

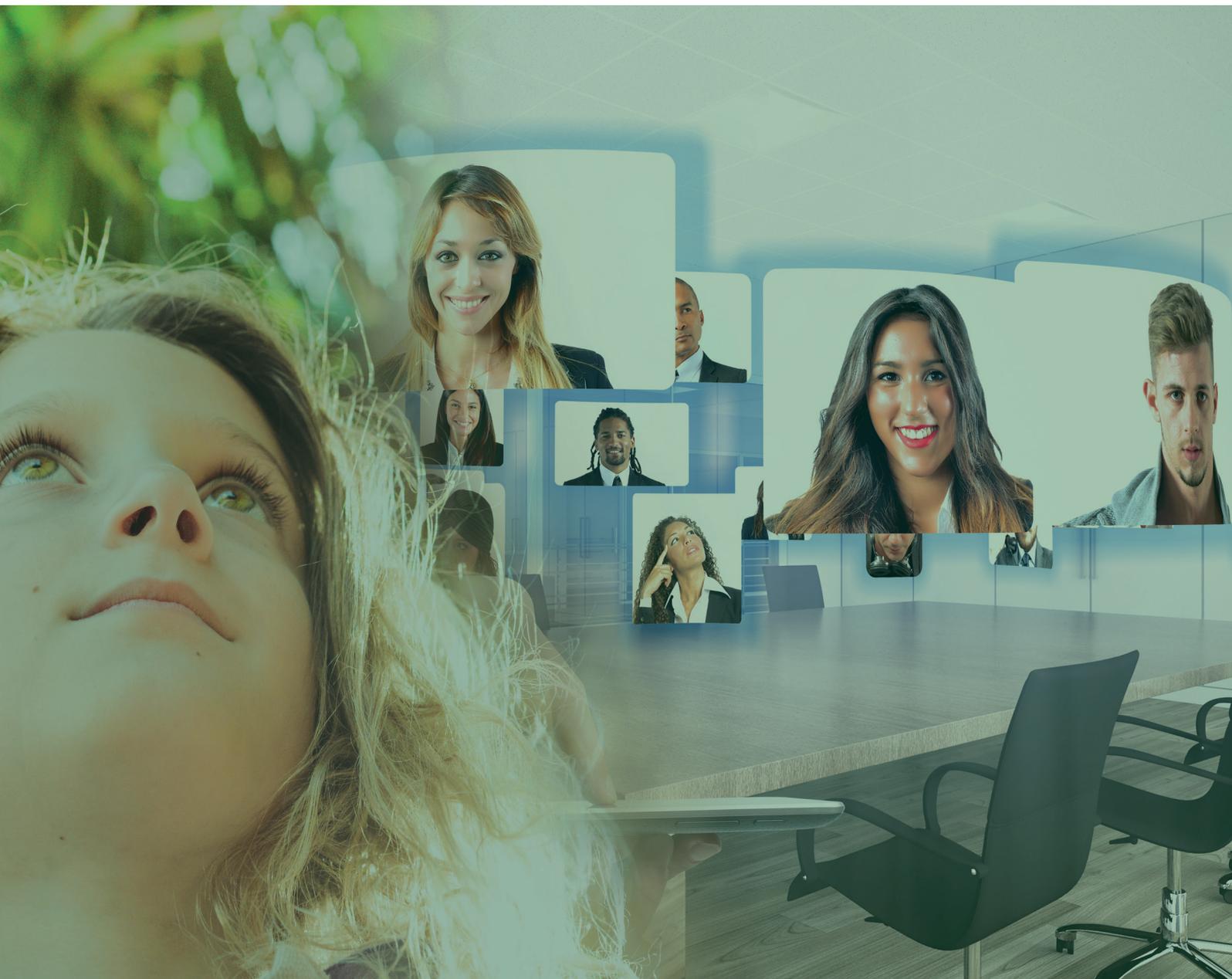
3 REVISORES AUDITORES



ORDEM DOS
REVISORES OFICIAIS
DE CONTAS

Integridade. Independência. Competência.

Revista da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas



Nº 88 | JANEIRO_MARÇO 2020 | Edição Trimestral | Distribuição Gratuita

***Efeitos da
Pandemia
na Profissão
e na OROC***

***Rédito numa
Unidade Hoteleira
– Aspetos
Contabilísticos
e de Auditoria***

Ricardo Filipe Vieira de Pinho

***IFRS 16
- Locações***

Alexandra Isabel Póvoa Costa

***A Transmissão Onerosa
de Estabelecimento
no Âmbito da
Operação de Fusão:
Análise Crítica***

*Rodrigo Rabeca Domingues e
Sónia Fernandes Martins*



UM ESPAÇO PARA CRESCER

EXECUTIVE MASTERS | SET. 2020

- CONTROLO DE GESTÃO E PERFORMANCE
- CORPORATE REPORTING*

-12,5% até 31.05

ADVANCED PROGRAMS | OUT. 2020

- FINANÇAS E CONTROLO EMPRESARIAIS*
- AUDITORIA E FISCALIZAÇÃO DAS SOCIEDADES*

-15% até 30.06

POST-GRADUATE | JAN. 2021

- GESTÃO FISCAL
- CONTABILIDADE FINANCEIRA AVANÇADA

-15% até 31.07



**ORDEM DOS
REVISORES OFICIAIS
DE CONTAS**

Integridade. Independência. Competência.

* OS PROGRAMAS EM PARCERIA CONTÊM 15% DE DESCONTO DIRETO

ACREDITAÇÕES, AFILIAÇÕES E RANKINGS



Editorial

José Rodrigues de Jesus
Bastonário

Perscrutar

Sendo, embora, ainda, também, o momento de escutar, conhecer o que passa agora, é também o tempo de sentir o que vem depois e depois.

Antes de mais, necessitamos de estar serenos, confiantes, temos de ser nós próprios portadores da capacidade de suportar, dia após dia, o encargo social

que nos é cometido e a que aderimos sem restrições.

Temos, igualmente, de perceber o que vem a seguir, sempre a seguir – a realidade é mutável, carecemos de acompanhar diretamente as entidades a quem prestamos serviços, esperando a sua persistência, estudando as condições

de vivência, ajudando, sem perda de independência, no estabelecimento das condições que hão de estabelecer o futuro.

Os revisores oficiais de contas, cada uma e cada um, são a isto devotados. A Ordem que integram acompanha-os em todas as tarefas.

Sumário



01 Editorial

03 Em Foco

EFEITOS DA PANDEMIA NA PROFISSÃO E NA OROC

06 Notícias

CONSELHO NACIONAL DAS ORDENS PROFISSIONAIS RECEBIDO NA ASSEMBLEIA DA REPÚBLICA
DIRETOR DO DEPARTAMENTO DE SUPERVISÃO DE AUDITORIA DA CMVM
TRANSIÇÃO DIGITAL
60 ANOS DA ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE IMPRENSA

07 Atividade Interna da Ordem

CONTROLO DE QUALIDADE INTERNO DAS SROC E DOS ROC
PAGAMENTO PONTUAL
ENCONTROS NA ORDEM

08 Auditoria

RÉDITO NUMA UNIDADE HOTELEIRA – ASPETOS CONTABILÍSTICOS E DE AUDITORIA

Ricardo Filipe Vieira de Pinho

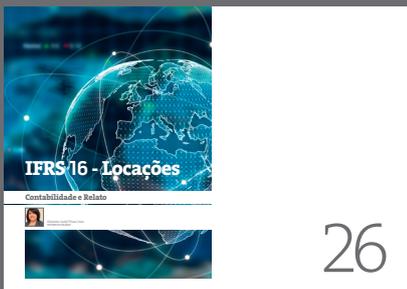
22 Contabilidade e Relato

MANUEL DUARTE PEREIRA

Hernâni O. Carqueja

IFRS 16 - LOCAÇÕES

Alexandra Isabel Póvoa Costa



56 Fiscalidade

COVID-19 | A SUSPENSÃO DOS PRAZOS TRIBUTÁRIOS

Rogério M. Fernandes Ferreira

A TRANSMISSÃO ONEROSA DE ESTABELECIMENTO NO ÂMBITO DE OPERAÇÃO DE FUSÃO: ANÁLISE CRÍTICA

Rodrigo Rabeca Domingues | Sónia Fernandes Martins

66 Direito

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

Jéssica Rua Guedes

92 Mundo

IESBA EMITE RELATÓRIO QUE EXPLORA AS IMPLICAÇÕES ÉTICAS DA TECNOLOGIA PARA OS AUDITORES

ACCOUNTANCY EUROPE PUBLICA DOCUMENTO "RUMO A INFORMAÇÕES NÃO FINANCEIRAS COM CREDIBILIDADE EM TODA A EUROPA"

IAASB OFERECE ORIENTAÇÃO PARA AUDITORES DURANTE A PANDEMIA DE CORONAVÍRUS

94 Lazer

MOMENTO DE LEITURA

95 Formação

O ARRANQUE DA FORMAÇÃO **ON-LINE** NA ORDEM

A SOLUÇÃO INFORMÁTICA ADOTADA – RISCOS E BOAS PRÁTICAS

O CURSO DE PREPARAÇÃO PARA REVISORES OFICIAIS DE CONTAS (CPROC)

AS AÇÕES DE FORMAÇÃO CONTÍNUA



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: https://www.oroc.pt/uploads/publicacoes/estatuto_editorial/EstatutoEditorial.pdf

Distribuição Gratuita

Tiragem 2250 Exemplares

Os artigos são da responsabilidade dos seus autores, incluindo a opção ou não pelo novo acordo ortográfico, e não vinculam a OROC

Membro
Fundador
da:



Membro
da:





EM FOCO



Efeitos da Pandemia na Profissão e na OROC

O que afeta as entidades sujeitas a revisão afeta a revisão legal de contas ou auditoria. A crise que se iniciou tem efeitos ainda desconhecidos e exige desde já uma resposta da parte dos revisores oficiais de contas. Os efeitos podem sentir-se nas dificuldades por que passam as entidades, em alterações na sua organização e forma de funcionar, serviços à distância, na prestação de contas ou em outros aspetos.

Muitos prazos foram adiados como forma de auxiliar as entidades a atravessar este período. Foram adiados prazos de prestação de contas, foram interrompidas contagens de prazos processuais, foram suspensos prazos tributários. A propósito da suspensão de prazos tributários é publicado nesta edição um artigo amavelmente cedido pelo Senhor Doutor Rogério Fernandes Ferreira.



Quanto às Contas, muitas entidades, conscientes da sua importância, mantiveram os calendários para a sua apresentação. Outras tiveram necessidade de recorrer ao tempo adicional que lhes é permitido para a sua conclusão. Os trabalhos foram adaptados ao novo contexto, cabendo a quem procede aos exames respetivos manter a verificação de que é aplicado o rigor devido.

Os revisores oficiais de contas tiveram de rapidamente encontrar formas de trabalhar compatíveis com o novo contexto. Tal será mais acentuado nas auditorias sobre o ano de 2020. É um esforço que terá de ser continuado. A Ordem procurará manter a disponibilização de ações de formação na área das tecnologias de informação.

Na área técnica foi de imediato dado auxílio para finalização do relatório de auditoria sobre as contas de 2019. Foi emitida uma orientação técnica e organizado um encontro *on-line* (cuja gravação foi, entretanto, disponibilizada na área reservada do *site*). Continuarão os trabalhos do Departamento Técnico para apoio às auditorias de 2020.

O sítio da Ordem na *internet* mantém atualizada informação relevante para a profissão sob a designação Covid-19, onde se encontra a informação própria da Ordem e ligações para *sites* que mantêm informação pertinente da sua competência, p.e., legislação publicada.

Em outros aspetos da vida da Ordem, os serviços entraram em teletrabalho na sua quase totalidade, tendo havido necessidade de rapidamente proceder a um conjunto significativo de alterações. A formação foi radicalmente alterada, do que é dada notícia nas últimas páginas desta edição. As reuniões passaram a ser realizadas à distância, tendo sido mantida com regularidade a atividade do Conselho Diretivo, da Comissão de Inscrição e da Comissão do Controlo de Qualidade. Outros órgãos retomaram, entretanto, os seus trabalhos e procurou dar-se as respostas devidas a todos os Colegas ou outras pessoas que se dirigiram à Ordem por qualquer meio. Fisicamente, a Sede manteve-se sempre aberta, tendo sido encerradas as instalações dos Serviços Regionais do Norte. Foram adiadas algumas atividades, como a realização de provas de exame para ingresso na profissão, em cumprimento das disposições legais específicas deste período. Todas as atividades que foram suspensas estão a ser retomadas e espera-se que não resulte transtorno significativo para ninguém. Até ao momento, de acordo com o que é possível registar, tem sido possível atender de modo satisfatório todas as necessidades.

A Ordem pretende expressar aqui o agradecimento a todos os colaboradores pela capacidade e prontidão manifestadas em todas as adaptações que se mostraram necessárias. Deixa no espaço seguinte, algumas frases expressas em resposta a um levantamento efetuado sobre as principais alterações, efeitos no seu trabalho e o modo como são vistas as alterações sofridas.

A Ordem tem reiterado a mensagem de que na atividade dos revisores oficiais de contas se tem sempre adotado como objetivo, para além do habitual, a manutenção da coesão entre todos, o estabelecimento de um contacto permanente, e tem procurado assinalar a constante e importante relação da Ordem e dos seus membros com o exterior.

O Bastonário colocou na primeira página do *site* a mensagem seguinte:

“Mensagem do Bastonário

No meio de tantas incertezas, os revisores oficiais de contas mantêm-se firmes no trabalho de cooperação com as empresas, as entidades do setor público e outras instituições, tanto no domínio da prestação da informação financeira, como na definição dos caminhos de continuidade.

Não é apenas o cumprimento de uma obrigação legal, mas, antes e para além disso, a expressão da ingente tarefa de continuação da vida, que é, afinal, a das pessoas.

Sem uma gestão empenhada, sem uma interação das muitas entidades que fazem o tecido económico, financeiro e social, que impõe decisões bem informadas, não é possível encontrar as soluções que, num quadro de coesão, todos temos de suportar e incentivar, com ânimo e pundonor.

A Ordem e cada Revisor Oficial de Contas reiteram o compromisso da participação no esforço de colaboração com todos neste momento de dificuldades do País.

José Rodrigues de Jesus”

Questionário Realizado aos Funcionários da OROC no âmbito do Teletrabalho, em Tempos de Resposta à COVID-19

Pontos positivos relatados

- Poder estar em segurança e cuidar dos meus
- Desafios novos superados
- Ter o apoio e feedback da entidade patronal, pois ajuda muito na estabilidade quer pessoal quer profissional
- Maior autonomia na gestão das tarefas
- Ambiente próprio e descontraído, sem distrações
- Aproximação dos ROC e das SROC à Ordem, pela imediata resposta aos *e-mails*
- Ausência de deslocações diárias
- Ausência de formalidade na apresentação e vestuário: trabalhar com maior conforto
- Flexibilidade de horário
- Conciliar de forma mais favorável a vida profissional e pessoal
- Mais tempo com a família.
- Maior facilidade de concentração no trabalho
- Aprendi a gerir as minhas horas
- Adaptei o meu trabalho mais para os resultados e objetivos que para o horário de trabalho
- Substituição de arquivo físico de documentos por suporte e arquivo digital
- Trabalhar sem papel
- Saber que todos juntos conseguimos trabalhar e ser uma equipa

Pontos negativos relatados

- É mais difícil desligar-me do trabalho
- Falta o convívio com pessoas com quem me relaciono há muitos anos, o que me faz bem emocional e psicologicamente
- A demora às respostas aos *e-mails*
- As limitações da *internet*, e informáticas
- O trabalho é mais demorado, pois as condições não são as mesmas da Ordem
- Preparação do local do trabalho, sempre, previamente ao início do trabalho
- Dificuldade em parar e realmente descansar
- A falta de deslocações, as deslocações revelam-se uma boa forma de desanuviar a mente, principalmente se forem utilizadas para pequenas caminhadas
- Mais respostas por *e-mail*, o que por vezes torna mais difícil explicar a situação do que através de um telefonema
- A minha cadeira não é tão ergonómica
- Maior dificuldade de concentração
- Dificuldade em agilizar o trabalho
- Isolamento social
- Saber que me levanto todos os dias, e não vou ver ninguém
- Ausência de interação presencial
- Saudades de todos
- Preciso de ir para a OROC urgentemente, tenho saudades dos transportes e das confusões.... !!

A melhorar

- Atualização do parque tecnológico e dos sistemas de informação da Ordem
- Redução de distanciamento, nomeadamente para efeitos de avaliação de desempenho
- Digitalização de processos



Conselho Nacional das Ordens Profissionais recebido na Assembleia da República

O Conselho Nacional das Ordens Profissionais (CNOP) foi recebido por representantes do Grupo Parlamentar do Partido Socialista na Assembleia da República em 6 de março. Na reunião estiveram representadas todas as ordens profissionais que integram o CNOP. A Senhora Deputada Constança Sousa, abriu a reunião afirmando que Portugal tem sido destinatário de várias recomendações da Comissão Europeia relativas ao acesso e exercício de profissões auto-reguladas. Esclareceu ser pretensão da Assembleia da República analisar todas as recomendações, bem como a realidade nacional, com todo o cuidado. Assim, esclareceu ser objetivo da Assembleia da República o seguinte:

Estudar eventuais desnecessidades ou inadequações dos requisitos de acesso ou exercício das profissões;

Concluir se os requisitos são justificados pelo interesse público e se, nesse caso, são adequadas e proporcionais.

A reunião marcou um início de trabalhos que terá continuidade em reuniões individuais com cada uma das ordens profissionais. Foi manifestado por todas as partes o ensejo na melhor colaboração e no encontro das soluções mais adequadas em defesa do interesse público.

Diretor do Departamento de Supervisão de Auditoria da CMVM

O Dr. Fernando Teixeira Pinto cessou as funções de Diretor do Departamento de Supervisão de Auditoria da CMVM em janeiro do ano corrente. A Ordem agradece o esforço que reconhece empenhado na melhor concertação das atividades do departamento cuja fundação acompanhou.

Em substituição, foi nomeado o Dr. Tiago Ferreira para o cargo de Diretor do Departamento de Supervisão de Auditoria da CMVM onde colaborava desde janeiro de 2019. A Ordem reconhece o seu mérito, estando convicta da realização de um trabalho pautado pelo sentido de responsabilidade e elevada qualidade profissional, e manifesta a total disponibilidade, como sempre tem tido, para colaborar com a CMVM, bem como o desejo de sucesso em prol da profissão e do interesse público.

Transição digital

A OCDE publicou no 1.º trimestre de 2020, no âmbito do projeto "Going Digital", um "toolkit" que pretende auxiliar na obtenção de uma visão holística relevante no processo de transição digital.

A informação pode ser encontrada em: <https://goingdigital.oecd.org/en/dimensions/>



60 anos da Associação Portuguesa de Imprensa

23 de abril: a Associação Portuguesa de Imprensa completa 60 anos de atividade.

A Direção da API manifestou publicamente o agradecimento aos profissionais da indústria gráfica pela continuação da atividade durante o período da pandemia.



Controlo de qualidade interno das SROC e dos ROC

O Conselho Diretivo lançou o desafio aos Colegas de constituição de uma lista de revisores oficiais de contas disponíveis e preparados para auxiliar as SROC e os ROC na execução das tarefas inerentes ao sistema de controlo de qualidade interno (de acordo com a ISQC 1) que deve estar implantado por todos. Tal auxiliará no cumprimento das normas internacionais de controlo de qualidade e a dar resposta a algumas críticas que têm emergido na realização do controlo de qualidade externo.

A iniciativa teve elevada adesão e foi enviada a Circular n.º 42/20 em 17 de março com a lista formada. Os Colegas constantes da lista participaram em ações de formação desenhadas especificamente para o efeito, abertas a todos, não só aos candidatos à lista, tendo sido abrangidas as três funções seguintes:

- Revisão do controlo de qualidade do trabalho (a realizar antes da conclusão da auditoria);

- Inspeção do trabalho (a realizar após a conclusão da auditoria e do fecho dos dossiês de suporte, em data conveniente);

- Responsabilidade pela monitorização das políticas e procedimentos de controlo de qualidade da SROC ou do ROC (a realizar e concluir anualmente).

Previamente, foram concluídas as ações de reflexão sobre os resultados do controlo de qualidade externo. Estas ações tiveram a participação de todos, incluindo presenças de controladores-relatores, Comissão do Controlo de Qualidade, CMVM, Conselho Disciplinar, Conselho Diretivo e um elevadíssimo número de Colegas. Todas as ações foram baseadas em diálogo, procurando abordar as variadas dificuldades e as melhores respostas. Todas as ações foram acompanhadas pelo Bastonário.

Pagamento Pontual

A Ordem manteve em 2019 e manifestou renovar para 2020 a adesão ao Compromisso de Pagamento Pontual, pelo que lhe foi atribuído para 2020 o respetivo diploma, objeto de divulgação no sítio da Ordem na *internet*. Durante o período de crise, a Ordem tem mantido totalmente o seu compromisso, consciente de ser essa a ajuda que pode dar para a melhor continuação dos fluxos financeiros na economia, ajuda que não seria possível sem o eco necessário no comportamento dos seus membros. Neste âmbito, a Ordem tem procurado lembrar todos da necessidade de acautelar os compromissos financeiros para com a Ordem, sem

prejuízo de se manifestar disponível para atender às situações que possam mostrar-se carecedoras de apoio. O apoio é conseguido com o cumprimento dos compromissos por parte de quem não apresenta essas carências. Até ao momento, os apoios dados consistiram unicamente na concessão de descontos generalizados nas inscrições nas ações de formação, os quais pretenderam ser também um incentivo à participação nas ações com novo formato, como noticiado nas últimas páginas desta publicação.

Encontros na Ordem

Realizou-se no passado dia 26 de fevereiro, na sede da Ordem em Lisboa, um Encontro subordinado ao tema "Análise do Risco de Crédito", que teve a participação, como oradora, da Dra. Patrícia Begonha, responsável por esta área no "Novo Banco". Este Encontro suscitou uma participação expressiva e interessada dos nossos colegas.

O Encontro similar, previsto para o dia 18 de março p.p. no Porto nos nossos Serviços Regionais do Norte, foi adiado por força das circunstâncias vividas da crise sanitária.

Esta séria condicionante, que afetou e afeta a normal atividade profissional de vários setores e instituições da sociedade, com impactos negativos a diversos níveis, poderá determinar que a "retoma" dos Encontros na Ordem venha a ocorrer com alguma demora.



Rédito numa Unidade Hoteleira – Aspetos Contabilísticos e de Auditoria

Auditoria



Ricardo Filipe Vieira de Pinho
REVISOR OFICIAL DE CONTAS





1. Introdução

O rédito é um indicador importante para os utilizadores das demonstrações financeiras na avaliação do desempenho financeiro e do posicionamento de uma entidade no mercado. Os requisitos de reconhecimento do rédito aplicáveis ao abrigo das anteriores normas forneciam orientação limitada e, conseqüentemente, as duas principais normas de reconhecimento do rédito, IAS 18 - Rédito e IAS 11 - Contratos de Construção, poderiam ser difíceis de aplicar a transações complexas¹. A IFRS 15 - Rédito de Contratos com Clientes, substituiu as normas existentes, melhorando os seguintes aspetos²:

- remoção das inconsistências existentes nos requisitos anteriores de reconhecimento do rédito;
- apresentação de uma estrutura mais robusta para abordar questões relacionadas com o reconhecimento do rédito;

- melhoria da comparabilidade das práticas de reconhecimento do rédito entre entidades, indústrias, jurisdições e mercados de capitais;
- disponibilização de informações mais úteis aos utilizadores das demonstrações financeiras por meio de melhores requisitos de divulgação; e,
- simplificação da preparação das demonstrações financeiras, reduzindo o número de requisitos aos quais uma entidade se deve referir.

Neste trabalho, propomo-nos estudar o reconhecimento do rédito numa unidade hoteleira, destacando os casos particulares a que poderá estar sujeita ao abrigo da IFRS 15 e, enquadrando, o trabalho a desenvolver pelo auditor da Entidade; a compreensão das diferentes

tipologias de crédito da Entidade; a compreensão e avaliação do risco de distorção material devido a fraude; a análise dos movimentos não usuais ao nível do crédito; o controlo interno ao nível do crédito da Entidade; e, a resposta do auditor aos riscos identificados relativos ao reconhecimento do crédito.

2. Enquadramento da IFRS 15

A IFRS 15 – Crédito de Contratos com Clientes tornou-se efetiva a partir de 1 de janeiro de 2018, tendo sido permitida a adoção antecipada, e substituiu as seguintes normas e interpretações:

- IAS 11 – Contratos de Construção;
- IAS 18 – Crédito;
- IFRIC 13 – Programas de Fidelização de Clientes;
- IFRIC 15 – Acordos para a Construção de Imóveis;
- IFRIC 18 – Transferências de Ativos Provenientes de Clientes;
- SIC 31 – Crédito – Transações de Troca Envolvendo Serviços de Publicidade.

De acordo com o princípio fundamental da IFRS 15, uma entidade reconhece crédito para registar a transferência dos bens e serviços prometidos aos clientes num montante que reflete a contraprestação que a entidade espera receber em troca desses bens e serviços. O crédito é reconhecido de acordo com o princípio fundamental, sendo aplicado o modelo das 5 etapas:

1. Identificar os contratos com o cliente: acordos entre duas ou mais partes que criam direitos e obrigações vinculativas (não necessariamente escrito);
2. Identificar as obrigações de desempenho estabelecidas nos contratos: compromisso assumido no âmbito do contrato com um cliente, para transferir um bem ou serviço;
3. Determinar o preço da transação: montante de contraprestação que a entidade espera ter direito em troca da transferência de bens ou serviços a facultar ao cliente;
4. Alocar o preço da transação: para que o crédito seja registado pelo valor correto e na data correta;
5. Reconhecer o crédito quando, ou à medida que, as obrigações de desempenho forem satisfeitas.

2.1. Identificar os contratos com o cliente

Para identificar um contrato com o cliente, o mesmo deve apresentar as seguintes características: i) estar aprovado, ii) conter os direitos das partes identificados, iii) incluir as condições de pagamento,

iv) apresentar substância comercial, v) o recebimento ser provável (caso o recebimento não seja considerado como provável, a entidade não poderá considerar que tem um contrato nem assumir qualquer crédito nas suas demonstrações financeiras até à efetiva concretização do negócio).

Podemos também estar perante uma combinação de contratos desde que: i) exista interdependência do preço, ii) seja negociado como um *package* com um único objetivo comercial, iii) apresente uma única obrigação de desempenho.

Estamos perante uma alteração de contrato se estivermos perante um novo contrato ou se existir uma alteração prospetiva ao contrato.

2.2. Identificar as obrigações de desempenho estabelecidas nos contratos

A partir dos contratos devemos identificar as obrigações de desempenho, o que requer julgamento. Uma obrigação de desempenho pode corresponder a um produto ou serviço distinto (pode ser vendido ou usado separadamente), a bens ou serviços distintos apenas vendidos em conjunto (dependente ou interdependente com outros itens do contrato), ou a uma série de bens e serviços homogéneos (padrão homogéneo e consistente de transferência durante um período).

2.3. Determinar o preço da transação

O preço da transação pode ser afetado pelos seguintes fatores: i) contraprestação variável; ii) componente financeira significativa; iii) contraprestação não monetária; e, iv) valor pago aos clientes.

2.3.1. Contraprestação variável

A contraprestação variável pode assumir, entre outras, as seguintes formas: i) descontos de quantidade; ii) descontos de preço; iii) bónus de performance; iv) incentivos; v) devoluções; ou, vi) *royalties*. Para estimar o valor da contraprestação variável deve ser determinado o resultado mais provável ou o valor esperado, mas só é incluído no preço da transação se for altamente provável que não haverá uma reversão significativa do crédito. Desta forma, a contraprestação variável não deve ser incluída no preço se existir: i) incerteza durante um longo período de tempo; ii) experiência limitada com contratos semelhantes; iii) suscetibilidade a fatores incontrolláveis; e/ou, iv) existência de diversos cenários possíveis.

2.3.2. Componente financeira significativa

O preço da transação deve ser ajustado quando o cliente ou vendedor recebe benefícios financeiros significativos (nomeadamente quando existe um desfasamento temporal superior a um ano entre o cumprimento da obrigação de desempenho e o recebimento do



cliente). O preço da transação deve ser ajustado através de uma taxa de desconto que reflita as condições de financiamento negociadas a condições de mercado. Deve ser usada a taxa de desconto a que o cliente se financia no mercado, se o recebimento do cliente ocorrer após a data da satisfação da obrigação de desempenho, ou deve ser usada a taxa de desconto a que o vendedor se financia no mercado, se o pagamento ocorrer antes da data da satisfação da obrigação de desempenho.

O preço da transação não deve ser ajustado nas seguintes situações: i) o período entre o cumprimento da obrigação de desempenho e o pagamento é igual ou inferior a 1 ano; ii) o preço da transação varia de acordo com fatores não controlados pelo cliente ou pelo vendedor (por exemplo: *royalty* baseado nas vendas do cliente); iii) *timing* fica ao critério do cliente (por exemplo: utilização de vales de oferta); ou, iv) diferenças temporais que surgem por razões diferentes das de proporcionar financiamento (por exemplo: assegurar o direito a um produto escasso).

2.3.3. Contraprestação não monetária

A contraprestação não monetária tem de ser sempre mensurada (mesmo que seja parte de outra transação com contraprestação) ao justo valor. Caso o justo valor não seja determinável, a contraprestação não monetária deve ser mensurada com referência ao valor de venda dos bens e serviços entregues.

2.3.4. Valores a pagar aos clientes

No que concerne ao valor a pagar aos clientes, devemos verificar se corresponde a um bem ou serviço separado. Caso não corresponda, reduz o preço da transação.

Caso corresponda a um bem ou serviço separado, será equiparado a uma compra a um fornecedor, sendo registado como um gasto.

2.4. Alocar o preço de transação

O preço da transação deve ser alocado a cada obrigação de desempenho com base no preço de venda relativo, exceto se for claro que o desconto ou a contraprestação variável se relaciona com apenas um bem ou serviço. O preço de venda separado deve ser estimado caso não seja diretamente observável (vendas efetuadas em conjunto), sendo que os possíveis métodos de cálculo incluem: i) custo com margem razoável; ii) preços de mercado de bens ou serviços semelhantes; ou, iii) abordagem residual, quando o preço é muito variável ou não definido.

2.4.1. Alocação de descontos

Na aquisição de pacotes de serviços com desconto, o mesmo deve ser alocado proporcionalmente a todas as obrigações de desempenho ou deve ser alocado a obrigações de desempenho específicas apenas se e só se: i) os bens ou serviços são vendidos separadamente de forma regular; ii) os bens ou serviços são vendidos regularmente em *pack* com desconto incluído; ou, iii) o desconto atribuído aos bens ou serviços vendidos em *pack* é similar ao desconto do contrato em análise.

2.4.2. Alocação da contraprestação variável

Na aquisição de pacotes de serviços com contraprestação variável, a mesma deve ser alocada proporcionalmente a todas as obrigações de desempenho ou deve ser alocada a obrigações de desempenho específicas se e só se: i) a contraprestação variável se refere especificamente a um dos bens ou serviços, incluídos no *pack*, ii) a alocação da contraprestação variável for consistente com o princípio da alocação do valor do contrato às obrigações de desempenho.

2.5. Reconhecer o rédito

O reconhecimento do rédito deve ser efetuado no momento da transferência do controlo. O controlo pode ser transferido ao longo do tempo ou em data específica.

O rédito deve ser reconhecido ao longo do tempo quando a satisfação da obrigação de desempenho ocorre durante um determinado período e não numa data específica. O montante a reconhecer em cada momento é determinado pela medição do progresso do trabalho face à satisfação da obrigação de desempenho. Pode ser reconhecido através do método de *output* (por exemplo: unidades produzidas ou entregues ao cliente) ou de *input* (custos, materiais por instalar ou tempo despendido). O método escolhido deve ser aplicado de forma consistente a contratos semelhantes.

