referência e descobrem que pelo menos metade das empresas da amostra atingem rentabilidades superiores às das carteiras de referência. Descobrem ainda que as empresas que se submetem a uma segunda reestruturação ou são adquiridas são melhor sucedidas.

Para um período mais recente, Altman et al. (2009) usa o seu modelo de previsão de falências z-score, para avaliar a saúde futura de

duas amostras do *Chapter 11*. A primeira amostra inclui 45 empresas que emergiram do *Chapter 11* entre 1993 e 2003 e que evitaram uma subsequente reestruturação, enquanto a segunda amostra inclui 41 empresas que emergiram do *Chapter 11* entre 1993 e 2006 e entraram novamente em processo de reorganização. O estudo revela que as empresas que se reestruturaram pela segunda vez emergiram significativamente menos lucrativas e com um rácio de alavancagem significativamente maior.

1.3. Processo de Rutura Financeira

Nesta secção iremos definir e clarificar alguns conceitos tais como rutura financeira, rutura de tesouraria e insolvência vs falência, dada a sua importância para o conteúdo do presente artigo. Iremos ainda abordar as fases do processo de rutura financeira, bem como a tomada de decisão entre os diferentes processos e os interesses que lhes estão diretamente associados.

1.3.1. Definição de Conceitos

Antes de mais, importa aqui uma clarificação de conceitos no que respeita à temática da rutura financeira, na medida em que diversos são os termos que se utilizam neste âmbito e dos quais pode surgir alguma confusão; são estes: rutura financeira, rutura de tesouraria, insolvência e falência.

O termo rutura financeira¹¹ é habitualmente utilizado quando se pretende referir a uma situação de incumprimento para com os credores, ou quando tal cumprimento dos compromissos assumidos é feito com bastante dificuldade, o que pode levar ou não à insolvência ou devedor, nos termos em que Brealey et al. (2012) o definem.¹²

De acordo com estes autores, a situação de rutura financeira pode significar estar apenas numa situação de risco, sem que dessa situação advenham consequências mais gravosas, como a insolvência. Sendo assim, percebe-se que uma situação de rutura financeira que, no limite, levará a uma situação de insolvência, é alcançada quando os ativos líquidos deixam de ser suficientes para a empresa suportar as obrigações que assumiu, tais como o financiamento, as dívidas aos fornecedores, bem como salários dos trabalhadores. Por outras palavras, quando a empresa deixa de gerar *cash-flows* suficientes de forma a honrar os seus compromissos, de forma permanente.

Importa distinguir este tipo de rutura de outro que se afigura de natureza temporária que é o de rutura de tesouraria, ou falta de liquidez. Esta situação ocorre quando a empresa deixa de gerar *cash-flows* operacionais suficientes para satisfazer o seu passivo exigível a curto-prazo e/ou tem necessidade de financiamento a curto-prazo, ao qual, por sua vez, não tem acesso. Esta situação de dificuldade de financiamento das operações, a manter-se, poderá conduzir a empresa para uma situação de rutura financeira.

Uma importante distinção que precisa também de ser tida em conta é a de falência versus insolvência. Recorrendo à literatura internacional, apercebemo-nos rapidamente que a maior parte dos autores¹³ recorre à definição legal de falência, cuja principal razão é o facto de esta fornecer um critério objetivo que permite aos autores facilmente identificar a população de empresas a analisar. O termo falência¹⁴ é apontado por Brealey *et al.* (2012) como um mecanismo legal disponível aos credores quando a empresa entra em incumprimento. De acordo com White (1989), a falência traduz-se no mecanismo legal através do qual as empresas ineficientes, e cujos recursos podem ser melhor utilizados noutra atividade, são muitas vezes eliminadas no mercado¹⁵. No que respeita ao termo insolvência, a maior parte dos autores também recorre à definição legal, Charitou *et al.* (2004) baseia-se no *UK Insolvency Act of 1986*, segundo o qual uma empresa é considerada insolvente se o valor dos seus ativos não é suficiente para cobrir as suas dívidas (i.e. se o valor dos ativos é menor que o montante dos passivos) ou é incapaz de pagar as suas dívidas à medida que estas vão vencendo.

Desta forma, podemos, em suma, afirmar que, na literatura anterior, o termo insolvência está relacionado com questões mais contabilísticas e financeiras enquanto o termo falência consiste tem mais que ver com o próprio procedimento legal.

Porém, o presente estudo debruçar-se-á sobre aspetos específicos do caso português, pelo que se torna essencial, distinguir também estes dois conceitos, à luz da legislação portuguesa. Esta distinção encontra-se explícita no número 7 do DL n.º 53/2004: *“A insolvência não se confunde com a falência, tal como atualmente entendida, dado que a impossibilidade de cumprir obrigações vencidas, em que a primeira noção fundamentalmente consiste, não implica a inviabilidade económica da empresa ou a irrecuperabilidade financeira postuladas pela segunda”*.

Para além da aprovação do CIRE, o DL n.º 53/2004, de 18 de março, tinha como propósito a alteração da terminologia utilizada. Assim, procedeu-se à eliminação de todas as referências a “falência” que foram substituídas por “insolvência”¹⁶. Desta forma, e para ser coerente tanto com a legislação em vigor como com a amostra utilizada, neste artigo o termo utilizado será insolvência, exceto na revisão de literatura anterior onde o termo usado pelos autores é o de falência.

1.3.1.1. Critérios para a definição de Insolvência

Conforme já exposto, sumariamente, faz sentido afirmar que ser insolvente têm implícita uma incapacidade de cumprir as suas obrigações, que tem que ser atestada em determinado momento, através da declaração de insolvência. Segundo Leitão (2018), tal atestação pressupõe uma avaliação complexa que pode ser realizada através de dois critérios principais:

- a) O critério do fluxo de caixa (*cash-flow*);
- b) O critério do balanço ou do ativo patrimonial (*balance sheet* ou *asset*);

Segundo o autor, sob o critério do fluxo de caixa, *“o devedor é insolvente logo que se torna incapaz, por ausência de liquidez suficiente, de pagar as suas dívidas no momento em que estas se vencem.”* Note-se que, sob este critério, a situação de rutura de tesouraria (ou falta de liquidez) é condição suficiente para a classificação do devedor como insolvente. Assim, sob este critério, *“o facto de o seu ativo ser superior ao passivo é irrelevante, já que insolvência ocorre logo que se verifica a impossibilidade de pagar as dívidas que surgem regularmente na sua atividade”*.

Já no que respeita ao critério do balanço ou do ativo patrimonial, o autor refere que *“a insolvência resulta do facto de os bens do devedor serem insuficientes para cumprimento integral das suas obrigações.”* Sob este critério, o fator decisivo relaciona-se com o facto da totalidade dos bens do devedor se mostrarem insuficientes para cumprimento das suas responsabilidades. Ou seja, com uma situação líquida negativa que se traduz num total do ativo inferior ao total do passivo, independentemente de o devedor conseguir continuar a cumprir as obrigações que vencem no decorrer normal da sua atividade.

1.3.1.2. O critério da lei portuguesa

A decisão de qual definição de insolvência vai ser utilizada no presente artigo é crucial para a realização da mesma. Neste sentido, irá ser utilizada a definição legal de insolvência que vigora atualmente no ordenamento jurídico português, inspirada no § 17 da *Insolvenzordnung* alemã, e que está expressa no n.º 1 do artigo 3.º do CIRE. Assim, *“é considerado em situação de insolvência o devedor que se encontre impossibilitado de cumprir as suas obrigações vencidas”*. Sendo este o critério principal para a definição da situação de insolvência, observa-se uma adoção do critério do fluxo de caixa, e uma rejeição critério do balanço. E, efetivamente, conforme nos elucida Almeida (1995), a situação líquida negativa implícita no critério do balanço não implica a insolvência do devedor se o recurso ao crédito lhe permitir pagar as suas obrigações. Bem como, uma situação líquida positiva não afastará a insolvência, se se verificar que a falta de crédito não permite ao devedor superar a falta de liquidez para cumprir as suas obrigações. No entanto, a lei admite em certos casos, a aplicação do critério do balanço, conforme previsto no n.º 2 do mesmo artigo onde *“as pessoas coletivas e os patrimónios autónomos por cujas dívidas nenhuma pessoa singular responda pessoal e ilimitadamente, por forma direta ou indireta, são também considerados insolventes quando o seu passivo seja manifestamente superior ao ativo”*. Ainda assim, conforme Epifânio (2014), estas entidades não deixam de estar sujeitas ao critério geral de definição de insolvência constante do art.º 3.º/1, funcionando o critério do balanço constante no art.º 3.º/2, como alternativa para facilitar o requeri-

mento de insolvência por parte dos credores destas entidades, que podem ser afetados pela responsabilidade limitada dos seus sócios.

No entanto, o n.º 3 do art.º 3.º, determina algumas correções a este critério do balanço, nomeadamente: a) *Consideram-se no ativo e no passivo os elementos identificáveis, mesmo que não constantes do balanço, pelo seu justo valor*; b) *Quando o devedor seja titular de uma empresa, a valorização baseia-se numa perspetiva de continuidade ou de liquidação, consoante o que se afigure mais provável, mas em qualquer caso com exclusão da rubrica de trespasse*; e por último c) *Não se incluem no passivo dívidas que apenas hajam de ser pagas à custa de fundos distribuíveis ou do ativo restante depois de satisfeitos ou acautelados os direitos dos demais credores do devedor*. Note-se assim que, para efeitos de insolvência, é permitida a consideração de outros elementos identificáveis, mesmo que não constem do balanço. Para além disso, é ainda admitido, consoante o que seja mais provável, a valorização da empresa, não apenas numa perspetiva de liquidação (*break-up basis*), com a determinação do valor do seu património em caso de liquidação imediata, mas também numa

perspetiva de continuidade, com a inclusão do valor *going-concern*, ou seja, a avaliação em termos de mercado da possibilidade de prossecução da atividade da empresa (Leitão, 2018, p. 84).

A definição jurídico-legal, tal como já referido, tem sido a mais utilizada nos estudos de previsão de falência na medida em que permite ser rapidamente identificada e enquadrada temporalmente. Numa linha de continuidade com o desenvolvido, este estudo vai seguir o conceito de insolvência legal, considerando como insolventes as empresas que efetivamente foram declaradas insolventes, de acordo com os critérios da lei portuguesa, com base informação publicada pelo Portal Citius¹⁷.

1.3.2. Fases do Processo

Torna-se imperativo fazer uma breve alusão ao processo de rutura financeira, que pode ser observado na Figura 1.

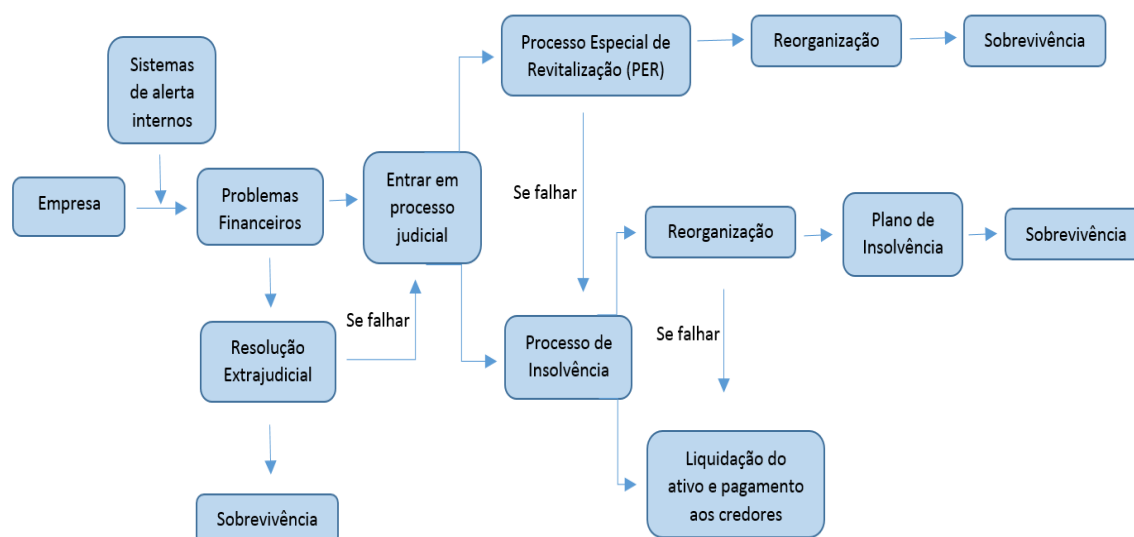


Figura 1 - Diagrama do processo de rutura financeira

Fonte: Elaboração do próprio autor, com base em Pedrosa (2012).