O rédito deve ser reconhecido numa data específica quando a satisfação da obrigação de desempenho ocorre num determinado momento. O momento do reconhecimento pode ser determinado pelos seguintes critérios, entre outros: i) direito presente ao pagamento; ii) título legal; iii) posse física; iv) riscos e benefícios associados à posse; ou, v) aceitação do cliente.

2.6. Outros aspetos relevantes

A IFRS 15 inclui orientações adicionais das quais destacamos as seguintes:

- Custos do contrato: as entidades podem capitalizar os custos incrementais incorridos como resultado da obtenção de um contrato apenas se tiverem a expectativa de recuperação desses custos. Se os custos incorridos no cumprimento de um contrato estão fora do âmbito de outras orientações, então as entidades reconhecem um ativo somente se os custos apresentarem determinadas características, nomeadamente se se relacionam diretamente com um contrato existente ou um contrato específico previsto; se geram ou aumentam os recursos da entidade que serão utilizados para satisfazer as obrigações de desempenho no futuro; e, se existe expectativa da sua recuperação.
- Direito de devolução: as entidades reconhecem a receita pelo montante que esperam receber e devem reconhecer um passivo de restituição e um ativo para os produtos que esperam que sejam devolvidos.
- Garantias: as entidades reconhecem como uma obrigação de desempenho separada as garantias se o cliente tiver a opção de adquirir a garantia separadamente ou se os serviços adicionais são prestados como parte da garantia, caso contrário, as

entidades devem continuar a reconhecer as garantias de acordo com a IAS 37 - Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes.

- Licenças: as licenças podem representar uma transferência de direito de uso, sendo reconhecidas numa data específica ou podem representar a concessão de um acesso durante um determinado período de tempo, sendo reconhecidas ao longo do tempo;
- Agente vs Principal: se a entidade obtém o controlo dos bens ou serviços antes de os transferir para o cliente então a sua obrigação de desempenho é fornecer os bens ou serviços, pelo que, nestes casos, está a atuar como principal, caso contrário está a atuar como agente.
- Pagamentos iniciais não reembolsáveis: o rédito relativo aos pagamentos iniciais recebidos pela unidade hoteleira e não reembolsáveis, deve ser reconhecido quando a obrigação de desempenho é cumprida ou quando existir a expectativa de que o cliente irá decidir não usufruir da obrigação de desempenho.

2.7. Aplicação da IFRS 15 a uma unidade hoteleira: principais aspetos a considerar

A IFRS 15 apresenta desafios ao reconhecimento do rédito no caso de uma unidade hoteleira. Apresentamos de seguida alguns casos particulares do reconhecimento do rédito de uma unidade hoteleira:

- Programas de fidelização de clientes: A possibilidade dos clientes adquirirem bens ou serviços adicionais sem custo ou com desconto é usual no setor hoteleiro. De acordo com o modelo de reconhecimento do rédito, a referida opção representa uma obrigação de desempenho separada. Desta forma, a unidade hoteleira deve alocar o preço à respetiva obrigação de desempenho e diferir o respetivo rédito, efetuando o seu reconhecimento apenas no momento do consumo do bem ou da utilização do serviço pelo cliente, ou no momento em que a possibilidade de consumo ou utilização pelo cliente for remota;
- Cálculo do preço da transação: o preço da transação deve ser estimado à data de início de contrato e ao longo do período em que o contrato se encontre em curso, desenvolvendo métodos para calcular ou estimar o preço da transação, tendo em consideração variáveis como descontos, promoções, bónus de performance ou devolução de vendas. A unidade hoteleira deve acompanhar o desenvolvimento e cumprimento do contrato de forma a atualizar as estimativas relacionadas com a remuneração variável a cada período de reporte;
- Combinação de contratos e alterações aos contratos: quando os contratos com o mesmo cliente são interdependentes, a unidade hoteleira deve desenvolver mecanismos para avaliar os contratos em conjunto, determinar as obrigações de desempenho e alocar o preço da transação aos mesmos. Uma unidade hoteleira deve estar preparada para reconhecer alterações prospectivas aos contratos;

- Capitalização de custos de obtenção de contratos de clientes (por exemplo: comissões de vendas): devem ser capitalizados e amortizados, se houver expectativa da sua recuperação;
- Reconhecimento de *upfront fees*: os *fees* recebidos pela unidade hoteleira pela concessão da exploração do espaço a terceiros (por exemplo um ginásio), deve ser diferido e apenas reconhecido aquando do usufruto pelo cliente;
- Reconhecimento de rédito associado a direitos não exercidos pelos clientes: se uma unidade hoteleira espera beneficiar de direitos não exercidos pelos clientes (por exemplo: direito de um cliente usufruir de um tratamento no SPA), deve reconhecer o rédito de acordo com a expectativa dos direitos que não serão exercidos pelos clientes, de acordo com o padrão de direitos normalmente exercidos pelos clientes. Por outro lado, a entidade deve reconhecer o rédito associado a direitos não exercidos pelos clientes se a probabilidade do cliente exercer o direito se tornar remota (em vez de reconhecer apenas quando o prazo limite de utilização do direito pelo cliente terminar);
- Impacto da venda de licenças: é importante distinguir entre licenças que representem uma transferência de direito de uso e licenças que representem a concessão de um acesso durante um determinado período de tempo (por exemplo: quando um franqueador garante uma licença para operar num hotel, deve analisar se, de acordo com o contrato, o rédito deve ser reconhecido num determinado momento, porque a licença transfere um direito de uso, ou ao longo do tempo, porque a licença transfere apenas acesso);
- Momento de reconhecimento do rédito relativo a remuneração variável ou incerta: os contratos no setor hoteleiro incluem com frequência condições de remuneração variáveis. As remunerações variáveis ou condicionais devem ser incluídas no preço se a possibilidade de ocorrência for provável e se não for expectável uma reversão ou correção significativa do rédito;
- Agente vs Principal: os indicadores que definem o "Principal" a analisar para cada obrigação de desempenho são os seguintes: i) responsabilidade pela prestação de serviço ou entrega de produto; ii) retenção do risco de inventário; e, iii) liberdade para fixar os preços e oferecer produtos adicionais. A título de exemplo, e no caso específico dos agentes de viagens *on-line*, que não apresentem risco de inventário e que o preço do quarto seja estipulado e controlado pelo hotel, o rédito deve ser, regra geral, registado pelo hotel pelo valor bruto da comissão de vendas a pagar aos agentes de viagens *on-line*, independentemente da agência de viagens entregar ao hotel o valor do recebimento dos clientes líquido da sua comissão. Neste caso, a comissão a pagar aos agentes de viagens *on-line* deve ser registada como um gasto do exercício. Caso os agentes de viagens *on-line* tenham autonomia para alterar o preço do quarto, atribuir descontos ou combinar a venda do quarto com outros serviços, o rédito deverá ser reconhecido pelo hotel pelo seu valor líquido das comissões a pagar aos agentes de viagens *on-line*.
- Este efeito poderá assumir especial importância não só no reconhecimento do próprio rédito mas também no cálculo de remunerações a pagar em função do rédito, como no caso de uma unidade hoteleira que tenha contratos de *fees* de gestão em vigor indexados ao valor do rédito do exercício.

3. As responsabilidades do Auditor relativas a fraude numa auditoria de demonstrações financeiras, caso particular do rédito

De acordo com a ISA 240 - As responsabilidades do Auditor relativas a fraude numa auditoria de demonstrações financeiras, as distorções nas demonstrações financeiras podem resultar de fraude (caso seja intencional) ou de erro (caso seja não intencional)³.

No caso da fraude, as distorções poderão ser resultantes de relato fraudulento ou de apropriação indevida de ativos⁴.

A responsabilidade primária pela prevenção e deteção da fraude cabe aos encarregados da governação da entidade e à gerência⁵. Cabe ao auditor, que conduza uma auditoria de acordo com as ISA, ser responsável por obter garantia razoável de fiabilidade de que as demonstrações financeiras tomadas como um todo estão isentas de distorção material causada por fraude ou por erro⁶. Não obstante, dadas as limitações inerentes a uma auditoria, existe o risco de que algumas distorções materiais das demonstrações financeiras possam não ser detetadas, quer resulte de fraude ou de erro, mesmo que a auditoria tenha sido planeada e executada de acordo com as ISA⁷. Porém, o auditor, no que respeita à fraude, deverá desenvolver procedimentos de auditoria para mitigar este risco, tendo em consideração o conhecimento da entidade, o contexto económico e setorial em que esta se insere, e, como objetivo identificar e avaliar os riscos de distorção material das demonstrações financeiras devido a fraude, obter prova de auditoria suficiente e apropriada quanto aos riscos avaliados de distorção material devido a fraude, por meio da conceção e implementação de respostas apropriadas, e responder apropriadamente à fraude ou suspeita de fraude identificada durante a auditoria⁸.

3.1. Identificação e Avaliação dos Riscos de Distorção Material Devido a Fraude

O auditor deve identificar e avaliar os riscos de distorção material devido a fraude ao nível das demonstrações financeiras e ao nível de asserção para classes de transações, saldos de contas e divulgações⁹.

No caso do reconhecimento do rédito, o auditor deve partir do pressuposto de que existem riscos de fraude no reconhecimento do rédito, e avaliar que tipos de rédito e transações existem, na entidade em análise, e que asserções dão origem aos respetivos riscos¹⁰. O risco de distorção material devido a fraude no reconhecimento do rédito deve ser tratado como significativo, embora o auditor possa refutar o respetivo risco significativo, devendo para o efeito analisar individualmente cada asserção de cada transação ou tipo de rédito associado à entidade, incluindo as conclusões na documentação de auditoria¹¹.

A análise do risco de distorção material devido a fraude, no reconhecimento do rédito, deve ser enquadrada à luz do triângulo da fraude, considerando o incentivo ou pressão para a cometer, a percepção de oportunidade para o fazer e a racionalização do ato¹².

Para avaliação do risco, o auditor deve, para além de ter em consideração o contexto económico, setorial e específico da entidade, efetuar indagações à gerência e a outros colaboradores dentro da entidade de forma a perceber se existem incentivos ou pressões, oportunidades e racionalizações que possam potenciar o risco de fraude¹³. Nomeadamente, deve indagar a gerência relativamente à avaliação do risco de fraude efetuado pela própria e quais os controlos em vigor para a evitar e detetar¹⁴.

Tal como mencionado no ponto 3, a gerência e os encarregados de governação são os principais responsáveis pela prevenção e deteção da fraude. Desta forma, a gerência e, quando apropriado, os encarregados de governação, devem, para além de reconhecer que cumpriram a sua responsabilidade pela preparação das demonstrações financeiras, reconhecer a sua responsabilidade pelo controlo interno concebido, implementado e mantido para evitar e detetar a fraude¹⁵. É importante que o auditor obtenha uma declaração escrita da gerência e, quando apropriado, dos encarregados da governação (normalmente assume a forma de parágrafos incluídos na declaração de responsabilidade assinada pela gerência), confirmando que divulgaram ao auditor: i) os resultados da avaliação feita pela gerência do risco de as demonstrações financeiras poderem estar materialmente distorcidas em consequência de fraude; e, ii) o seu conhecimento de fraudes reais, suspeitas ou alegadas que afetem a entidade¹⁶.

3.2. Resposta aos riscos avaliados de distorção material devido a fraude

Tendo em consideração a identificação e avaliação dos riscos de distorção material devido a fraude, o auditor deve planear e preparar a resposta aos respetivos riscos. Nomeadamente, deve procurar definir a natureza e extensão dos testes a efetuar e o nível de supervisão adequado, tendo em consideração a avaliação do risco e a experiência e competência dos membros da equipa, deve considerar a possibilidade de envolver especialistas (por exemplo: especialistas forenses ou de IT), e, deve incorporar um elemento de imprevisibilidade nos procedimentos de auditoria a executar¹⁷.

No caso do reconhecimento do rédito, o auditor deve estar atento a transações ocorridas no final do exercício com elevada complexidade e magnitude; a movimentos não usuais ocorridos ao longo do exercício; e, a estimativas contabilísticas (nomeadamente *fees* de gestão indexados ao rédito). O auditor deve identificar as principais estimativas efetuadas pela entidade, de forma a validar o julgamento e pressupostos incorporados pela gerência (nomeadamente fazendo uma revisão retrospectiva das mesmas que permita aferir sobre o respetivo rigor) e quais os movimentos usuais (de forma a poder isolar e testar no final do exercício os movimentos considerados como não usuais ou não relacionados com a atividade normal da entidade)¹⁸. Deve também verificar se as estimativas e movimentos contabilísticos não usuais se encontram devidamente aprovados e revistos por pessoa diferente de quem efetuou o respetivo movimento contabilístico.

O auditor deve, ao longo do trabalho, baseado nos procedimentos de auditoria executados e na prova de auditoria obtida, verificar se a avaliação dos riscos de distorção material ao nível da asserção continua apropriada e alterar o plano de auditoria em conformidade, caso entenda adequado¹⁹.

3.3. Papel do auditor perante distorções identificadas

Se o auditor identificar uma distorção, seja ela material ou não, e tiver razões para crer que pode ser resultado de fraude e que a gerência está envolvida, o auditor deve reavaliar os riscos de distorção material devido a fraude e o seu consequente impacto na natureza, oportunidade e extensão dos procedimentos de auditoria para dar resposta aos riscos avaliados²⁰. Caso o auditor conclua que as demonstrações financeiras poderão estar materialmente distorcidas deverá avaliar as respetivas implicações para a auditoria, nomeadamente o efeito sobre a opinião expressa no seu relatório, de acordo com a ISA 700 - O Relatório do Auditor Independente sobre Um Conjunto Completo de Demonstrações Financeiras com Finalidade Geral²¹. A fraude, nomeadamente quando envolve gestores de topo, pode colocar em causa a fiabilidade da prova de auditoria obtida de uma forma geral²². O auditor deve ponderar quais as ações a tomar perante a deteção de fraude, nomeadamente se deve renunciar ao trabalho, se a comunicação deverá ser efetuada verbalmente ou por escrito à gerência e aos encarregados da governação, e, se deve comunicar às autoridades legais e reguladoras. As responsabilidades do auditor, neste âmbito, podem variar de acordo com a legislação aplicável ao país, podendo este recorrer a aconselhamento jurídico, sempre que entenda necessário, de forma a determinar qual a ação apropriada a seguir, incluindo a possibilidade de relatar aos acionistas, reguladores ou outros²³.

4. Controlo Interno

A ISA 315 – Identificar e avaliar os riscos de distorção material através do conhecimento da entidade e do seu ambiente, clarifica que o objetivo do auditor é identificar e avaliar os riscos de distorção material devido a fraude ou a erro, ao nível das demonstrações financeiras e ao nível de asserção, através do conhecimento da entidade e do seu ambiente, incluindo o seu controlo interno, proporcionando assim uma base para conceber e implementar respostas aos riscos de distorção material avaliados²⁴.

Neste sentido, importa referir que a ISA 315, conforme definição de controlo interno apresentada na alínea b) do parágrafo 4, segue a Estrutura Concetual Integrada do Controlo Interno aprovada pelo COSO, que em 1992 emitiu o documento "Internal Control – Integrated Framework" definindo o controlo interno como um processo desenhado e efetivado pelo conselho de administração, gestores e outro pessoal da entidade, para providenciar uma segurança razoável sobre o alcance dos objetivos da entidade no que respeita a: i) eficácia e eficiência das operações; ii) fiabilidade do relato financeiro; e, iii) conformidade com as leis e os regulamentos aplicáveis. De notar que, na última definição do COSO, já não se fala em relato financeiro porque se pretende alargar o âmbito de atuação do controlo interno a qualquer relato efetuado pela entidade, financeiro ou não financeiro.

De notar que a presença de um sistema de controlo interno eficaz permite ao auditor reduzir a extensão dos procedimentos substantivos, tendo em consideração o nível de risco de auditoria inicialmente definido, muito embora os procedimentos substantivos nunca possam ser totalmente eliminados mesmo que o sistema de controlo interno seja bastante eficaz.

No caso particular do reconhecimento do rédito numa unidade hoteleira, o controlo interno assume predominante importância na mitigação dos riscos associados às asserções do corte de operações, da exatidão, da ocorrência, da plenitude e da classificação.

4.1. Componentes e Limitações do Controlo Interno

Para que se alcancem os resultados pretendidos é necessário ter em atenção os cinco componentes do sistema de controlo interno: o ambiente de controlo, a avaliação do risco, a informação e comunicação, as atividades de controlo e a monitorização. A ISA 315 refere que esta divisão proporciona um enquadramento útil para os auditores considerarem a forma como diferentes aspetos do controlo interno de uma entidade podem afetar a auditoria, no entanto, esta divisão não reflete necessariamente a forma como uma entidade concebe, implementa e mantém o controlo interno, pelo que os auditores podem usar terminologias ou estruturas diferentes para descrever os diversos aspetos do controlo interno e o seu efeito na auditoria, desde que sejam abordados todos estes componentes²⁵.

O ambiente de controlo constitui a estrutura base dos outros componentes, uma vez que estabelece o clima de uma organização, influenciando e sensibilizando as pessoas que nela trabalham para o controlo, sendo de referir que entre os elementos que podem ser relevantes para o conhecimento do ambiente de controlo incluem-se os seguintes: i) comunicação e imposição de integridade e valores éticos; ii) compromisso com a competência; iii) participação dos encarregados da governação; iv) filosofia e estilo de atuação da gerência; v) estrutura organizacional; vi) atribuição de autoridade e de responsabilidade; e, vii) políticas e práticas de recursos humanos²⁶. É importante que o auditor se inteire dos controlos concebidos e implementados pela gerência para evitar e detetar fraude, nomeadamente ao nível da segregação de funções²⁷. Uma adequada segregação de funções é essencial para que a probabilidade de ocorrência de erros (intencionais ou não intencionais) não detetados seja mitigada. A segregação de funções deve existir tanto ao nível da tarefa como do controlo da tarefa. No caso particular de uma unidade hoteleira, e a título de exemplo, é importante a existência da segregação de funções entre: i) o registo da reserva do alojamento; ii) o registo da data de entrada e saída do alojamento; iii) o processamento da faturação; iv) a emissão de notas de crédito; e, v) as funções de controlo sobre estas transações efetuadas pelos *night auditors* ou *income auditors*.

Os *night auditors* têm como principal função monitorizar e garantir o fecho das operações de fecho de dia. Entre as quais destacamos as seguintes:

- Conferir e efetuar contagem do fundo fixo da receção, dos restaurantes e dos bares;
- Realizar auditoria do movimento diário: conferir todos os lançamentos do dia em contas de clientes e realizar auditoria de



tarifas de diárias aplicadas (garantindo a conformidade com o acordado nas reservas);

- Conferir que os suportes dos pagamentos efetuados pelos clientes se encontram de acordo com os movimentos diários;
- Gerar os relatórios de caixa: relatório diário de faturas e o relatório diário de fecho de caixa, que contém os movimentos em numerário, em cartões multibanco e em transferências bancárias, anexando os respetivos talões de fecho dos TPM;
- Conferir os duplicados das faturas e notas de crédito emitidas no dia e organizá-las para que sejam controladas pelo departamento financeiro;
- Preencher o mapa diário de resumo de receita, baseado no relatório dos *night auditors*;
- Emitir duas vias do relatório do estado dos quartos para a secção de andares, sendo os pisos distribuídos pelas empregadas de andares de acordo com a indicação da governanta;
- Comparar o relatório relativo ao rédito diário ("dormidas") com o mapa das limpezas da governanta;
- Emitir o relatório de *rooming list* para o restaurante fazer o controlo dos pequenos-almoços;

- Passar o turno através do livro de ocorrências, registrando as informações relevantes.

O *income auditor* tem como principal função a auditoria ao trabalho desenvolvido pelos *night auditors* e garantir a correta integração do rédito na contabilidade.

“O income auditor tem como principal função a auditoria ao trabalho desenvolvido pelos night auditors e garantir a correta integração do rédito na contabilidade.”

Os controlos implementados, nomeadamente a segregação de funções, deve ser corroborada pelo auditor, através, não só da indagação mas também da observação ou da inspeção da efetividade dos controlos.

O processo de avaliação do risco da entidade envolve a identificação e análise dos riscos pela gerência. Se esse processo for apropriado às circunstâncias, incluindo a natureza, a dimensão e a complexidade da entidade, ajuda o auditor a identificar os riscos de distorção material, sendo que esta avaliação é uma matéria de julgamento²⁸.

O sistema de informação é relevante para os objetivos de relato financeiro, incluindo os respetivos processos de negócio, e envolve procedimentos e registos concebidos para iniciar, registar, processar e relatar transações, bem como manter a responsabilização pelos ativos, passivos e capital próprio relacionados, entre outros, sendo de referir que as demonstrações financeiras podem incluir informação que é obtida de outras fontes que não os registos contabilísticos²⁹.

As atividades de controlo são as políticas e procedimentos implementados para assegurar que as diretivas da gerência são efetivamente cumpridas, sendo que as atividades de controlo, quer no âmbito de sistemas de tecnologias de informação, quer de sistemas manuais, têm vários objetivos e são aplicadas em vários níveis organizacionais e funcionais³⁰. Importa ainda salientar que as atividades de controlo relevantes para a auditoria são as atividades de controlo que se relacionam com riscos significativos e as que se relacionam com riscos relativamente aos quais os procedimentos substantivos por si só não proporcionam prova de auditoria suficiente e apropriada ou as que são consideradas relevantes no julgamento do auditor³¹.

A monitorização dos controlos abrange a supervisão do desempenho do controlo interno ao longo do tempo, envolvendo a avaliação da eficácia dos controlos em tempo oportuno e a tomada das necessárias medidas corretivas³². De notar que, se a entidade tiver uma função de auditoria interna com responsabilidades e atividades que se relacionam com o relato financeiro da entidade, o auditor pode também usar o trabalho da função de auditoria interna para modificar a natureza ou oportunidade, ou reduzir a extensão, dos procedimentos de auditoria a executar diretamente na obtenção de prova de auditoria devendo, neste caso, aplicar a ISA 610³³. Riscos significativos exigem uma consideração especial de auditoria e por isso a capacidade do auditor externo utilizar o trabalho da função de auditoria interna será restringida a procedimentos que envolvem

julgamento limitado, dado que, quando o risco de distorção material for outro que não baixo, é improvável que o uso do trabalho da função de auditoria interna por si só reduza o risco a um nível aceitavelmente baixo e elimine a necessidade do auditor externo executar alguns testes diretamente³⁴.

O controlo interno, por mais eficaz que seja, apenas pode proporcionar a uma entidade uma segurança razoável sobre a consecução dos seus objetivos de relato financeiro, uma vez que é afetada pelas limitações inerentes ao controlo interno, que incluem a tomada de decisões com base em julgamento humano, a ocorrência de falhas devido a erro humano ou a ineficácia do funcionamento de um controlo, como acontece quando a informação produzida para efeitos de controlo interno não é usada eficazmente porque o indivíduo responsável por rever a informação não compreende a sua finalidade ou não toma medidas apropriadas³⁵.

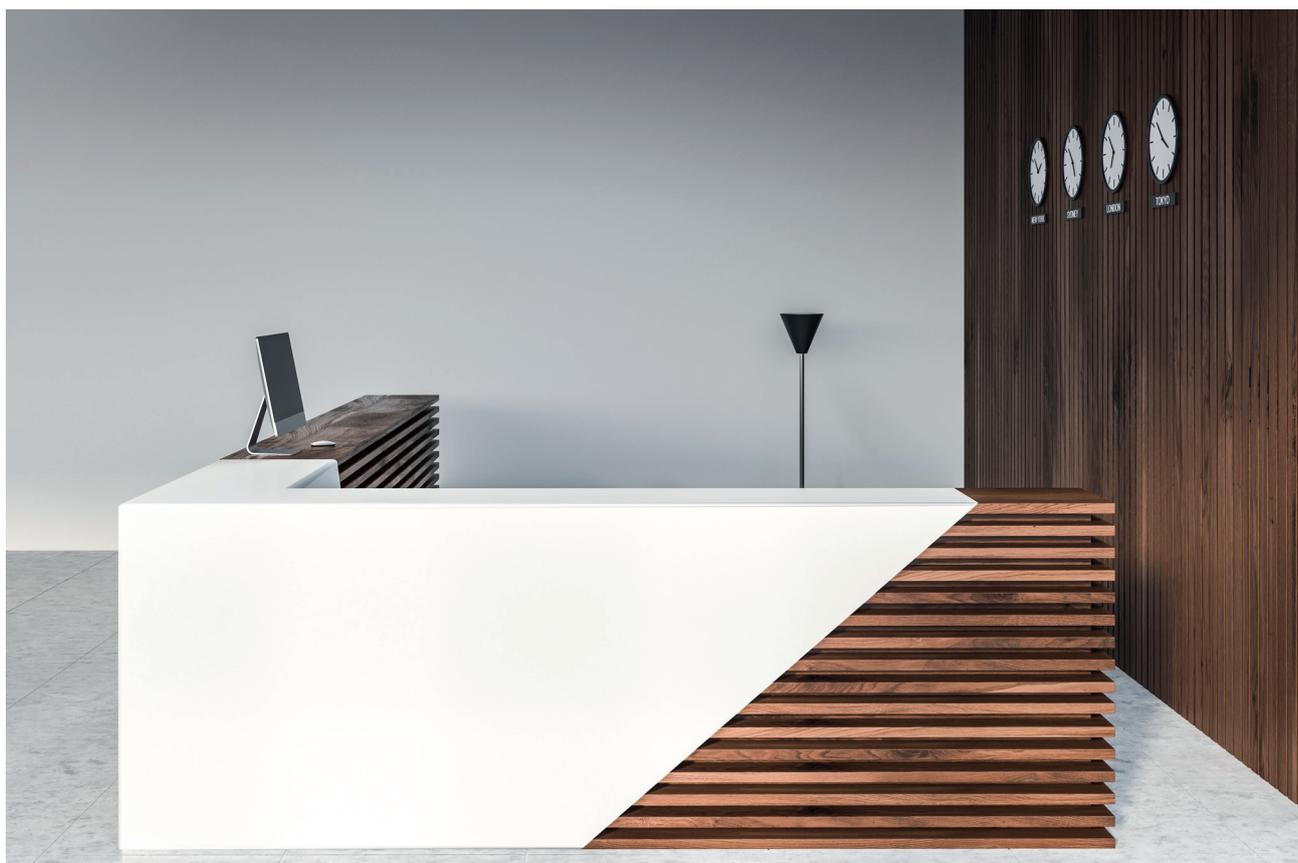
4.2. Tecnologias de Informação

O sistema de controlo interno de uma entidade contém elementos manuais e, frequentemente, elementos automáticos, sendo que as suas características são relevantes para a avaliação do risco pelo auditor e para os procedimentos de auditoria adicionais a executar com base nessa avaliação, dado que afetam a forma como as transações são iniciadas, registadas, processadas e relatadas³⁶.

Os elementos manuais no controlo interno podem ser menos fiáveis do que os elementos automáticos, pois podem ser mais facilmente contornados, ignorados ou derrogados e são também mais propícios a simples erros e enganar, pelo que não se pode assumir a consistência na aplicação de um elemento manual de controlo³⁷. No entanto, as tecnologias de informação colocam também riscos específicos para o controlo interno de uma entidade, incluindo, por exemplo³⁸:

- Dependência de sistemas ou de programas que estejam a processar os dados incorretamente, a processar dados incorretos, ou ambos;
- Acesso não autorizado a dados que pode resultar na destruição ou alteração indevida de dados, incluindo o registo de transações não autorizadas ou não existentes ou o registo incorreto de transações (quando muitos utilizadores acedem a uma base de dados comum podem existir riscos específicos);
- Possibilidade de o pessoal de sistemas ter privilégios de acesso adicionais face aos necessários para as suas funções (violação da segregação de funções);
- Alterações não autorizadas a dados em ficheiros de base ou a sistemas e programas, bem como não introdução de alterações necessárias em sistemas ou programas;
- Intervenção manual inapropriada; e,
- Possibilidade de perda potencial de dados ou incapacidade de aceder a dados.

A entidade responde aos riscos provenientes do uso de tecnologias de informação ou de elementos manuais no controlo interno estabelecendo controlos eficazes à luz das características do seu sistema de informação³⁹.



Os sistemas de informação utilizados no negócio de uma unidade hoteleira são bastante relevantes para o controlo da fiabilidade e qualidade da informação contabilística. Cabe ao auditor fazer um entendimento dos sistemas de informação associados a cada tipo de rédito e perceber como os sistemas integram entre si, até ao *output* final dado pelo sistema de contabilidade financeira, delineando e adaptando a resposta de auditoria em função da compreensão efetuada dos sistemas informáticos e da interligação entre os mesmos, podendo o auditor envolver um especialista para o teste a efetuar sobre os sistemas informáticos e respetivas atividades de controlo.

4.3. Qualidade da Auditoria Externa

Para concluir este capítulo, importa referir Santos (2015) que desenvolveu um estudo com o objetivo de perceber, numa primeira fase, qual a importância do sistema de controlo interno para os Revisores Oficiais de Contas (ROC), e, posteriormente, qual o seu contributo para a qualidade da auditoria externa, tendo estes resultados sido discutidos e validados em cinco entrevistas.

Os resultados deste estudo indicam que os ROC dão grande importância ao sistema de controlo interno ao longo de todo o processo de auditoria, no entanto, destacam os momentos de avaliação do risco de distorções relevantes e de avaliação do risco de fraude como aqueles em que assume maior importância. Quanto aos fatores do sistema de controlo interno concluem que os ROC atribuem grande

importância quer ao papel do órgão de gestão quer à segregação e rotatividade de funções, salientando que os inquiridos referem que as deficiências mais frequentes ao nível do sistema de controlo interno são a falta de controlos em áreas chave e a falha na monitorização dos controlos. No que se refere aos fatores determinantes da qualidade da auditoria são destacados três fatores pelos ROC inquiridos, designadamente, a independência do auditor, o conhecimento da entidade e do meio envolvente e a existência de um sistema de controlo interno adequado, colocando, desta forma, o sistema de controlo interno entre os três fatores mais determinantes da qualidade da auditoria externa.

5. Procedimentos substantivos

No que se refere aos procedimentos analíticos importa destacar, por um lado, a ISA 315 - Identificar e Avaliar os Riscos de Distorção Material Através do Conhecimento da Entidade e do Seu Ambiente, que aborda a utilização de procedimentos analíticos como procedimentos de avaliação do risco e, por outro, a ISA 520 - Procedimento Analíticos que aborda a utilização pelo auditor de procedimentos analíticos como procedimentos substantivos (procedimentos analíticos substantivos), bem como a responsabilidade do auditor no sentido de executar procedimentos em data próxima do final da auditoria que o ajudem na formação de uma conclusão global sobre as demonstrações financeiras. A ISA 330 - As Respostas do Audi-

tor a Riscos Avaliados inclui requisitos e orientação respeitantes à natureza, oportunidade e extensão dos procedimentos de auditoria em resposta aos riscos avaliados, sendo que estes procedimentos de auditoria podem incluir procedimentos analíticos substantivos.

Para efeito das ISA, o termo “procedimentos analíticos” significa apreciações da informação financeira através da análise de relações plausíveis não só entre dados financeiros como também não financeiros, sendo que os procedimentos analíticos também abrangem a investigação que for necessária sobre flutuações ou relações identificadas que sejam inconsistentes com outra informação relevante ou que difiram de valores esperados numa quantia significativa⁴⁰.

De acordo com a ISA 315, os procedimentos analíticos podem ajudar a identificar a existência de transações ou acontecimentos não usuais e de quantias, rácios e tendências que podem indicar matérias com implicações na auditoria, sendo que relacionamentos não usuais ou inesperados que sejam identificados podem ajudar o auditor na identificação de riscos de distorção material, especialmente riscos de distorção material devido a fraude⁴¹. Os procedimentos analíticos executados como procedimentos de avaliação do risco podem identificar aspetos da entidade de que o auditor não tomou conhecimento e podem ajudar a avaliar os riscos de distorção material, de modo a proporcionar uma base para a conceção e implementação de respostas aos riscos avaliados⁴².

De acordo com a ISA 520, o auditor deve conceber e executar procedimentos analíticos em data próxima do final da auditoria que o ajudem na formação de uma conclusão global sobre se as demonstrações financeiras são consistentes com o conhecimento que tem da entidade⁴³. Os procedimentos substantivos do auditor a nível da asserção podem ser testes de detalhe, procedimentos analíticos substantivos ou uma combinação de ambos, sendo que a decisão acerca dos procedimentos de auditoria a executar, incluindo a utilização de procedimentos analíticos substantivos, baseia-se no julgamento do auditor acerca da eficácia e eficiência esperadas dos procedimentos de auditoria disponíveis para reduzir o risco de auditoria ao nível da asserção para um nível aceitavelmente baixo⁴⁴. Importa também referir que o auditor pode executar procedimentos analíticos substantivos sobre as demonstrações financeiras da entidade no final do período ou executar esses procedimentos num período intercalar e prever a execução de procedimentos analíticos substantivos para o período remanescente, sendo que a ISA 300 estabelece requisitos e dá orientação sobre procedimentos substantivos a adotar num período intercalar⁴⁵.

No que se refere a alguns riscos, o auditor pode julgar que não é possível nem praticável obter prova de auditoria suficiente e apropriada apenas a partir de procedimentos substantivos, sendo que estes riscos podem estar relacionados com o registo não rigoroso ou incompleto de classes de transações ou saldos de contas rotineiros e significativos, cujas características muitas vezes permitem um processamento altamente automatizado com pouca ou nenhuma intervenção manual, pelo que, nestes casos, os controlos da entidade sobre tais riscos são relevantes para a auditoria e o auditor deve inteirar-se desses controlos⁴⁶.

A definição da oportunidade, natureza e extensão dos procedimentos substantivos a desenvolver deve estar diretamente ligada aos riscos identificados na compreensão das práticas de reconhecimento do rédito da unidade hoteleira, ao ambiente de controlo e às conclusões e conforto retirado do controlo interno da entidade.

Os procedimentos substantivos devem ser desenhados tendo em conta os tipos de rédito existentes (por exemplo: alojamento, *food & beverage*, conferências e eventos, telecomunicações, ginásio e SPA, etc).

A revisão analítica deve ser parte integrante dos procedimentos substantivos, como forma de identificar potenciais riscos ou erros e de direcionar os testes de detalhe de auditoria.

Numa unidade hoteleira, o auditor deve estar atento a circunstâncias de risco relacionadas com o reconhecimento do rédito, das quais elencamos as seguintes a título de exemplo:

- Modificações na política de reconhecimento do rédito da entidade (por exemplo: entrada em vigor de novas normas, alterações ou interpretações técnicas às normas em vigor);
- Tipologia de rédito não usual, significativo ou complexo;
- Transações com partes relacionadas relativas a rédito ou que deste dependam (por exemplo: *fees* de gestão a pagar à empresa mãe, calculados em função do rédito reconhecido pela unidade hoteleira);
- Reservas ou rédito reconhecido que tenham associado ações em curso para o cancelamento;
- Montantes significativos em conciliação com a resposta de clientes à circularização;
- Saldos elevados com clientes não usuais e ainda não liquidados à data de auditoria às contas;
- Contratos com clientes que incluam descontos ou pagamentos futuros variáveis que possam aumentar a complexidade do julgamento no reconhecimento do rédito.

5.1. Rédito relativo a alojamento/ *Front office*

O delineamento dos processos de funcionamento do *front office*, quer seja por sistema informático ou manual, é preponderante para garantir o correto reconhecimento do rédito e registos contabilísticos conexos. Para além do reconhecimento do rédito (através do controlo das “dormidas”, pela data do *check-in* e *check-out*), o *front office* deve registar e armazenar informação relativa a adiantamentos efetuados por clientes, pagamentos dos clientes, faturação emitida a clientes e registo de outros bens ou serviços consumidos ou utilizados pelos clientes.

5.1.1. Metodologia de reconhecimento do rédito

O auditor deve compreender como é controlado e efetuado o reconhecimento do rédito relativo ao alojamento. O sistema do *front office* deve permitir controlar numa base diária as “dormidas” dos clientes. Para o efeito é essencial garantir que a introdução da data de *check-in* e do *check-out* no sistema é a correta. Independentemente de existir ou não *interface* do sistema informático do *front*

office no sistema de contabilidade, deve ser possível extrair a informação das “dormidas” dos clientes na unidade hoteleira numa base diária, no caso do registo dos clientes ser informatizado. Caso não o seja, a unidade hoteleira deve implementar o controlo manual desta informação por quarto e a mesma ser sujeita a revisão pelo responsável do *front office* ou colaborador com cargo de chefia equivalente. O auditor, de forma a obter mais conforto, e independentemente da unidade hoteleira ter o controlo implementado, deve obter o mapa de controlo diário do serviço de limpeza por quarto assinado pela governanta e confrontar os registos do mesmo com os registos das “dormidas” do *front office*. O mapa de controlo diário do serviço de limpeza por quarto assinado pela governanta tem especial importância, uma vez que permite cruzar informação fornecida e controlada por colaboradores com funções diferentes dentro da organização da unidade hoteleira.

O auditor pode também utilizar a informação do cartão (chave do quarto) utilizada pelo hóspede, de forma a cruzar com o registo do *front office* e garantir que o rédito reconhecido pelo sistema informático do *front office* efetivamente ocorreu.

Caso exista interface entre o sistema de *front office* e o sistema de contabilidade, o auditor pode utilizar um especialista em tecnologias de informação para garantir a correta integração ou efetuar teste a alguns dias por amostragem. Caso a integração não seja automática, o auditor deve procurar obter conforto no controlo interno ou supervisão desenvolvida pela unidade hoteleira e, em função da confiança deposita no mesmo, delinear a extensão e natureza dos testes substantivos a desenvolver.

5.1.2. Definição do preço (tarifa)

As tarifas relativas ao alojamento devem estar em conformidade com um plano de tarifas devidamente aprovado pelo *Revenue Manager*. O sistema utilizado no *front office* deve ser testado pelo auditor (se aplicável, com intervenção de especialistas em tecnologias de informação) de forma a concluir se os preços são editáveis pelo emissor da fatura e, caso aplicável, quais os colaboradores que têm acesso a efetuar as respetivas alterações. Para garantir uma adequada segregação de funções, é importante que apenas o *Revenue Manager* tenha acesso de edição de preços e que não seja possível alterar pelos colaboradores do *front office*. Neste sentido, poderá ser importante envolver um especialista em tecnologias de informação, de forma a concluir quanto aos níveis de acesso e edição das tarifas aplicadas. No caso de o auditor não conseguir conforto quanto ao ambiente informático e controlo aplicacional de edição do preço, deverá reforçar os procedimentos substantivos, de acordo com o seu julgamento profissional. Exemplos de procedimentos substantivos para validar o preço poderão ser:

- Verificar se existe evidência de aprovação do plano de tarifas aprovado pelo *Revenue Manager*;
- Verificar se os preços praticados ao longo do ano estão dentro do intervalo definido pelo plano de tarifas aprovado pelo *Revenue Manager*;
- Para os preços que saiam fora deste intervalo o auditor deverá procurar justificação e evidência de aprovação da tarifa pelo *Revenue Manager*;

- Analisar os movimentos de edição do preço efetuados por colaboradores que não deveriam ter acesso de edição do mesmo.

5.2. Food & Beverage (F&B) e outros pontos de venda

Por norma, a *food & beverage* é a parcela do rédito mais relevante numa unidade hoteleira, depois do alojamento. A *food & beverage* representará um ponto de venda diferente do *front office* e, quando informatizado, pode ser controlado por sistema informático diferente do *front office*. Desta forma, o auditor deve compreender se o sistema informático do F&B integra através de interface informático no sistema do *front office* ou no sistema contabilístico. Caso a integração seja efetuada através de interface informático, o auditor deve ponderar a pertinência de envolver um especialista em tecnologias de informação, caso seja manual, deve procurar compreender a segregação de funções existente entre o processo de registo das operações de F&B até ao registo no sistema contabilístico. Em função da compreensão efetuada, o auditor deve delinear a natureza, oportunidade e extensão dos procedimentos substantivos a efetuar. Como outros pontos de venda, uma unidade hoteleira pode ter: i) ginásio e SPA; ii) centro de conferências; iii) banca de jornais, etc.

Para uma melhor compreensão do funcionamento do F&B e outros pontos de venda, o auditor poderá, entre outros, desenvolver os seguintes procedimentos:

- Verificar se quando os empregados de mesa ou rececionistas recebem um pedido do cliente e enviam para a cozinha, bar ou outro prestador de serviço, é efetuado registo do mesmo, informático ou manual (garantindo que todo o rédito associado ao F&B vendido ou outros serviços prestados corresponde a transações válidas e que efetivamente ocorreram e que os colaboradores da cozinha, bar ou outros prestadores de serviços não podem despoletar, de forma autónoma, o registo de transações de rédito);
- Quando o sistema de registo dos outros pontos de venda é informatizado, garantir que todos os registos de vendas foram devidamente introduzidos no sistema (por exemplo: o auditor pode extrair do sistema um relatório dos serviços prestados e comparar com os talões do multibanco e contagem do caixa);
- De forma a validar o preço das transações, o auditor deve verificar se os preços se encontram de acordo com os preços afixados e se os mesmos estão devidamente aprovados pelo *Revenue Manager* ou equivalente;
- Verificar se os preços já se encontram incorporados no sistema do ponto de venda e se são editáveis pelos colaboradores, de forma a definir a natureza, oportunidade e extensão dos procedimentos substantivos a desenvolver para validação dos preços praticados;
- Verificar se o sistema informático do ponto de venda gera uma única fatura/recibo e se o mesmo é sequencial. O auditor pode testar a sequencialidade das faturas de vendas de cada um dos pontos de venda para garantir a plenitude do rédito;

- Caso o registo do rédito associado aos outros pontos de venda seja manual, garantir que as faturas/recibos se encontram pré-numeradas e de forma sequencial;
- Para a faturação não liquidada no momento pelo cliente e debitada ao quarto do mesmo, garantir que os talões são assinados pelos clientes (o auditor pode selecionar uma amostra e verificar a respetiva assinatura do cliente);
- Garantir que as funções relacionadas com o caixa são desempenhadas por colaborador diferente da pessoa que presta o serviço;
- Garantir que o fecho do sistema do ponto de venda é efetuado numa base diária, de forma a que o rédito seja registado no período correto.

5.3. Principais estimativas associadas ao rédito

Como principais estimativas associadas ao rédito temos os acréscimos do rédito (efetuados com base nas “dormidas”) e os diferimentos do rédito relacionados com adiantamentos por conta de alojamentos.

“Como principais estimativas associadas ao rédito temos os acréscimos do rédito (efetuados com base nas “dormidas”) e os diferimentos do rédito relacionados com adiantamentos por conta de alojamentos.”

Tal como explicado no ponto 4.1, o rédito deve ser reconhecido em função das “dormidas” e não numa base de caixa. Para o efeito o sistema de registo das “dormidas” deve permitir registar, guardar e fornecer relatórios com a informação das “dormidas”, de forma a permitir a integração (automática ou manual no sistema contabilístico).

Desta forma, os pagamentos efetuados por clientes por conta de adiantamentos devem ser registados por contrapartida da rubrica de adiantamento de clientes e não por contrapartida do rédito.

É, também, usual, no caso dos hotéis que sejam detidos por grupos internacionais, que existam serviços partilhados localizados na respetiva empresa mãe e que serão debitados à unidade hoteleira a título de fees de gestão. O auditor deve obter o contrato formalizado entre as partes de forma a compreender as variáveis relevantes para o cálculo dos fees de gestão e para permitir a validação do rigor da estimativa associada. Por vezes, os fees de gestão são determinados em função do rédito. Neste caso, o auditor deve ter em atenção no registo do rédito transações que possam estar a ser registadas pelo valor líquido de gastos, indevidamente, como por exemplo o rédito relacionado com vendas efetuadas diretamente por agentes, em que o hotel tem que pagar uma comissão pela venda. A respetiva comissão, à luz da IFRS 15, deve ser registada como um gasto e

não a deduzir ao rédito do hotel, sendo o rédito registado pelo valor bruto da venda ao cliente final.

Os descontos e campanhas de fidelização devem também merecer especial atenção por parte do auditor, tal como explicado no ponto 2.7, assim como o corte de operações associado ao reconhecimento do rédito da unidade hoteleira em geral.

6. Conclusão

De forma a garantir o correto reconhecimento do rédito, é importante identificar as diversas tipologias de rédito da Entidade e estimar o impacto de cada uma delas no contexto global das contas da Entidade, enquadrando na respetiva norma contabilística.

O auditor deve efetuar um levantamento exaustivo dos riscos associados a cada tipologia de rédito, por asserção, do ambiente de controlo interno e das atividades de controlo associadas ao rédito, de forma a delinear uma resposta de auditoria apropriada, determinando a natureza, oportunidade e tempestividade dos testes a realizar.

Dadas as características da tipologia de rédito, normalmente associada a uma unidade hoteleira, a Entidade e o auditor devem prestar particular atenção aos programas de fidelização de clientes, ao tratamento contabilístico de *upfront fees*, ao impacto da venda de licenças, à contabilização de remunerações variáveis ou incertas e ao papel do agente vs principal.

*“Dadas as características da tipologia de rédito, normalmente associada a uma unidade hoteleira, a Entidade e o auditor devem prestar particular atenção aos programas de fidelização de clientes, ao tratamento contabilístico de *upfront fees*, ao impacto da venda de licenças, à contabilização de remunerações variáveis ou incertas e ao papel do agente vs principal.”*

1 Conforme o parágrafo nº IN4 da IFRS 15.

2 Conforme o parágrafo nº IN5 da IFRS 15.

3 Conforme o parágrafo nº 2 da ISA 240.

4 Conforme o parágrafo nº 3 da ISA 240.

5 Conforme o parágrafo nº 4 da ISA 240.

6 Conforme o parágrafo nº 4 da ISA 240.

7 Conforme o parágrafo nº A52 da ISA 200.

8 Conforme o parágrafo nº 10 da ISA 240.

9 Conforme o parágrafo nº 25 da ISA 315.

10 Conforme o parágrafo nº 26 da ISA 240.

11 Conforme o parágrafos nº 26, 27 e 47 da ISA 240.

12 Conforme o parágrafo nº A1 da ISA 240.

13 Conforme o parágrafo nº A15 da ISA 240.

14 Conforme o parágrafo nº A12 da ISA 240.

- 15 Conforme o parágrafo nº A58 da ISA 240.
- 16 Conforme o parágrafo nº A59 da ISA 240.
- 17 Conforme o parágrafos nº A34, A35 e A36 da ISA 240.
- 18 Conforme o parágrafo nº 32 da ISA 240.
- 19 Conforme o parágrafo nº A49 da ISA 240.
- 20 Conforme o parágrafo nº 36 da ISA 240.
- 21 Conforme o parágrafos nº 37 e A53 da ISA 240.
- 22 Conforme o parágrafo nº A52 da ISA 240.
- 23 Conforme o parágrafo nº A56 da ISA 240.
- 24 Conforme o parágrafo nº 3 da ISA 315.
- 25 Conforme o parágrafo nº A58 da ISA 315.
- 26 Conforme os parágrafos nº A76 e A77 da ISA 315.
- 27 Conforme o parágrafo nº A32 da ISA 240.
- 28 Conforme o parágrafo nº A87 da ISA 315.
- 29 Conforme o parágrafo nº A89 da ISA 315.
- 30 Conforme o parágrafo nº A96 da ISA 315.
- 31 Conforme o parágrafo nº A97 da ISA 315.
- 32 Conforme o parágrafo nº A106 da ISA 315.
- 33 Conforme os parágrafos nº A113 e A114 da ISA 315.
- 34 Conforme o parágrafo nº A21 da ISA 610.
- 35 Conforme o parágrafo nº A53 da ISA 315.
- 36 Conforme os parágrafos nº A60 e A61 da ISA 315.
- 37 Conforme o parágrafo nº A65 da ISA 315.
- 38 Conforme o parágrafo nº A63 da ISA 315.
- 39 Conforme o parágrafo nº A66 da ISA 315.
- 40 Conforme o parágrafo nº 4 da ISA 520.
- 41 Conforme o parágrafo nº A15 da ISA 315.
- 42 Conforme o parágrafo nº A14 da ISA 315.
- 43 Conforme o parágrafo nº 6 da ISA 520.
- 44 Conforme o parágrafo nº A4 da ISA 520.
- 45 Conforme o parágrafo nº A14 da ISA 520.
- 46 Conforme o parágrafo nº 30 da ISA 315.

BIBLIOGRAFIA

- International Standard on Auditing 200 – *Overall objectives of the independent auditor and the conduct of an audit in accordance with International Standards on Auditing*
- International Standard on Auditing 240 – *The auditor's responsibilities relating to fraud in an audit of financial statements*
- International Standard on Auditing 300 – *Planning an audit of financial statements*
- International Standard on Auditing 315 – *Identifying and assessing the risks of material misstatement through understanding the entity and its environment*
- International Standard on Auditing 330 – *The auditor's responses to assessed risks*
- International Standard on Auditing 520 – *Analytical Procedures*
- International Standards on Auditing 610 – *Using the work of internal auditors*
- International Standards on Auditing 700 – *Forming an Opinion and Reporting on Financial Statements*
- International Financial Reporting Standard 15 – *Revenue from Contracts with Customers*
- Santos, E. M. (2015), "O Sistema de Controlo Interno e a Qualidade da Auditoria", Dissertação de Mestrado em Contabilidade com especialização em Auditoria orientada pela Professora Doutora Helena Coelho Inácio, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Aveiro, Universidade de Aveiro.
- Craveiro, A. R. (2013), "O Departamento Financeiro de uma unidade hoteleira de Cinco Estrelas - O caso do Sheraton Lisboa Hotel & SPA", Relatório de Estágio de Mestrado em Gestão e Direção Hoteleira realizado sob a orientação da Professora Doutora Conceição Gomes, Escola Superior de Turismo e Tecnologia do Mar, Instituto Politécnico de Leiria.

SITES DE INTERNET CONSULTADOS:

- Delloite, "New revenue standard issued. Potential challenges in the travel, hospitality, and leisure industry" Disponível em: <<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/risk/us-aers-new-revenue-standard-issued-hospitality.pdf>> Acesso em: 31 de julho de 2018.
- IHG, "IHG provides prior years' financial statements updated to reflect previously announced reporting changes". Disponível em: <<https://www.ihgplc.com/-/media/E73CB848382B434FADC14544A2346C05.ashx>> Acesso em: 31 de julho de 2018.

AHLA Financial Management Committee, "New accounting standards call attention to OTA revenue". Disponível em: <<https://medium.com/your-wake-up-call/changes-to-accounting-standards-to-impact-the-hotel-industry-dd1c6d842907>> Acesso em: 31 de julho de 2018.

RevenueHub, "Common ASC 606 Issues: Hospitality Entities". Disponível em: <<https://www.revenuehub.org/common-asc-606-issues-real-estate-entities-2/>> Acesso em: 31 de julho de 2018.

The Accountant, "IFRS 15 - Some practical issues relevant to the Travel, Hospitality and Leisure Industry". Disponível em: <<https://theaccountant.org/mt/ifrs-15-some-practical-issues-relevant-to-the-travel-hospitality-and-leisure-industry/>> Acesso em: 31 de julho de 2018

Knowledge Leader, "Hotel Financial Reporting and Revenue Recognition Review Work Program". Disponível em: <<https://www.knowledgeleader.com/KnowledgeLeader/Content.nsf/Web+Content/WorkPrograms-Hotel-FinRepRevRec>> Acesso em: 31 de julho de 2018

Knowledge Leader, "Segregation of Duties Questionnaire: Hotel Revenue". Disponível em: <<https://www.knowledgeleader.com/knowledgeleader/content.nsf/web+content/ChecklistsGuidesSoDQuestionnaire-HotelRevenue>> Acesso em: 31 de julho de 2018

Chafra, J., "Hotel Revenue Accounting & Control". Disponível em: <chafra.bilkent.edu.tr/Hia/Chapter%2001.doc> Acesso em 31 de julho de 2018

KPMG (2016), "IFRS em Destaque 03/16: Primeiras impressões". Disponível em: <<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/br/pdf/2016/10/br-ifrs-em-destaque-03-16.pdf>> Acesso em: 31 de julho de 2018



IDEA



A ferramenta certa para análise de dados

IDEA® é um software abrangente, poderoso e fácil de usar, que analisa 100% dos seus dados, garante a integridade dos dados e executa 'data analytics' de forma rápida e eficiente em auditoria.



**obter
informação**



**Explorar &
Visualizar**



**Conectar &
Consolidar**



**Registrar
todos os
passos**



JDF
análise e controlo de dados, lda.



CASEWARE
IDEA Distributor

www.jdf-dados.pt

Manuel Duarte Pereira

Contabilidade e Relato



Hernâni O. Carqueja
REVISOR OFICIAL DE CONTAS

A Teoria dos Preços Subsídios para a sua revisão

M. Duarte Pereira

Edição:

Centro de Estudos de Estatística Económica
(Anexo ao Instituto Superior de Ciências Económico Financeiras
— IESF); Colectânea de Estudos n.º 20, 1964 – Lisboa 366 pág.s

Capítulo I – A análise de Marshall

Capítulo II – De Marshall à concorrência monopolística

Capítulo III – A concorrência monopolística

Capítulo IV – Formas de mercado e modos de comportamento:
A empresa em concorrência com o mundo
económico circundante

Capítulo V – A teoria do oligopólio

Capítulo VI – A análise marginal

Capítulo VII – Investigações empíricas
– Princípio do custo total – Teoria do custo normal

Capítulo VIII – Conclusões. Nova perspectiva

Exames Profissionais

1.º Exame:

18 a 23 de Outubro de 1973

Presidente:

Dr. Manuel Arêlo Ferreira Manso – Juiz Desembargador

Vogais:

Prof. Dr. Manuel Duarte Pereira
Prof. Dr. José de Oliveira Ascensão
Dr. Hernâni Olímpio Carqueja
Dr. Nuno Bonfim de Matos

Notar:

*De 128 candidatos foram a exame 39
e foram aprovados 9, a saber:*

José Rodrigues de Jesus
Manuel Heleno Sismeiro
José Martins Correia
Manuel Macaísta Malheiros
Carlos Alberto dos Santos Lemos
Mário João de Matos Gomes
Fernando Marques de Oliveira
Albino Cabaço Pires
Maria Serafina de Menezes Simões

Apontamento 22

Manuel Duarte Pereira (1927-1997)¹, referido neste apontamento por Duarte Pereira, consta da história dos Revisores de Contas por ter feito parte do 1.º júri de exames profissionais de 18 a 23 de outubro de 1973², e da história da contabilidade pelo seu desempenho como docente de contabilidade e de gestão financeira³.

Nasceu no lugar de S. João, Ovar, a 23 de julho de **1927**. Casou a 10 de setembro de 1953 com Marisa Adelaide Duarte da Cruz. Faleceu meses antes de completar 70 anos, em Ovar, a 12 de Fevereiro de **1997**, onde, em homenagem, existe a “Rua Professor Doutor Manuel Duarte Pereira (1927-1997) — Catedrático”.

De **1938 a 1942** frequentou o **curso complementar do comércio** na Escola Comercial Mouzinho da Silveira, que concluiu com a média final de 18 valores. Depois de ter obtido habilitação complementar para matrícula nos Institutos Comerciais, inscreveu-se no Instituto Comercial do Porto. Neste Instituto habilitou-se à inscrição no Instituto Superior de Ciências Económicas e Financeiras (ISCEF).

Entre **1943 e 1948/49** cursou e concluiu a **licenciatura em Ciências Económicas e Financeiras** com a classificação de 16 valores⁴. Esta classificação está registada no quadro de honra do ISCEF.

Como estudante foram-lhe atribuídos os seguintes **prémios**:

- em **1943**, Prémio Fenianos Fundadores, por ser o diplomado com a mais alta classificação nas Escolas Técnicas do Porto,
- em **1944**, Prémio do Ministério da Educação Nacional, por ser o aluno com maior classificação no primeiro ano do ICP,
- em **1945**, Prémio Literário do Instituto Francês, por ser o aluno com maior classificação em francês no segundo ano do ICP,
- em **1945**, Prémio Literário do Cônsul Britânico, por ser aluno mais classificado no segundo ano de inglês,
- em **1949**, Prémio Claudino Fernandes Fernandes, por ter obtido a classificação mais elevada na cadeira de “Operações Comerciais. Contabilidades Geral” no ano letivo de 1937-1948.

Antes da contratação como **2.º assistente**, em 1951, trabalhou na colheita de dados por inquérito para fixar **tabelas de preços em pausas aduaneiras** sob orientação direta do Professor Teixeira Pinto. Quando da comemoração de 50 anos de existência do **CEF (Centro de Estudos Fiscais e Aduaneiros – criado na Direção-Geral de Contribuições e Impostos)** na lista de ex-membros consta Duarte Pereira, o que justifica inferir que a colheita de dados para fixar tabelas foi realizada neste Centro.

Depois ingressou no quadro de uma **grande empresa nacional**⁵ compreendendo, nas tarefas a seu cargo, a **fixação de preços** com base em informações fornecidas pela contabilidade industrial.

Conforme informação do próprio, estas tarefas profissionais tiveram grande influência como determinantes da eleição de “*A Teoria dos Preços*” como tema de pesquisa académica para doutoramento.

Em 1951 foi contratado como **2.º assistente** pelo ISCEF, tendo dirigido trabalhos práticos de várias disciplinas, incluindo **Teoria da Contabilidade; Contabilidade Aplicada e Balanços e Verificação de Contas**.

Continuando 2.º assistente, entre **1953 e 1959** passou a ter a seu cargo a **regência de aulas teóricas**, designadamente de:

- Contabilidade aplicada (1953-54), por impedimento do Prof. Gonçalves da Silva, então nos Estados Unidos;
- Teoria da Contabilidade (1953-1957);
- Operações Comerciais – Contabilidade Geral (1954-57);
- Balanços e Verificações de Contas (1954-57 e 1958-59).

Interrompeu a docência em 31 de dezembro de 1956 para estudar **Teoria Económica e Economia da Empresa, na Universidade de Kiel, na Alemanha** durante 1957-1958, com orientação do Prof. E. Schneider. Retomou funções em 14 de novembro de 1958, que **cessou em 20 de Outubro de 1959** por ter **completado o sexénio de exercício**.

De **1954 a 1956**, foi Bolseiro do Centro de Estudos de Estatística Económica do Instituto de Alta Cultura.

A seguir, de **1957 a 1960** foi bolseiro da Fundação Gulbenkian, no estrangeiro de 1957 e 1958 e no país de 1959 e 1960.

Entre **1959 e 1963**, foi investigador do Centro de Estudos de Estatística Económica, onde concluiu a sua dissertação para doutoramento, que intitulou a **Teoria dos Preços, Subsídios para a sua Revisão**. E entre **1961 e 1963** foi bolseiro do Comité Científico da OTAN.

Doutorou-se em 1965, apresentando como tese “*A Teoria dos Preços – Subsídios para a sua revisão*”. No mesmo ano foi contratado como **1.º assistente além do quadro do IESF**.

Em **1966** passou a **1.º assistente do quadro** e, em **1970**, **passou a exercer funções de Prof. Auxiliar**.

Em **1967** foi um dos fundadores da **Sociedade Portuguesa de Comercialização (SPM/Marketing)**⁶, tendo sido eleito como primeiro presidente.

Em **1973** foi nomeado **Professor Catedrático** do então Instituto Superior de Economia, ISE, (antes de 1972 IESF, e depois de 1990, ISEG) e em **1975** foi nomeado **catedrático do 5.º grupo de disciplinas (grupo abrangendo as disciplinas de contabilidade)**.

Em **1976** passou à situação de licença ilimitada⁷, retomando efetividade de funções em **1978**⁸.

Exerceu funções políticas em **1978 e 1979**, nos 4.º e 5.º Governos Constitucionais, como **Secretário do Estado do Comercio Interno** presidido respectivamente por Prof. Doutor Carlos Mota Pinto (28/11/78 a 01/08/79) e Dr.ª Maria de Lurdes Pintasilgo (1/08/79 a 03/01/80).

Entre **1982 e 1985**, em comissão de serviço, foi **membro do Conselho de Gestão do Banco Fonseca & Burnay, EP**. Foi exonerado por resolução do Conselho de Ministros, em 23 de setembro de 1985⁹.

Em **1987** transitou para o lugar de **Prof. Catedrático do 2.º grupo, Gestão**, mantendo funções¹⁰.

Em **1992**, Duarte Pereira, em alocução de homenagem ao Prof. Doutor Gonçalves da Silva, declarou estar **afastado do ensino da Contabilidade há mais de duas décadas**, facto que lhe dificultaria a análise cronológica dos trabalhos de Gonçalves da Silva, e também não seria conciliável com a brevidade que lhe era imposta. Esta declaração é concordante com o **ser recordado como Professor de Gestão Financeira**.

O percurso da sua pesquisa académica, a **docência de várias disciplinas de contabilidade entre 1952 e 1959** e a sua estadia em Kiel e relacionamento com o Prof. Schneider, antes da apresentação da tese, deixaram marcas na História da Contabilidade em português. Gonçalves da Silva em *Doutrinas Contabilísticas* (1959:141 a 181) relaciona-o como sua fonte sobre a “Escola Germânica”, em que é característica o entendimento da **contabilidade como técnica ao serviço da Gestão e Economia da Empresa**.

Hernández Esteve (2013:442/3)¹¹ resume esta delimitação académica nos seguintes termos:

- Entender a contabilidade como saber instrumental de uma disciplina mais abrangente centrada nas unidades económicas privadas;
- Acentuar como funções da contabilidade a informação para gestão e controlo;
- Realçar a importância da demonstração de resultados.

Tanto Gomberg como Zappa e Schmalenbach, são relacionados com este posicionamento e foram citados pelos autores portugueses influentes, por exemplo Lopes Amorim, Gonçalves da Silva, e Noel Monteiro. Entretanto o modelo não colheu adesão destes mestres, ressaltando influências em soluções específicas. Embora as disciplinas de contabilidade aparecem na organização de várias universidades portuguesas incluídas no grupo de gestão, a **contabilidade continua tratada como disciplina social aplicada com problemática própria, e não como saber instrumental**. Em excepção, Caetano Légise da Cruz Vidal (1956)¹² e Duarte Pereira (1965), embora professores de disciplinas de contabilidade autónomas e não incluídas em disciplina de Gestão ou de Economia de Empresa,

qualificam a contabilidade respetivamente como técnica, e como “caixas de ferramentas”.

Como esclarecimento, merece destaque a referência feita por Duarte Pereira no prefácio da sua tese, que a seguir se transcreve [1965: pág. 7/8; respeitada a ortografia mas esclarecimento inicial e realce acrescentados]:

“Considerando aquelas cadeiras [as de contabilidades] como <caixas de ferramentas> a utilizar pelos economistas, particularmente os economistas da empresa, a cada passo nos encontrávamos a medir afastamentos entre os modelos de análise económica e o que é, ou deveria ser, a sua concretização numérica: - aspectos particulares de um problema aliciante, pelo qual, em dado momento, chegamos a sentir certa atracção.

Mas o estudo mais aprofundado de muitos capítulos da técnica contabilística iria pôr-nos, novamente, distante do antigo tema.

Ao repensar o problema do cálculo de custos, e comparando os resultados com os da teoria económica, fomos levados a tomar contacto com os estudos empíricos neste domínio, e com o problema da linearidade. Embora nos parecesse que não atingiram a validade da teoria dos preços, tais resultados logo se nos afiguraram em estreita relação com o modo de actuar das empresas; explicavam-nos mesmo por que jamais havíamos encontrado quem estivesse interessado em sustar a produção somente pelo receio da zona dos custos crescentes. Foi nessa altura que conhecemos as investigações de Schneider e as contribuições de Gutemberg, as quais nos levaram a interessar-nos de novo pelos trabalhos de Oxford, por que um dia havíamos passado, sem nos deter.