A ilustração supra, realça desde logo, a necessidade de a empresa ter um sistema de alerta precoce e interno, que deve ser integrado na gestão financeira da empresa. A sua função será alertar os órgãos de gestão e administração da empresa, precocemente, da sua situação financeira e dos eventuais problemas financeiros em que a mesma poderá vir a incorrer num futuro próximo, permitindo-lhe recorrer a mecanismos que os possam prevenir e evitar ainda em tempo útil. Porém, perante a inexistência ou ineficácia deste tipo de sistemas, a empresa entrará em situação de rutura financeira. Perante a entrada da empresa numa situação de dificuldades financeiras, esta tem, desde logo, duas opções viáveis para a resolução dessa mesma situação: a via judicial ou extrajudicial.

A resolução extrajudicial, ou particular, das dificuldades financeiras, acaba por ser sempre a opção preferencial de todos os devedores, por ser a mais rápida, menos onerosa, menos burocrática, e ainda por ser a que menos consequências traz para a empresa a nível de reputação, uma vez que não é um processo público. A questão da reputação acaba por assumir especial relevância no caso português,

uma vez que os processos de insolvência, ainda que assumam uma vertente de recuperação da empresa, aparecem ligados a um estigma social ainda muito vincado na nossa população, sendo entendidos como um fracasso dos seus dirigentes. Mais ainda, o facto de quase 90% das empresas portuguesas que iniciam um processo de insolvência serem liquidadas faz com que estas tendam a recorrer a processos de resolução particulares, contribuindo também desse modo para uma menor eficiência do código português (Freire, 2013). Assim, sempre que é possível a negociação direta entre acionistas e credores, recorrem-se a acordos particulares extrajudiciais. Em Portugal, quando tal negociação direta deixa de ser possível, ou não tem qualquer sucesso, as empresas podem ainda recorrer ao RERE¹⁸. Se esta alternativa for alcançada com sucesso então a sobrevivência da empresa e sua manutenção no mercado estará assegurada; consignando-se o seu insucesso, a empresa terá de recorrer a processos formais públicos, com recurso a tribunais.

Esgotando-se a alternativa do acordo e tentativa de recuperação extrajudicial particular que, como já foi referido, será sempre a al-

ternativa preferencial, a empresa terá de enveredar pela via pública onde, novamente, lhe são apresentadas duas opções: (1) poderá apresentar-se a Processo Especial de Revitalização (PER) que, tal como o RERE, é um mecanismo de adesão voluntária com vista à obtenção de acordos entre os credores e a empresa, para reabilitação deste; (2) poderá, e em certos casos deverá, apresentar-se à insolvência¹⁹ que, conforme Artigo 1.º do CIRE é um “*processo de execução universal que tem como finalidade a satisfação dos credores pela forma prevista num plano de insolvência, baseado, nomeadamente, na recuperação da empresa, ou, quando tal não se afigure possível, na liquidação do património do devedor insolvente e a repartição do produto obtido pelos credores*”.

Note-se que o devedor poderá não ter opção de escolha se um dos seus credores requerer a sua insolvência.²⁰ Estas opções estão presentes em muitos dos códigos de insolvência vigentes noutros ordenamentos jurídicos, nomeadamente na Europa²¹, no entanto, não é uma situação que se alarga a todos os países. Particularizando o caso dos Estados Unidos, o credor e o devedor têm também a opção de entrar no *Chapter 7 (Liquidation)* ou no *Chapter 11 (Reorganization)*²².

Para avaliar as propriedades de filtragem dos sistemas de falência, é necessário perceber o que se sucede em cada uma das fases do processo. Sistemas como o português regulado pelo CIRE, como o código de falência dos EUA podem ser sintetizados em três fases. Primeiramente, os órgãos de gestão e administração de uma empresa com dificuldades financeiras decidem entre reorganização e liquidação, com todos os interesses associados a esta decisão. Em segundo lugar, se a escolha for a reorganização, a empresa apresentará uma proposta de plano de recuperação e os credores votarão sobre a proposta apresentada. Em terceiro lugar, se os credores votarem favoravelmente sobre a proposta e o tribunal homologar o plano, a empresa deverá cumprir os termos definidos no plano, nomeadamente o plano de pagamentos aos credores, para ser dispensada do processo.

Assim, na primeira fase, os gestores de uma empresa não viável podem escolher a reorganização em vez da liquidação (erro tipo I) ou os gestores de uma empresa viável podem escolher a liquidação em vez da reorganização (erro tipo II). Durante o período amostral do nosso estudo (2012-2015), os PER representam em média cerca de 9% relativamente aos processos de insolvência (2012 – 2,4%; 2013 – 5,8%; 2014 - 8,3%; 2015 - 13%)²³. A baixa percentagem de processos de recuperação relativamente aos processos de insolvência, dado que os devedores numa primeira fase têm a opção de escolha entre reorganização e liquidação, pode indiciar que o sistema português exhibe boas propriedades de triagem nesta fase do processo. No entanto, não é de todo essa a nossa intuição, mas sim que os devedores usam de forma abusiva o PER, nomeadamente quando já estão em insolvência atual. A baixa percentagem pode dever-se ao facto de ser um processo introduzido recentemente na nossa legislação, entrou em vigor apenas em 2012, sendo que a percentagem foi aumentando ao longo dos anos até 2016, chegando a atingir 16,3%. Em 2017, a percentagem de PER relativa a processos de insolvência sofreu uma redução brusca para os 8%, o que pode dever-se não só à reabilitação da economia portuguesa, mas também às alterações legislativas a que aludiremos oportunamente, apesar de não serem objeto do presente estudo.

Na segunda fase, os credores podem aprovar o plano de uma empresa não viável (erro tipo I) ou rejeitar o plano de uma empresa viável (erro tipo II). Assim, mesmo que não houvesse uma falha de filtra-

gem na primeira fase, ou seja, todas as empresas viáveis apresentaram planos de recuperação e todas as empresas não viáveis foram encaminhadas para a liquidação, ainda é possível que os credores cometam erros do tipo II, especialmente na presença de informações assimétricas entre a empresa e os credores²⁴.

Várias questões pertinentes se colocam chegando a esta fase, entre as quais: Que interesses estão associados a esta tomada de decisão entre os dois tipos de processos? Quais os requisitos e critérios previstos no código português para cada um dos processos? Será o código português eficiente no filtro que impõe à adesão por parte das empresas aos dois processos? Ao longo do presente artigo refletiremos sobre estas questões.

1.4. Regulamentação do PER

Conforme já referido, numa conjuntura de extrema necessidade em preservar o tecido empresarial português, o Governo Português instituiu um novo instrumento de recuperação judicial, o PER, procedendo a uma quase “réplica jurídica” do *Chapter 11 (Reorganization)* do código de insolvência norte-americano²⁵, e de outros regimes análogos, vigentes noutros ordenamentos jurídicos, nomeadamente Europeus. Neste sentido, começou por alterar-se a redação do Artigo 1.º do CIRE, perspetivando e priorizando sempre que possível a reestruturação do devedor em detrimento da liquidação, sempre no interesse da satisfação dos credores. Interesse este, assente no princípio de que “mais vale receber pouco” no âmbito do PER, do que não receber “nada” no âmbito de um processo de insolvência. É sobre os credores que recai o ónus de, em função da situação do devedor e dos interesses de cada um, decidirem se vale a pena ajudá-lo e tentarem minimizar as perdas dos seus créditos ou deixá-lo cair na insolvência, sujeitando-se a perder ainda mais ou tudo. Verifica-se assim que de um processo orientado para a satisfação dos credores, através da liquidação da empresa, passou a privilegiar-se a recuperação da mesma, devendo a liquidação ocorrer apenas quando esta recuperação não seja possível²⁶. No entanto, o facto de serem os credores a ter a última palavra quanto ao destino da empresa, e de serem impostas algumas restrições à administração por parte da empresa, conforme aludiremos mais adiante, impede-nos de concluir que o código português é totalmente orientado para o devedor.

Nesta secção vamos abordar os aspetos considerados como cruciais para perceber no que consiste o PER, bem como as portas que a legislação deixa abertas, para que este processo seja utilizado por empresas para os quais não foi concebido.

1.4.1. Finalidade

Sempre com a preocupação de promover e facilitar a recuperação da empresa devedora, o PER persegue dois objetivos imediatos: *permitir à empresa que, comprovadamente, se encontra em situação económica difícil ou em situação de insolvência meramente iminente, mas que ainda seja suscetível de recuperação, estabelecer negociações com os respetivos credores (1) de modo a concluir com estes acordo conducente à sua revitalização (2).*²⁷

- (1) Permitir ao devedor estabelecer negociações com os respetivos credores

Este processo facilita ao devedor alguma autonomia, no sentido de liberdade contratual, no estabelecimento e continuação de negocia-

ções com os seus credores, com intuito de obter deles um acordo que torne possível a sua recuperação.

No entanto, o caminho não é, de todo, fácil, nem está completamente livre de algumas resistências. A progressiva degradação da situação económica e financeira do devedor, e o seu consequente incumprimento para com os credores, tende a deteriorar a relação entre os mesmos, uma vez que a mora, ainda que vença juros, não deixa de ser já um financiamento involuntário dos credores ao devedor (Pereira, 2013).

Desta forma, quando se iniciam as negociações, no âmbito do PER, já existe todo um histórico de contactos do credor a solicitar ao devedor o pagamento das suas dívidas e do devedor a pedir ao credor, compreensão e mais algum tempo. Principalmente no caso português, conforme já debatido, tanto o processo de insolvência como o PER, aparecem ainda ligados a um estigma social, muito intrínseco na nossa população, que resulta na adesão o mais tardia possível por parte dos devedores a estes instrumentos, optando sempre que possível pela resolução dos problemas extrajudicialmente.²⁸ Todos estes contactos, às vezes tensos, contribuem para diminuir a capacidade e vontade dos credores em ceder facilidades adicionais ao devedor para a sua recuperação, criando aqui algum pessimismo quanto ao êxito da revitalização. A inflexibilidade dos credores chega muitas vezes a traduzir-se no insucesso das negociações, na consequente não homologação do plano de recuperação e na posterior declaração de insolvência do devedor.

Com base no nosso estudo das empresas que se apresentaram a PER de 2012 a 2015, foi possível verificar que apenas 52% das empresas viram o seu plano de recuperação ser homologado pelo tribunal e das empresas que não viram o seu plano ser homologado 84% foram posteriormente declaradas insolventes.

(2) Concluir um acordo conducente à revitalização

A lei é totalmente omissa quanto ao conteúdo do plano de recuperação, não diferindo este, muito de um comum acordo entre o devedor e os seus credores de reestruturação de dívida, consagrando medidas de incidência no passivo, nomeadamente: concessão de prazos mais alargados para pagamento das dívidas; redução ou perdão de juros, ou mesmo de capital; e, por vezes, um financiamento adicional, com ou sem período de carência²⁹.