O ensino da gestão financeira –matéria que incluíamos na 26.ª cadeira –foi arreigando em nós a ideia de que era efectivamente muito simplificado o modelo de empresa de que a teoria convencional se servia. A situação financeira, em muitas ocasiões, é, por si, capaz de afastar qualquer empresa da prossecução do alvo tradicional –a maximização do lucro. E, também, vezes sem conta, aquele alvo é prosseguido por forma diferente da <teoricamente > indicada, procurando acelerar-se a rotação do capital. A situação económica de uma empresa, por seu turno, não pode abstrair da sua capacidade de ganho a longo prazo. E estes raciocínios, não os víamos claramente traduzidos na teoria dos preços convencional.”

Esta transcrição de texto do autor, Manuel Duarte Pereira, evidencia o fio condutor da sua pesquisa académica. Foi o trabalho de docente de contabilidade e o de contabilista que ensinou a tese sobre “Teoria dos Preços”.

Permitam-me os colegas, e todos os outros leitores, terminar este apontamento, com conjectura sobre o desconforto que teria Duarte Pereira, ou provável motivação para pesquisa académica, quando a *Gestão Financeira*, disciplina que ensinou, deve incorporar o reconhecimento que

- nas Bolsas, nas previsões, perdeu peso a análise fundamental,
- taxas de juros negativas são realidade,
- várias criptomoedas justificam reanalisar o padrão e medida do valor.

Falta coerência entre a prática profissional e os modelos de análise disponíveis nas “caixas de ferramentas”, ainda não ajustadas a novos tempos e à nova realidade. Ou faltam análises sobre a realidade que temos, e também as “ferramentas” adequadas ao futuro que está em construção?

1 Apontamento baseado, quando não expressamente identificada a fonte, no conhecimento pessoal resultante dos encontros em reuniões no Ministério da Justiça e no júri de exames de acesso a ROC, no curriculum apresentado para efeitos de doutoramento, no prefácio da tese de doutoramento, e em informações e documentos disponibilizados por gentileza do Doutor António Pires Caiado e do doutorando em sociologia e contabilista, José Alexandre Barata, colegas a quem muito agradeço as ajudas.

2 Ver: pág. 60; “Vinte anos de uma profissão”; Revisores Oficiais de Contas; 1994; 72 págs.

3 Anote-se a referência que lhe é feita por Gonçalves da Silva (1959: 148 e 162/164) em “Doutrinas Contabilísticas”; 1959; Centro Gráfico de Famalicão; 276 págs.

4 Da página internet do ISEG consta quadro de honra que inclui o período como ISCEF.

5 No Curriculum Vitae apresentado para efeitos de doutoramento, 1964, consta a pág. 15 que exerceu o cargo de adjunto do chefe da Organização Comercial da Máquina de Costura Oliva – S. João da Madeira.

6 Na Biblioteca Pública Municipal do Porto existe relatório de contas do exercício de 1969 (Fundo Geral de Periódicos, cota P-A-4838). Atualmente APPM - Associação Portuguesa dos Profissionais de Marketing e membro do Conselho e representante de Portugal na Confederação Europeia de Marketing (EMC). Começou com 21 associados.

7 Ver “Diário do Governo, II Série, n.º 26, de 31 de janeiro de 1976”.

8 Ver “Diário do Governo, II Série, n.º 74, de 30 de março de 1978”.

9 Ver “Diário da República, II Série, n.º 219, Suplemento, de 1985-09-25, pág. 8912(2)”.

10 Ver alteração do quadro do Instituto por Portaria n.º 7/83 publicada no “Diário da República, I Série, n.º 2, de 4 de janeiro”. A área científica de Gestão, que correspondia ao 5.º grupo, passou a formar o 2.º grupo.

11 Hernández Esteve, Esteban (2013): *Aproximación al estudio del pensamiento contable español*; AECA; España; 862 págs.

12 Ver: “Ensaio sobre um Planeamento Contabilístico Racional”; Lisboa: 1956; 306 págs, e Apontamento 21 sobre Caetano Légilise da Cruz Vidal, publicado nesta revista.

> 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!**

SIPTA
Sistema Informático de Papéis de Trabalho de Auditoria

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

Desenvolvido por:

Web Integrated Systems, Ltd

Em parceria com:

DOGNAEDIS
A FROSEUR COMPANY



IFRS 16 - Locações

Contabilidade e Relato



Alexandra Isabel Póvoa Costa
MEMBRO ESTAGIÁRIA





Introdução

Em janeiro de 2016, o International Accounting Standards Board (IASB) emitiu a IFRS 16 – Locações, aplicável à preparação de demonstrações financeiras de períodos anuais iniciados em, ou após, 1 de janeiro de 2019. É permitida a aplicação antecipada desta norma quando a entidade adotou também a IFRS 15 – Revenue from contracts with customers, aplicável à preparação de demonstrações financeiras de períodos anuais iniciados em, ou após, 1 de janeiro de 2018. É assim possível a uma entidade fazer a adoção de ambas as normas de relato financeiro na preparação de demonstrações financeiras de períodos anuais iniciados em, ou após, 1 de janeiro de 2018. A IFRS 16 – Locações vem substituir a IAS 17 – Locações bem como as restantes interpretações associadas (IFRIC 4, SIC 15 e SIC 27).

A IFRS 16 – Locações determina os princípios contabilísticos aplicáveis ao reconhecimento, mensuração, apresentação e divulgação de contratos de locação, introduzindo alterações significativas ao nível das políticas contabilísticas aplicáveis por locatários, mantendo-se

substancialmente inalteradas as políticas contabilísticas empregadas por locadores, e obrigando a divulgações adicionais nas demonstrações financeiras, tanto para locatários como para locadores.

O presente trabalho pretende apresentar, de uma forma resumida e com uma componente prática, as principais alterações introduzidas pela IFRS 16 – Locações, na ótica do locatário, por ser este o mais afetado pelas alterações introduzidas pela norma, bem como exemplificar como devem ser identificados e reconhecidos contabilisticamente os contratos de locação pelo locatário, de acordo com o novo normativo, e comparar os efeitos da aplicação da IAS 17 e da IFRS 16 num contrato exemplo utilizado para este efeito. É também objetivo deste relatório identificar quais os maiores desafios que se apresentam ao auditor e verificar quais as alterações necessárias à estratégia de auditoria de forma a garantir que os trabalhos executados garantem a fiabilidade das demonstrações financeiras das entidades.

A necessidade de mudança

Desde 2009, que a necessidade de introdução de alterações nas políticas contabilísticas associadas a locações tem vindo a ser discutida. O financiamento obtido sob a forma de contratos de locação é uma relevante fonte de financiamento para as empresas, não se encontrando atualmente registadas nos balanços da maioria das entidades as obrigações associadas a estes contratos, o que dificulta as avaliações financeiras efetuadas por investidores e outros *stakeholders*. Assim, a IFRS 16 vem impor uma mais correta apresentação dos ativos e passivos de locação das empresas e, conseqüentemente, uma mais fidedigna representação da posição e desempenho financeiros das entidades. Este normativo irá originar alterações significativas ao nível das demonstrações financeiras das empresas e, subseqüentemente, dos indicadores e rácios financeiros apresentados.

“... a IFRS 16 vem impor uma mais correta apresentação dos ativos e passivos de locação das empresas e, conseqüentemente, uma mais fidedigna representação da posição e desempenho financeiros das entidades.”

Conceitos

De acordo com a IFRS 16 – Locações, uma locação é um contrato que transmite para o locatário o direito de uso de um ativo por um período de tempo em troca de uma consideração e, quando os pagamentos são efetuados de forma faseada, obter financiamento. Através da consideração mencionada, com o contrato, o locatário adquire o direito a:

- i. obter os benefícios económicos resultantes do uso do ativo; e
- ii. decidir como, e de que forma, deve ser utilizado o ativo.

Assim, a IFRS 16 vem eliminar a diferenciação entre locação financeira e locação operacional, como era, até então, prevista pela IAS 17, pelo que corresponde a um único modelo de contabilização de locações, semelhante, no seu conceito base, ao que era preconizado pela IAS 17 para as locações financeiras.

Com a aplicação da IFRS 16, são os locatários obrigados a reconhecer:

- i. ativos e passivos associados a todos os contratos de locação vigentes por períodos superiores a doze meses, tendo em consideração a existência de algumas exceções à aplicação da norma, no balanço; e
- ii. gastos com a depreciação dos ativos de locação e gastos com o financiamento dos passivos de locação na demonstração dos resultados.

A norma prevê as seguintes exceções à sua aplicação:

- i. contratos de locação relacionados com o uso de recursos naturais não renováveis (ex. minério, petróleo, gás);
- ii. contratos de locação relacionados com ativos biológicos, tratados no âmbito da IFRIC 12 – Service concession arrangements;
- iii. contratos de licenciamento de propriedade intelectual adjudicados por um locador, tratados no âmbito da IFRS 15 – Revenue from contracts with customers; e
- iv. direitos detidos por um locatário relativamente a acordos de licenciamento, tratados no âmbito da IAS 38 – Intangible assets (ex. filmes, vídeos, peças, manuscritos, patentes e copyrights). A IFRS 16 pode ser aplicada a contratos de locação de ativos intangíveis que não os mencionados anteriormente.

Podem igualmente ser excecionados da aplicação da IFRS 16, os contratos que apresentem as seguintes características:

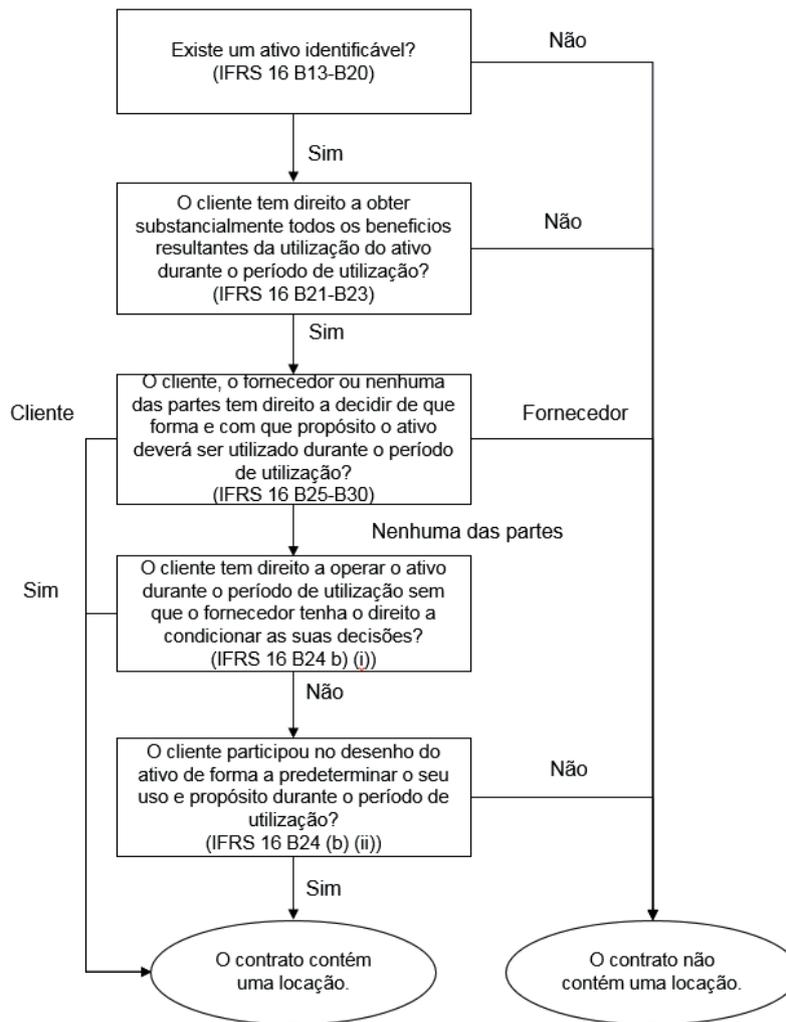
- i. contratos de locação de curto-prazo, ou seja, com um período de duração inferior a doze meses; e
- ii. contratos de locação em que o ativo de referência é de baixo valor.

De referir que a norma não especifica o conceito de baixo valor, deixando este facto à apreciação das entidades e, correspondentemente, do auditor que efetuar a revisão das demonstrações financeiras da entidade.

Com a aplicação da IFRS 16, não foram introduzidas alterações significativas para o locador, mantendo-se em vigor as políticas contabilísticas já previstas pelas IAS 17 – Locações. Assim, o locador continua a classificar as suas locações como financeiras ou operacionais e procede à contabilização de ambos os tipos de contratos de forma diferenciada.

Identificação de um contrato de locação

No início de um contrato, uma entidade deve avaliar se esse contrato é, ou contém, uma locação. Um contrato é, ou contém, uma locação se o contrato transmitir ao locatário o direito de usar um ativo por um período de tempo em troca de uma consideração. Quando os termos de um contrato são alterados deve ser feita nova avaliação com o objetivo de avaliar se o novo contrato é, ou contém, uma locação. O processo de identificação de um contrato de locação pode ser esquematizado da seguinte forma:



Identificação de componentes de um contrato de locação

Uma entidade deverá contabilizar cada componente de locação de um contrato de locação separadamente das componentes de não locação de um contrato.

O direito de utilização do ativo subjacente constitui um componente de locação separado quando se verificam ambas as seguintes condições:

- i. o locatário pode beneficiar da utilização do ativo, individualmente ou em combinação com outros recursos que se encontrem à sua disposição; e
- ii. o ativo não se apresenta significativamente dependente ou altamente correlacionado com outros ativos do contrato.

Um contrato pode conter valores a pagar pelo locatário relativamente a atividades ou custos que não transferem para si bens

ou serviços, como encargos administrativos relacionados com o contrato de locação. Nestas situações, não se consideram ser componentes separáveis do contrato, devendo ser considerados como parte da consideração alocada às componentes de locação identificadas e separáveis do contrato.

Mensuração no reconhecimento inicial

No início do contrato de locação, o locatário deverá reconhecer um ativo pelo direito de uso (*right-of-use asset*) e um passivo de locação, sendo que:

- a. o ativo a ser reconhecido pelo direito de uso deve ser mensurado ao seu valor de custo, o qual incluirá:
 - a. o valor inicial do passivo de locação;
 - b. quaisquer pagamentos de locação antecipados, deduzidos de inventivos de locação recebidos;

- c. quaisquer custos indiretos suportados pelo locatário; e
 - d. uma estimativa de custos de desmantelamento do ativo de locação quando estes corresponderem a uma obrigação do locatário.
- b. o passivo de locação deverá ser mensurado pelo valor presente dos pagamentos de locação não liquidados à data de início do contrato de locação. A taxa de desconto a ser utilizada para identificação do valor presente do passivo deverá corresponder à taxa de juro implícita no contrato de locação, quando esta puder ser determinada, ou, em caso contrário, à taxa de financiamento incremental¹. O passivo de locação inclui os seguintes pagamentos respeitantes ao uso do ativo de locação, com exceção dos que são pagos no início do contrato de locação:
- a. pagamentos fixos, deduzidos de incentivos variáveis;
 - b. pagamentos variáveis que dependam de um índice ou de uma taxa (ex. pagamentos associados a um índice de preços no consumidor ou a uma taxa de juro de mercado);
 - c. valores estimados de pagamento relacionados com garantias;
 - d. preço de exercício de uma opção de compra quando existir segurança razoável de que a mesma será exercida; e
 - e. penalidades associadas ao cancelamento do contrato de locação, quando o contrato de compra é terminado pelo locatário.

Mensuração após o reconhecimento

Após o início do contrato de locação, o locatário deverá mensurar um ativo pelo direito de uso (*right-of-use asset*) aplicando o modelo do custo, em que o *right-of-use asset* é valorizado ao custo deduzido de gastos de depreciação e perdas por imparidade, aplicando para tal os critérios definidos na IAS 16 – Property, plant and equipment e na IAS 36 – Impairment of assets, e é reajustado de acordo com a mensuração subsequente do passivo de locação. Podem também ser utilizados o modelo do justo valor ou o modelo da revalorização, nas situações descritas em seguida.

Não obstante a aplicação da IAS 16 – Property, plant and equipment, caso o ativo locado seja transferido para a propriedade do locatário no final do contrato, ou caso o custo do *right-of-use asset* reflita o preço de exercício de uma opção de compra por parte do locatário no final do contrato, o locatário deverá depreciar o *right-of-use asset* desde a data início do contrato até ao final da vida útil do ativo locado. Caso contrário, o locatário deverá depreciar o *right-of-use asset* desde a data início do contrato até ao final da vida útil do ativo locado ou a data de fim do contrato de locação, consoante a que ocorra primeiro.

Para além do modelo do custo, são também permitidos os seguintes modelos de mensuração do ativo:

- i. o modelo do justo valor, de acordo com a IAS 40 – Investment property, quando este modelo é também aplicado pelo locatário na valorização das suas propriedades de investimentos, na valorização de ativos de locação que cumpram com a definição de propriedades de investimento, de acordo com a IAS 40;
- ii. o modelo da revalorização, de acordo com a IAS 16 – Property, plant and equipment, quando este modelo é aplicado pelo locatário na valorização de uma classe de ativos, na qual se insira também o ativo de locação.

Após o início do contrato de locação, o locatário deverá mensurar o seu passivo de locação, tendo em consideração o aumento do passivo para refletir o juro decorrido a este associado, a redução do passivo para refletir os pagamentos de locação efetuados e a alteração do valor do passivo de forma a refletir quaisquer alterações ao contrato de locação ou a modificação de pagamentos fixos do passivo de locação. As alterações ao passivo de locação devem ser reconhecidas por contrapartida do ativo de locação. No entanto, caso o ativo de locação se encontre reduzido a zero, e seja necessário efetuarem-se alterações adicionais ao passivo de locação, estas deverão ser registadas na demonstração dos resultados.

Após o início do contrato de locação, devem ser reconhecidos na demonstração dos resultados, os encargos com juros associados ao passivo de locação e os encargos com pagamentos variáveis não incluídos na mensuração do passivo de locação, exceto se os encargos com juros ou com pagamentos variáveis forem capitalizáveis noutros ativos, de acordo com as normas aplicáveis.

O locatário deverá rever a mensuração do passivo de locação utilizando uma taxa de desconto revista quando:

- i. existir uma alteração no termo do contrato; ou
- ii. existir uma alteração ao nível da avaliação do exercício da opção de compra do ativo subjacente.

A taxa de desconto revista indicada anteriormente deverá ser a taxa de juro implícita que irá decorrer até ao termo do contrato ou, caso esta não possa ser determinada, a taxa de financiamento incremental.

Alterações ao contrato de locação

Um locatário deverá tratar uma alteração a um contrato de locação como um contrato de locação novo quando se verificarem ambas as seguintes condições:

- i. existência de uma alteração no âmbito do contrato que acrescente o direito de utilização adicional pelo locatário de um ou mais do que um ativo de locação; e
- ii. aumento da consideração do contrato de locação na proporção da alteração no âmbito do contrato.

Quando uma alteração a um contrato de locação não é tratada como um contrato de locação novo, na data efetiva da modificação do contrato de locação, o locatário deve:

- i. alocar a consideração do contrato alterado;
- ii. determinar o termo do contrato alterado;
- iii. mensurar o passivo de locação, aplicando para tal uma taxa de desconto revista, que deverá corresponder à taxa de juro implícita no contrato de locação, quando esta puder ser determinada, ou, em caso contrário, à taxa de financiamento incremental.

Quando uma alteração a um contrato de locação não é tratada como um contrato de locação novo, o locatário deve mensurar o passivo de locação, tendo em consideração: i) a diminuição do valor do ativo de locação de forma a refletir o término da locação, total ou parcial, do contrato quando existam alterações ao contrato que diminuam o âmbito da locação; registando na demonstração dos resultados quaisquer ganhos ou perdas relacionados com término, total ou parcial, da locação; e ii) o ajustamento correspondente no ativo de locação em resultado das modificações determinadas para o contrato de locação.

Apresentação

O locatário deve apresentar na sua demonstração da posição financeira ou divulgar no anexo os:

- i. ativos de locação (*right-of-use assets*) separadamente dos outros ativos. Caso a apresentação na demonstração da posição financeira não seja separada, o locatário deve classificar os ativos de locação na mesma rubrica onde estes seriam apresentados caso fossem propriedade do locatário e divulgar quais as rubricas que incluem ativos de locação; e
- ii. passivos de locação separadamente dos outros passivos. Caso a apresentação na demonstração da posição financeira não seja separada, o locatário deve divulgar quais as rubricas que incluem passivos de locação.

O locatário deve apresentar na sua demonstração dos resultados os encargos com juros relacionados com o passivo de locação classificados como gastos de financiamento, separadamente dos encargos com a depreciação do ativo de locação.

O locatário deve apresentar na sua demonstração dos fluxos de caixa os:

- i. pagamentos do passivo de locação, considerados na mensuração do passivo de locação, como atividades de financiamento;
- ii. encargos com juros do passivo de locação como pagamentos de juros; e
- iii. pagamentos do passivo de locação, não considerados na mensuração do passivo de locação, como atividades operacionais.

Divulgações

As divulgações efetuadas, em conjunto com a informação financeira constante da demonstração da posição financeira, da demonstração dos resultados e da demonstração dos fluxos de caixa, devem ser suficientes para permitir aos leitores das demonstrações financeiras a avaliação do efeito das locações na posição financeira, no desempenho financeiro e nos fluxos de caixa do locatário.

O locatário deverá divulgar as seguintes quantias, com referência ao período de reporte:

- i. encargos com depreciação do ativo de locação;
- ii. encargos com juros do passivo de locação;
- iii. gastos incorridos com locações de curto-prazo e baixo valor, excecionados da aplicação da IFRS 16;
- iv. pagamentos variáveis do passivo de locação não considerados na mensuração do passivo de locação;
- v. rendimentos relacionados com a sub-locação do ativo de locação;
- vi. pagamentos efetuados no âmbito do contrato de locação;
- vii. adições efetuados nos ativos de locação;
- viii. ganhos ou perdas resultantes de transações de venda ou de *leaseback*; e
- ix. o valor dos ativos de locação, no final do período de referência, por classe do ativo subjacente.

Quando o ativo de locação cumpre com os critérios de classificação como propriedade de investimento, o locatário deverá cumprir com os requisitos de divulgação previstos na IAS 40 – Investment Property.

Quando o ativo de locação é mensurado de acordo com o modelo de revalorização previsto na IAS 16 – Property, plant and equipment, o locatário deverá cumprir com os requisitos de divulgação previstos na IAS 16.

O locatário deve divulgar a análise de maturidade dos passivos de locação, aplicando os critérios previstos na IFRS 7 – Financial Instruments, de forma separada das análises de maturidade de outros passivos financeiros.

Adicionalmente, o locatário deverá divulgar informação quantitativa e qualitativa adicional que permita atingir o objetivo principal da divulgação, podendo esta incluir:

- i. a natureza das operações de locação;
- ii. exposição a pagamentos futuros que não estejam já considerados na mensuração dos passivos de locação;
- iii. restrições impostas pelos contratos de locação; e
- iv. operações de venda e *leaseback*.

Um locatário que não aplique a IFRS 16 para contabilização de contratos de locação de curta duração ou baixo valor deverá divulgar esse facto.

Transição para a IFRS 16 – Locações

As disposições de transição para a IFRS 16 – Locações aplicam-se desde a data de início do período de reporte em que a entidade aplica a IFRS 16 pela primeira vez.

Uma entidade não é obrigada a reavaliar se um contrato contém uma locação na data de aplicação inicial da IFRS 16. Alternativamente, como expediente prático, a entidade pode aplicar a IFRS 16 aos contratos que haviam sido identificados como contratos de locação em resultado da aplicação da IAS 17 e da IFRIC 4 ou não aplicar a IFRS 16 aos contratos que não haviam sido identificados como contratos de locação em resultado da aplicação da IAS 17 e da IFRIC 4.

Caso a entidade opte pela aplicação do expediente prático deverá divulgar esse facto e aplicar o procedimento a todos os contratos. Nesta situação, a entidade deverá aplicar os procedimentos de identificação de um contrato de locação dispostos na IFRS 16 a todos os contratos iniciados após a data de aplicação inicial da norma.

Um locatário aplica a IFRS 16 aos seus contratos de locação:

- i. utilizando a abordagem retrospectiva completa em que a norma é aplicada de forma retrospectiva ao período de reporte comparativo, aplicando a IAS 8; ou
- ii. utilizando a abordagem retrospectiva modificada em que a norma é aplicada de forma retrospectiva reconhecendo na data de aplicação inicial da IFRS 16 os efeitos cumulativos que seriam determinado caso a IFRS 16 tivesse sido aplicada desde o início do contrato.

A abordagem aplicada pela entidade deve ser transversal a todos os contratos de locação em que a entidade é locatária.

Da aplicação da abordagem retrospectiva completa resulta que uma entidade aplica a IFRS 16 como se esta tivesse sido aplicada desde a data de início de cada um dos seus contratos de locação vigentes, re-expressando os saldos de abertura do período comparativo anterior, de acordo com a IAS 1.

Da aplicação da abordagem retrospectiva modificada resulta que o efeito da aplicação da IFRS 16 desde a data de início de cada um dos seus contratos de locação vigentes é reconhecido no próprio período, através de ajustamentos aos saldos de abertura de uma rubrica do capital próprio. Aquando da aplicação desta abordagem, a entidade pode encontrar-se perante dois tipos de transações:

A. Contratos previamente considerados como sendo contratos de locação operacional

Um locatário reconhece, na data de início da aplicação da IFRS 16, para os casos em que os contratos eram anteriormente considerados como contratos de locação operacional, de acordo com a IAS 17:

- i. um passivo de locação, que deve ser mensurado ao valor presente dos pagamentos de locação remanescentes, utilizando a taxa incremental de financiamento nessa data;
- ii. um *right-of-use asset*, que deve ser mensurado: i) contrato a contrato, ao valor que seria resultante da aplicação da IFRS 16 desde o início de cada contrato, descontado à taxa incremental de financiamento identificada à data de início da aplicação da IFRS 16; ou ii) em valor idêntico ao passivo de locação ajustado de quaisquer pagamentos antecipados reconhecidos anteriormente à data de aplicação da norma; e
- iii. aplica a IAS 36 a todos os *right-of-use assets* à data de aplicação da norma, exceto se a entidade optar por aplicar o expediente prático.

Quando os contratos haviam sido classificados como contratos de locação operacional, de acordo com a IAS 17, o locatário:

- i. não é obrigado a efetuar ajustamentos de transição nos casos em que o ativo subjacente é de baixo valor. Nestas situações, a aplicação da IFRS 16 inicia-se desde a data de aplicação da norma;
- ii. não é obrigado a efetuar ajustamentos de transição nos casos em que os contratos eram reconhecidos como propriedades de investimento ao justo valor como previsto na IAS 40. Nestas situações, a aplicação da IFRS 16 inicia-se desde a data de aplicação da norma;
- iii. deve mensurar ao justo valor os contratos que eram anteriormente considerados como contratos de locação operacional, de acordo com a IAS 17, e que serão reconhecidos como propriedades de investimento ao justo valor. Nestas situações, a aplicação da IFRS 16 inicia-se desde a data de aplicação da norma.

Um locatário pode utilizar os seguintes expedientes práticos quando aplica a abordagem retrospectiva modificada a contratos previamente considerados como sendo contratos de locação operacional, de acordo com a IAS 17:

- i. pode aplicar uma taxa de desconto única a um conjunto de locações de características semelhantes (ex. período, classes de ativos subjacentes e ambiente económico semelhantes);
- ii. pode identificar a existência de contratos onerosos, utilizando a IAS 37 – Provisions, contingent liabilities and contingent assets, imediatamente antes da data de aplicação da IFRS 16, como alternativa a efetuar uma revisão da existência de indicadores de imparidade. Aplicando este expediente, a entidade deverá deduzir ao *right-of-use asset* qualquer provisão para contratos onerosos, reconhecida na demonstração da posição financeira, imediatamente antes da data inicial de aplicação da norma;
- iii. pode não reconhecer um ativo e passivo de locação quando o termo dos contratos de locação é inferior a doze meses desde a data inicial de aplicação da norma;
- iv. pode optar por excluir os custos iniciais diretos na mensuração do ativo de locação; e

v. pode utilizar o seu conhecimento na determinação da possibilidade de existência de opções contratuais para extensão ou término do contrato de locação.

B. Contratos previamente considerados como sendo contratos de locação financeira

Um locatário reconhece, na data de início da aplicação da IFRS 16, para os casos em que os contratos eram anteriormente considerados como contratos de locação financeira, de acordo com a IAS 17, os ativos e passivos de locação em igual valor aos que haviam sido anteriormente reconhecidos pela aplicação da IAS 17.

O papel do auditor na verificação da aplicação da IFRS 16 – Locações

Identificar e avaliar os riscos de distorção material através do conhecimento da entidade e do seu ambiente

O objetivo do auditor na verificação da aplicação da IFRS 16 é garantir a fiabilidade da informação constante nas demonstrações financeiras. Para tal, de acordo com a ISA 315 – Identificar e avaliar os riscos de distorção material através do conhecimento da entidade e do seu ambiente, ao efetuar uma revisão/auditoria das demonstrações financeiras, o revisor/auditor deve inteirar-se dos seguintes elementos:

- a) fatores setoriais, de regulação e outros fatores externos relevantes, incluindo o referencial de relato financeiro aplicável;
- b) natureza da entidade, incluindo:
 - i. operações;
 - ii. propriedade e estruturas de governação;
 - iii. tipos de investimentos que a entidade tem efetuado e planeia efetuar, incluindo investimentos em entidades com finalidade especial; e
 - iv. modo como a entidade está estruturada e é financiada,

de modo a perceber que classes de transações, saldos de contas e divulgações irão em princípio constar nas demonstrações financeiras;

- a) seleção e aplicação de políticas contabilísticas pela entidade, incluindo as razões para alterações às mesmas. O auditor deve avaliar se as políticas contabilísticas da entidade são apropriadas para o seu negócio e consistentes com o referencial de relato financeiro aplicável e com as políticas contabilísticas usadas no setor relevante;

- b) objetivos e estratégias da entidade e os respetivos riscos de negócio que possam resultar em riscos de distorção material;
- c) mensuração e revisão do desempenho financeiro da entidade.

Assim, o plano de trabalhos do auditor, bem como a sua avaliação do risco da entidade, deverá ter em conta os aspetos evidenciados acima². O conhecimento da entidade é utilizado pelo auditor para identificação e avaliação dos riscos de distorção material ao nível das demonstrações financeiras e ao nível de asserção para as classes de transações, saldos de contas e divulgações³.

Correspondentemente, na elaboração de um plano de trabalho dedicado à validação dos contratos de locação da entidade (ignorando, para o efeito deste relatório, aspetos relacionados com outras rubricas das demonstrações financeiras e suas asserções), o auditor deve, numa primeira fase, compreender os fatores internos e externos à entidade, como, por exemplo:

- a) negócio e operação da entidade;
- b) condições e natureza operacional dos contratos de locação;
- c) avaliação do propósito de negócio dos contratos de locação;
- d) seleção e aplicação das políticas contabilísticas pela entidade;
- e) setor e mercado onde se enquadra a entidade;
- f) legislação aplicável, incluindo comercial e fiscal;
- g) leitores das demonstrações financeiras / *stakeholders*;

A materialidade no planeamento e na execução de uma auditoria

O risco de revisão/auditoria tem três componentes: risco inerente, risco de controlo e risco de deteção⁴, sendo que da avaliação destas três componentes resultará a natureza, extensão, profundidade e oportunidade dos procedimentos de auditoria a realizar. Por risco de auditoria, entende-se o risco de o auditor expressar uma opinião de auditoria inapropriada quando as demonstrações financeiras estão materialmente distorcidas. O risco de auditoria é função dos riscos de distorção material e do risco de deteção, seguindo a seguinte equação:

$$\text{Risco de Auditoria} = \text{Risco Inerente} \times \text{Risco de Controlo} \times \text{Risco de Deteção}$$

Ou seja,

$$\text{Risco de Deteção} = \text{Risco de Auditoria} / (\text{Risco Inerente} \times \text{Risco de Controlo})$$

O risco inerente é definido como sendo a suscetibilidade de uma asserção relativa a uma classe de transações, saldo de conta ou divulgação a uma distorção que possa ser material, individualmente

ou agregada com outras distorções, antes da consideração de quaisquer controlos relacionados⁵.

Por risco de controlo, entenda-se o risco de que a ocorrência de uma distorção relativa a uma classe de transações, saldo de conta ou divulgação e que possa ser material, individualmente ou agregada com outras distorções, não seja evitada ou detetada e corrigida em tempo oportuno pelo controlo interno da entidade⁶.

O risco de deteção é o risco de que os procedimentos executados pelo auditor para reduzir o risco de auditoria para um nível aceitavelmente baixo não detetem uma distorção que existe e que possa ser material, quer individualmente quer quando agregada a outras distorções⁷.

O risco de distorção material corresponde ao risco de as demonstrações financeiras estarem materialmente distorcidas anteriormente à auditoria, o qual resulta do efeito do risco inerente e do risco de controlo⁸.

Tendo por base o conhecimento angariado da entidade, o auditor deverá tomar decisões sobre a materialidade a aplicar no trabalho efetuado, de acordo com a ISA 320, e os riscos de auditoria identificados, de acordo com a ISA 200.

O conceito de materialidade é aplicado pelo auditor tanto no planeamento e execução da auditoria como na avaliação do efeito de distorções identificadas na auditoria e de distorções não corrigidas, se existirem, nas demonstrações financeiras e na formação da opinião expressa no relatório do auditor⁹.

Entende-se que as distorções, incluindo as omissões, são consideradas materiais se se esperar que, individualmente ou em conjunto, influenciem as decisões económicas tomadas pelos utentes com base nas demonstrações financeiras¹⁰.

Planear a auditoria – implicações práticas

O auditor deve estabelecer uma estratégia global de auditoria que fixe o âmbito, a oportunidade e a direção da auditoria e que oriente o desenvolvimento do plano de auditoria¹¹.

Como havíamos notado anteriormente, o objetivo principal das alterações a serem introduzidas com a aplicação da IFRS 16 é permitir uma mais correta apresentação dos ativos e passivos de locação das empresas e, conseqüentemente, uma mais fidedigna representação da posição e desempenhos financeiros das entidades, alterando significativamente as demonstrações financeiras das empresas e, subseqüentemente, os rácios financeiros apresentados.

Assumindo como dois dos principais utilizadores das demonstrações financeiras, os acionistas / investidores e as entidades bancárias é facilmente entendível a importância que a aplicação do novo normativo terá na avaliação que ambos os utilizadores farão das demonstrações financeiras que contenham contratos de locação. Toma-se também claro que, da aplicação da IFRS 16, resultam um conjunto de indicadores relevantes das demonstrações financeiras mais sujeitos a riscos de distorção material, como, por exemplo:

- Valorização do *right-of use asset* (ativo de locação), pela influência ou peso que poderá representar no ativo da entidade;
- Valorização do passivo de locação, pela influência ou peso que poderá representar no passivo da entidade;
- Valorização dos encargos financeiros incorridos com o passivo financeiro, pela importância que os gastos não operacionais poderão vir a ter na demonstração dos resultados da empresa;
- Valorização dos rendimentos operacionais (EBITDA), os quais serão afetados positivamente pela diminuição dos gastos com rendas de aluguer e pelo aumento dos gastos com depreciação do ativo de locação.

“Assumindo como dois dos principais utilizadores das demonstrações financeiras, os acionistas / investidores e as entidades bancárias é facilmente entendível a importância que a aplicação do novo normativo terá na avaliação que ambos os utilizadores farão das demonstrações financeiras que contenham contratos de locação.”

De acordo com a ISA 320, ao definir a estratégia global de auditoria, o auditor deve determinar a materialidade para as demonstrações financeiras como um todo. Se, nas circunstâncias específicas da entidade, existirem uma ou mais classes particulares de transações, saldos de contas ou divulgações relativamente às quais se possa pensar que as distorções de quantias inferiores à materialidade para as demonstrações financeiras como um todo irão influenciar as decisões económicas de utentes tomadas com base nas demonstrações financeiras, o auditor deve também determinar o nível ou níveis de materialidade a aplicar a essas classes particulares de transações, saldos de contas ou divulgações¹².

Assim, deverá o auditor ter presente a existência de um risco adicional de distorção material nos indicadores mencionados anteriormente, no que respeita à auditoria de demonstrações financeiras de entidades que apliquem a IFRS 16, com especial enfoque nas demonstrações financeiras preparadas pela primeira vez à data da transição para o novo normativo.

Ainda, por se tratar de um normativo que implicará a realização de julgamentos por parte da entidade, é permitido inferir que o auditor terá de reforçar, ou direcionar, o uso apropriado do seu ceticismo profissional e julgamento profissional no que respeita à avaliação das análises preparadas pelas entidades com referência à aplicação do novo normativo.

Também a prova de auditoria deverá ser uma preocupação fundamental do auditor no processo de validação deste processo já que a mesma terá de ser robusta, e alinhada com a documentação interna preparada pela entidade, para que se possa adequar aos objetivos de concluir sobre a fiabilidade das demonstrações financeiras.

Dum ponto de vista mais prático, identificamos em seguida alguns pontos que deverão ser incluídos no papel de trabalho do auditor respeitante à revisão da análise contratual, ao abrigo da IFRS 16, preparada pela entidade:

- i. obtenção do contrato de suporte à locação;
- ii. entendimento da natureza da operação;
- iii. entendimento do racional de negócio da operação;
- iv. revisão das condições de identificabilidade de um ativo subjacente ao contrato de locação;
- v. revisão das condições de exceção da aplicação da norma;
- vi. revisão do cálculo da consideração alocada ao ativo de locação (*right-of-use asset*);
- vii. revisão dos cálculos que demonstrem a inexistência de imparidade no ativo de locação ou contrato oneroso associado;
- viii. identificação da existência de contratos combinados (contratos com o mesmo fornecedor);
- ix. revisão da análise de componentes de locação e não-locação efetuada pela entidade;
- x. revisão da data de termo do contrato identificada pela entidade;
- xi. discussão com a entidade dos pressupostos / julgamentos utilizados, incluindo a taxa de desconto aplicada e a expectativa de extensão contratual ou exercício de opção de compra do ativo subjacente, quando aplicável;
- xii. revisão dos cálculos financeiros efetuados relacionados com o ativo e com o passivo de locação e efeitos estimados nos períodos futuros;
- xiii. revisão da aplicabilidade das regras de transição adotadas pela entidade;
- xiv. revisão dos ajustamentos de transição reconhecidos nas demonstrações financeiras da entidade e sua aderência ao normativo;
- xv. discussão com a entidade acerca dos efeitos esperados da transição para o novo normativo com o objetivo de identificar possíveis impactos para esta e, consequentemente, para o auditor e o seu trabalho.

De referir que em situações em que a entidade tenha procedido à identificação e análise de uma multiplicidade de contratos não será possível ao auditor efetuar uma análise completa de todos os contratos revistos pela empresa. Nesta situação, deverá utilizar o auditor o seu julgamento profissional e aplicar uma técnica de amostragem, nos termos da ISA 530, com o objetivo de avaliar quais as situações mais relevantes para as demonstrações financeiras da entidade e proceder à revisão dos contratos selecionados em linha com o plano de trabalhos definido.

“...deverá utilizar o auditor o seu julgamento profissional e aplicar uma técnica de amostragem, nos termos da ISA 530, com o objetivo de avaliar quais as situações mais relevantes para as demonstrações financeiras da entidade e proceder à revisão dos contratos selecionados em linha com o plano de trabalhos definido.”

Exemplificação prática

Para efeitos de exemplificação prática, vamos tomar em consideração um contrato de locação subscrito entre a Entidade A, enquanto locatário, e a Entidade B, enquanto locador, para utilização do ativo subjacente, o navio ABC, em 2016.

A Entidade A prepara as suas demonstrações financeiras estatutárias de acordo com o SNC. A empresa prepara também informação financeira para efeitos de consolidação no Grupo em que se insere, de acordo com as IFRS.

O contrato de locação que iremos analisar, a título exemplificativo, respeita à aquisição, por parte da Entidade A, do direito de uso do navio ABC, propriedade da Entidade B, sediada no Reino Unido, por um período de oito anos, iniciado em setembro de 2016, por um valor total que pode ascender a 400 milhões de Euros, incluindo serviços de manutenção.

Avaliação do contrato de locação de acordo com a IAS 17

A classificação de locações adotada na IAS 17 baseia-se na extensão até à qual os riscos e vantagens inerentes à propriedade de um ativo locado permanecem no locador ou no locatário. Os riscos incluem as possibilidades de perdas devidas a capacidade ociosa ou obsolescência tecnológica e de variações no retorno por causa das alterações nas condições económicas. As vantagens podem ser representadas pela expectativa de funcionamento lucrativo durante a vida económica do ativo e de ganhos derivados de aumentos de valor ou de realização de um valor residual¹³.

Uma locação é classificada como uma locação financeira se ela transferir substancialmente todos os riscos e vantagens inerentes à propriedade. Uma locação é classificada como uma locação operacional se ela não transferir substancialmente todos os riscos e vantagens inerentes à propriedade¹⁴.

No exercício de 2016, pela sua significância para as demonstrações financeiras da entidade, este contrato foi individualmente avaliado pela equipa de auditoria do locatário, tendo como referencial

Contabilidade e Relato

as orientações definidas na IAS 17. Para tal, foram respondidas as questões indicadas na norma, evidenciadas abaixo.

Exemplos de situações que individualmente ou em combinação levariam normalmente a que uma locação fosse classificada como locação financeira¹⁵:

Indicadores IAS 17	Análise contratual
A locação transfere a propriedade do ativo para o locatário no fim do prazo da locação.	Não. O contrato não prevê a transferência do ativo para o locatário no final do período de locação.
O locatário tem a opção de comprar o ativo por um preço que se espera que seja suficientemente mais baixo do que o justo valor à data em que a opção se torne exercível, para que, no início da locação, seja razoavelmente certo que a opção será exercida.	Não. O contrato inclui uma cláusula de opção de compra no término do contrato, a qual prevê que o preço de compra não possa ser inferior a 75% do valor inicial do ativo. O preço de exercício da opção de compra não permite concluir que a opção de compra será exercida.
O prazo da locação refere-se à maior parte da vida económica do ativo mesmo que o título não seja transferido.	Não. O contrato de locação tem uma duração de oito anos. A vida útil do ativo subjacente estima-se em, pelo menos, vinte anos.
No início da locação, o valor presente dos pagamentos mínimos da locação ascende a, pelo menos substancialmente, todo o justo valor do ativo locado.	Não. O valor presente dos pagamentos mínimos da locação ascende a cerca de 70% do justo valor do ativo (cerca de 370MEUR).
Os ativos locados são de uma tal natureza especializada que apenas o locatário os pode usar sem grandes modificações.	Não. O ativo subjacente, navio ABC, pode ser utilizado por outras entidades que operem como construtores no mercado do Oil&Gas.

Os indicadores de situações que individualmente ou em combinação também podem levar a que uma locação seja classificada como locação financeira são¹⁶:

Indicadores IAS 17	Análise contratual
Se o locatário puder cancelar a locação, as perdas do locador associadas ao cancelamento são suportadas pelo locatário.	Não. O contrato prevê uma cláusula de reembolso ao locador em caso de cancelamento antecipado, que diminui com o decorrer do contrato, e que é inferior aos montantes das rendas vincendas à data do cancelamento.
Os ganhos ou as perdas da flutuação no justo valor do residual crescem ao locatário (por exemplo, na forma de um abatimento na renda que iguale a maior parte dos proventos das vendas no fim da locação).	Não. O locatário não vê alterado o valor dos seus benefícios ou obrigações caso existam alterações no justo valor do ativo.
O locatário tem a capacidade de continuar a locação por um período secundário com uma renda que seja substancialmente inferior à renda do mercado.	Não. O contrato prevê a possibilidade de extensão anual do período contratual por um máximo de três anos, mantendo-se as condições acordadas para o período inicial de oito anos.

Tendo por base a análise efetuada, a equipa de auditoria concluiu estar perante um contrato de locação operacional, de acordo com a IAS 17. A avaliação da equipa de auditoria encontrava-se em linha com a avaliação efetuada e as práticas contabilísticas adotadas pelo cliente. De referir que a avaliação da existência de um contrato de locação operacional ou financeira foi também efetuada à luz da NCRF 9 – Locações, no que respeita às contas da empresa apresentadas de acordo com o SNC, em Portugal, para o período findo em 31 de dezembro de 2016, tendo sido identificadas as mesmas conclusões.

Avaliação do contrato de locação de acordo com a IFRS 16

Para efeitos de apresentação deste relatório, iremos agora avaliar de que forma o contrato de locação identificado anteriormente se enquadraria na IFRS 16, no que respeita em concreto aos seguintes pontos:

- i. avaliação da existência de um contrato de locação no âmbito do contrato estabelecido entre as partes;
- ii. identificação de componentes de locação e não-locação;
- iii. identificação do período do contrato e dos pagamentos estabelecidos contratualmente;
- iv. identificação dos custos diretos iniciais e outros;
- v. identificação de exceções ao reconhecimento.



Assim, sistematizamos no quadro abaixo as considerações a serem tidas em conta de acordo com a IFRS 16:

Pontos de avaliação IFRS 16	Indicadores IFRS 16	Análise contratual
Ponto 1	O contrato respeita a transações que se encontrem excecionadas da aplicação da IFRS 16?	Não.
Ponto 1	O contrato transmite o direito de utilização de um ativo por um período de tempo em troca de uma consideração?	Sim.
Ponto 1	Foram estabelecidos outros contratos, em data aproximada, com o mesmo fornecedor ou com partes relacionadas do fornecedor?	Não.
Ponto 1	A entidade adquirente subalugou o ativo subjacente a uma entidade terceira?	Não.
Ponto 1	A entidade adquirente esteve envolvida na construção do ativo subjacente antes da data de início do contrato?	Não.
Ponto 2	O contrato inclui componentes de locação e de não-locação?	Sim.
Ponto 3	Qual é a data de conclusão do período não cancelável do contrato, excluindo extensões ou renovações?	Outubro de 2024
Ponto 3	O contrato prevê a existência de opções de cancelamento?	Sim.
Ponto 3	O contrato prevê a existência de opções de compra do ativo subjacente?	Sim.
Ponto 4	O adquirente incorreu em custos diretos iniciais com o contrato?	Não.
Ponto 5	Qual é o justo valor do ativo subjacente em estado de novo?	370 milhões de Euros
Ponto 5	É aplicável a exceção de aplicação da IFRS 16 em resultado do ativo subjacente apresentar um baixo valor?	Não.
Ponto 5	Qual é a taxa de desconto aplicável à data de início do contrato?	3,6% / ano
Ponto 5	O contrato transfere a propriedade do ativo subjacente para o adquirente no final do contrato?	Não.
Ponto 5	É possível considerar com segurança razoável que o adquirente irá exercer a opção de compra do ativo subjacente?	Não.
Ponto 5	Qual é a vida útil do ativo subjacente na data de início do contrato?	20 anos

Com base na análise efetuada, de acordo com a IFRS 16, verificamos que estamos perante um contrato de locação, tendo sido identificado que:

- i. a entidade tem direito de utilização do ativo subjacente, navio, durante o período estabelecido contratualmente, concretizando-se no controlo do mesmo;
- ii. o componente de locação corresponde ao aluguer do navio. Foram identificados componentes de não-locação referentes aos serviços prestados mensalmente pelo fornecedor;
- iii. o contrato tem a duração inicial de oito anos, podendo ser renovado anualmente por um período máximo de três anos. O valor da renda do navio, excluindo os encargos mensais com

os serviços, foi definido em 105 mil euros/dia até Outubro de 2024;

iv. não foram identificados custos diretos iniciais com o contrato; e

v. não foram identificadas situações de possível isenção da norma (período e/ou valor reduzido), situações de sub-locações ou *leaseback*, e/ou combinações de contratos de locação;

Comparação das demonstrações financeiras da entidade no caso da aplicação da IAS 17 e da IFRS 16

Para efeitos de apresentação deste relatório, iremos agora apresentar as demonstrações financeiras da entidade, aplicando a IAS 17, considerando este contrato como sendo um contrato de locação operacional, e aplicando a IFRS 16, e considerando a existência de um contrato de locação associado ao aluguer do navio. Com objetivo de simplificação, e por considerarmos não serem afetadas as conclusões retiradas deste exercício, iremos utilizar como base as demonstrações financeiras preparadas pela entidade para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2015 e 31 de dezembro de 2016¹⁷ e adaptá-las, apenas para efeitos deste exercício, como se se referissem aos períodos findos em 31 de dezembro de 2018 e 31 de dezembro de 2019.

De referir que foram excluídos deste caso prático os potenciais efeitos relacionados com impostos.

Iremos apresentar dois cenários de aplicação prática:

i. Cenário 1: a entidade aplica a abordagem retrospectiva completa, donde resulta que uma entidade aplica a IFRS 16 como se esta tivesse sido aplicada desde a data de início de cada um dos seus contratos de locação vigentes, re-expressando os saldos de abertura do período comparativo anterior, de acordo com a IAS 1; e

ii. Cenário 2: a entidade aplica a abordagem retrospectiva modificada, donde resulta que o efeito da aplicação da IFRS 16 desde a data de início de cada um dos seus contratos de locação vigentes é reconhecido no próprio período, através de ajustamentos aos saldos de abertura de uma rubrica do capital próprio.

Foram utilizados os seguintes pressupostos de cálculo, em ambos os cenários:

- A taxa de desconto anual / taxa incremental de financiamento utilizada para determinação do passivo de locação foi definida em 3,6%;
- Considera-se um período do contrato de oito anos, iniciado em setembro de 2016 e com conclusão em outubro de 2024;
- A depreciação do ativo ocorre por um período completo de oito anos, desde a data de início do contrato;
- Não existem indicadores de existência de imparidade do ativo locado; e
- Não existem indicadores da existência de um contrato oneroso relacionado com a locação.



Cenário 1 - Demonstrações financeiras da entidade no caso da aplicação da IAS 17 e transição para a IFRS 16 – Abordagem retrospectiva completa

Demonstração da Posição Financeira

Demonstração da Posição Financeira	31.12.2018 IAS 17	Contrato ABC - 2018	31.12.2018 IFRS 16	31.12.2019	Contrato ABC - 2019
ATIVO					
Ativo Não Corrente					
Ativos Fixos Tangíveis	2.761.010.905	0	2.761.010.905	1.991.073.088	0
Ativos de locação	0	192.609.051	192.609.051	159.590.356	-33.018.694
Outros Investimentos Financeiros	5.017	0	5.017	6.075	0
Créditos a Receber	1.441.927	0	1.441.927	150.344	0
Diferimentos	24.431.040	0	24.431.040	23.481.861	0
Ativos por Impostos Diferidos	7.004.701	0	7.004.701	20.284.018	0
	2.793.893.589	192.609.051	2.986.502.640	2.194.585.742	-33.018.694
Ativo Corrente					
Inventários	372.631.765	0	372.631.765	181.319.121	0
Clientes	288.499.783	0	288.499.783	162.593.596	0
Estado e Outros Entes Públicos	25.907.909	0	25.907.909	16.339.046	0
Outros Créditos a Receber	240.453.220	0	240.453.220	189.680.437	0
Diferimentos	21.917.817	0	21.917.817	12.890.393	0
Outros Ativos Financeiros	20.949.128	0	20.949.128	7.508.447	0
Caixa e Depósitos Bancários	2.508.883	0	2.508.883	54.840.683	0
	972.868.506	0	972.868.506	625.171.723	0
Total do Ativo	3.766.762.095	192.609.051	3.959.371.146	2.819.757.465	-33.018.694
CAPITAL PRÓPRIO					
Capital Próprio					
Capital subscrito	299.278.738	0	299.278.738	299.278.738	0
Outros Instrumentos de Capital Próprio	77.728.260	0	77.728.260	0	0
Reservas Legais	59.855.748	0	59.855.748	59.855.748	0
Outras Reservas	289.355	0	289.355	289.355	0
Resultados Transitados	1.834.375.489	-5.601.902	1.828.773.587	1.581.224.845	0
Ajustamentos/Outras Variações no Capital Próprio	-53.383.335	0	-53.383.335	-32.383.571	0
Resultados Líquidos do Período	255.175.912	-2.724.655	252.451.258	-409.664.846	-1.215.699
Total do Capital Próprio	2.473.320.168	-8.326.557	2.464.993.611	1.498.600.269	-1.215.699
PASSIVO					
Passivo Não Corrente					
Financiamentos Obtidos	0	0	0	48.479	0
Provisões	39.356.071	0	39.356.071	11.818.878	0
Diferimentos	35.728.541	0	35.728.541	0	0
Passivos por Impostos Diferidos	249.302	0	249.302	18.259	0
Passivos de locação	0	169.132.613	169.132.613	135.808.131	-33.324.481
Outros passivos financeiros	108.646	0	108.646	0	0
	75.442.561	169.132.613	244.575.173	147.693.747	-33.324.481
Passivo Corrente					
Fornecedores	158.027.342	0	158.027.342	74.965.221	0
Adiantamentos de Clientes	30.732.317	0	30.732.317	17.608.128	0
Estado e Outros Entes Públicos	171.287	0	171.287	100.516	0
Financiamentos Obtidos	414.316.240	0	414.316.240	662.608.461	0
Outras Dívidas a Pagar	441.163.790	0	441.163.790	271.071.632	0
Diferimentos	157.273.682	0	157.273.682	88.483.658	0
Passivos de locação	0	31.802.995	31.802.995	33.324.481	1.521.486
Outros Passivos Financeiros	16.314.708	0	16.314.708	25.301.352	0
	1.217.999.367	31.802.995	1.249.802.362	1.173.463.450	1.521.486
Total do Passivo	1.293.441.927	200.935.608	1.494.377.535	1.321.157.196	-31.802.995
Total do Capital Próprio e do Passivo	3.766.762.095	192.609.051	3.959.371.146	2.819.757.465	-33.018.694

Contabilidade e Relato

Na coluna "Contrato ABC – 2018" incluem-se os ajustamentos de transição para a IFRS 16, tanto os que respeitam aos ajustamentos dos saldos de abertura no balanço em 01 de janeiro de 2018 como os que correspondem aos movimentos de transição do período de 2018 re-expresso. Para uma melhor leitura dos efeitos da transição, é de referir que os ajustamentos a efetuar aos saldos de abertura do balanço em 01 de janeiro de 2018 decompõem-se da seguinte forma:

- i. Registo inicial do ativo de locação – 225.627.745 Euros
- ii. Reconhecimento de ajustamento de transição em resultados transitados – 5.601.902 Euros
- iii. Registo inicial do passivo de locação – 231.229.647 Euros

Os movimentos ocorridos no período de 2018, respeitantes à aplicação da IFRS 16 no período, detalham-se da seguinte forma:

- i. Registo de depreciações do período do ativo de locação – 33.018.694 Euros
- ii. Reconhecimento dos pagamentos do passivo de locação – 38.325.000 Euros
- iii. Registo dos encargos com juros do passivo de locação – 8.030.960 Euros
- iv. Reclassificação do passivo não corrente para passivo corrente – 31.802.995 Euros

Com a aplicação da IFRS 16 verifica-se um aumento do ativo e do passivo da entidade, por via do registo do ativo e passivo de locação bem como uma diminuição nos capitais próprios em resultado do ajustamento de transição da IAS 17 para a IFRS 16 e de uma minoração no resultado líquido dos períodos em virtude do efeito temporário nos resultados da diferença de normativos, com a utilização da IFRS 16 a penalizar os resultados de 2018 e 2019.

1.1.1.1. Demonstração dos Resultados e do Rendimento Integral

Demonstração dos Resultados e do Rendimento Integral	2018 IAS 17	2018 IFRS 16	Contrato ABC - 2018	2019 IFRS 16	Contrato ABC - 2019
Vendas e Serviços Prestados	1.796.261.309	1.796.261.309	0	1.182.010.939	0
Varição nos Inventários da Produção	146.960.484	146.960.484	0	-159.603.035	0
Trabalhos para a Própria Entidade	28.356.864	28.356.864	0	4.748.491	0
Custo das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas	-85.737.991	-85.737.991	0	-45.262.718	0
Fornecimentos e Serviços Externos	-1.207.449.952	-1.169.124.952	38.325.000	-482.303.472	38.325.000
Gastos com o Pessoal	-80.430.828	-80.430.828	0	-45.002.199	0
Imparidade de Inventários (Perdas/Reversões)	-7.185.673	-7.185.673	0	-23.212.606	0
Imparidade de Dívidas a Receber (Perdas/Reversões)	0	0	0	3.419.879	0
Provisões (Aumentos/Reduções)	18.237.615	18.237.615	0	27.537.193	0
Outros Rendimentos	62.008.865	62.008.865	0	47.224.785	0
Outros Gastos	-37.904.816	-37.904.816	0	-26.967.697	0
Resultados antes de Depreciações, Gastos de Financiamento e Impostos	633.115.876	671.440.876	38.325.000	482.589.561	38.325.000
Gastos/Reversões de Depreciação e de Amortização	-257.360.719	-290.379.413	-33.018.694	-289.507.343	-33.018.694
Imparidade Investimentos Depreciáveis/Amortizáveis (perdas/reversões)	-51.614.764	-51.614.764	0	-557.862.096	0
Resultado Operacional (antes de gastos de Financiamento e Impostos)	324.140.393	329.446.699	5.306.306	-364.779.877	5.306.306
Juros e Rendimentos Similares Obtidos	54.540	54.540	0	46.300	0
Juros e Gastos Similares Suportados	-6.789.178	-14.820.138	-8.030.960	-16.894.033	-6.522.005
Resultado antes de Impostos	317.405.755	314.681.100	-2.724.655	-381.627.610	-1.215.699
Impostos sobre o Rendimento do Período	-62.229.842	-62.229.842	0	-28.037.236	0
Resultado Líquido do Período	255.175.912	252.451.258	-2.724.655	-409.664.846	-1.215.699
Outros Itens do Rendimento Integral		0	0	0	0
Resultado Líquido do Período	255.175.912	252.451.258	-2.724.655	-409.664.846	-1.215.699

No que respeita ao desempenho financeiro da entidade, verifica-se que a diminuição nos gastos operacionais, por via do não registo de gastos com rendas no montante total dos pagamentos efetuados, é compensado por um incremento nos gastos com depreciações do

ativo de locação e nos gastos com juros incorridos com o passivo de locação. Tal resulta numa melhoria do resultado operacional da entidade (EBITDA), com a aplicação da IFRS 16 e numa degradação dos gastos de amortizações e depreciações e gastos financeiros.

Cenário 2 - Demonstrações financeiras da entidade no caso da aplicação da IAS 17 e transição para a IFRS 16 Abordagem retrospectiva modificada

Demonstração da Posição Financeira

Demonstração da Posição Financeira	31.12.2018 IAS 17	31.12.2019 IFRS 16	Contrato ABC - 2019
ATIVO			
Ativo Não Corrente			
Ativos Fixos Tangíveis	2.761.010.905	1.991.073.088	0
Ativos de locação	0	159.590.356	159.590.356
Outros Investimentos Financeiros	5.017	6.075	0
Créditos a Receber	1.441.927	150.344	0
Diferimentos	24.431.040	23.481.861	0
Ativos por Impostos Diferidos	7.004.701	20.284.018	0
	2.793.893.589	2.194.585.742	159.590.356
Ativo Corrente			
Inventários	372.631.765	181.319.121	0
Clientes	288.499.783	162.593.596	0
Estado e Outros Entes Públicos	25.907.909	16.339.046	0
Outros Créditos a Receber	240.453.220	189.680.437	0
Diferimentos	21.917.817	12.890.393	0
Outros Ativos Financeiros	20.949.128	7.508.447	0
Caixa e Depósitos Bancários	2.508.883	54.840.683	0
	972.868.506	625.171.723	0
Total do Ativo	3.766.762.095	2.819.757.465	159.590.356
CAPITAL PRÓPRIO			
Capital Próprio			
Capital subscrito	299.278.738	299.278.738	0
Outros Instrumentos de Capital Próprio	77.728.260	0	0
Reservas Legais	59.855.748	59.855.748	0
Outras Reservas	289.355	289.355	0
Resultados Transitados	1.834.375.489	1.581.224.845	-8.326.557
Ajustamentos/Outras Variações no Capital Próprio	-53.383.335	-32.383.571	0
Resultados Líquidos do Período	255.175.912	-409.664.846	-1.215.699
Total do Capital Próprio	2.473.320.168	1.498.600.269	-9.542.256
PASSIVO			
Passivo Não Corrente			
Financiamentos Obtidos	0	48.479	0
Provisões	39.356.071	11.818.878	0
Diferimentos	35.728.541	0	0
Passivos por Impostos Diferidos	249.302	18.259	0
Passivos de locação	0	135.808.131	135.808.131
Outros passivos financeiros	108.646	0	0
	75.442.561	147.693.747	135.808.131
Passivo Corrente			
Fornecedores	158.027.342	74.965.221	0
Adiantamentos de Clientes	30.732.317	17.608.128	0
Estado e Outros Entes Públicos	171.287	100.516	0
Financiamentos Obtidos	414.316.240	662.608.461	0
Outras Dívidas a Pagar	441.163.790	271.071.632	0
Diferimentos	157.273.682	88.483.658	0
Passivos de locação	0	33.324.481	33.324.481
Outros Passivos Financeiros	16.314.708	25.301.352	0
	1.217.999.367	1.173.463.450	33.324.481
Total do Passivo	1.293.441.927	1.321.157.196	169.132.613
Total do Capital Próprio e do Passivo	3.766.762.095	2.819.757.465	159.590.356

Contabilidade e Relato

Os efeitos da transição para a IFRS 16 utilizando a abordagem retrospectiva modificada são idênticos aos efeitos da utilização da abordagem retrospectiva completa, comentados anteriormente.

Demonstração dos Resultados e do Rendimento Integral

Demonstração dos Resultados e do Rendimento Integral	2018 IAS 17	2019 IFRS 16	Contrato ABC - 2019
Vendas e Serviços Prestados	1.796.261.309	1.182.010.939	0
Variação nos Inventários da Produção	146.960.484	-159.603.035	0
Trabalhos para a Própria Entidade	28.356.864	4.748.491	0
Custo das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas	-85.737.991	-45.262.718	0
Fornecimentos e Serviços Externos	-1.207.449.952	-482.303.472	38.325.000
Gastos com o Pessoal	-80.430.828	-45.002.199	0
Imparidade de Inventários (Perdas/Reversões)	-7.185.673	-23.212.606	0
Imparidade de Dívidas a Receber (Perdas/Reversões)	0	3.419.879	0
Provisões (Aumentos/Reduções)	18.237.615	27.537.193	0
Outros Rendimentos	62.008.865	47.224.785	0
Outros Gastos	-37.904.816	-26.967.697	0
Resultados antes de Depreciações, Gastos de Financiamento e Impostos	633.115.876	482.589.561	38.325.000
Gastos/Reversões de Depreciação e de Amortização	-257.360.719	-289.507.343	-33.018.694
Imparidade Investimentos Depreciáveis/Amortizáveis (perdas/reversões)	-51.614.764	-557.862.096	0
Resultado Operacional (antes de gastos de Financiamento e Impostos)	324.140.393	-364.779.877	5.306.306
Juros e Rendimentos Similares Obtidos	54.540	46.300	0
Juros e Gastos Similares Suportados	-6.789.178	-16.894.033	-6.522.005
Resultado antes de Impostos	317.405.755	-381.627.610	-1.215.699
Impostos sobre o Rendimento do Período	-62.229.842	-28.037.236	0
Resultado Líquido do Período	255.175.912	-409.664.846	-1.215.699
Outros Itens do Rendimento Integral	0	0	0
Resultado Líquido do Período	255.175.912	-409.664.846	-1.215.699

Os efeitos da transição para a IFRS 16 utilizando a abordagem retrospectiva modificada são idênticos aos efeitos da utilização da abordagem retrospectiva completa, comentados anteriormente.