O supra referido financiamento adicional também se pode deparar com demasiados entraves, constituindo uma das potenciais causas para o insucesso da recuperação e posterior insolvência das empresas. Entraves estes relacionados com a insuficiência de garantias atribuídas aos credores que disponibilizem meios para a manutenção e desenvolvimento da atividade do devedor, durante o período relativo ao decurso do PER, tal como estão previstas no art.º 17.º-H. Ora, tendo em conta a importância do financiamento durante o período de negociações, considerado o “*fator-chave*”³⁰ para o sucesso do PER, existem autores que defendem que *o legislador poderia e deveria ter ido mais longe*³¹, pois bastará o credor considerar que tais garantias são insuficientes para estar o mecanismo condenado ao insucesso.³²

De acordo com as garantias convencionadas no art.º 17.º-H, vindo a insolvência a ser declarada no prazo de dois anos, serão os credores que financiaram a atividade do devedor considerados credores da insolvência e, dentro desta categoria são meros credores privilegiados o que, de acordo com os arts.º 47.º, 174.º e 175.º, quer

dizer que está o seu pagamento subordinado ao pagamento prévio dos credores com garantias reais ou garantidos. Seja qual for a razão subjacente a tal opção pelo legislador³³, existem vários autores que a criticam, apoiando-se na importância que um financiamento deste tipo poderia ter para a preservação do tecido empresarial português, nomeadamente na indispensabilidade deste mecanismo na recuperação dos devedores, que constitui o principal objetivo da introdução do PER no ordenamento jurídico português. Nesta perspetiva, seria interessante rever as garantias associadas a estes credores, sob pena do PER estar, desde logo, condenado ao fracasso³⁴.

Mais ainda, geralmente, serão os sócios, dada a sua proximidade com a empresa, os mais dispostos a correr o risco de financiar a mesma. No entanto, o carácter subordinado dos créditos por suprimentos a que estão sujeitos os credores nestas situações (art.º 48.º/g)³⁵ em nada incentiva a sua atuação naquele sentido. Assim, vários autores defendem que poderia o legislador criar um incentivo aos sócios ou acionistas que arrissem o seu capital no financiamento da empresa³⁶, no âmbito do PER, discordando de que o financiamento interno receba um tratamento diferente do dado ao financiamento externo.

Ainda assim, e face ao exposto, no nosso entender, o acordo de revitalização não se deveria ficar só pela reestruturação do passivo da empresa. O plano de recuperação deveria prever, inclusive, quando necessário, a formação e a flexibilização dos recursos humanos, a reformulação de preços, otimização em termos de eficiência e eficácia dos custos e processos de produção, que deveriam resultar numa posição da empresa mais competitiva do mercado. Assim, salvo melhor opinião, na maior parte dos casos a revitalização tem de passar também pela reestruturação da empresa ao nível operacional, estratégico e de marketing, pois, como já referido por Daniel Webster, Senador do Massachusetts, “*a falência ocorre mais frequentemente por falta de energia que por falta de capital*”.

A probabilidade de nas negociações se conseguir chegar a um acordo, com vista à recuperação do devedor e a sua manutenção no mercado, depende muito dos interesses individuais de cada um dos credores, uma vez que cabe a estes a última palavra. Note-se que a posição de cada um dos credores, dependerá do que cada um considerar mais vantajoso para os seus interesses económicos, antes de qualquer espírito solidário e de preocupação macroeconómica. Há credores fortes e pouco flexíveis, cuja posição é determinante para a obtenção de um acordo de revitalização, e há credores mais modestos normalmente mais predispostos a negociar. Na primeira categoria costumam estar os credores estatais como a Fazenda Pública e a Segurança Social que, geralmente, têm dificuldade ou é-lhes impossível suavizar mais as condições de pagamento dos seus créditos³⁷. A verdade é que tal opção legislativa para além de dificultar bastante a homologação do plano de recuperação, nos casos em que as dívidas à Fazenda Pública e ao ISS representam a parte mais relevante das dívidas do devedor, também constitui uma afronta ao princípio da igualdade, impondo que os encargos com a reestruturação e recuperação de empresas sejam sempre suportados pelos credores privados em detrimento dos credores públicos.

Estamos assim perante uma série de entraves à concreta recuperabilidade dos devedores, que podem traduzir-se numa elevada percentagem de inevitáveis insolvências, conforme podemos aferir ao longo do presente trabalho, e na qualificação do PER como um instrumento ineficiente.

1.4.2. Pressupostos/Condições de Acesso

1.4.2.1. Subjetivos

Até julho de 2017, tinham legitimidade para recorrer ao PER tanto as empresas como as pessoas singulares, pois a lei referia-se sempre ao devedor e a “*todo o devedor*”. Com as alterações introduzidas pelo DL n.º 79/2017, de 30/06, apenas as empresas, definidas no art.º 5.º do CIRE, passaram a ter legitimidade para recorrer ao PER³⁸.

1.4.2.2. Objetivos

A débil situação económico-financeira da empresa é a principal razão que, normalmente, o leva a recorrer a este processo especial na expectativa de revitalizar a sua atividade. Deste modo, para ser admitido a PER, a empresa terá de se encontrar numa situação que o justifique: **em situação económica difícil (1) ou de insolvência meramente iminente (2) mas que ainda seja suscetível de recuperação³⁹ (3)**, ou seja, não estando já numa situação de insolvência atual, nos termos definidos pelo art.º 3.º do CIRE. Dos três conceitos basilares utilizados - situação económica difícil, insolvência iminente e recuperabilidade ou suscetibilidade de recuperação -, apenas se encontra definido legalmente o primeiro. Podemos assim assumir, desde já, que a ausência de conceitos jurídicos, envolve o risco de afastar do âmbito do PER realidades que nele devem ser abrangíveis, bem como atrair realidades que se excluem do âmbito deste instrumento.

(1) Situação económica difícil

A lei considera em situação económica difícil o devedor que enfrentar dificuldade séria em cumprir pontualmente as suas obrigações, designadamente por falta de liquidez ou por não conseguir obter crédito junto da banca⁴⁰. É certo que a existência de uma definição de situação económica difícil é mais adequada do que uma total ausência de como classificar tal situação. No entanto, além da vaguidade de “*dificuldade séria*”, que será sempre uma noção aberta, as causas que podem levar a tal situação são meramente exemplificativas, admitindo que outras realidades a integrem. Para além disso, a definição usada pelo legislador reporta unicamente a uma situação de dificuldade financeira e se se pretendesse valorar uma situação económica difícil, o que estaria em causa seria a posição da empresa no mercado e não apenas problemas de financiamento da mesma.⁴¹ Mais ainda, a conexão desta definição com a dificuldade de cumprimento pontual das obrigações, acaba por a fazer convergir de tal modo com a definição de insolvência iminente que resultam praticamente na mesma realidade. Assim, apesar de não serem claros os limites que separam ambas as definições, a própria lei as considera distintas.

Desta forma, salvo melhor opinião, estamos aqui perante um lapso legislativo no sentido em que o legislador pretende disponibilizar o PER a empresas com uma situação financeira difícil, mas com viabilidade económica - viabilidade económica esta que sustenta a suscetibilidade de recuperação, requisito imprescindível para a adesão ao PER - mas que o legislador define erradamente como “*situação económica difícil*”. Mais ainda, considerando liquidez como “*disponibilidade de dinheiro e possibilidade de o obter de modo a fazer face aos compromissos financeiros que se irão vencer*”⁴², a falta desta pode, por exemplo, resultar do facto de a empresa não conseguir que

os seus clientes lhe paguem os bens ou serviços que lhes forneceu. A falta de liquidez traduz-se assim em problemas de tesouraria, ou seja, de curto-prazo, estando em causa as obrigações vincendas. Tal esclarecimento assume particular relevância porque se o devedor já se encontrar em incumprimento generalizado das suas obrigações vencidas não está situação económica difícil por falta de liquidez, mas já em insolvência atual⁴³ e, nesse caso, não pode recorrer ao processo de revitalização (pelo menos em teoria).

(2) Insolvência meramente iminente

A definição de insolvência meramente iminente não se encontra sequer prevista na lei⁴⁴, o que por si só, constitui um lapso legislativo, na medida em que abre novamente portas a diferentes pareceres subjetivos sobre a definição de tal situação. Numa breve reflexão no sentido perceber em que medida se distingue este conceito de uma situação de insolvência atual, conclui-se que o legislador pretende afastar as situações de mera probabilidade ou plausibilidade de insolvência, para que o devedor se deva apresentar à insolvência. Entende-se, salvo melhor opinião, que era intenção do legislador, postular a obrigatoriedade, para apresentação à insolvência atual, de uma certeza, uma convicção objetiva do devedor, de que se encontram esgotadas as possibilidades de cumprir com as suas obrigações que se irão vencer num futuro próximo.

Recorrendo à doutrina, segundo Fernandes e Labareda (2015), a situação de insolvência iminente consubstancia uma situação de dificuldade económica especialmente agravada, ao ponto de criar uma contingência de rutura, que não só está prestes a acontecer como sucederá com toda a probabilidade se não interferir nenhuma ocorrência atípica. Os autores acrescentam ainda que a situação económica difícil e a insolvência iminente constituem-se como etapas do mesmo percurso, de degradação da vida económica de uma entidade, projetando a segunda já um estado de irreversibilidade, a não ser que algum fenómeno de superação que não depende exclusivamente do afetado interfira. Com uma definição semelhante, temos Serra (2013) que estabelece que “*a insolvência iminente é a situação em que o devedor antevê que estará impossibilitado de cumprir as suas obrigações quando elas se vencerem, no futuro próximo*”. Nota-se assim, que este conceito terá sempre implícita uma situação específica de insuficiência monetária para cumprir obrigações assumidas que se irão vencer brevemente, que segue a linha da definição de situação económica difícil, tal qual como definida pelo legislador⁴⁵, pelo que não se consegue chegar a uma distinção clara entre estes dois conceitos.

A iminência de o devedor ficar insolvente deve ainda ser antecipada e analisada por ele próprio, que, teoricamente, é quem está em melhores condições para o fazer, com base na informação privilegiada de que dispõe no seio da empresa. Portanto, confrontando os compromissos que assumiu, e não cumpriu, com as suas disponibilidades de tesouraria ou de crédito a que possa ou não possa recorrer, o devedor é que terá de concluir ou antever, de forma ponderada e responsável, o momento certo em que, a curto prazo, irá entrar em insolvência, ficando até lá na iminência dessa situação. Aparece aqui o legislador demasiado confiante em admitir que esta autoavaliação do devedor é correta e feita em tempo útil, quando geralmente, o que se sucede é a adesão tardia ao PER por parte das empresas, onde uma reestruturação da dívida não é suficiente para a empresa se manter no mercado e que se traduz numa elevada percentagem de empresas que são posteriormente declaradas insolventes, como se verá mais adiante no presente estudo.



(3) Suscetibilidade de Recuperação

Além de se encontrar em situação económica difícil ou na iminência de ficar insolvente, a empresa tem de ser suscetível de recuperação. Tal suscetibilidade também não se encontra definida na lei, deixando margem para que várias realidades a integrem, e o que se depreende da mesma, à primeira vista, é o facto da empresa apesar de estar numa situação financeira débil, ter ainda viabilidade económica. Viabilidade económica que pode significar, por exemplo, ter produtos e serviços com procura por parte do mercado.