Efeitos da aplicação da IAS 17 e da IFRS 16

Com base nos cálculos efetuados relativamente à transição da IAS 17 para a IFRS 16 do tratamento contabilístico do aluguer do navio ABC, verificamos os seguintes efeitos resumidos da aplicação das duas normas em cada período de vigência do contrato:

Conclui-se assim que, no término do período do contrato, são nulos os efeitos acumulados na demonstração dos resultados da entidade resultantes da aplicação de qualquer uma das normas. Doutra forma, o efeito na demonstração dos resultados da entidade evidencia, sim, diferenças temporárias entre os dois normativos bem como diferenças ao nível dos indicadores que seriam apresentados pela empresa em cada um dos regimes, o que, naturalmente afetaria os rácios apresentados em cada período, tanto ao nível da posição financeira como ao nível do desempenho, quando comparados período a período.

Em anexo a este relatório, Anexo III, evidenciamos de forma mais detalhada os cálculos apresentados acima.

	Início	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Total
Pagamentos de locação		9.660.000	38.325.000	38.325.000	38.325.000	38.430.000	38.325.000	38.325.000	38.325.000	28.875.000	306.915.000
Demonstração dos resultados:											
Gastos com juros		2.673.425	9.640.109	8.030.960	6.522.005	5.105.519	3.781.678	2.544.189	1.388.137	327.865	40.013.887
Gastos de depreciação		8.254.674	33.018.694	33.018.694	33.018.694	33.018.694	33.018.694	33.018.694	33.018.694	27.515.579	266.901.113
Gastos de locação IFRS 16	0	10.928.099	42.658.803	41.049.655	39.540.699	38.124.213	36.800.372	35.562.883	34.406.831	27.843.444	306.915.000
Demonstração da Posição Financeira:											
Ativo de locação		266.901.113	258.646.440	225.627.745	192.609.051	159.590.356	126.571.662	93.552.968	60.534.273	27.515.579	0 1.144.648.074
Passivo de locação		-266.901.113	259.914.539	231.229.647	200.935.608	169.132.613	135.808.131	101.264.809	65.483.998	28.547.135	0 1.192.316.480
Gastos de locação IAS 17	0	9.660.000	38.325.000	38.325.000	38.325.000	38.430.000	38.325.000	38.325.000	38.325.000	28.875.000	306.915.000
Diferença IFRS 16 vs IAS 17	0	1.268.099	4.333.803	2.724.655	1.215.699	-305.787	-1.524.628	-2.762.117	-3.918.169	-1.031.556	0

Impacto ao nível dos indicadores / rácios resultante da aplicação da IAS 17 e da IFRS 16

Tal como verificamos anteriormente, o objetivo principal das alterações a serem introduzidas com a aplicação da IFRS 16 é permitir uma mais correta apresentação dos ativos e passivos de locação das empresas e, consequentemente, uma mais fidedigna representação da posição e desempenho financeira das entidades, alterando

significativamente as demonstrações financeiras das empresas e, subsequentemente, os rácios financeiros apresentados.

Assim, iremos agora verificar o efeito prático destas alterações nos períodos em análise:

Rátios de Estrutura Financeira e Endividamento	31.12.2018 IAS 17	31.12.2018 IFRS 16	31.12.2019 IAS 17	31.12.2019 IFRS 16
Autonomia Financeira	66%	62%	57%	53%
Endividamento	34%	38%	43%	47%
Solvabilidade Geral	191%	165%	131%	113%
Cobertura dos Ativos Não Correntes	91%	91%	75%	75%
Rentabilidade do Ativo	17%	17%	17%	17%
Custo dos Financiamentos Obtidos	2%	2%	2%	2%
Efeito dos Juros Suportados	50%	47%	-86%	-79%

Verificamos assim que existe uma diminuição ao nível da autonomia financeira da entidade com a aplicação da IFRS 16, significando que existe um incremento da dependência da empresa de capitais alheios e um aumentado risco de crédito para os principais leitores das demonstrações financeiras (investidores e outros *stakeholders*).

Existe também um aumento do endividamento da empresa e, correspondentemente, uma diminuição do rácio de solvabilidade geral, o que representa uma pioria da estrutura de endividamento da entidade, ou seja, um aumento dos capitais alheios face aos capitais investidos pelos sócios.

Não se verificam alterações significativas ao nível dos rácios de cobertura dos ativos não correntes ou da rentabilidade do ativo já que os efeitos decorrentes da aplicação dos normativos se compensam entre si não afetando significativamente estes indicadores.

Confirma-se a manutenção do custo do financiamento obtido, o que é justificado pelo incremento dos gastos com juros suportados ser acompanhado por um aumento em igual proporção no financiamento obtido. Relativamente ao efeito dos juros suportados, verificamos que a diminuição do indicador indica o maior peso dos juros incorridos pela entidade nos resultados da empresa.

Assim, de uma forma geral, constatamos que da transição para a IFRS 16 resulta uma degradação dos indicadores da estrutura financeira da empresa por via de uma mais correta apresentação da sua posição e desempenho financeiro. Este facto irá seguramente influenciar os leitores das demonstrações financeiras da entidade, ao nível da avaliação do valor da empresa bem como no que respeita à determinação do risco de crédito da mesma.

Conclusão

Com este relatório propusemo-nos a apresentar os conceitos introduzidos pela IFRS 16 e a evidenciar as principais diferenças resultantes da aplicação das IAS 17 e a IFRS 16 no que respeita aos contratos de locação, enfatizando o efeito nas demonstrações financeiras dos locatários, por serem estas as que se apresentam como sendo mais significativamente afetadas pelo novo normativo.

Do trabalho realizado, a principal conclusão que se retira é que as demonstrações financeiras dos locatários serão profundamente afetadas pela adoção do novo normativo, por este ser completamente distinto do anterior no que respeita às práticas contabilísticas a serem adotadas pelos locatários, com o consequente impacto ao nível dos indicadores financeiros apresentados e avaliações efetuados pelos investidores externos e outros *stakeholders* tanto ao nível da valorização das entidades como ao nível do risco de crédito identificado.

Verificamos que a adoção da IFRS 16 irá impor a revisão completa dos contratos das entidades com o objetivo de identificação da existência de contratos de locação, o que obrigará a que as entidades detenham um conhecimento detalhado do novo normativo e disponham de recursos que efetuem a avaliação antecipada dos termos contratuais e dos efeitos contabilísticos da sua contabilização de acordo com o novo normativo, quando aplicável. A avaliação casuística da aplicação da IFRS 16, contrato a contrato, irá obrigar à obtenção de documentação de suporte adicional de forma a operacionalizar o seu correto reconhecimento contabilístico, o que, mais uma vez, será apenas possível com o enfoque antecipado na transição.

Esta norma apresenta também complexidade adicional face à IAS 17, especialmente no que corresponde diretamente à comparação com o tratamento das anteriores locações operacionais, pela necessidade de efetuar julgamentos aquando da determinação dos efeitos do contrato como, por exemplo, na determinação da existência de um contrato de locação, da identificação do ativo subjacente e dos componentes locação e não-locação do contrato, da avaliação do *right of use*, da determinação de uma taxa de desconto ou ainda da determinação dos termos de pagamento e do período do contrato de locação.

Embora não existam ainda muitos dados reais acerca dos efeitos práticos da aplicação da IFRS 16, por a sua data de aplicação obrigatória não ter ainda ocorrido, é possível estimar com segurança que os maiores impactos do novo normativo se farão sentir em empresas inseridas em setores onde tipicamente são utilizados ativos detidos por terceiros, como o setor das telecomunicações, dos transportes, do retalho ou da banca. Nestes setores em particular, a aplicação do novo normativo poderá trazer alterações significativas no que respeita às avaliações das empresas feitas por investidores ou por entidades bancárias.

Do ponto de vista da auditoria externa, o novo normativo traz igualmente desafios adicionais ao nível da correta determinação da estratégia de auditoria, com enfoque nas matérias afetadas pela transição para a IFRS 16, bem como na preparação de um plano de trabalhos específico para a análise dos contratos de locação, incrementando naturalmente a complexidade do trabalho efetuado pelos auditores enquanto órgão de fiscalização das entidades.

BIBLIOGRAFIA

INTERNATIONAL FEDERATION OF ACCOUNTANTS, "Manual das normas internacionais de controlo de qualidade, auditoria, revisão, outros trabalhos de garantia de fiabilidade e serviços relacionados" – IFAC, 2015

RODRIGUES, João, "Sistema de Normalização Contabilística explicado" – Porto Editora, 6.ª Edição

OROC, "Manual do ROC" – Disponível no CD Manual do ROC

www.ifrs.org

1 Do original: "Incremental borrowing rate" cf IFRS 16 Par. 26.

2 Cf. ISA 315 – Par. 11.

3 Cf. ISA 315 – Par. 25.

4 Cf. ISA 200 – Par. 13.

5 Cf. ISA 200 – Par. 13.

6 Cf. ISA 200 – Par. 13.

7 Cf. ISA 200 – Par. 13.

8 Cf. ISA 200 – Par. 13.

9 Cf. ISA 320 – Par. 5.

10 Cf. ISA 320 – Par. 2.

11 Cf. ISA 300 – Par. 7.

12 Cf. ISA 320 – Par. 10.

13 Cf. IAS 17 – Par. 7.

14 Cf. IAS 17 – Par. 8.

15 Cf. IAS 17 – Par. 10.

16 Cf. IAS 17 – Par. 11.

17 Ver Anexo III a este relatório.



ANEXO I

Cálculos auxiliares do passivo de locação - desde o início do contrato de locação

Taxa desconto anual 3,6%

Taxa desconto mensal 0,3%

306.915.000

266.901.113

40.013.887

Período (meses)	Taxa diária (CAPEX)	Mês	Dias no mês	Amortização de dívida	Montante em dívida	Coefficiente atualização	Cashflows descontados	Juros incorridos	Juros incorridos descontados	Passivo de locação descontado
1	105.000	out-16	31,00	3.255.000	303.660.000	0,997	3.245.421	905.893	903.227	264.549.341
2	105.000	nov-16	30,00	3.150.000	300.510.000	0,994	3.131.487	896.286	891.018	262.290.359
3	105.000	dez-16	31,00	3.255.000	297.255.000	0,991	3.226.347	886.988	879.180	259.914.539
4	105.000	jan-17	31,00	3.255.000	294.000.000	0,988	3.216.852	877.381	867.098	257.526.637
5	105.000	fev-17	28,00	2.940.000	291.060.000	0,985	2.896.993	867.773	855.079	255.441.716
6	105.000	mar-17	31,00	3.255.000	287.805.000	0,982	3.197.946	859.095	844.037	253.030.753
7	105.000	abr-17	30,00	3.150.000	284.655.000	0,980	3.085.679	849.488	832.142	250.712.895
8	105.000	mai-17	31,00	3.255.000	281.400.000	0,977	3.179.151	840.190	820.612	248.278.507
9	105.000	jun-17	30,00	3.150.000	278.250.000	0,974	3.067.544	830.583	808.841	245.937.348
10	105.000	jul-17	31,00	3.255.000	274.995.000	0,971	3.160.467	821.285	797.433	243.479.781
11	105.000	ago-17	31,00	3.255.000	271.740.000	0,968	3.151.166	811.678	785.785	241.010.566
12	105.000	set-17	30,00	3.150.000	268.590.000	0,965	3.040.541	802.070	774.199	238.634.766
13	105.000	out-17	31,00	3.255.000	265.335.000	0,962	3.132.646	792.773	762.973	236.142.738
14	105.000	nov-17	30,00	3.150.000	262.185.000	0,960	3.022.671	783.165	751.508	233.744.246
15	105.000	dez-17	31,00	3.255.000	258.930.000	0,957	3.114.234	773.868	740.401	231.229.647
16	105.000	jan-18	31,00	3.255.000	255.675.000	0,954	3.105.069	764.260	729.057	228.703.705
17	105.000	fev-18	28,00	2.940.000	252.735.000	0,951	2.796.325	754.653	717.774	226.481.478
18	105.000	mar-18	31,00	3.255.000	249.480.000	0,948	3.086.820	745.975	707.432	223.933.910
19	105.000	abr-18	30,00	3.150.000	246.330.000	0,946	2.978.454	736.368	696.266	221.480.176
20	105.000	mai-18	31,00	3.255.000	243.075.000	0,943	3.068.679	727.070	685.451	218.910.627
21	105.000	jun-18	30,00	3.150.000	239.925.000	0,940	2.960.949	717.462	674.403	216.435.030
22	105.000	jul-18	31,00	3.255.000	236.670.000	0,937	3.050.643	708.165	663.705	213.843.735
23	105.000	ago-18	31,00	3.255.000	233.415.000	0,934	3.041.666	698.557	652.774	211.241.509
24	105.000	set-18	30,00	3.150.000	230.265.000	0,932	2.934.885	688.950	641.901	208.733.410
25	105.000	out-18	31,00	3.255.000	227.010.000	0,929	3.023.789	679.652	631.375	206.109.785
26	105.000	nov-18	30,00	3.150.000	223.860.000	0,926	2.917.636	670.045	620.618	203.580.403
27	105.000	dez-18	31,00	3.255.000	220.605.000	0,924	3.006.018	660.747	610.205	200.935.608
28	105.000	jan-19	31,00	3.255.000	217.350.000	0,921	2.997.171	651.140	599.563	198.280.171
29	105.000	fev-19	28,00	2.940.000	214.410.000	0,918	2.699.156	641.532	588.978	195.929.149
30	105.000	mar-19	31,00	3.255.000	211.155.000	0,915	2.979.556	632.855	579.301	193.253.450
31	105.000	abr-19	30,00	3.150.000	208.005.000	0,913	2.874.956	623.247	568.828	190.672.278
32	105.000	mai-19	31,00	3.255.000	204.750.000	0,910	2.962.045	613.950	558.693	187.975.971
33	105.000	jun-19	30,00	3.150.000	201.600.000	0,907	2.858.059	604.342	548.332	185.374.303
34	105.000	jul-19	31,00	3.255.000	198.345.000	0,905	2.944.636	595.044	538.307	182.657.610
35	105.000	ago-19	31,00	3.255.000	195.090.000	0,902	2.935.971	585.437	528.057	179.930.667
36	105.000	set-19	30,00	3.150.000	191.940.000	0,899	2.832.900	575.829	517.863	177.298.530
37	105.000	out-19	31,00	3.255.000	188.685.000	0,897	2.918.715	566.532	508.002	174.551.532
38	105.000	nov-19	30,00	3.150.000	185.535.000	0,894	2.816.251	556.924	497.917	171.899.449
39	105.000	dez-19	31,00	3.255.000	182.280.000	0,891	2.901.562	547.627	488.164	169.132.613
40	105.000	jan-20	31,00	3.255.000	179.025.000	0,889	2.893.022	538.019	478.188	166.355.801
41	105.000	fev-20	29,00	3.045.000	175.980.000	0,886	2.698.411	528.412	468.267	163.779.067
42	105.000	mar-20	31,00	3.255.000	172.725.000	0,884	2.876.020	519.424	458.948	160.983.015

Contabilidade e Relato

Período (meses)	Taxa diária (CAPEX)	Mês	Dias no mês	Amortização de dívida	Montante em dívida	Coefficiente atualização	Cashflows descontados	Juros incorridos	Juros incorridos descontados	Passivo de locação descontado
43	105.000	abr-20	30,00	3.150.000	169.575.000	0,881	2.775.054	509.817	449.133	158.282.148
44	105.000	mai-20	31,00	3.255.000	166.320.000	0,878	2.859.117	500.519	439.644	155.466.793
45	105.000	jun-20	30,00	3.150.000	163.170.000	0,876	2.758.744	490.912	429.936	152.746.729
46	105.000	jul-20	31,00	3.255.000	159.915.000	0,873	2.842.313	481.614	420.552	149.912.281
47	105.000	ago-20	31,00	3.255.000	156.660.000	0,871	2.833.948	472.007	410.950	147.068.231
48	105.000	set-20	30,00	3.150.000	153.510.000	0,868	2.734.460	462.399	401.401	144.319.632
49	105.000	out-20	31,00	3.255.000	150.255.000	0,866	2.817.293	453.102	392.172	141.456.804
50	105.000	nov-20	30,00	3.150.000	147.105.000	0,863	2.718.389	443.494	382.727	138.689.531
51	105.000	dez-20	31,00	3.255.000	143.850.000	0,860	2.800.735	434.197	373.600	135.808.131
52	105.000	jan-21	31,00	3.255.000	140.595.000	0,858	2.792.493	424.589	364.259	132.917.390
53	105.000	fev-21	28,00	2.940.000	137.655.000	0,855	2.514.829	414.982	354.969	130.332.358
54	105.000	mar-21	31,00	3.255.000	134.400.000	0,853	2.776.081	406.304	346.523	127.423.881
55	105.000	abr-21	30,00	3.150.000	131.250.000	0,850	2.678.624	396.696	337.333	124.611.215
56	105.000	mai-21	31,00	3.255.000	127.995.000	0,848	2.759.765	387.399	328.458	121.684.672
57	105.000	jun-21	30,00	3.150.000	124.845.000	0,845	2.662.881	377.791	319.369	118.854.041
58	105.000	jul-21	31,00	3.255.000	121.590.000	0,843	2.743.546	368.494	310.593	115.909.634
59	105.000	ago-21	31,00	3.255.000	118.335.000	0,840	2.735.472	358.886	301.605	112.956.239
60	105.000	set-21	30,00	3.150.000	115.185.000	0,838	2.639.440	349.279	292.667	110.098.905
61	105.000	out-21	31,00	3.255.000	111.930.000	0,835	2.719.395	339.981	284.038	107.127.943
62	105.000	nov-21	30,00	3.150.000	108.780.000	0,833	2.623.927	330.374	275.199	104.253.142
63	105.000	dez-21	31,00	3.255.000	105.525.000	0,831	2.703.412	321.076	266.667	101.264.809
64	105.000	jan-22	31,00	3.255.000	102.270.000	0,828	2.695.456	311.469	257.926	98.267.735
65	105.000	fev-22	28,00	2.940.000	99.330.000	0,826	2.427.441	301.861	249.235	95.576.970
66	105.000	mar-22	31,00	3.255.000	96.075.000	0,823	2.679.615	293.183	241.357	92.563.327
67	105.000	abr-22	30,00	3.150.000	92.925.000	0,821	2.585.544	283.576	232.761	89.646.089
68	105.000	mai-22	31,00	3.255.000	89.670.000	0,818	2.663.866	274.278	224.467	86.615.556
69	105.000	jun-22	30,00	3.150.000	86.520.000	0,816	2.570.348	264.671	215.967	83.681.523
70	105.000	jul-22	31,00	3.255.000	83.265.000	0,814	2.648.210	255.373	207.767	80.634.290
71	105.000	ago-22	31,00	3.255.000	80.010.000	0,811	2.640.417	245.766	199.362	77.578.652
72	105.000	set-22	30,00	3.150.000	76.860.000	0,809	2.547.722	236.158	191.005	74.619.657
73	105.000	out-22	31,00	3.255.000	73.605.000	0,806	2.624.898	226.861	182.945	71.547.602
74	105.000	nov-22	30,00	3.150.000	70.455.000	0,804	2.532.748	217.253	174.682	68.572.284
75	105.000	dez-22	31,00	3.255.000	67.200.000	0,802	2.609.471	207.956	166.714	65.483.998
76	105.000	jan-23	31,00	3.255.000	63.945.000	0,799	2.601.792	198.348	158.544	62.387.542
77	105.000	fev-23	28,00	2.940.000	61.005.000	0,797	2.343.090	188.741	150.421	59.597.963
78	105.000	mar-23	31,00	3.255.000	57.750.000	0,795	2.586.501	180.063	143.082	56.486.045
79	105.000	abr-23	30,00	3.150.000	54.600.000	0,792	2.495.699	170.455	135.049	53.471.094
80	105.000	mai-23	31,00	3.255.000	51.345.000	0,790	2.571.299	161.158	127.307	50.343.401
81	105.000	jun-23	30,00	3.150.000	48.195.000	0,788	2.481.031	151.550	119.365	47.312.767
82	105.000	jul-23	31,00	3.255.000	44.940.000	0,785	2.556.187	142.253	111.713	44.169.480
83	105.000	ago-23	31,00	3.255.000	41.685.000	0,783	2.548.665	132.645	103.861	41.018.341
84	105.000	set-23	30,00	3.150.000	38.535.000	0,781	2.459.191	123.038	96.055	37.964.396
85	105.000	out-23	31,00	3.255.000	35.280.000	0,778	2.533.686	113.740	88.535	34.797.931
86	105.000	nov-23	30,00	3.150.000	32.130.000	0,776	2.444.738	104.133	80.818	31.728.749
87	105.000	dez-23	31,00	3.255.000	28.875.000	0,774	2.518.795	94.835	73.386	28.547.135
88	105.000	jan-24	31,00	3.255.000	25.620.000	0,772	2.511.382	85.228	65.757	25.357.892
89	105.000	fev-24	29,00	3.045.000	22.575.000	0,769	2.342.443	75.620	58.173	22.371.065
90	105.000	mar-24	31,00	3.255.000	19.320.000	0,767	2.496.622	66.633	51.108	19.167.173
91	105.000	abr-24	30,00	3.150.000	16.170.000	0,765	2.408.976	57.025	43.610	16.060.783
92	105.000	mai-24	31,00	3.255.000	12.915.000	0,763	2.481.949	47.728	36.392	12.842.176
93	105.000	jun-24	30,00	3.150.000	9.765.000	0,760	2.394.818	38.120	28.981	9.721.157
94	105.000	jul-24	31,00	3.255.000	6.510.000	0,758	2.467.362	28.822	21.848	6.488.005
95	105.000	ago-24	31,00	3.255.000	3.255.000	0,756	2.460.101	19.215	14.523	3.247.527
96	105.000	set-24	30,00	3.150.000	105.000	0,754	2.373.737	9.607	7.240	104.767
97	105.000	out-24	1,00	105.000	0	0,751	78.892	310	233	0

ANEXO II

Demonstrações Financeiras da Entidade em 31.12.2015 e 31.12.2016

Demonstração da Posição Financeira

Demonstração da Posição Financeira		31.12.2016	31.12.2015
ATIVO			
Ativo Não Corrente			
Ativos Fixos Tangíveis		1.991.073.088	2.761.010.905
Outros Investimentos Financeiros		6.075	5.017
Créditos a Receber		150.344	1.441.927
Diferimentos		23.481.861	24.431.040
Ativos por Impostos Diferidos		20.284.018	7.004.701
		2.034.995.385	2.793.893.589
Ativo Corrente			
Inventários		181.319.121	372.631.765
Clientes		162.593.596	288.499.783
Estado e Outros Entes Públicos		16.339.046	25.907.909
Outros Créditos a Receber		189.680.437	240.453.220
Diferimentos		12.890.393	21.917.817
Outros Ativos Financeiros		7.508.447	20.949.128
Caixa e Depósitos Bancários		54.840.683	2.508.883
		625.171.723	972.868.506
Total do Ativo		2.660.167.108	3.766.762.095
Capital Próprio, Interesses Minoritários e Passivo			
Capital Próprio			
Capital subscrito		299.278.738	299.278.738
Outros Instrumentos de Capital Próprio		0	77.728.260
Reservas Legais		59.855.748	59.855.748
Outras Reservas		289.355	289.355
Resultados Transitados		1.589.551.402	1.834.375.489
Ajustamentos/Outras Variações no Capital Próprio		-32.383.571	-53.383.335
Resultados Líquidos do Período		-408.449.147	255.175.912
Total do Capital Próprio		1.508.142.525	2.473.320.168
Passivo			
Passivo Não Corrente			
Financiamentos Obtidos		48.479	0
Provisões		11.818.878	39.356.071
Passivos por Impostos Diferidos		18.259	249.302
Diferimentos		0	35.728.541
Outros Passivos Financeiros		0	108.646
		11.885.616	75.442.561
Passivo Corrente			
Fornecedores		74.965.221	158.027.342
Adiantamentos de Clientes		17.608.128	30.732.317
Estado e Outros Entes Públicos		100.516	171.287
Financiamentos Obtidos		662.608.461	414.316.240
Outras Dívidas a Pagar		271.071.632	441.163.790
Diferimentos		88.483.658	157.273.682
Outros Passivos Financeiros		25.301.352	16.314.708
		1.140.138.968	1.217.999.367
Total do Passivo		1.152.024.584	1.293.441.927
Total do Capital Próprio e do Passivo		2.660.167.108	3.766.762.095

Demonstração dos Resultados e do Rendimento Integral

Demonstração dos Resultados e do Rendimento Integral	2016	2015
Vendas e Serviços Prestados	1.182.010.939	1.796.261.309
Varição nos Inventários da Produção	-159.603.035	146.960.484
Trabalhos para a Própria Entidade	4.748.491	28.356.864
Custo das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas	-45.262.718	-85.737.991
Fornecimentos e Serviços Externos	-520.628.472	-1.207.449.952
Gastos com o Pessoal	-45.002.199	-80.430.828
Imparidade de Inventários (Perdas/Reversões)	-23.212.606	-7.185.673
Imparidade de Dívidas a Receber (Perdas/Reversões)	3.419.879	0
Provisões (Aumentos/Reduções)	27.537.193	18.237.615
Outros Rendimentos	47.224.785	62.008.865
Outros Gastos	-26.967.697	-37.904.816
	0	0
Resultados antes de Depreciações, Gastos de Financiamento e Impostos	444.264.561	633.115.876
Gastos/Reversões de Depreciação e de Amortização	-256.488.649	-257.360.719
Imparidade Investimentos Depreciáveis/Amortizáveis (perdas/reversões)	-557.862.096	-51.614.764
Resultado Operacional (antes de gastos de Financiamento e Impostos)	-370.086.183	324.140.393
Juros e Rendimentos Similares Obtidos	46.300	54.540
Juros e Gastos Similares Suportados	-10.372.029	-6.789.178
Resultado antes de Impostos	-380.411.911	317.405.755
Impostos sobre o Rendimento do Período	-28.037.236	-62.229.842
Resultado Líquido do Período	-408.449.147	255.175.912
Outros Itens do Rendimento Integral	0	0
Resultado Líquido do Período	-408.449.147	255.175.912



ANEXO III

Demonstração de comparação dos efeitos da aplicação da IAS 17 vs IFRS 16, por período

Mapa resumo dos efeitos da aplicação da IAS 17 vs IFRS com efeito nos resultados do período

	Início	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Total
Pagamentos de locação		9.660.000	38.325.000	38.325.000	38.325.000	38.430.000	38.325.000	38.325.000	38.325.000	28.875.000	306.915.000
Demonstração dos resultados:											
Gastos com juros		2.673.425	9.640.109	8.030.960	6.522.005	5.105.519	3.781.678	2.544.189	1.388.137	327.865	40.013.887
Gastos de depreciação		8.254.674	33.018.694	33.018.694	33.018.694	33.018.694	33.018.694	33.018.694	33.018.694	27.515.579	266.901.113
Gastos de locação IFRS 16	0	10.928.099	42.658.803	41.049.655	39.540.699	38.124.213	36.800.372	35.562.883	34.406.831	27.843.444	306.915.000
Demonstração da Posição Financeira:											
Ativo de locação	266.901.113	258.646.440	225.627.745	192.609.051	159.590.356	126.571.662	93.552.968	60.534.273	27.515.579	0	1.144.648.074
Passivo de locação	-266.901.113	259.914.539	231.229.647	200.935.608	169.132.613	135.808.131	101.264.809	65.483.998	28.547.135	0	1.192.316.480
Gastos de locação IAS 17	0	9.660.000	38.325.000	38.325.000	38.325.000	38.430.000	38.325.000	38.325.000	38.325.000	28.875.000	306.915.000
Diferença IFRS 16 vs IAS 17	0	1.268.099	4.333.803	2.724.655	1.215.699	-305.787	-1.524.628	-2.762.117	-3.918.169	-1.031.556	0

Comparação da evolução do ativo e do passivo de locação e efeito nos resultados do período e resultados de períodos anteriores

	Início	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024
Ativo de locação - valor descontado	266.901.113	258.646.440	225.627.745	192.609.051	159.590.356	126.571.662	93.552.968	60.534.273	27.515.579	0
Depreciação 97 meses (01.10.2016 a 01.10.2024)		8.254.674	33.018.694	33.018.694	33.018.694	33.018.694	33.018.694	33.018.694	33.018.694	27.515.579
Passivo de locação - valor descontado	266.901.113	259.914.539	231.229.647	200.935.608	169.132.613	135.808.131	101.264.809	65.483.998	28.547.135	0
Pagamentos rendas		-9.660.000	-38.325.000	-38.325.000	-38.325.000	-38.430.000	-38.325.000	-38.325.000	-38.325.000	-28.875.000
Gastos com juros		2.673.425	9.640.109	8.030.960	6.522.005	5.105.519	3.781.678	2.544.189	1.388.137	327.865
Diferença entre ativo e passivo de locação	0	-1.268.099	-5.601.902	-8.326.557	-9.542.256	-9.236.469	-7.711.841	-4.949.725	-1.031.556	0
Diferença entre ativo e passivo de locação - Efeito de anos anteriores	0	0	-1.268.099	-5.601.902	-8.326.557	-9.542.256	-9.236.469	-7.711.841	-4.949.725	-1.031.556

ANEXO IV Demonstração de cálculo de raios financeiros IAS 17 vs IFRS 16

Indicadores da Demonstração da Posição Financeira

Demonstração da Posição Financeira	31.12.2018 IAS 17	31.12.2018 IFRS 16	31.12.2019 IAS 17	31.12.2019 IFRS 16
Ativo Não Corrente	2.793.893.589	2.986.502.640	2.034.995.385	2.194.585.742
Ativo Corrente	972.868.506	972.868.506	625.171.723	625.171.723
Total do Ativo	3.766.762.095	3.959.371.146	2.660.167.108	2.819.757.465
Total do Capital Próprio	2.473.320.168	2.464.993.611	1.508.142.525	1.498.600.269
Passivo Não Corrente	75.442.561	244.575.173	11.885.616	147.693.747
Passivo Corrente	1.217.999.367	1.249.802.362	1.140.138.968	1.173.463.450
Financiamento Obtido	414.316.240	615.251.848	662.656.939	831.789.552
Total do Passivo	1.293.441.927	1.494.377.535	1.152.024.584	1.321.157.196
Total do Capital Próprio e do Passivo	3.766.762.095	3.959.371.146	2.660.167.108	2.819.757.465

Indicadores da Demonstração dos Resultados e do Rendimento Integral

Demonstração dos Resultados e do Rendimento Integral	31.12.2018 IAS 17	31.12.2018 IFRS 16	31.12.2019 IAS 17	31.12.2019 IFRS 16
Resultados antes de Depreciações, Gastos de Financiamento e Impostos	633.115.876	671.440.876	444.264.561	482.589.561
Resultado Operacional antes de gastos de Financiamento e Impostos	324.140.393	329.446.699	-370.086.183	-364.779.877
Juros e Rendimentos Similares Obtidos	54.540	54.540	46.300	46.300
Juros e Gastos Similares Suportados	-6.789.178	-14.820.138	-10.372.029	-16.894.033
Resultado antes de Impostos	317.405.755	314.681.100	-380.411.911	-381.627.610
Resultado Líquido do Período	255.175.912	252.451.258	-408.449.147	-409.664.846

Cálculo de raios de estrutura financeira e endividamento

Raios de Estrutura Financeira e Endividamento	31.12.2018 IAS 17	31.12.2018 IFRS 16	31.12.2019 IAS 17	31.12.2019 IFRS 16
Autonomia Financeira [= CP / Ativo]	66%	62%	57%	53%
Endividamento [= Passivo / Ativo]	34%	38%	43%	47%
Solvabilidade Geral [= CP / Passivo]	191%	165%	131%	113%
Cobertura dos Ativos Não Correntes [= (CP + Passivo N. Corr.) / Ativo N. Corr.]	91%	91%	75%	75%
Rentabilidade do Ativo [= Res. Operacional / Ativo]	17%	17%	17%	17%
Custo dos Financiamentos Obtidos [= Juros suportados / Financiamentos]	2%	2%	2%	2%
Efeito dos Juros Suportados [= RAI / Resultado Operacional]	50%	47%	-86%	-79%

ADENDA IFRS 16 - Locações

Com o objetivo de avaliar os efeitos práticos da aplicação do novo normativo, analisámos um conjunto de aspetos diversos, os quais descrevemos em seguida com maior detalhe

Dificuldades práticas na aplicação do normativo

Apesar de a adoção do normativo ser obrigatória a partir de 2019, foram muitas as entidades que iniciaram em 2018, ou até anteriormente, o seu processo de transição para a IFRS 16. Esta antecipação deve-se à complexidade da transição bem como aos impactos significativos que são esperados nas demonstrações financeiras daí resultantes. Resumimos abaixo algumas dificuldades práticas identificadas na transição para a aplicação da IFRS 16.

Identificação da totalidade dos contratos de locação

Um dos maiores desafios da implementação do normativo encontra-se logo à partida com a necessidade de proceder à identificação de todos os contratos de locação existentes nas operações da entidade. A identificação da totalidade dos contratos de locação, incluindo contratos de locação embutidos noutros contratos, pode revestir complexidade. Trata-se de uma tarefa que, dependendo da natureza, número e complexidade de transações da entidade, pode requerer muito tempo de análise bem como o envolvimento de colaboradores com conhecimentos técnicos avançados. Após a identificação dos contratos de locação, é necessário fazer a inventariação das características dos mesmos, o que será mais difícil quanto maior for a quantidade e a dispersão geográfica dos mesmos, facto especialmente relevante em grupos económicos com diferentes localizações geográficas.

Processamento da informação e cálculo manual vs automático

Dependendo da quantidade de contratos de locação identificados, da sua natureza e complexidade de tratamento de dados, poderá ser necessário recorrer a *softwares* próprios para cálculo dos efeitos da IFRS 16, em vez da utilização de folhas de cálculo simplificadas. As duas opções traduzem, naturalmente, custos de execução diferenciados com a utilização de consultores externos ou *softwares* próprios a acarretarem custos de implementação apreciáveis. Por outro lado, tendo em consideração que a informação sobre os contratos de locação necessita ser permanentemente atualizada (valores contratuais, períodos, taxas de desconto, taxas de câmbio, entre outros) a adoção de uma solução informatizada poderá trazer maiores

benefícios a médio e longo prazo. A demora na implementação de uma solução informática automatizada poderá também ser um desincentivo a esta opção.

Determinação de uma taxa de desconto apropriada

A determinação de uma taxa de desconto apropriada é outra das dificuldades sentidas pelas entidades. Tem-se discutido que, face à dificuldade na identificação de taxa de juro implícita num contrato de locação, é apropriado utilizar uma taxa de empréstimo incremental (*IBR – incremental borrowing rate*). Não obstante, a determinação da IBR requer também a utilização de julgamento. Para tal, as entidades poderão proceder à determinação, de forma autónoma, das taxas de desconto apropriadas a cada contrato de locação, obter as taxas de desconto através de entidades financiadoras ou, ainda, contratar terceiros para procederem à determinação das taxas de desconto apropriadas. Tendo em consideração a necessidade de rever a taxa de desconto utilizada em cada período de reporte, as entidades deverão garantir que o processo de estimativa da taxa é robusto e alinhado com o espírito da norma.

“A determinação de uma taxa de desconto apropriada é outra das dificuldades sentidas pelas entidades. Tem-se discutido que, face à dificuldade na identificação de taxa de juro implícita num contrato de locação, é apropriado utilizar uma taxa de empréstimo incremental (IBR – incremental borrowing rate).”

Impacto nos Key Performance Indicators (KPI) associados ao Balanço e ao EBITDA

As alterações nas demonstrações financeiras das entidades que se antecipam com a adoção da IFRS 16 são significativas, tanto ao nível do Balanço como ao nível da Demonstração de Resultados,

especialmente do EBITDA. Estas alterações irão impactar os rácios financeiros apresentados bem como o cumprimento de acordos de financiamento com entidades financiadoras (*covenants*) cujos contratos de financiamento se encontravam estabelecidos com base no tratamento de locações de acordo com a IAS 17. Tais alterações obrigarão as entidades a comunicação aberta com *stakeholders* e entidades financiadoras com o objetivo de identificar KPI atualizados para mensuração da sua performance financeira, adequados ao novo tratamento contabilístico destes contratos. Tal comunicação poderá não ser fácil ou imediata, especialmente no que respeita à comunicação com a banca e ao estabelecimento de novos contratos entre as partes. Também a forma como é apresentada a performance financeira das entidades aos seus *stakeholders* terá de ser revista já que os indicadores avaliados vão necessariamente sofrer alterações com a aplicação do novo normativo.

Tratamento fiscal a ser aplicado – normativo local

Outro dos impactos da adoção da IFRS 16 que não poderá deixar de ser tido em consideração respeita aos impactos das alterações contabilísticas ao nível da fiscalidade.

Existe atualmente incerteza acerca dos tratamentos fiscais a serem aplicados atendendo a que o regime fiscal nacional se encontra alinhado com o tratamento contabilístico resultante da NCRF 9 e da IAS 17. Mais especificamente, podemos desde já identificar as seguintes problemáticas:

- o Decreto Regulamentar n.º 25/2009, de 14 de setembro prevê, no seu artigo 13.º, n.º 1, que “as depreciações ou amortizações dos bens objeto de locação financeira são gastos do período de tributação dos respetivos locatários, sendo-lhes aplicável o regime geral constante do Código do IRC e do presente decreto regulamentar”, não fazendo qualquer menção à aceitabilidade fiscal das depreciações ou amortizações dos ativos sob direito de uso no âmbito de locações financeiras e operacionais. Donde se entende que a lei fiscal é omissa quanto à possibilidade de as depreciações ou amortizações do ativo sob direito de uso, contabilizadas de acordo com a IFRS 16, serem fiscalmente aceites precisamente porque a fiscalidade ainda não acompanhou os desenvolvimentos contabilísticos proporcionados pela norma. Não obstante poder inferir-se que a aceitabilidade fiscal das depreciações ou amortizações do ativo sob direito de uso no âmbito de locações financeiras pode incluir-se no âmbito de aplicação do artigo mencionado, tal não é completamente claro no que respeita à aceitabilidade fiscal das depreciações ou amortizações do ativo sob direito de uso no âmbito de locações operacionais. É expetativa das entidades que a lei fiscal acompanhe o novo normativo e que se considerem como gastos fiscalmente aceites tanto as depreciações / amortizações do ativo sob direito de uso derivado de locações financeiras como de locações operacionais (tratadas contabilisticamente da mesma forma) já que o contrário significaria que o locatário que passasse a aplicar a IFRS 16 deixaria de ter o gasto contabilístico e fiscal das

rendas da locação e, na ausência do gasto fiscal decorrente da depreciação / amortização, apenas teria um gasto fiscal associado aos juros, o que parece pouco consistente com o espírito da norma;

- outra questão que se coloca respeita a qual o valor do ativo sob direito de uso para efeitos de depreciações / amortizações fiscais bem como qual deverá ser o período de cálculo das depreciações / amortizações fiscais do ativo sob direito de uso, podendo-se questionar se deverá ser utilizado o período de vida útil máximo do ativo subjacente ou, por exemplo, o período de duração do contrato de locação;
- importa também referir as variações patrimoniais nos capitais próprios em resultado da adoção da abordagem retrospectiva integral ou modificada já que as entidades devem reconhecer em capitais próprios o efeito da aplicação inicial do novo normativo, podendo reexpressar, ou não, os comparativos em função da abordagem selecionada. Acerca desta temática importa referir a regra geral prevista nos artigos 21.º e 24.º do Código do IRC que indica que as variações patrimoniais não refletidas no resultado líquido concorrem para a formação do lucro tributável do período em que são contabilizadas. Desta maneira, coloca-se a questão sobre se os ajustamentos em capital próprio, resultantes da aplicação inicial da IFRS 16, deverão ou não ser incluídos no apuramento do lucro tributável do ano da sua contabilização;
- também no que respeita aos encargos com juros decorrentes do registo contabilístico das locações de acordo com a IFRS 16 subsistem dúvidas relativamente à consideração, ou não, destes gastos no cálculo dos limites à dedutibilidade de gastos de financiamento de acordo com o artigo 67.º do Código do IRC.

As incertezas acerca do tratamento fiscal a ser dado às situações acima descritas, bem como a outras que, com certeza, se colocarão aquando da aplicação prática da norma, geram, naturalmente, dúvidas às entidades e podem também ser entraves a uma correta e atempada adoção do normativo.

Opções e divulgações realizadas por emitentes em Portugal nas demonstrações financeiras de 2018

Com o objetivo de verificar o impacto da adoção da IFRS 16 nas demonstrações financeiras das entidades portuguesas, procedemos à análise das demonstrações financeiras de 2018 de emitentes, que se encontravam disponíveis para consulta. Para efeitos de apresentação neste relatório foram excluídas da nossa análise as entidades financeiras e seguradoras. Não obstante ser uma amostra muito reduzida, evidenciamos abaixo os resultados da pesquisa realizada, sendo possível verificar tendências comuns aos vários emitentes.

Emitente	Adoção apenas em 2019	Divulgação de impactos em 2018	Impactos esperados são materiais	Abordagem retrospectiva completa	Abordagem retrospectiva modificada	Inclusão no relatório do auditor
Pharol SGPS, S.A.	✓	✗	Não divulgado.	Não divulgado.	Não divulgado.	Nada referido.
Raize Serviços de Gestão, S.A.	Não divulgado.	Não divulgado.	Não divulgado.	Não divulgado.	Não divulgado.	Nada referido.
GALP Energia, SGPS, S.A.	✓	✓	✓	✗	✓	Nada referido.
CTT - Correios de Portugal, S.A.	✓	✓	✓	✓	✗	Nada referido.
Jerónimo Martins, SGPS, S.A.	✓	✓	✓	✗	✓	Matéria relevante de auditoria.
Grupo Media Capital, SGPS, S.A.	✓	✓	✓	✗	✓	Nada referido.
Impresa, SGPS, S.A.	✓	✓	✗	✗	✓	Nada referido.
Corticeira Amorim, SGPS, S.A.	✓	✓	✓	✗	✓	Nada referido.
Toyota Caetano Portugal, S.A.	✓	Não divulgado.	✗	✗	✓	Nada referido.
EDP - Energias de Portugal, S.A.	✓	✓	✓	✗	✓	Nada referido.
Semapa, SGPS, S.A.	✓	✓	✓	✗	✓	Não disponível.
Mota-Engil, SGPS, S.A.	✓	✓	✓	✗	✓	Não disponível.

As principais conclusões da análise verificada são as seguintes:

- as entidades acima identificadas decidiram não adotar a IFRS 16 antecipadamente, estando a transição para a norma prevista para o exercício de 2019;
- a maioria das entidades considera que os impactos esperados da adoção da norma são significativos e faz, corretamente, a divulgação dos impactos esperados nas demonstrações financeiras de 2018;
- com a exceção de uma das entidades, as restantes decidiram que irão utilizar a abordagem retrospectiva modificada para adoção no novo normativo;
- a IFRS 16 é mencionada apenas num dos relatórios de auditoria em que este assunto, pelos seus impactos nas demonstrações financeiras da entidade, é considerado como uma matéria relevante de auditoria.

Modelo de ação a ser acordado entre o auditor e a gestão

Conforme havíamos indicado anteriormente, do ponto de vista da auditoria externa, o novo normativo traz desafios adicionais ao nível da correta determinação da estratégia de auditoria, com enfoque nas matérias afetadas pela transição para a IFRS 16. Assim, identificamos abaixo um modelo de ação que deverá ter sido adotado, com as devidas adaptações, pelos auditores, durante o ano de 2018, de forma a garantir que as entidades prepararam adequadamente a transição.

	Mar.18	Jun.18	Set.18	Dez.18	Mar19.
Realização de diagnóstico					
1a	Planeamento do projeto				
1b	Identificação dos contratos de locação e seu âmbito				
1c	Revisão contratual e definição preliminar da política contabilística				
Desenho e planeamento da implementação					
2a	Desenho das alterações necessárias ao modelo de negócio				
2b	Desenvolvimento de alterações em sistemas, processos e controlos				
2c	Desenho dos requisitos de divulgação				
2d	Planeamento da implementação				
Implementação					
3a	Conclusão da política contabilística				
3b	Implementação das alterações aprovadas				
3c	Cálculo dos ajustamentos e transição				
Adoção					
4	Conclusão da implementação da norma				

- Com base no progresso à data, existe o risco significativo de a entidade não conseguir completar a implementação atempadamente
- Com base no progresso à data, existe o risco moderado de a entidade não conseguir completar a implementação atempadamente
- Com base no progresso à data, consideramos que a entidade encontra-se a realizar as tarefas de implementação nos tempos adequados

Não obstante o modelo de ação acima ser exemplificativo, consideramos que a determinação e cumprimento das tarefas de transição nestas fases por parte da entidade bem como o acompanhamento das mesmas por parte do auditor permitirão garantir que a entidade realiza uma transição correta e completa para o novo normativo bem como permitirão ao auditor certificar-se de que a entidade cumpre com os requisitos previstos pela norma, garantindo a divulgação de impactos potenciais nas contas anteriores à divulgação e o correto registo contabilístico das transações à data da adoção.

Principais desafios do auditor

O papel do auditor reveste-se da maior importância na aplicação do novo normativo, tendo em consideração as alterações profundas que irão resultar nas demonstrações financeiras das entidades e na garantia de fiabilidade que tem de ser dada aos mercados de que as contas das empresas encontram-se alinhadas com o novo paradigma estabelecido. Descrevemos abaixo alguns dos principais desafios que se colocarão aos auditores em resultado da aplicação da IFRS 16:

Acompanhamento da transição

O acompanhamento do processo de transição por parte do auditor é essencial para garantir uma adoção correta, completa e atempada da IFRS 16. Tal como mencionado no ponto **Modelo de ação a ser acordado entre o auditor e a gestão**, é essencial a comunicação entre ambas as partes de forma a entender o processo que irá ser aplicado pela entidade, os tempos previstos para a execução de cada tarefa relevante, qual o tipo de abordagem que será adotada e, ainda, quais as divulgações relevantes a serem efetuadas, no âmbito da IAS 8, ainda antes da adoção do novo normativo, bem como a determinação das práticas contabilísticas a seguir no período pós adoção. Um acompanhamento próximo do processo de transição assegurará uma adoção mais robusta e com menos espaço para erros a serem identificados pós adoção. A este propósito importa visitar a ISA 260 – Comunicação com os encarregados da governação, garantindo uma relação fluida e tempestiva entre as partes.

Plenitude dos contratos de locação

Como parte dos procedimentos a executar pelo auditor na fase da transição encontra-se a necessidade de proceder à verificação da capacidade de identificação por parte da entidade da totalidade dos seus contratos de locação. Esta tarefa deverá começar ainda na fase de transição, com o auditor a garantir a identificação e efetividade

dos *Entity level controls (ELCs)* e dos *Process level controls (PLCs)* implementados pela entidade para a identificação da plenitude dos contratos de locação e a determinação sobre a estratégia de auditoria de testar, ou não, os controlos identificados. Também a angariação de conhecimento sobre a utilização de ferramentas informáticas, como sistemas de cálculo automáticos ou recurso a folhas de cálculo, será relevante para o auditor conseguir entender a forma como a informação será iniciada e processada pela entidade, dando lugar a menor ou maior risco de existir informação não processada.

Adequacidade da taxa de desconto

Verificar a adequacidade da taxa de desconto utilizada pela entidade trará desafios ao auditor já que esta análise antecipa-se como sendo aberta a várias interpretações. Cabe ao auditor fazer um entendimento correto dos pressupostos utilizados pela entidade, discutir os mesmos com a gestão e, quando considerado relevante, considerar a utilização do trabalho de um perito, de acordo com a ISA 620 – Usar o trabalho de um perito do auditor.

Verificação do cumprimento de critérios para utilização das exceções previstas no normativo

É expectável que as entidades utilizem os critérios de exceção à aplicação da IFRS previstas no próprio normativo (contratos de valor reduzido e/ou duração inferior a 12 meses). Neste sentido caberá ao auditor, validar as regras implementadas pela entidade para identificação das situações de exceção bem como auditar que estas cumprem com os requisitos previstos pela norma e podem, de facto e em substância, excepcionar-se da aplicação do normativo. A questão da substância é muito relevante a este propósito já que poderá haver algum incentivo a que as entidades parcelem contratos plurianuais de locação junto dos seus fornecedores para que possam utilizar a regra de exceção prevista. Caberá ao auditor avaliar o risco da ocorrência destas situações, tanto por via de discussões com a gestão, como na avaliação e testes a controlos e execução de procedimentos substantivos a serem realizados.

Execução de procedimentos de auditoria detalhados

O auditor terá de preparar planos de auditoria detalhados para dar resposta aos novos procedimentos contabilísticos, de acordo com o previsto na ISA 300 – Planear uma auditoria de demonstrações financeiras. Podemos sumarizar as seguintes tarefas relevantes a realizar:

- Determinar a materialidade de execução a ser aplicada na auditoria dos ajustamentos de transição, de acordo com a ISA 320 – A materialidade no planeamento e na execução de uma auditoria;
- Identificar as contas significativas e o risco associado a cada asserção das contas significativas, incluindo riscos significativos e de fraude, em linha com a ISA 315 – Identificar e avaliar os riscos de distorção material através do conhecimento da entidade e do seu ambiente;
- Avaliar a possibilidade das demonstrações financeiras se encontrarem afetadas por riscos de fraude relacionados com a IFRS 16, de acordo com as orientações da ISA 240 - As responsabilidades do Auditor relativas a fraude numa auditoria de demonstrações financeiras;
- Determinar a estratégia de auditoria, incluindo, ou não, a execução de testes aos controlos;
- Determinar a utilização, ou não, de trabalho realizado pela auditoria interna da entidade, de acordo com o disposto na ISA 610 – Usar o trabalho de auditores internos;
- Determinar a amostragem de auditoria sobre a qual se deverá executar testes de detalhe, de acordo com a ISA 530 – Amostragem de auditoria, incluindo a determinação da técnica de seleção a aplicar e a existência de critérios julgamentais a serem incluídos na amostra;
- Determinar a necessidade de envolvimento de especialistas, da área de IT, da área fiscal, da área de consultoria, etc., seguindo as orientações da ISA 620 – Usar o trabalho de um perito do auditor;
- Rever a proposta de divulgações a serem incluídas nas demonstrações financeiras de acordo com a IAS 8 - Políticas Contabilísticas, Alterações nas Estimativas Contabilísticas e Erros;

Comunicação de matérias relevantes de auditoria

De acordo com a ISA 701 – Comunicar Matérias Relevantes de Auditoria no Relatório do Auditor Independente, o auditor deve avaliar quais das matérias, a partir das matérias objeto de comunicação com os encarregados da governação, foram as de maior importância na auditoria das demonstrações financeiras do período e, por isso, são as matérias relevantes de auditoria. Assim, em situações em que a adoção / aplicação da IFRS 16 revista importância significativa, deverá o auditor avaliar a sua inclusão no parágrafo de Matérias Relevantes de Auditoria do seu relatório do auditor, após discussão do tema com os encarregados da governação da entidade.



**SOFTWARE DE AUDITORIA
LÍDER MUNDIAL**

EFICIÊNCIA
SEGURANÇA
PLANEAMENTO
CONTROLO
PROGRAMAS DE TRABALHO
CONSOLIDAÇÃO DE CONTAS
REDUÇÃO DE PAPEL

CASEWARE

Ferramenta de vanguarda à sua medida



Dinamize o seu trabalho de Auditoria/Revisão de Contas e de Consolidação de Contas com a ferramenta utilizada pelas principais networks internacionais, adaptável à sua dimensão e exigências. Trabalhe em conformidade com as normas nacionais e internacionais de auditoria e de contabilidade.



Para mais informações contacte-nos através do 229 445 680
caseware@inobest.com | www.inobest.com | www.caseware.com
Distribuidores para: Portugal, Angola e Cabo Verde



COVID-19 A Suspensão dos Prazos Tributários

Fiscalidade



Rogério M. Fernandes Ferreira
SÓCIO E FUNDADOR DA RFF ADVOGADOS



Sumário

A Lei n.º 1-A/2020, de 19 de Março, entretanto alterada pela Lei n.º 4-A/2020, de 6 de Abril, veio estabelecer medidas várias, excepcionais e temporárias, de resposta à situação epidemiológica provocada pelo coronavírus SARS-CoV2 e da doença COVID-19, entre as quais a suspensão generalizada dos prazos, judiciais e procedimentais. Esta suspensão, generalizada, de prazos comporta, todavia, várias excepções e especificidades que importa analisar.

I. A Regra Geral da Suspensão

Os prazos para a prática de actos processuais e procedimentais que devam ser praticados no âmbito dos processos e procedimentos que corram termos nos tribunais judiciais, tribunais administrativos e fiscais, Tribunal Constitucional, Tribunal de Contas e demais órgãos jurisdicionais, tribunais arbitrais, Ministério Público, julgados de paz, entidades de resolução alternativa de litígios e órgãos de execução fiscal, ficaram suspensos até à cessação da situação excepcional de prevenção, contenção, mitigação e tratamento da infecção epidemiológica por SARS-CoV-2 e da doença COVID-19.

A regra geral aplicável aos processos e procedimentos tributários é, portanto, a da suspensão de todos os prazos para a prática de actos, no âmbito de processos e procedimentos que corram termos nos tribunais administrativos e fiscais, tribunal arbitral e órgãos de execução fiscal, cessando este regime em data a definir ainda por Decreto-lei, no qual se declarará o termo da situação excepcional.

Apesar do propósito de consagrar uma paralisação, geral, das pendências judiciais — aliás inevitável —, o legislador prevê a possibilidade da tramitação dos processos e da prática de actos presenciais e não presenciais não urgentes, desde que todas as partes entendam ter condições para assegurar a sua prática (através das plataformas informáticas que possibilitam a sua realização por via eletrónica ou através de meios de comunicação à distância adequados, designadamente teleconferência, videochamada ou outro equivalente), bem como a possibilidade de ser proferida decisão final nos processos em relação aos quais o tribunal e demais entidades entendam não ser necessária a realização de novas diligências. Assim, parece que deverão continuar a ser praticados actos processuais não presenciais (i.e. por escrito), seja pelas partes, seja pelos juízes, podendo as primeiras continuar a dirigir peças escritas aos processos e podendo os segundos proferir despachos e sentenças com vista a promover a tramitação dos mesmos — solução que se aplaude, uma vez que evita uma total paralisação da justiça (que não se justifica, uma vez que já está desmaterializada). Isto permite, durante esta situação excepcional, aliviar a sobrecarga de processos que pesa sobre os tribunais, através, designadamente, da prolacção de decisões em processos em que não há mais diligências a praticar.

A consagrada possibilidade de praticar actos presenciais “quando todas as partes entendam ter condições para assegurar a sua prática” parece, todavia, de difícil concretização, dada a ambiguidade da respectiva formulação legal: uma das partes poderá opor-se à realização de um acto processual por videoconferência

(por exemplo, uma inquirição de testemunhas), mesmo que seja tecnicamente viável? Como se afere da existência de “condições” para a respectiva realização? Uma decisão desta natureza caberá, em exclusivo, às partes, ou haverá intervenção do juiz? A redacção deste preceito suscita muitas dúvidas, não permitindo alcançar, com a certeza desejável, as situações em que os actos presenciais poderão continuar a realizar-se.

Por forma a acautelar os casos em que o exercício do direito implica uma concreta iniciativa processual, o legislador determinou, também, a suspensão dos prazos de caducidade e de prescrição relativamente a todos os tipos de processos e procedimentos. Significa isto que não haverá, por ora, necessidade de instaurar processos ou procedimentos para evitar a prescrição ou a caducidade, sendo que os respectivos prazos retomarão a sua contagem assim que findar a situação de excepção.

Finalmente, o legislador estabeleceu que, após a data da cessação da situação excepcional, a Assembleia da República deverá proceder à adaptação, em diploma próprio, dos períodos de férias judiciais a vigorar em 2020, antevendo-se, portanto, alterações ao calendário judicial em virtude da presente suspensão geral de prazos para a prática de actos processuais.

II. Os Prazos nos Processos Urgentes

No que respeita a processos urgentes, a regra geral de suspensão não é, em princípio, aplicável, continuando os mesmos a ser tramitados sem suspensão ou interrupção de prazos, actos ou diligências. Com efeito, nas diligências que requeiram a presença física das partes, dos seus mandatários ou de outros intervenientes processuais, a prática de quaisquer actos realiza-se através de meios de comunicação à distância adequados, designadamente teleconferência, videochamada ou outro equivalente.

Quando tal não for possível e esteja em causa a vida, a integridade física, a saúde mental, a liberdade ou a subsistência imediata dos intervenientes, poderá realizar-se presencialmente a diligência, desde que a mesma não implique a presença de um número de pessoas superior ao previsto pelas recomendações das autoridades de saúde e de acordo com as orientações fixadas pelos conselhos superiores competentes.

Desta forma, apenas na impossibilidade total de realização da diligência nas condições de segurança acima descritas é que se aplicará a regra geral de suspensão do prazo para a realização da mesma.

III. Os Prazos Tributários

Relativamente aos processos em matéria tributária que estejam, presentemente, em curso nos tribunais tributários, no Centro de Arbitragem Administrativa (CAAD), ou nos tribunais superiores,

aplicar-se-á, tanto quanto parece, a regra geral da suspensão dos prazos para a prática de actos processuais e procedimentais.

Tal já não sucederá, no entanto, no âmbito do procedimento tributário e, bem assim, relativamente ao prazo para a dedução de novos processos judiciais em matéria tributária: com efeito, neste campo, decidiu o legislador restringir a aplicação da regra geral de suspensão de prazos apenas à prática de actos por particulares, nomeadamente aos actos de dedução de impugnação judicial, reclamação graciosa, recurso hierárquico, ou outros procedimentos de idêntica natureza, bem como os actos processuais ou procedimentais subsequentes àqueles.

Deste modo, estarão suspensos os prazos para a apresentação de, para além dos expressamente citados na lei – impugnação judicial, reclamação graciosa e recurso hierárquico –, todos os que tenham natureza impugnatória, ou seja, por exemplo, o pedido de revisão oficiosa, o pedido de revisão da matéria tributável, o pedido de correcção de erros materiais, o pedido de segunda avaliação de um prédio.

Entende-se, por outro lado, que não estarão suspensos, designadamente, os prazos para o exercício do direito de audição no âmbito de um procedimento de inspecção tributária ou procedimento de liquidação, para a resposta a um pedido da Administração tributária de esclarecimentos ou apresentação de elementos, para o pedido de notificação de elementos em falta de uma notificação nos termos do CPPT, para a comunicação da afectação de prédios nos termos do CIMI, para a formação do indeferimento tácito (por exemplo, de reclamações graciosas ou recursos hierárquicos), para a formação de deferimento tácito (por exemplo, de pedidos de informação vinculativa urgentes), ou para a inscrição como residentes não habituais (que terminou no passado dia 31 de Março). Também não estarão suspensos o procedimento de liquidação de tributos, como se referiu, nem o procedimento de inspecção tributária, ou os actos praticados naquele âmbito.

No que respeita aos actos subsequentes, no âmbito do processo e do procedimento tributário, apenas se suspendem os prazos para a prática, pelos contribuintes (não pela Administração tributária), como é o caso da resposta à contestação, da apresentação de alegações escritas ou mesmo a interposição de recurso, no âmbito do processo tributário, e do exercício do direito de audição prévia de um projecto de decisão de indeferimento, no âmbito do procedimento tributário.

Desta limitação da aplicação da regra geral de suspensão dos actos praticados pelos contribuintes resulta que a Administração tributária deverá manter em funcionamento a sua actividade administrativa, continuando, por exemplo, a tramitar (e podendo instaurar novos) procedimentos de liquidação de tributos ou de inspecção tributária. Nesta perspectiva, os prazos para a formação de deferimento ou indeferimento tácitos não beneficiarão também de qualquer suspensão.

Por outro lado, a limitação da aplicação da regra geral de suspensão aos actos de natureza impugnatória implica que os contribuintes deverão continuar a praticar todos os demais actos procedimentais nos prazos legais estipulados para o efeito, não ocorrendo qualquer suspensão nesses casos. A título de exemplo, no âmbito do procedimento de inspecção tributária, querendo o contribuinte, na sequência da notificação do projecto de relatório de inspecção, exercer o seu direito de audição, o mesmo deverá ser exercido no prazo legal

estipulado para o efeito, não ocorrendo qualquer suspensão, dado não estarmos perante um acto de natureza impugnatória.

Outros prazos existem na legislação tributária cuja suspensão oferece dúvidas, como é o caso do prazo para efeitos de comprovação da residência fiscal, uma vez que muitos cidadãos de nacionalidade estrangeira encontram-se impedidos de regressar a território nacional, ou o do prazo de três anos para revenda de prédios destinados ao reinvestimento, atenta a dificuldade prática na formalização de contratos de compra e venda.

IV. Os Prazos nas Execuções Fiscais

Também os prazos nos processos de execução fiscal, os quais correm os seus termos no órgão de execução fiscal – tipicamente no órgão periférico regional ou no órgão periférico local da Administração tributária da área do domicílio ou sede do devedor –, encontram-se suspensos. A particularidade deste regime suspensivo, em face do regime geral, é a de que estes prazos se devem manter suspensos, sempre e pelo menos até 30 de Junho de 2020, no caso de a situação excepcional vir a cessar em data anterior.

Na medida em que, no âmbito do processo de execução fiscal, se inclui a prática de vários tipos de actos administrativos – uns que se dirigem à efectiva cobrança das dívidas em execução e outros de expediente ou meramente adjacentes a esse propósito – ergue-se a dúvida sobre quais os actos que podem, ou não, ser praticados pela Administração tributária durante este período. Com efeito, entender-se que nenhum acto pode ser praticado pela Administração tributária no âmbito do processo de execução fiscal teria um efeito nefasto e uma entropia desfavorável aos próprios interesses dos contribuintes, os quais se visa acautelar com estas medidas.

Assim, parece que a Administração tributária apenas se deverá considerar impedida de praticar os actos estritamente conducentes à cobrança coerciva da dívida, como a penhora, a compensação de dívidas, ou a venda de bens. De harmonia com este entendimento, a Administração tributária poderá continuar a apreciar, por exemplo, os procedimentos de prestação ou dispensa de garantia e de pagamento prestacional, pese embora os respectivos prazos para a prestação ou dispensa de garantia ou de apresentação de requerimento de pagamento em prestações estejam suspensos.

Ao mesmo tempo, admite-se que a Administração tributária possa promover a citação dos executados ou proceder à reversão de dívidas, sendo que os executados e os revertidos beneficiam da suspensão do prazo para apresentação da competente Oposição. Estará suspenso, igualmente, o prazo para arguição de nulidade da citação no âmbito do processo de execução fiscal e o prazo para exercer o direito de audição prévia quanto a um projecto de reversão.

No que respeita à contagem dos juros de mora das dívidas em execução, o legislador foi silente, não sendo claro que à sua contagem se possa aplicar a suspensão prevista para o processo de execução fiscal e para os planos de pagamento prestacional, não obstante ser essa uma consequência necessária a ser reconhecida, officiosamente, pela Administração tributária.