Para agravar o facto de tal definição não vir expressa na lei, surge o método de “atestação” de tal suscetibilidade que é exigido pela lei: Até Julho de 2017, o PER iniciava-se com a entrega em tribunal de uma declaração escrita e assinada pela empresa e, pelo menos, por um dos seus credores, em que aquele «atestava» reunir as condições para a sua recuperação e exprimia a vontade de estabelecer negociações com os credores, a fim de obter a aprovação de um plano para a sua recuperação. Assim, até então, o juiz recebia a declaração e nomeava, de imediato, AJP (art.º 17.º-C/3-a), sem aferir a veracidade da mesma⁴⁶ e convenhamos que a mera declaração de uma empresa a “atestar” que reúne determinadas condições é tão-só a sua palavra, a defender um interesse próprio, não comprovando rigorosamente nada.⁴⁷ Se era verdadeira ou não, ver-se-ia nas negociações, pois a consequência da sua falsidade seria certamente o fracasso na obtenção do acordo.⁴⁸ E no entretanto são requeridos PER “inúteis”, com intenções meramente abusivas, capazes de obstruir o andamento “normal” de outros processos.

Mais ainda, o facto de bastar que fosse corroborado por qualquer um dos seus credores, não importando qual o montante do seu crédito nem a sua percentagem no total dos créditos, era mais uma das facilidades de adesão a este processo que incentivava ao seu uso abusivo e/ou incorreto.⁴⁹ Assim, a falta de controlo evidenciada, abre demasiadas portas a que o PER possa ser utilizado por empresas em situação de insolvência atual, que têm como única pretensão retardar a sua declaração de insolvência ou para beneficiar dos efeitos que decorrem do PER, a que aludiremos de seguida.

Com uma legislação tão “aberta” e tão pouco exigente, não é de estranhar que tenha havido uma adesão tão rápida a este instrumento, cerca de 361 empresas nos primeiros 7 meses da sua aplicação, com base na recolha manual do presente trabalho, cuja percentagem dessas 361 empresas que foi posteriormente declarada insolvente se cifrou em 66%.

Com o DL n.º 79/2017, apesar de a declaração consistir exatamente no mesmo, na atestação por parte da empresa em como reúne as condições necessárias para a sua recuperação, este vem requer adicionalmente que a mesma seja corroborada por credores que, pelo menos, sejam titulares de 10% de créditos não subordinados⁵⁰ e não sejam especialmente relacionados com a empresa. Vem ainda requerer que a declaração seja subscrita, há não mais de 30 dias, por contabilista certificado ou por revisor oficial de contas, sempre que a revisão de contas seja legalmente exigida, atestando que a empresa não se encontra em situação de insolvência atual⁵¹.

Estas duas alterações já indiciam uma percepção de ineficiência por parte do legislador, no que respeita à anterior redação da lei. Embora uma atestação falsa se traduzisse provavelmente numa posterior frustração negocial, a mesma tem custos não negligenciáveis que oneram todas as partes e inclusive o Estado, quanto mais não seja por agravarem a morosidade que caracteriza o atual sistema judicial português. Reconhece-se então aqui o esforço do legislador em melhorar a eficiência da lei, implementando um maior filtro nas empresas que admite a PER: (1) através do aumento da probabilidade do plano ser homologado com o sucesso das negociações, ao exigir que pelo menos 10% dos titulares dos créditos manifestem a sua vontade de encetarem negociações com vista à recuperação da empresa; (2) assegurando uma maior veracidade da declaração que atesta que a empresa reúne as condições necessárias, ao exigir que a mesma seja subscrita por contabilista certificado ou por revisor oficial de contas, sempre que a revisão de contas seja legalmente exigida.

Note-se que o período da amostra recolhida, é o de 2012 a 2015, pelo que não se verá o impacto desta alteração na lei no aumento da sua eficiência, que se traduzirá em princípio (ou pelo menos antecipa-se que seja essa a vontade do legislador), num menor uso abusivo do PER por parte das empresas e um consequente menor número de insolvências decretadas pós-PER.

De qualquer modo, mesmo o insolvente pode, em tese, ser recuperável⁵² e, nesse caso, atendendo ao novo paradigma revitalizador, a lei, salvo melhor opinião, deveria estender a aplicação deste processo também à empresa suscetível de recuperação, ainda que em situação de insolvência real, mas não declarada. Até porque, na prática, devido à já referida superficialidade com que o juiz é obrigado a proferir o despacho de nomeação de AJP, será bastante fácil empresas já insolventes conseguirem a abertura do processo de negociação. Não só é fácil, como tal superficialidade se concretiza efetivamente uma percentagem de 57% empresas que foram posteriormente declaradas insolventes após a nomeação de AJP e abertura do processo.

Uma possível extensão da lei neste sentido, ganha ainda mais força, se pensarmos que mesmo declaração de insolvência não afasta a possibilidade de recuperação da empresa insolvente: uma vez declarada a insolvência, qualquer credor ou grupo de credores cujos créditos representem, pelo menos, um quinto do total dos créditos não subordinados reconhecidos (art.º 48.º e 129.º) ou estimados pelo juiz, pode apresentar um Plano de Insolvência⁵³ (art.º 192.º), que visa a recuperação da empresa, suspendendo a liquidação da mesma.⁵⁴

Por fim, acresce para o incentivo do uso abusivo deste processo por parte das empresas, que não se encontra prevista na lei qualquer consequência específica ou sanção processual para a hipótese de a declaração inicial da empresa se vir a revelar falsa.⁵⁵ Tal lacuna legislativa, sendo suprimida de forma conveniente⁵⁶, poderia evitar a utilização deste mecanismo por devedores para os quais não foi concebido bem com as já aludidas consequências práticas decorrentes desta atuação, que tanto podem prejudicar os credores.

1.4.3. Efeitos da nomeação de Administrador Judicial Provisório (AJP)

Após a manifestação de vontade pela empresa, juntamente com pelo menos 10% dos titulares dos créditos, o PER inicia-se com a nomeação pelo juiz de um AJP, decisão proferida por despacho que é de imediato comunicada à empresa. Um dos efeitos deste despacho é suspender logo o exercício do direito de ação dos credores, proibindo novas ações declarativas e executivas contra a empresa e o andamento de outras que contra ele estejam pendentes (2.4.3.1). Mas, ao mesmo tempo, a empresa sofre uma relativa inibição dos poderes de disposição dos seus bens (2.4.3.2). O AJP participa nas negociações, orientando e fiscalizando o decurso dos trabalhos e a sua regularidade, e deve assegurar que as partes não adotam expedientes dilatórios, inúteis ou, em geral, prejudiciais à boa marcha daquelas (art.º 17.º-D/9). No caso de se concluir o processo negocial sem a obtenção de nenhum acordo, ou caso seja obtido um acordo mas não homologado pelo tribunal, compete também ao AJP emitir o seu parecer sobre se aquela se encontra em situação de insolvência e, em caso afirmativo, requerer a respetiva insolvência e sendo o processo especial de revitalização apenso ao processo de insolvência (art.º 17.º-G/4).

1.4.3.1. Efeito *Standstill*

Com o início do PER, através da nomeação de AJP, é oferecido à empresa um período de *standstill*⁵⁷ que se traduz no facto de, durante todo o processo negocial, não poderem ser instauradas quaisquer ações para cobrança de dívidas⁵⁸ contra a empresa e ser determinada a suspensão das ações já pendentes contra o mesmo, proporcionando assim um ambiente mais tranquilo de negociações com os credores. Mais ainda, as ações pendentes suspendem-se, mas extinguem-se logo que seja homologado o plano de recuperação a menos que o próprio plano preveja a sua continuação (art.º 17.º-E/1, e 17.º-F).

Em coerência com a filosofia recuperadora que preside a este processo, também serão suspensos os processos em que haja sido requerida a insolvência da empresa assim que publicado no Portal Citius o despacho de nomeação de AJP, desde que neles não tenha já sido proferida sentença declaratória da insolvência, e extinguem-se logo que seja aprovado e homologado um plano de recuperação (art.º 17.º-E/6).

Posto isto, torna-se evidente que muitas empresas poderão ver este efeito *standstill*, como um grande incentivo para aderirem ao PER, com o intuito de evitarem que a sua insolvência seja requerida por terceiros e/ou suspenderem as ações que contra si pendam.

1.4.3.2. Restrição na administração dos bens da empresa

Outro efeito do despacho judicial de nomeação de AJP é o impedimento da empresa de, sem autorização daquele, praticar atos de especial relevo (art.º 17.º-E/2).⁵⁹ Para concluir se um determinado ato pertence a esta categoria devem ponderar-se os diversos riscos e repercussões envolvidos, perspetivas de satisfação dos credores e a suscetibilidade de recuperação da empresa (art.º 161.º/2).⁶⁰

A principal questão que se coloca é se terá o empresário a liberdade necessária para salvar a empresa nestas condições ou, se pelo contrário, irá tal restrição prejudicar o sucesso do PER. Tendo em conta que o AJP não substitui a empresa, ou empresário, na administração da empresa e gestão dos negócios, parece-nos desta forma que o mesmo deve ser poupado a críticas como desconhecimento da realidade desta e pouca vocação para a gestão, o que contribuiria para o fraco sucesso da recuperação.

No entanto, ainda hoje, no mundo empresarial corre a opinião de que quem deve continuar a gerir a empresa em recuperação são os respetivos administradores por serem quem melhor a conhece, tal como ao mercado em que a mesma se encontra inserida, e assim estarem em condições vantajosas para a recuperar. (Pereira, 2013, p. 36) Este argumento tem algum fundamento, apesar de não merecer o ênfase que lhe é dado, tendo em conta o já visto de que o AJP não substitui a empresa ou empresário, na administração da empresa.⁶¹ E, em certos casos, não deixa de ser reversível, pois sempre se poderá dizer que os administradores, embora conhecendo bem a empresa, não foram capazes de evitar que esta chegasse à situação de pré-insolvência (o que, algumas vezes, se deve a erros de gestão⁶², falta de visão para o negócio, formação académica desadequada dos empresários, desadequação na estrutura da empresa ou mesmo falta de ética).⁶³ Não se poderá arriscar que estes mesmos administradores recorram ao PER por mera estratégia (para obter um efeito de *standstill*), e procedam, nesta fase, a uma total dissipação do património, pondo em causa a satisfação dos direitos dos credores.⁶⁴ Esta restrição funciona assim como uma “medida cautelar”, salvo melhor opinião, imprescindível, sendo a mais complexa “medida anti abuso”⁶⁵ estabelecida pelo legislador, no decurso deste processo.

Ainda assim, admite-se que esta “medida cautelar” poderá também ser umas das causas da elevada percentagem de insolvências que é decretada pós-per, no sentido em que existem empresas que, apesar de reunirem as condições necessárias para aderir ao PER, não o fazem por não quererem ver a sua gestão comprometida pela necessidade de aprovação pelo AJP. Como consequência poderá resultar uma adesão tardia ao PER, quando a empresa já se encontra em situação de insolvência atual e outra solução não resta que não a posterior declaração de insolvência da empresa.

1.4.4. O insucesso do PER

Conforme já foi sendo debatido, a regulamentação do PER apresenta vários lapsos legislativos que podem levar à admissão neste processo de empresas para os quais não foi concebido. Nomeadamente, empresas já em situação de insolvência atual, cuja entrada posterior no respetivo processo judicial se torna inevitável. Em suma:

1. Durante o período amostral, o devedor não tem de provar que reúne os requisitos legais para recorrer a este processo, suscitando a possibilidade do aparecimento de candidaturas ao PER de devedores insolventes e economicamente inviáveis, com o mero intuito de atrasar a sua apresentação à insolvência ou impedir o requerimento desta por qualquer credor. Tal “desleixo” legislativo permite ainda que recorram ao PER empresas economicamente viáveis sem dificuldades financeiras

imperativas que o justifiquem, com o mero intuito de planeamento fiscal. Apesar de este não ser o foco do presente estudo, note-se que não se torna possível aferir se as empresas que não foram posteriormente declaradas insolventes após terem recorrido a este processo, se traduzem nas empresas que efetivamente recuperaram por via do PER. Ou, se pelo contrário, este nunca foi imperativo e foi utilizado pelas empresas como mero instrumento de planeamento fiscal.

2. Uma outra opção legislativa que promovia bastante o uso abusivo ou incorreto do PER, durante o período amostral, consistia no devedor carecer apenas do apoio de um credor, sem quaisquer condições. O crédito não precisava de ter qualquer representatividade em todo o passivo do devedor, permitindo que este pudesse ser um credor de ocasião, por um valor irrisório, com muito pouco a perder. O credor pode até ser uma empresa do mesmo grupo, uma vez que este processo não prevê a possibilidade de revitalização da empresa com todas as suas participadas, isto é, desenvolver negociações com vista a um acordo de recuperação para revitalização de todas as empresas do grupo.
3. A repentividade que a lei na nomeação de AJP, não dando oportunidade ao juiz de exercer um controlo da veracidade da declaração e da pretensão, constitui outro promotor do uso abusivo do PER.
4. O legislador demonstra-se ainda muito confiante em como os credores decidirão em prol de preocupações políticas macroeconómicas de preservação do tecido empresarial em detrimento de outros interesses económicos individuais. O que não corresponde à realidade, uma vez que numa conjuntura de crise generalizada, muitos credores privados, inclusive fornecedores, também se encontram em dificuldades financeiras, não estando dispostos a enveredar por um processo que normalmente prevê um ou dois anos de carência.
5. A inflexibilidade dos credores estatais na suavização das condições de pagamento dos seus créditos, bem como noutro tipo de facilidades, como abdicar de garantias bancárias, pode tornar inevitável a insolvência. Principalmente, nos casos em que as dívidas à Fazenda Pública e ao ISS representam a parte mais relevante das dívidas do devedor.
6. A insuficiência de garantias atribuídas aos credores que disponibilizem meios para a manutenção e desenvolvimento da atividade do devedor (financiamento adicional), durante o período relativo ao decurso do PER, constitui mais uma das potenciais causas para o insucesso da recuperação e posterior insolvência das empresas.
7. Por fim, e não menos importante, o facto de o devedor ficar impedido de praticar atos de especial relevo, sem autorização do AJP, poderá também ser umas das causas da elevada percentagem de insolvências que é decretada pós-PER. Existem devedores que, apesar de reunirem as condições necessárias para aderir ao PER, não o fazem previamente e tempo útil, por não quererem ver a sua gestão comprometida pela necessidade de aprovação pelo AJP.

1.5. Tomada de decisão e interesses associados

A ideia de inviabilidade económica, tendo em conta a racionalidade económica, deverá ser a principal motivação para a liquidação de uma empresa. E, vários autores, seguem esta linha de raciocínio, ou seja, de que uma empresa deverá liquidada quando seja economicamente inviável e cujos seus recursos possam ser melhor utilizados noutra qual atividade, tais como White (1989) e Santos (2005). Especificamente, Santos (2005) refere que *“em termos económicos, uma empresa considera-se falida quando o seu valor de mercado na ótica da continuidade da exploração da sua atividade económica for menor do que o valor agregado de venda dos ativos individualmente no mercado. Nestas circunstâncias, a decisão economicamente eficiente é a liquidação da empresa e a consequente afetação dos seus ativos a outro fim.”*

Mas quais os critérios previstos no código português para a apresentação a cada um dos processos (recuperação vs liquidação)?

Em termos jurídicos, conforme já referido no ponto 2.1.1.2, é considerada em situação de insolvência a empresa que se encontre impossibilitada de cumprir as suas obrigações vencidas bem como é também considerada insolvente a empresa cujo seu passivo seja manifestamente superior ao ativo. Ressalve-se que o legislador também permite, atento o disposto no n.º 3 do art.º 3.º, a valorização da empresa, não apenas numa perspetiva de liquidação, com a determinação do valor do seu património em caso de liquidação imediata, mas também numa perspetiva de continuidade, ou seja, a avaliação em termos de mercado da possibilidade de prossecução da atividade da empresa.

Já no que ao PER diz respeito, para ser admitido, o devedor terá de se encontrar numa situação económica difícil, ou de insolvência meramente iminente, mas que ainda seja suscetível de recuperação. Assim, apesar de todas as limitações já profundamente debatidas relativas a estes critérios, no ponto 2.2., o legislador também seguiu a racionalidade económica, impondo o filtro (pelo menos teoricamente) da viabilidade económica às empresas que admite à recuperação, sendo que as restantes deverão entrar em processo de insolvência.

Outra questão relevante diz respeito aos interesses subjacentes a esta tomada de decisão. Bulow e Shoven (1978), White (1981) e White (1989) foram dos principais autores que estudaram a temática da tomada de decisão em si mesma, estando ambos de acordo no que diz respeito à existência de várias variáveis que concorrem diretamente para a tomada de decisão.

O pressuposto-chave do modelo de Bulow e Shoven (1978) é que são os credores bancários e os acionistas da empresa quem tem o poder de decisão, formando uma coligação, e atuam em seu próprio interesse comum, ignorando o efeito da sua decisão sobre o conjunto restante de credores, os obrigacionistas. Esta suposição é motivada pela observação de que os acionistas podem estar dispostos a compensar o banco até o valor total do seu crédito para garantir que a empresa permaneça em operação. A decisão sobre a entrada ou não num processo de insolvência, por parte do banco e dos acionistas não é, portanto, baseada em maximizar o valor total da empresa, mas sim o valor total do reembolso dos seus créditos e capital investido, e pode levar a resultados nos quais as empresas viáveis serão encerradas ou empresas não viáveis sobrevivem. Tendo em

conta que o reembolso de capital por parte dos acionistas é nulo no caso de insolvência, esta só ocorre se os acionistas não conseguirem compensar os credores bancários o suficiente para manter a empresa no mercado. De acordo com o modelo, a probabilidade de a decisão recair sobre reestruturação: diminui com o valor das reclamações de crédito dos obrigacionistas; aumenta com o valor de *cash* ou *free assets* (ativos sem garantias) da empresa; e diminui com o valor de liquidação dos ativos tangíveis. De acordo com o *“teste de melhores interesses”*, a coligação bancária não pode receber menos em reorganização do que em liquidação.⁶⁶

White (1984) argumenta ainda que os acionistas e os gestores têm um incentivo para evitar a liquidação a todo o custo, porque o capital próprio é inevitavelmente dissipado e os empregos dos administradores são perdidos em liquidação. O que corrobora a nossa intuição de que os acionistas e gestores optem por recorrer a PER, mesmo que a empresa já esteja numa situação de insolvência.

Em suma, podemos concluir que vários são os fatores que afetarão a decisão entre reestruturação e liquidação, sendo que geralmente os órgãos de gestão e acionistas sempre preferirão a reestruturação em detrimento da insolvência, para não perderem o capital investido, os seus empregos e não verem a sua reputação manchada. Já os credores vão sempre preferir a opção que lhes oferecerá maior reembolso de créditos e raramente terão em conta preocupações sociais ou macroeconómicas como a manutenção do tecido empresarial português ou preservação do emprego.

*Jéssica Rua Guedes nasceu em Genebra, em 1995, mudando-se para o Porto, em 1997. Completou a licenciatura em Economia, pela Universidade do Minho, em 2016. Após completar a licenciatura em Economia, ingressou no Mestrado em Finanças e Fiscalidade, na Faculdade de Economia do Porto. O presente artigo é uma versão da dissertação que marcou a conclusão da obtenção do grau de mestre.

1. Cujo termo utilizado na maior parte dos mesmos é falência – ver ponto 2.3.1 para mais detalhes.

2. Res. Do CM n.º 11/2012 de 3.2.2012. Esta iniciativa teve o propósito de otimizar o enquadramento legal, tributário e financeiro em que o tecido empresarial desenvolve a sua atividade, de modo a encorajar projetos empresariais operacionalmente viáveis, mas em que a componente financeira se encontra desajustada ao modelo de negócio e ao atual condicionalismo económico-financeiro geral.

3. Sistema de Recuperação de Empresas por via Extrajudicial, criado pelo Decreto-Lei n.º 178/2012, de 3 de Agosto, que revogou e substituiu o anterior Procedimento Extrajudicial de Conciliação (Instituído pelo Decreto-Lei n.º 316/98, de 20 de Outubro, e alterado pelo Decreto-Lei n.º 201/2004, de 18 de Agosto).

4. Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas, criado pela Lei n.º 8/2018, de 2 de Março, que revogou e substituiu o SIREVE, conforme art.º 36.º/1.

5. White (1989; 1994a, 1994b), Mooradian (1994), Fisher e Martel (2004; 1995).

6. Vasconcelos (2013, p. 438) e Martins (2012, p. 2) consideram que esta mudança de paradigma é apenas uma alteração de fundo, uma vez que não é acompanhada de outras modificações que a implementem. Partilha do mesmo entendimento o Parecer da ASJP ao estabelecer que “a alteração ao art.º 1.º não traz, na prática, qualquer mudança ao nível da filosofia do código”. (Asjp, 2011, p. 6).

7. No entanto, o facto de serem os credores a ter a última palavra, e de serem impostas restrições à administração por parte do devedor, conforme aludiremos mais adiante, impede-nos de concluir que o código português é totalmente orientado para o devedor.

8. Fonte: Infotrust – Informação para negócios, Lda.

9. No caso dos Estados Unidos, o credor e o devedor têm também a opção de entrar no *Chapter 7 (Liquidation)* ou no *Chapter 11 (Reorganization)*. O *Chapter 11* é então, nos EUA, o mecanismo equivalente ao PER, em Portugal.

10. Usando uma abordagem diferente, Fisher e Martel (1995), através do seu modelo *logit* sobre o voto dos credores (favorável ou não) na reorganização, também produzem dois resultados interessantes. Concluem que um plano que oferece uma elevada percentagem de pagamentos em dinheiro são muitos mais propensos de serem aceites pelos credores, o que é interpretado como uma evidência de que o dinheiro é um sinal de viabilidade. Novamente, este resultado é consistente com a visão de que as empresas viáveis podem usar a estrutura dos pagamentos previstos no plano para se separarem de empresas não viáveis, reduzindo assim a probabilidade de serem filtradas pela falência. O segundo resultado a que os autores chegaram foi que planos com elevados rácios de créditos garantidos são mais propensos de serem aceites, o que é interpretado como uma evidência de que os credores com garantias com conhecimento privilegiado (interno) transparam informações sobre a viabilidade financeira da empresa aos credores não garantidos.

11. Cujo termo anglo-saxónico é *financial distress*.

12. *“Financial distress occurs when promises to creditors are broken or honored with difficulty. Sometimes financial distress leads to bankruptcy. Sometimes it only means skating on thin ice.”*

13 Topaloglu (2010), Altman e Sabato (2007) e Altman et al. (2010) recorrem ao conceito de falência de acordo com o preceituado nos capítulos 7 e 11 do código de falência dos Estados Unidos.

14 Derivado da palavra inglesa *bankruptcy*.

15 De acordo com a autora, na transição da economia para o longo-prazo, as empresas ineficientes, empresas que utilizam tecnologias obsoletas e aquelas que produzem produtos para os quais existe demasiada oferta são eliminadas, através do mecanismo legal que é a falência.

16 N.º 50 do DL n.º 53/2004.

17 Portal de informação do Ministério da Justiça onde são publicados todos os atos relacionados com as insolvências decretadas, bem como com processos especiais de revitalização, entre outras informações. Disponível em: <http://www.citius.mj.pt/portal/>

18 Ver nota de rodapé n.º 4. De acordo com o texto da Proposta de Lei, o RERE é um “instrumento através do qual, um devedor que se encontre em situação económica difícil ou de insolvência iminente poderá encetar negociações com todos ou alguns dos seus credores com vista a alcançar um acordo – voluntário, de conteúdo livre e, por regra, confidencial – tendente à sua recuperação. Cumpridos que sejam determinados requisitos, o acordo que devedor e credores sujeitem ao RERE produzirá determinados efeitos que este teria caso fosse aprovado no contexto de um Processo Especial de Revitalização”.

19 Conforme previsto no artigo 18.º do CIRE, “O devedor deve requerer a declaração da sua insolvência dentro dos 30 dias seguintes à data do conhecimento da situação de insolvência, tal como descrita no n.º 1 do artigo 3.º, ou à data em que devesse conhecê-la”.

20 Conforme previsto no artigo 20.º do CIRE, “a declaração de insolvência de um devedor pode ser requerida por quem for legalmente responsável pelas suas dívidas, por qualquer credor, ainda que condicional e qualquer que seja a natureza do seu crédito, ou ainda pelo Ministério Público, em representação das entidades cujos interesses lhe estão legalmente confiados [...]”.

21 Como é o caso dos acordos de refinanciación (Espanha), do Vorbereitung einer Sanierung (Alemanha), schemes of arrangements (Grã-Bretanha), procédures de conciliation (França), accordi di ristrutturazione (Itália), entre outros.

22 Conforme Broadie et al. (2007).

23 Fonte: Infotrust – Informação para negócios, Lda.

24 A presença de informações assimétricas é, inclusive, um dos principais motivos para a necessidade de legislação em matéria de insolvências e recuperação de empresas. Especificamente, os gestores e administradores da empresa tem acesso a informação privilegiada que lhes permite aferir se a empresa é ou não viável economicamente, ao contrário dos credores.

25 O Chapter 11 oferece mecanismos que possibilitam a continuidade no mercado de uma empresa que se encontre com dificuldades financeiras. Neste processo é o devedor quem assume os principais direitos sobre a empresa, permanecendo no controlo da mesma, sendo esta situação apelidada pelos americanos de debtor-in-possession. Tal situação contrasta bastante com o vigente no ordenamento jurídico português, onde o devedor fica impossibilitado de praticar atos de especial relevo: ver ponto 2.4.3.2.

26 Ver nota de rodapé n.º 6.

27 Artigo 17.º-A do CIRE.

28 A resolução preferencial dos problemas pela via extrajudicial não tem que ver apenas com o estigma social associado aos processos de insolvência, mas também com aspetos relacionados com a ineficiência do código, nomeadamente no que respeita aos custos, burocracia e restrições impostas ao devedor associadas a todo o processo.

29 A generalidade dos planos de recuperação compreende um ou dois anos de período de carência, ou seja, apenas após este período é que a empresa começa a cumprir o plano de pagamentos aos credores, previsto no plano de recuperação.

30 (Serra, 2012b, p. 130).

31 (Epifânio, 2012, p. 262); (Serra, 2012d, pp. 736-737); (Serra, 2012c, p. 188).

32 Ou “ferida de morte”, expressão utilizada por Serra (2012b, p. 130), Serra (2012d, p. 737), Serra (2012c, p. 188).

33 A opção do legislador por este regime parece ter sido proposital, nomeadamente, se pensarmos que os sujeitos que constituem a maioria dos créditos da insolvência, subordinados e privilegiados, que serão graduados acima dos créditos constituídos no âmbito do PER são o Estado e as entidades públicas. Conforme Serra (2012d, p. 738), Serra (2012c, p. 189).

34 Estes credores poderiam, inclusive, ser considerados credores da massa insolvente, estando mais protegidos, tais como os abrangidos pelo art.º 17.º-E/9 do CIRE e pelo art.º 12.º/5 do RERE.

35 Ver Artigos 243.º a 245.º do CSC.

36 No mesmo sentido Epifânio (2012, pp. 263-264), Pereira (2013, p. 37).

37 Embora haja quem considere a flexibilização das condições de reestruturação das dívidas fiscais e de segurança social o quarto pilar da revitalização, e apesar da imposição, no aludido memorando de entendimento, de o Estado autorizar estas entidades a diversificarem os instrumentos de reestruturação de dívidas, não se pode esperar muito destas entidades públicas.

38 Artigo 17.º A. As pessoas singulares não sejam empresárias em nome individual (e as pessoas coletivas sem fins lucrativos, como por exemplo associações, fundações, misericórdias, etc.), podem recorrer ao processo especial para acordo de pagamento (PEAP): um processo destinado a permitir a sua recuperação e, assim, evitar a insolvência pessoal.

39 Artigo 17.º-A/1.

40 Artigo 17.º-B.

41 Conforme Silva (2012).

42 Tal como define Ferreira (1985, p. 232)

43 Para efeitos do dever de apresentação à insolvência, a lei presume, de forma inilidível, que o devedor tem conhecimento da sua situação de insolvência decorridos que sejam, pelo menos, três meses sobre o incumprimento generalizado de obrigações tributárias, contribuições para a segurança social, dívidas laborais ou rendas locativas [art.º 18.º, n.º 3, e 20.º, n.º 1, al. g)].

44 Apenas existe uma equiparação da situação de insolvência iminente à situação de insolvência atual nos casos de apresentação à insolvência (art.º 18.º). Note-se que, no

caso de a insolvência ser “meramente iminente”, não existe o dever de apresentação do devedor à insolvência. Para estes casos consagra-se a faculdade de o devedor se apresentar ou não, uma vez que ainda não se está perante uma situação consumada de insolvência e não será de excluir uma alteração da situação.

45 A lei considera em situação económica difícil o devedor que enfrentar dificuldade séria em cumprir pontualmente as suas obrigações (art.º 17.º-B)

46 Chega a ser um pouco disforme e de difícil compreensão se compararmos com o SIREVE, em que o IAPMEI dispõe de 15 dias para apreciar o requerimento inicial da empresa, nomeadamente se esta cumpre todos os requisitos exigidos devendo aquele, inclusivamente, recusar o requerimento do devedor no caso de este não estar em situação economicamente difícil ou de insolvência iminente ou atual, ou quando a empresa não seja economicamente viável (art.º 6.º DL 178/2012, de 3 de Ago.).

47 Pereira (2013) alerta para a incongruência da palavra utilizada, uma vez que a atestação se presume feita por alguém com “autoridade oficial, científica ou jurídica”, visto que o termo “atestar” significa certificar como correto, demonstrar, provar.

48 Fica nas mãos dos credores decidirem pela aprovação ou rejeição do plano, sendo neste caso o devedor declarado insolvente, o que acontecerá, certamente, quando o devedor não preenche os pressupostos objetivos exigidos. Conforme Serra (2012c, p. 177).

49 Podendo mesmo tratar-se de um credor ocasional que não tem nada a perder, de um crédito insignificante, conforme Pereira (2013).

50 Ver Art.º 48.º.

51 Tal solução, já havia sido acolhida na versão do Anteprojeto de alteração ao CIRE, de 24 de Novembro de 2011, em que o devedor deveria apresentar uma declaração certificada por TOC ou por ROC independente, que atestasse a reunião das condições necessárias à recuperabilidade do devedor. Solução esta que se aproxima à adotada no regime alemão (§270b InsO-E), onde uma entidade diferente do devedor atesta também a capacidade de recuperação do devedor.

52 Segundo Leitão (2018), não há nenhum devedor que seja insuscetível de recuperação se lhe derem liquidez ou crédito suficiente para satisfazer as suas obrigações.

53 Tal proposta pode ainda partir da iniciativa do devedor, do administrador da insolvência ou de qualquer pessoa que responda legalmente pelas dívidas da insolvência (art.º 6.º e 193.º). Na primeira assembleia de credores, realizada nos termos do art.º 156.º para apreciar o relatório do administrador de insolvência (art.º 155.º), os credores podem deliberar atribuir ao administrador da insolvência o encargo de elaborar um plano de insolvência (n.º 3 do art.º 156.º) e, se assim o entenderem, deliberar pela suspensão da liquidação.

54 A suspensão da liquidação vai obstar à venda dos ativos da insolvente, exceto daqueles que estejam sujeitos a deterioração ou depreciação nos termos do n.º 2 do art.º 158.º.

55 No mesmo sentido Leitão (2018) e Pereira (2013).

56 Tendo em conta a situação económica do devedor e, consequentemente, a dificuldade de ser tal responsabilidade ressarcida pela via indemnizatória, Gonçalves (2014, p. 16) sugere que a melhor solução para a resolução deste problema fosse a possibilidade de a conduta do devedor ter consequências na qualificação da insolvência, caso esta venha a ser posteriormente declarada.

Solução idêntica aponta a APAJ para os casos em o devedor não recorre ao PER apesar de ter as condições económicas para o fazer. (Apaj, 2011, p. 7) Tal entendimento, como podemos ver da leitura do CIRE, não foi acatado.

57 Expressão utilizada por Armour e Deakin (2000, p. 22). Corresponde ao mecanismo de automatic stay previsto no § 362 BC (Oliveira, 2012, p. 718).

58 Embora não exista na lei adjetiva nenhuma espécie de ações de cobrança de dívidas, entende-se que esta expressão se reporta a ações executivas para pagamento de quantia certa, havendo ainda quem defenda que também se deverá reportar a ações declarativas para cumprimento de obrigações pecuniárias, mas não é pacífico. A suspensão destas ações parece valer apenas para as que foram propostas apenas contra o devedor, uma vez que as ações contra vários réus em que o devedor é um deles prosseguem. No entanto, se o devedor for condenado, enquanto o PER se encontra pendente, nenhuma execução pode avançar contra o seu património (Pereira, 2013, pp. 34-35).

59 A empresa poderá solicitar por escrito a prévia autorização do AJP para praticar qualquer destes atos, e este deverá concedê-la também por escrito (art.º 17.º-E/3). Se o administrador não responder ao pedido de autorização formulado pela empresa, durante mais de cinco dias, o seu silêncio vale como declaração de recusa da autorização (art.º 17.º-E/4-5).

60 No entanto, a título exemplificativo, a lei considera atos de especial relevo: a venda da empresa, do estabelecimento ou da totalidade das existências; a alienação de bens necessários à continuação da exploração da empresa, antes do respetivo encerramento; alienação de participações noutras sociedades destinadas a garantir o estabelecimento com esta de uma relação duradoura; aquisição de imóveis; celebração de novos contratos de execução duradoura; assunção de obrigações de terceiros e a constituição de garantias (art.º 161.º/3).

61 Teve sim, em tempos, no domínio do antigo processo especial de recuperação da empresa e da proteção dos credores (Art.º 8.º-A), do Decreto-Lei n.º 177/86, de 2 de Julho), onde era atribuído ao administrador a direção e orientação temporária da gestão dos negócios da empresa, onde um desconhecimento da realidade desta e pouca vocação para a gestão contribuiria para o fraco sucesso da recuperação, em termos estatísticos.

62 Segundo Cabral (2003, p. 8), “cerca de 90% das empresas que vão à falência encerram por erros de gestão”.

63 Conforme Pereira (2002/2003, pp. 105-107).

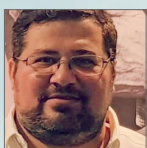
64 Conforme Pereira (2014, p. 22).

65 Conforme Silva (2012).

66 White (1981) faz várias previsões sobre a probabilidade de reorganização, que dependem de uma comparação da recuperação de crédito entre liquidação e reorganização. Especificamente, a probabilidade de reorganização: (1) diminui com o valor da dívida garantida (especialmente dívidas fiscais) e aumenta com a redução percentual de dívidas não garantidas; (2) aumenta com o valor de free assets da empresa; (3) diminui com a diferença entre os custos de transação de reorganização e custos de transação de liquidação; (4) aumenta com a incerteza nos lucros futuros; e (5) aumenta com o tamanho da empresa.

A Bibliografia estará disponível na edição seguinte e fica desde já disponível no site.

Não há necessidade que não impulsione uma solução. O desafio.



Filipe Cruz
CEO DA PEPDATA

(contém mensagem publicitária)

Os Estados, os media e a opinião pública têm gerado uma crescente atenção, pressão e ação para o combate ao branqueamento de capitais e ao financiamento do terrorismo. Mobilizados pela realidade e pela perceção de que existiam fluxos financeiros que escapavam às malhas do controle e da monitorização, os decisores políticos e financeiros convergiram na necessidade de impor regras mais apertadas que contribuíssem para reduzir as margens da economia paralela, as dinâmicas associadas à criminalidade financeira e os mecanismos de financiamento das atividades terroristas.

O ambiente social gerado pelas dificuldades do sistema bancário e pela emergência de diversos escândalos financeiros e político, geraram um considerável alarme social e consciência generalizada da existência de um problema a exigir ação preventiva e repressiva.

A emergência de diversas expressões de fundamentalismo e de terrorismo com impactos negativos nas comunidades, com perda de vidas humanas e destruição de bens patrimoniais, sublinhou a relevância da realidade e a urgência de uma ação tão integrada quanto possível.

A globalização, que amplificou as oportunidades, também gerou um conjunto de novos riscos relacionados com as dinâmicas negativas que afetam as comunidades, os estados e as instituições internacionais. A especificidade dos problemas de branqueamento de capitais e de financiamento do terrorismo aconselham a existência de uma estratégia integrada, sustentada e internacional, em que cada Estado possa ser um pilar da intervenção global perante uma realidade que, em muitas situações, é supranacional.

O instrumento de combate ao branqueamento de capitais e ao financiamento do terrorismo

Neste quadro, consciente de que os fluxos de dinheiro ilícito podem prejudicar a integridade, a estabilidade e a reputação do setor financeiro e ameaçar o mercado interno da União e o desenvolvimento internacional, a União Europeia estabeleceu medidas de combate ao branqueamento de capitais e ao financiamento do terrorismo, plasmadas nas Diretivas 2015/849/EU, do Parlamento europeu e do Conselho, datadas de 20 de maio de 2015, e 2016/2258/EU, do Conselho, de 6 de dezembro de 2016.

Sintonizado com estas preocupações, Portugal transpôs parcialmente estas Diretivas, através da Lei 83/2017, de 18 de agosto, em que estabelece as medidas de natureza preventiva e repressiva de combate ao branqueamento de capitais e ao financiamento do terrorismo, aplicáveis em território nacional, por um amplo conjunto de intervenientes sociais, entre os quais estão os Revisores Oficiais de Contas.

A lei consagrou o conceito de "Pessoas Politicamente Expostas" (PEP), reportando-se às pessoas singulares que desempenham, ou desempenharam nos últimos 12 meses, em qualquer país ou jurisdição, funções públicas proeminentes de nível superior, num quadro de aplicação que vai do diretor do agrupamento de escolas no plano local aos chefes de Estado, chefes de Governo e membros do Governo.

Nos termos do artigo 23.º da Lei de combate ao branqueamento de capitais e ao financiamento do terrorismo, estão sujeitas ao dever de identificação e diligência:

1. As relações de negócios que os auditores, contabilistas certificados e consultores fiscais, constituídos em sociedade ou em prática individual, estabelecem com os seus clientes;
2. As transações ocasionais iguais ou superiores a 15.000 euros ou que constituam uma transferência de fundos de montante superior a 1.000 euros;
3. As operações suspeitas de estarem relacionadas com o branqueamento de capitais;
4. A emergência de dúvidas sobre a veracidade ou a adequação dos dados de identificação dos clientes.

A lei estabeleceu o conceito de PEP, identificou as operações em causa, mencionou os aplicadores dos deveres de identificação e diligência e impôs pesadas coimas e sanções acessórias pelos incumprimentos.

A solução para cumprir a lei

Este é o quadro genérico de referência da Lei de combate ao branqueamento de capitais e ao financiamento do terrorismo que coloca um desafio concreto aos agentes obrigados aos deveres de identificação e diligência: nos casos das relações de negócio de valores acima dos limites de prevenção estabelecidos na lei, como concretizar o escrutínio exigido e cuja inexistência é fortemente penalizado?

Como assegurar o acesso à informação adequada, atualizada e consistente, em Portugal, na Europa e no quadro de outras organizações internacionais envolvidas no combate ao branqueamento de capitais e ao financiamento do terrorismo?

A resposta surgiu através de uma Startup portuguesa que mobilizou as competências necessárias à conceção de um programa gestor de listas de Pessoas Politicamente Expostas que, em permanente atualização e rigorosa observância das normas do regulamento Geral da Proteção de Dados permite o cumprimento integral dos deveres de identificação e diligência.

Este serviço de acesso à mais completa e atualizada lista de PEP a nível nacional e com crescentes alargamentos a outras nações, instituições internacionais e continentes, permite uma gestão integrada e rastreada dos registos, resultados e classificações, como salvaguarda do cumprimento da legislação para o agente em causa.

Quando a infração for praticada no âmbito da atividade de uma das entidades não financeiras referidas nas alíneas a) a b) do n.º 1 do artigo 4.º é punível com coima de 50.000 a 1.000.000 de euros, se o agente for uma pessoa coletiva ou entidade equiparada a pessoa coletiva e com coima de 25.000 a 1.000.000 de euros, se o agente for uma pessoa singular.

A lei prevê ainda que para além das coimas previstas no artigo 170.º, as mencionadas anteriormente, possam ser aplicadas sanções acessórias de perda, a favor do Estado, do objeto da infração e do benefício económico obtido pelo agente através da sua prática; encerramento, por um período até dois anos, de estabelecimento onde o agente exerça a profissão ou a atividade a que a contraordenação respeita; interdição, por um período até três anos, do exercício da profissão ou da atividade a que a contraordenação respeita; e publicação da decisão definitiva ou transitada em julgado, a expensas do infrator, em jornal nacional, regional ou local.

Sendo uma área em constante mudança, pelas alterações da legislação e pela pressão pública para que seja feito mais e melhor pelos Estados, o serviço assegura uma constante atualização e o acompanhamento dedicado na construção de soluções à medida das necessidades e das dinâmicas.

A Lei de combate ao branqueamento de capitais e ao financiamento do terrorismo gerou um desafio aos auditores, aos contabilistas certificados e aos consultores fiscais, constituídos em sociedade ou em prática individual.

Um desafio complexo, pela ausência, de listas de Pessoas Politicamente Expostas fiáveis, até à criação da solução da PEPData, uma resposta integrada, atualizada e sustentada para cumprir uma lei importante para as comunidades no esforço de combate ao branqueamento de capitais e ao financiamento do terrorismo.

Num país que rasgou os horizontes dos europeus com os Descobrimientos, onde houver um desafio, uma necessidade ou uma oportunidade, a nossa capacidade empreendedora será mobilizada para concretizar soluções. Foi o que fizemos para proporcionar uma lista de PEPs o mais completa e atualizada possível, com base em dados oficiais, para que todos possam cumprir a lei, sem os riscos das coimas e das sanções acessórias. Em conjunto, cumprimos.

IESBA propõe revisões significativas às normas de independência

O *International Ethics Standards Board for Accountants* (IESBA) divulgou dois novos projetos de alteração ao Código de Ética na parte da independência.

- Revisões propostas para as prestações de serviços que não são de garantia de fiabilidade; e
- Revisões propostas para as disposições relacionadas com honorários.

Os projetos têm como objetivo fortalecer os serviços que não sejam de garantia de fiabilidade e as disposições de independência relacionadas com honorários do Código de Ética do IESBA (incluindo as normas de Independência).

Entre as principais alterações propostas estão:

- Proibição de fornecer serviços que não sejam de auditoria a um cliente de auditoria que seja uma entidade de interesse público (EIP) se uma ameaça de auto-revisão à independência for criada;
- Maior rigor nas circunstâncias em que a materialidade pode ser considerada na determinação da permissibilidade de executar um serviço que não seja de auditoria;
- Disposições reforçadas em relação à comunicação do auditor com os encarregados da governação, incluindo, para as EIP, um requisito de pré-aprovação do serviço pelos encarregados da governação; e
- Requisitos mais rigorosos em relação à prestação de alguns serviços, incluindo certos consultoria fiscal e financeira.

O projeto também inclui orientação melhorada para ajudar as empresas a avaliar o nível de ameaças à independência ao fornecer este tipo de serviços.

Entre as principais alterações propostas às disposições relacionadas com honorários estão:

- Proibição às empresas de permitir que os honorários de auditoria sejam influenciados pela prestação de serviços que não sejam de auditoria ao cliente de auditoria;
- No caso de EIP, um requisito para deixar de atuar como auditor se a dependência de honorários do cliente de auditoria continuar para além de um período especificado; e
- Comunicação de informações relacionadas com honorários aos encarregados da governação e ao público em geral para auxiliar os seus julgamentos sobre a independência do auditor.

O projeto sobre os honorários também inclui orientações sobre a identificação, avaliação e abordagem das ameaças à independência em relação a outros assuntos relacionados com honorários, incluindo a percentagem dos honorários por serviços que não sejam de auditoria face aos honorários de auditoria.

Poderá consultar as referidas propostas em www.ethicsboard.org/

Emitida consulta sobre acordos de governação da IPSASB

O *Public Interest Committee*, órgão que supervisiona as atividades de normalização do *International Public Sector Accounting Standards Board* (IPSASB), emitiu no passado dia 17 de dezembro uma consulta pública sobre os acordos de governação do IPSASB que foram implementados de acordo com as Recomendações de 2015 do Grupo de Revisão de Governação do IPSASB.

Estabelecido em 2015, o *Public Interest Committee* analisa as atividades de definição de normas do IPSASB para garantir o devido processo adequado e que as atividades refletem o interesse público. Desde a sua formação, o Comité forneceu ativamente conselhos e recomendações sobre o desenvolvimento da estratégia e do programa de trabalho da IPSASB, do processo de nomeação de membros do IPSASB e do processo de definição de normas do IPSASB.

Poderá visualizar a consulta pública em www.ipsasb.org/

OCAM - Ordem dos Contabilistas e Auditores de Moçambique

A Ordem dos Revisores Oficiais de Contas congratula-se com a admissão da Ordem dos Contabilistas e Auditores de Moçambique (OCAM) como membro associado da International Federation of Accountants, na Assembleia Geral realizada de 12 a 15 de novembro.

UCALP - União dos Contabilistas e Auditores de Língua Portuguesa

A Ordem dos Revisores Oficiais de Contas participou na fundação da União dos Contabilistas e Auditores de Língua Portuguesa (UCALP), concretizada formalmente em 21 de setembro de 2019, no decurso do Congresso da OCC. Da UCALP fazem parte as organizações profissionais de contabilidade ou auditoria de Angola, Brasil, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Macau, Moçambique, Portugal e São Tomé e Príncipe.

Extrato de “*Uma vida inteira*”
Robert Seethaler

Momento de leitura

“No reflexo dos primeiros raios de luz, os rostos dos turistas pareciam reluzir por dentro e Egger percebia que estavam felizes.

(...)

Gostava daquelas pessoas, mesmo se algumas tentavam explicar-lhe o mundo ou se comportavam como idiotas noutro sentido qualquer.

(...)

Geralmente, Egger não falava durante as caminhadas. (...) em vez de falar, preferia ouvir as pessoas, cujas conversas ofegantes lhe revelavam os segredos de outros destinos e opiniões. As pessoas iam às montanhas claramente em busca de algo que acreditavam ter perdido havia muito tempo. Ele nunca conseguiu perceber ao certo o que era, mas, ao longo dos anos, foi-se convencendo de que os turistas avançavam pela montanha fora, não tanto atrás dele, mas atrás de um qualquer anseio obscuro e insaciável.”

Extrato de “*Uma vida inteira*”
de Robert Seethaler, tradução de Tânia Ganho, edição Porto Editora, outubro de 2019

Formação contínua

A formação contínua oferecida pela Ordem durante 2019 caracterizou-se por um reforço importante das ações de formação nucleares da profissão, a auditoria e o controlo de qualidade. Dada a importância das ações, foram oferecidas sessões de formação em locais para além de Lisboa e Porto. Em concreto interessa destacar o conjunto de 10 diferentes ações de formação de meio dia especialmente denominado “Aplicação das ISAs – Fundamentos e Orientação Prática”, o qual foi desenhado em complemento à oferta aos revisores da publicação “Guia de Aplicação das ISAs”.

No final de 2019 foi ainda oferecida uma ação de formação destinada em especial à discussão de aspetos relacionados com Controlo de Qualidade, denominada “Reflexão sobre as deficiências notadas no controlo de qualidade”, a qual foi, igualmente muito assistida pelos revisores. A receptividade dos revisores a esta formação justifica um reforço da oferta prevista para o ano de 2020.

Assim, para 2020 desenhou-se um plano de formação fortemente marcado por novas ações de formação, sem descuidar a oferta de cursos que demonstraram anteriormente ser de elevado interesse dos revisores.

O ano de 2020 será, então, marcado por um reforço da oferta de ações de formação nas áreas de atuação direta dos ROC, em concreto da aplicação prática das normas de auditoria, incluindo as normas concretas de controlo de qualidade e de organização do exercício da profissão. A oferta nas áreas da contabilidade, da fiscalidade, do direito, do governo das sociedades e de matérias afins manterá, igualmente, um peso relevante. A aposta na oferta de ações de elevada componente tecnológica, incluindo ações de soluções informáticas abrangentes, bem como de soluções que visam a digitalização do trabalho de auditoria, marcará, ainda, o conjunto de cursos previstos para 2020.

Divulga-se nesta edição da nossa Revista o Plano de Formação para os sete primeiros meses de 2020. Aproveita-se, ainda, espaço para reiterar o desafio que tem vindo a ser efetuado para que os colegas enviem para o e-mail dformacao@oroc.pt ou lanacoreta@oroc.pt os contributos que considerem úteis para a área de formação da Ordem. Informa-se que várias das sugestões recolhidas foram concretizadas, dada a potencial de melhoria que as mesmas permitiram.

Curso de Preparação para Candidatos a ROC

À semelhança de anos anteriores, iniciaram em outubro de 2019 duas novas turmas do Curso de Preparação para ROC. Como habitualmente, o curso atrai licenciados essencialmente, mas não exclusivamente, na área da gestão e da economia. O curso decorre em formato presencial, na sede, em Lisboa, e nas instalações dos Serviços Regionais do Norte, no Porto, às sextas-feiras entre as 18h e as 22h e aos sábados entre as 9h e as 13h. Em janeiro de 2020 decorre o exame correspondente às matérias lecionadas no primeiro grupo de matérias, ligadas à Matemática, ao Direito e à Contabilidade Financeira, e em abril o exame correspondente ao segundo grupo de matérias, que engloba conteúdos novamente de Contabilidade Financeira, mas também de Fiscalidade e de Economia e Finanças.

Plano Atualizado de Formação Contínua 2020

	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul
Auditoria							
Planeamento de auditoria, avaliação do risco e materialidade 2.ª ed							
Procedimentos de conclusão de auditoria, de finalização do trabalho e preparação da CLC ou relatório de auditoria							
Procedimentos analíticos em auditoria							
Auditoria a controlos aplicacionais							
Conclusão e Relatórios de auditoria							
Guia de Aplicação das ISA 2.ª ed							
Matérias Relevantes de Auditoria a incluir na CLC							
Fraude e branqueamento de capitais - impacto na função de ROC							
ISA 230 - Documentação de auditoria utilizando o SIPTA							
ACD - Auditing software							
Papeis de trabalho - Formação casework							
Papeis de trabalho - Formação Idea							
Leitura crítica das DF e ceticismo profissional Novo							
Responsabilidade do ROC nas Entidades de Interesse Público Novo							
Data Science e Audit Analytics							
Auditoria aos sistemas informáticos 2.ª ed							
Confirmações externas Novo							
Auditoria ao Rêdito Novo							
Auditoria a estimativas contabilísticas Novo							
Qualidade e Organização							
O Novo Código de Ética do IFAC Novo							
Impactos dos resultados do controlo de qualidade na documentação de auditoria Novo							
Revisão do controlo de qualidade do trabalho Novo							
Inspeção de dossiers de auditoria após emissão da CLC Novo							
Responsabilidade pela monitorização do SICQ Novo							
Contabilidade e Relato Financeiro							
Impostos diferidos							
Sistema de Normalização Contabilística - Administrações Públicas							
Sistema de Normalização Contabilística							
Consolidação de contas - introdução							
Consolidação de contas avançada							
Rêdito de contratos com clientes (IFRS 15)							
IFRS 16 - Locações							
SNC vs SNC AP 2.ª ed							
IFRIC 12 - Concessões 2.ª ed							
SIC / IFRIC emitidas pelo IASB 2.ª ed							
Transição para o SNC AP Novo							
Contabilização de operações de cobertura de risco Novo							
IRC – Assimetrias híbridas: Transposição das Diretivas Anti Evasão Fiscal Novo							

Plano Atualizado de Formação Contínua 2020

	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul
Fiscalidade							
Orçamento do Estado							
Encerramento de Contas na Perspetiva Fiscal e preenchimento mod. 22							
Contencioso tributário							
Preços de transferência							
Benefícios fiscais							
Enquadramento Fiscal dos Gastos com o Pessoal							
Código dos regimes contributivos do sistema Previdencial da Segurança Social							
Código fiscal do investimento - regulamentação do RFAI e DLRR							
IMT							
Jurisprudência arbitral em IRC 2.ª ed							
Jurisprudência arbitral em IVA Novo							
Regime fiscal dos trabalhadores independentes							
Serviços intragrupo e preços de transferência 2.ª ed							
Operações Financeiras e preços de transferência 2.ª ed							
Direitos de propriedade intelectual e preços de transferência 2.ª ed							
Comunicação dos Inventários à AT Novo							
Subsídios - Enquadramento contabilístico e fiscal e procedimentos de auditoria Novo							
Imposto sobre o valor acrescentado - aspetos práticos Novo							
IVA quick fixes – simplificação da tributação das transações entre Estados-Membros Novo							
IRS Novo							
Agências de Viagens - enquadramento em sede de IVA Novo							
Direito							
Pode um sócio de uma sociedade responder pelas suas dívidas? 2.ª ed							
O novo regime de conversão de suprimentos em capital social 2.ª ed							
A (in)segurança dos negócios jurídicos 2.ª ed							
Lei dos compromissos e pagamentos em atraso							
Processos de Due Dilligence 2.ª ed							
Reestruturações e reorganizações societárias							
Dissolução, liquidação e insolvência de sociedades							
Direito do trabalho Novo							
Governance							
Prevenção e branqueamento de Capitais na Banca Novo							
Qualidade da informação financeira 2.ª ed							
Atuação do ROC enquanto auditor e enquanto membro do órgão de fiscalização Novo							
Auditoria interna baseada no risco Novo							
Tecnologia							
Excel - PowerQuery 2.ª ed							
Excel - Análise de dados e construção de tabelas dinâmicas 2.ª ed							
PowerBI e construção de dashboards 2.ª ed							
Office 365							
Fundamentos de marketing digital							
Data analytics e deteção de anomalias 2.ª ed							
Análise de deficiência de CI no âmbito dos SI Novo							
Outros							
Avaliação de projetos de investimento Novo							
Controlo de Gestão e criação de valor 2.ª ed							
Insolvência, PER, PEAP e RERE							
Futuros e opções 2.ª ed							
Mindfulness: treinar a atenção para otimizar bem estar e produtividade Novo							
Sociedades desportivas 2.ª ed							
Gestão de RH e captação de talento Novo							
Avaliação de bens imobiliários Novo							
Regime legal e fiscal de fundos de investimento Novo							



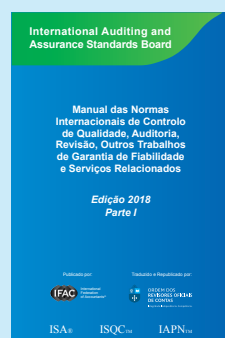
ORDEM DOS
REVISORES OFICIAIS
DE CONTAS

Integridade. Independência. Competência.

Publicações da OROC

Manual das Normas Internacionais de Controlo de Qualidade, Auditoria, Revisão, Outros Trabalhos de Garantia de Fiabilidade e Serviços Relacionados

Edição 2018 Parte I



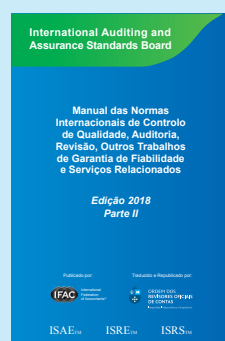
Compreende:

Textos Introdutórios. Glossário de Termos, Norma Internacional de Controlo de Qualidade 1 (ISQC 1), todas as Normas Internacionais de Auditoria (ISA) e a Recomendação de Práticas Internacionais de Auditoria IAPN 1000 – Considerações Especiais na Auditoria de Instrumentos Financeiros.

€ 35,00 P.V.P.
(IVA incluído)

Manual das Normas Internacionais de Controlo de Qualidade, Auditoria, Revisão, Outros Trabalhos de Garantia de Fiabilidade e Serviços Relacionados

Edição 2018 Parte II



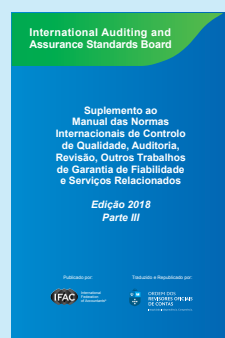
Compreende:

As Normas Internacionais de Trabalhos de Revisão, as Normas Internacionais de Trabalhos de Garantia de Fiabilidade e as Normas Internacionais de Serviços Relacionados.

€ 25,00 P.V.P.
(IVA incluído)

Suplemento ao Manual das Normas Internacionais de Controlo de Qualidade, Auditoria, Revisão, Outros Trabalhos de Garantia de Fiabilidade e Serviços Relacionados

Edição 2018 Parte III



Compreende:

O Referencial para a Qualidade da Auditoria: Elementos Chave que Criam um Ambiente para a Qualidade da Auditoria e o Referencial Internacional para Trabalhos de garantia de Fiabilidade.

€ 15,00 P.V.P.
(IVA incluído)

O preço de aquisição dos 3 volumes conjuntamente é de € 65,00 (IVA incluído)

SEDE:
Rua do Salitre n.º 51
1250-198 Lisboa
T 21 353 61 58 | F 21 353 61 49

SERVIÇOS REGIONAIS DO NORTE:
Av. da Boavista, n.º 3477/3521, 2.º
4100-139 Porto
T 22 616 81 17 | F 22 610 21 58

www.oroc.pt