A questão que se coloca, em face do exposto, prende-se com o seu impacto na situação tributária do contribuinte, em concreto se se deve esta considerar regularizada - em virtude de se encontrarem suspensos os prazos, por exemplo, para deduzir oposição à execução fiscal e para prestação ou dispensa de garantia - para efeitos de emissão da respectiva certidão.

i. OS PRAZOS NA RECLAMAÇÃO JUDICIAL

A reclamação judicial fundada em prejuízo irreparável só adquire a natureza de processo urgente após a sua introdução em juízo, pelo que, enquanto vigorar a presente situação excepcional há dois aspectos a ter em conta: por um lado, os prazos para a apresentação da reclamação judicial encontram-se suspensos, por outro lado, as reclamações judiciais do órgão de execução fiscal que já deram, ou que, entretanto, dêem entrada no tribunal correm os seus termos de acordo com o que se estipula para os processos urgentes.

ii. OS PRAZOS NOS PAGAMENTOS PRESTACIONAIS

Encontram-se igualmente suspensos os planos de pagamento prestacional para pagamento de dívidas, celebrados no âmbito de processos de execução fiscal, sem prejuízo de estes poderem, naturalmente, continuar a ser pagos.

No que respeita ao período em que deve vigorar a suspensão dos planos prestacionais, não resulta expressamente da lei que os mesmos se devam considerar suspensos nos mesmos termos do processo de execução fiscal, i.e. pelo menos, e sempre, até dia 30 de Junho. Não obstante, parece que essa será a interpretação que melhor se coaduna com a desejável harmonia do sistema.

V. Os Prazos Contraordenacionais

Estão também suspensos os prazos nos processos contra-ordenacionais tributários. Não obstante poderem ser instaurados e tramitados, os prazos para a dedução de defesa ou de apresentação do recurso judicial da decisão de aplicação da coima estão suspensos.

Dúvidas surgem, também, relativamente à suspensão do prazo de 30 dias, previsto no RGIT, para o pagamento da prestação tributária, do acrescido e de coimas, com vista a obstar à punibilidade do crime de abuso de confiança fiscal, uma vez que, seguindo o critério do legislador, não se trata de um prazo de natureza impugnatória, mas de uma condição objectiva de punibilidade.

VI. Os Prazos Arbitrais

O processo arbitral deverá ser equiparado aos processos e procedimentos elencados pelo legislador, designadamente à impugnação judicial, pelo que o prazo para a apresentação de pedido de pronúncia arbitral, bem como os actos processuais subsequentes, beneficiam de suspensão. Entende-se, contudo, que o prazo que a Administração tributária tem para, após o conhecimento do pedido de pronúncia arbitral, proceder à revogação, ratificação, reforma

ou conversão do acto tributário cuja ilegalidade foi suscitada não se encontra suspenso.

É de notar que, somente com a entrada em vigor da citada Lei 4-A/2020, de 6 de Abril, passou a suspensão dos prazos a abranger, também, os actos praticados pelo tribunal arbitral (e não só pelas partes), o qual, até então, estava adstrito ao prazo de 6 meses para a prolação da decisão final (sem prejuízo da possibilidade de prorrogações). Contudo, estando reunidas as condições para a dispensa da reunião arbitral e da produção de prova testemunhal, e prescindido as partes da suspensão dos prazos processuais arbitrais, não se vislumbra a necessidade de o processo não seguir a sua tramitação normal até à prolação da decisão final arbitral.

VII. Os Prazos de Caducidade e Prescrição

Os prazos de caducidade do direito à liquidação e de prescrição da dívida tributária, poderão considerar-se, à luz das Leis ora em análise, não suspensos.

Com efeito, o prazo de caducidade do direito à liquidação, pela Administração tributária, e seguindo o critério estabelecido pelo legislador (o qual determina que somente os prazos que digam respeito a actos a ser praticados por particulares estão suspensos), parece que não deverá considerar-se suspenso em virtude de o procedimento de liquidação não o estar.

Já a suspensão do prazo de prescrição da dívida tributária oferece maiores dúvidas: uma vez que os actos tendentes à cobrança coerciva de dívidas estão suspensos, o prazo de prescrição, por maioria de razão, deveria também estar suspenso. Todavia, se seguirmos o critério estabelecido pelo legislador, a suspensão prevista nas leis em apreço não se aplicará, não obstante ser passível de ser interrompido pela Administração tributária por via, por exemplo, da citação.

VIII. Conclusões

Não é possível, à data da presente Informação, prever quando poderá o País e, em concreto, o nosso sistema judicial e fiscal, voltar a funcionar na sua plenitude, mas é já possível antever um aumento da litigância e do contencioso em matéria tributária, fruto da inabilidade do legislador em definir, de forma inequívoca, quais os prazos que pretende suspender e os que pretende que continuem a correr, o que só a emergência legislativa pode justificar.

Lisboa, 17 Abril de 2020

A Transmissão Onerosa de Estabelecimento no Âmbito de Operação de Fusão: Análise Crítica

Fiscalidade



Rodrigo Rabeca Domingues
PWC TAX PARTNER



Sónia Fernandes Martins
ADVOGADA – ASSOCIADA PRINCIPAL (CONTENCIOSO TRIBUTÁRIO) DA CCR LEGAL





I. Introdução

A presente reflexão visa analisar a aplicação da verba 27.1. da Tabela Geral do Imposto do Selo (“TGIS”) («*Trespases¹ de estabelecimento comercial, industrial ou agrícola – sobre o seu valor ... 5%*») no contexto de uma operação de fusão por incorporação.

De acordo com o entendimento veiculado pela Autoridade Tributária (“AT”), expresso no âmbito do procedimento de informação vinculativa n.º 2019000598 – IVE n.º 15548: «*Incide imposto do selo da verba 27.1 da TGIS sobre a fusão por incorporação de uma sociedade quando a universalidade de direitos e obrigações transmitidos integre o direito ao arrendamento urbano para fins não habitacionais, não lhe sendo aplicável [...] os limites à sujeição objetiva previstos na Diretiva 2008/7/CE² [...]; no entanto, o limite da sujeição territorial – “estabelecimentos comerciais sitos no respetivo território” – deverá ser observado (cfr. parte final da alínea b), n.º 1 do artigo 6.º da Diretiva 2008/7/CE)*».

Em concreto, a AT estriba a sua posição nos seguintes argumentos: «*Se o contrato de trespasse do estabelecimento comercial é caracterizado por ser a empresa o seu objeto direto, já na operação de fusão [...] a empresa será indiretamente o seu objeto, sendo neste caso alcançada essa titularidade pela via da transmissão e controlo das participações sociais.*

Observa-se, assim, que num e noutro caso, seja a empresa o objeto direto ou indireto da operação, o património que a compõe transmite-se, enquanto universalidade, para a titularidade de outrem, em cujo acervo de direitos e obrigações transmitidos poderá também estar incluída a posição de arrendatário. Para um mesmo resultado não deverá ser dado um tratamento fiscal diferenciado [...].

A operação de fusão cabe na previsão da verba 27.1 da TGIS caso, no conjunto de direitos e obrigações transmitidos, esteja incluída a posição de arrendatário [...].

No artigo 6.º [da Diretiva Reunião de Capitais], sob a epígrafe “Impostos e direitos”, e em derrogação do disposto no artigo 5.º, designadamente, da alínea e), do seu n.º 1, que remete para o artigo 4.º, o legislador prevê a cobrança de impostos e direitos que incidam sobre a transmissão de estabelecimentos comerciais (cfr. alínea b), do n.º 1 do artigo 6.º) [...]. Ou seja, e subsumindo a norma ao caso em apreço, não existe impedimento legal a que seja tributada em sede de imposto do selo – verba 27.1 da TGIS – a fusão por incorporação da sociedade “B” na sociedade “A”».

II. A Nossa Posição

Em nossa opinião, a situação *sub judice* – fusão por incorporação de sociedade em que a universalidade de direitos e obrigações transmitidos integre o direito ao arrendamento urbano para fins não habitacionais – não é subsumível, *tout court*, a uma transmissão onerosa de estabelecimento comercial. A pretensa alienação do estabelecimento comercial, mediante o pagamento de um preço, não foi, *prima facie*, a operação visada pelas partes.

Em causa está uma operação com contornos distintos – em concreto, uma operação de reestruturação societária³, sob a forma de fusão por incorporação, que despoletou a realocação dos ativos das sociedades envolvidas e, porventura, das participações sociais dos detentores do capital. Tal realocação constitui por isso uma mera decorrência do negócio realizado, não tendo autonomia de *per se*.

Deste modo, a tributação aplicável deve ser aferida à luz do negócio pretendido pelas partes e efetivamente celebrado, correspondente à operação de fusão⁴ por incorporação.

Assim sendo, não se afigura admissível ignorar esta operação, não devendo ser dado enfoque a qualquer pretensão trespasse (indiretamente) realizado e, por conseguinte, aos seus eventuais efeitos fiscais.

A adoção de posição distinta tornaria a tarefa de requalificação de negócios jurídicos⁵ maleável e, por conseguinte, permeável ante motivações de índole recaudatória.

Tal maleabilidade poria em cheque as normas de blindagem antiabusivo⁶ presentes no ordenamento jurídico-tributário e, concomitantemente, legitimaria a requalificação de negócios sem que a totalidade dos requisitos alicerçantes do móbil abusivo se encontre preenchida, designadamente a vantagem primacial ou essencialmente fiscal.

Por outro lado, esta maleabilidade seria passível de bulir com a liberdade de gestão empresarial, condicionando a atuação do tecido empresarial, nomeadamente as formas de organização societária e o leque de negócios a celebrar⁷.

O Código do Imposto do Selo (“CIS”) não prevê a tributação das operações de reestruturação societária, na esteira da Diretiva Reunião de Capitais.

Em conformidade, o artigo 5.º, n.º 1, alínea e), da Diretiva Reunião de Capitais dispõe: «Os Estados-membros não devem sujeitar as sociedades de capitais a qualquer forma de imposto indireto sobre: as operações de reestruturação referidas no artigo 4.º».

A Diretiva Reunião de Capitais preconiza assim a abolição dos impostos indiretos sobre a reunião de capitais, salvaguardando, *prima facie*, a liberdade de circulação de capitais prevista no artigo 63.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia (“TFUE”), as condições de concorrência no seio da União Europeia e o investimento das empresas⁸.

As únicas derrogações nela admitidas constam do seu artigo 6.º, de cujo conteúdo tão-somente resulta a possibilidade de cobrança dos seguintes impostos e direitos (de natureza indireta):

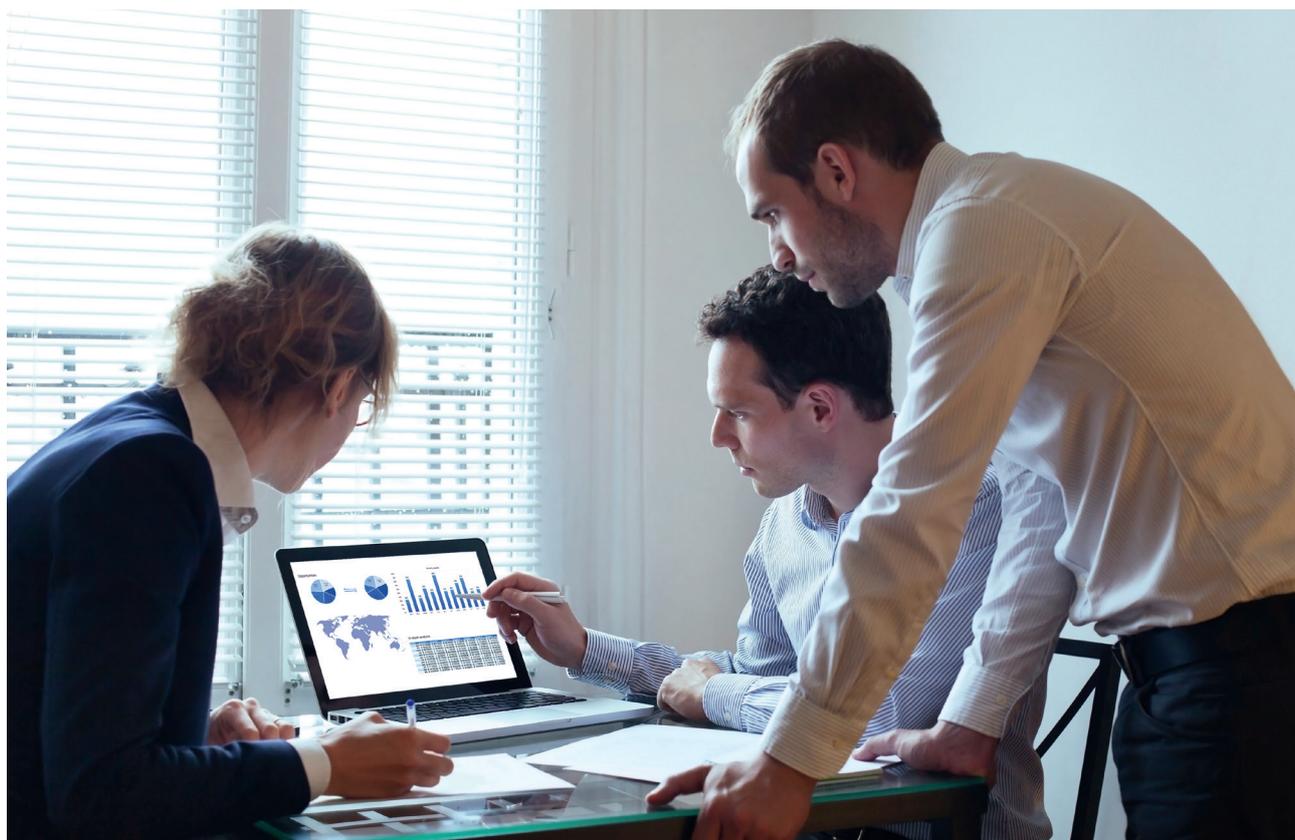
- i. No que aos impostos concerne:
 - Imposto sobre a transmissão de valores mobiliários [n.º 1, alínea a)];
 - Imposto sobre o valor acrescentado (“IVA”) [n.º 1, alínea f)].
- ii. No que aos direitos respeita:
 - Direitos de transmissão sobre a entrada de bens imóveis ou de estabelecimentos comerciais [n.º 1, alínea b)];
 - Direitos de transmissão sobre ativos que constituam entradas de capital, desde que a transmissão não seja remunerada por partes sociais [n.º 1, alínea c)];
 - Direitos que onerem a constituição, inscrição ou extinção de privilégios e hipotecas [n.º 1, alínea d)];
 - Direitos com carácter remuneratório [n.º 1, alínea e)].

Do elenco referenciado *supra* não consta o Imposto do Selo (“IS”) tal como configurado pelo CIS. Em paralelo, os direitos de transmissão plasmados no artigo 6.º, n.º 1, alínea b), da Diretiva Reunião de Capitais reportam-se apenas a direitos registrais associados à transferência da propriedade imobiliária ou do estabelecimento comercial, não incluindo direitos cujo *facto tributário* se subsuma a essa mesma transferência.

A este propósito, o Tribunal de Justiça da União Europeia clarifica: «Os direitos de transmissão referidos no artigo 12.º, n.º 1, alínea b), da diretiva [correspondente ao atual artigo 6.º, n.º 1, alínea b), da Diretiva Reunião de Capitais] devem ser considerados direitos de registo cobrados no momento de certas operações de transferência de bens imóveis ou de estabelecimentos comerciais [...]. Essa disposição [...] permite aos Estados-membros cobrarem [...] impostos cujo *facto gerador esteja objetivamente ligado*⁹ à transferência de propriedade de bens imóveis ou de estabelecimentos comerciais» [sublinhado e negrito nossos] (cfr. Acórdão *Badischer Winzerkeller*, processo n.º C-264/04, de 15 de junho de 2006 e, bem assim, Acórdão *Società Immobiliare*, processo n.º C-42/96, de 11 de dezembro de 1997).

A Diretiva Reunião de Capitais prevê ainda, no seu artigo 7.º, uma cláusula de *standstill*, a qual inviabiliza a reintrodução no ordenamento jurídico dos Estados-membros de impostos indiretos sobre a reunião de capitais cuja liquidação e cobrança tenham cessado, por força de isenção ou exclusão de tributação, após 1 de janeiro de 2006.

Ora, inexistindo em sede de IS norma de incidência aplicável às reestruturações societárias, as operações de fusão não podem ser tributadas nesse âmbito, sob pena de preterição do Direito da União



Europeia – quer primário (assente na violação da liberdade de circulação de capitais prevista no artigo 63.º do TFUE) quer secundário (estribado na incorreta transposição da Diretiva Reunião de Capitais para o ordenamento jurídico português) – e, bem assim, dos artigos 103.º, n.ºs 2 e 3, e 165.º, n.º 1, alínea i), da Constituição da República Portuguesa¹⁰.

Em conformidade, consciente das especificidades associadas às operações de reestruturação societária (decorrentes da neutralidade económica que lhes subjaz¹¹ e dos entraves ao investimento que a sua tributação implicaria), o legislador resolveu isentar de tributação, designadamente em sede de IS¹², as suas partes compósitas (e.g. transmissão de imóveis; constituição e aumento de capital; aumento do ativo).

Com efeito, o artigo 60.º, n.º 1, alínea b), do Estatuto dos Benefícios Fiscais (“EBF”) dispõe: «*Às empresas que exerçam, diretamente e a título principal, uma atividade económica de natureza agrícola, comercial, industrial ou de prestação de serviços, e que se reorganizem, em resultado de operações de reestruturação¹³ ou acordos de cooperação, são aplicáveis os seguintes benefícios: isenção do imposto do selo, relativamente à transmissão de imóveis referidos na alínea anterior, ou à constituição, aumento de capital ou do ativo¹⁴ de uma sociedade de capitais necessários às operações de reestruturação ou aos acordos de cooperação.*»

Neste âmbito, as elencadas motivações extrafiscais sobrepõem-se ao objetivo de arrecadação de receita tributária.

Aqui chegados, impõe-se concluir o seguinte: a legislação nacional não prevê a tributação em sede de IS de operações de reestruturação societária, designadamente operações de fusão por incorpo-

ração. Caso previsse, tal afigurar-se-ia desconforme ao Direito da União Europeia, mormente à Diretiva Reunião de Capitais, e poria em causa motivos extrafiscais que o legislador expressamente visou salvaguardar.

Mesmo que em teoria se compaginasse aplicar a verba 27.1 da TGIS à situação *sub judice* – o que se rejeita e apenas se concebe a título meramente hipotético –, tal sempre esbarraria com o disposto no artigo 7.º, n.º 3, do Código Civil (“CC”)¹⁵.

Na aceção deste preceito legal, uma norma geral – ainda que de vigência superveniente – não poderá revogar uma norma especial.

Deste modo, a regra de incidência prevista na verba 27.1 da TGIS (“norma geral”) não é apta a revogar a norma de isenção prevista no artigo 60.º, n.º 1, alínea b), do EBF (“norma especial”), aplicável ao incremento de ativos – incluindo o estabelecimento comercial e respetivos componentes – verificado na esfera da sociedade incorporante por força de uma operação de reestruturação societária.

Neste contexto, seria incongruente estribar a eventual inaplicabilidade do artigo 60.º, n.º 1, alínea b), do EBF no argumento de a transmissão de um estabelecimento não corresponder a um aumento de ativos na esfera da sociedade incorporante.

Com efeito, materialmente há um aumento dos ativos no seio de tal sociedade. Ademais, se em tese se afigura admissível decompor uma operação de fusão com vista à identificação de uma operação de trespasses, seria incongruente não admitir a decomposição daquela, ou mesmo desta, com vista à determinação do incremento de ativos correspondente¹⁶.

Paralelamente, as razões na origem da introdução da verba 27.1 da TGIS – a saber: «razões de equidade e uniformidade»¹⁷ – não são sobreponíveis aos motivos na origem da implementação da Diretiva Reunião de Capitais e do regime previsto no artigo 60.º, n.º 1, alínea b), do EBF – a saber: motivos atinentes à salvaguarda (i) da liberdade de circulação de capitais prevista no artigo 63.º do TFUE, (ii) das condições de concorrência no seio da União Europeia e (iii) do investimento das empresas. Estes assumem maior relevância, pelo que devem prevalecer sobre quaisquer razões de praticabilidade e de igualdade de tratamento face aos trespasses de concessões públicas (verba 27.2 da TGIS – «*Subconcessões e trespasses de concessões feitos pelo Estado, pelas Regiões Autónomas ou pelas autarquias locais, para exploração de empresas ou de serviços de qualquer natureza, tenha ou não principiado a exploração sobre o seu valor ... 5%*»).

Atento o exposto, no que à presente matéria especificamente respeita, entendemos a alteração ao artigo 60.º, n.º 1, alínea b), do CIS, constante da Proposta de Lei do Orçamento do Estado para o ano de 2020 (“PLOE 2020”)¹⁸ como, no seu essencial, interpretativa¹⁹ face ao regime vigente, uma vez que as operações de trespasse são subsumíveis quer no conceito de «*aumento do ativo*» (conforme consta da versão atual daquele normativo) quer no conceito de «*transmissão de estabelecimento comercial*» (conforme sugere aquela proposta).

Adicionalmente, a PLOE 2020 prevê ainda a abolição da parte do preceito relativa à isenção do IS nos aumentos de capital, o que, face à Diretiva Reunião de Capitais e à revogada verba 26 da TGIS²⁰, é coerente, porquanto tais operações não são suscetíveis de tributação em sede de IS.

Retomando o tema que ora nos ocupa, ultimamos este artigo de opinião referindo que, à luz de posição contrária à acima exposta, sempre permaneceria por determinar, no âmbito de uma operação de fusão, o «*valor*» sobre o qual deveria incidir a taxa de 5% de IS prevista na verba 27.1 da TGIS. Como seria determinada a onerosidade – e, por conseguinte, o valor tributável^{21 22} – de um pretenso trespasse no âmbito de uma operação de fusão? Por referência à atribuição de participações sociais aos “novos” sócios da sociedade incorporante? Esta opção seria inadmissível à luz da Diretiva Reunião de Capitais, designadamente dos seus artigos 4.º, n.º 1, alínea a), e 5.º, n.º 1, alínea e), que proíbe a sujeição a impostos indiretos da «*transmissão por uma ou mais sociedades de capitais da totalidade do respetivo património, ou de um ou vários ramos de atividade, a uma ou mais sociedades de capitais em vias de constituição ou já constituídas, desde que a remuneração da transmissão consista, pelo menos em parte, em títulos representativos do capital da sociedade adquirente*».

III. Conclusão

Com o propósito de evitar litigância no âmbito da qual os sujeitos passivos pudessem, fundadamente, sustentar a sua posição com base na violação do Direito União Europeia, o legislador promoveu uma alteração ao artigo 60.º, n.º 1, alínea b), do EBF.

Assim, da PLOE 2020 consta uma alteração à referida norma, passando esta a prever a «*isenção do imposto do selo, relativamente à transmissão dos imóveis referidos na alínea anterior ou de estabele-*

cimento comercial, industrial ou agrícola, necessários às operações de reestruturação ou aos acordos de cooperação» [sublinhado nosso].

A concretizar-se a alteração legislativa, não subsistirá qualquer margem de discussão sobre a conformidade do artigo 60.º, n.º 1, alínea b), do EBF com a Diretiva da Reunião de Capitais, com a consequente isenção de IS da verba 27.1. da TGIS no âmbito de operações de reestruturação. Em nossa opinião, a proposta de alteração legislativa deveria merecer expressamente um caráter interpretativo, o que permitiria – a bem do Estado e dos sujeitos passivos - encerrar a litigância em aberto.

Ainda assim, caso não lhe seja expressamente conferido caráter interpretativo, em jeito de conclusão, e em face de tudo o quanto se expôs, entendemos não ser devido IS no âmbito de operações de fusão.

Quaisquer temores, eventualmente associados a práticas abusivas por parte dos sujeitos passivos, deverão ser analisados na sua sede própria – isto é, mediante o recurso a norma (específica ou, em última instância, genérica) antiabuso. Um (eventual) abuso não se combate com (adicional) “abuso”.

1 Em nossa opinião, «*O trespasse, enquanto negócio jurídico, define[-se] como a transmissão de um estabelecimento, entendido este como um conjunto de bens e direitos organizado para a prática de um comércio ou indústria. Nos casos em que entre esses direitos se inclui o direito ao arrendamento, este deverá naturalmente integrar o objeto da transmissão, para que se possa falar em trespasse. Nos demais casos, o trespasse não depende da existência nem, por conseguinte, da transmissão desse direito*» (cfr. SALDANHA SANCHES e ANSELMO TORRES, “A incidência de Selo no trespasse de estabelecimento”, *Fiscalidade*, n.º 32, Instituto Superior de Gestão, 2007, p. 8). Em conformidade, SANTOS ROCHA e MARTINS BRÁS, *Tributação do Património, IMI-IMT e Imposto do Selo* (Anotados e Comentados), Almedina, 2015, pp. 726 a 728, e bibliografia nele referenciada. Em sentido contrário pronuncia-se a Autoridade Tributária, ancorando o conceito de trespasse na transmissão do direito ao arrendamento – «*só se está perante um trespasse sujeito a imposto do selo quando a operação de transmissão onerosa de um conjunto de elementos corpóreos e incorpóreos organizados para a prática de uma atividade comercial ou industrial for acompanhada do direito ao arrendamento urbano para fins não habitacionais do imóvel necessário ao exercício da atividade*» (cfr. procedimento de informação vinculativa n.º 2019000598 – IVE n.º 15548). Em conformidade, SILVÉRIO MATEUS e CORVELO FREITAS, *Os Impostos sobre o Património Imobiliário* – Anotados e Comentados, Engifisco, 2005, p. 771; ORLANDO DE CARVALHO, “*O problema da empresa como objeto de negócios*”, Em *Crítério e Estrutura do Estabelecimento Comercial*, I, Coimbra, 1967, pp. 700 e ss.; MENEZES CORDEIRO, “*Estabelecimento Comercial e Arrendamento*”, *Estudos em Homenagem ao Professor Doutor Inocêncio Galvão Telles*, Volume III, 2002, p. 416.

2 Diretiva n.º 2008/7/CE, do Conselho, de 12 de fevereiro de 2008, relativa aos impostos indiretos que incidem sobre as reuniões de capitais, alterada pela Diretiva n.º 2013/13/UE, do Conselho, de 13 de maio de 2013 (“Diretiva Reunião de Capitais”).

3 «*No direito português existem diversas formas através das quais se podem executar as reestruturações empresariais. Para facilidade de exposição optámos por agrupá-las nas seguintes categorias: a) transmissão da propriedade, ou do controlo, de ativos fixos individualizados da empresa ou da globalidade dos seus elementos patrimoniais (going concern), sendo que neste último caso a referida transmissão pode ser realizada através de uma transmissão das participações da entidade que detém a empresa ou através de um trespasse; b) fusão: que consiste na operação em que duas ou mais sociedades se extinguem, os seus elementos patrimoniais são incorporados numa nova sociedade ou numa sociedade já existente e os sócios da sociedade extinta adquirem participações da sociedade incorporante; c) contribuição de ativos, cisão e permuta de participações: que consistem em operações nas quais se realiza a contribuição de elementos patrimoniais e/ou a sua separação, por “contrapartida” de participações sociais das entidades beneficiárias; d) transformação, liquidação e redomiciliação: que, em determinadas circunstâncias, consistem na mera transformação da forma jurídica através da qual o conjunto de elementos patrimoniais da empresa é detido» (cfr. ROCHA MENDES, IRC e as Reorganizações Empresariais, Universidade Católica, 2016, pp. 127 e 128).*

4 «*A fusão é o negócio jurídico no qual duas ou mais sociedades, ainda que de tipo diverso, se fundem mediante a sua reunião numa só. Este processo pode ser levado a cabo de três formas distintas: - mediante a transferência global do património de uma ou mais sociedades para outra já existente e a atribuição aos sócios daquelas participações desta; - mediante a constituição de uma nova sociedade, para a qual se transferem globalmente os patrimónios das sociedades fundidas, sendo aos sócios destas atribuídas participações da nova sociedade; ou - mediante a incorporação, por uma sociedade, de outra cujas participações aquela seja a única titular» (cfr. ROCHA MENDES, IRC e as Reorganizações Empresariais, Universidade Católica, 2016, p. 144).*

5 Na situação em presença correspondente à requalificação da operação de fusão em operação de trespasse de estabelecimento comercial.

6 Em última instância, inexistindo norma antiabuso específica aplicável, a cláusula geral antiabuso prevista no artigo 38.º, n.º 2, da Lei Geral Tributária, cujo acionamento depende do preenchimento cumulativo de cinco elementos: elemento intelectual; elemento meio; elemento resultado; elemento normativo e efeito jurídico-tributário (cfr. LOPES COURINHA, A Cláusula Geral Antiabuso no Direito Tributário: contributos para a sua compreensão, Almedina, 2004).

7 «A plataforma fiscal da liberdade de gestão corresponde à transposição para este ramo jurídico do magno princípio da autonomia privada e da liberdade dos sujeitos. Destes dois vetores resulta, portanto, que o contribuinte usufrui, em geral, de uma irredutível e irrenunciável margem de conformação dos seus interesses, concretizada no domínio tributário pela acrítica aceitação, em bloco, do resultado económico das componentes positivas e negativas do rendimento. Porém, no universo fiscal, todo ele moderado pelo princípio da legalidade e de proteção do sujeito ativo [...] é necessário compatibilizar a natural liberdade de gestão com a tutela destes interesses específicos, os quais espantam, em certa medida, a original amplitude da autonomia do sujeito passivo. [...] Estes cerceamentos, porém, por submissão ao princípio da legalidade e da capacidade contributiva, carecem, respetivamente, de uma expressa positivação legal e de uma específica motivação intrínseca. [...] Ora, do que vai dito, ressalta, com evidência, a inviabilidade de uma cláusula geral que permita à Administração Fiscal sindical a oportunidade das decisões empresariais, por julgamento sobre a qualidade dos resultados da gestão financeira e comercial da organização. Só a sociedade e o accionista podem opinar sobre o mérito ou demérito das decisões empreendidas pelo órgão de gestão [...]» [sublinhados nossos] (cfr. CASTRO TAVARES, «Da Relação de Dependência Parcial entre a Contabilidade e o Direito Fiscal na Determinação do Rendimento Tributável das Pessoas Coletivas: Algumas Reflexões ao Nível dos Custos», Ciência e Técnica Fiscal n.º 396, Lisboa, 1999, Ministério das Finanças, pp. 134-136).

8 «É do interesse do mercado interno harmonizar a legislação relativa aos impostos indiretos que incidem sobre as reuniões de capitais para eliminar, tanto quanto possível, fatores suscetíveis de distorcer as condições de concorrência ou entrar a livre circulação de capitais. Os efeitos económicos do imposto sobre as entradas de capital são desfavoráveis ao reagrupamento e ao desenvolvimento das empresas. Esses efeitos são especialmente negativos na atual conjuntura económica, em que é premente dar prioridade ao relançamento dos investimentos. A melhor solução para atingir esses objetivos consistiria em eliminar o imposto sobre as entradas de capital [...]. [Por outro lado.] não deverão ser aplicados impostos indiretos às reuniões de capitais» (cfr. Considerandos (3), (4), (5) e (9) da Diretiva Reunião de Capitais).

9 «Estar objetivamente ligado a» é substancialmente diferente de «ser». Neste âmbito apenas cabem impostos «cujo facto gerador esteja objetivamente ligado à transferência de propriedade de bens imóveis ou de estabelecimentos comerciais» já não impostos cujo facto tributário consista nessa mesma transferência.

10 «Os impostos são criados por lei, que determina a incidência, a taxa, os benefícios fiscais e as garantias dos contribuintes»; «Ninguém pode ser obrigado a pagar impostos que não hajam sido criados nos termos da Constituição, que tenham natureza retroativa ou cuja liquidação e cobrança se não façam nos termos da lei»; «É da exclusiva competência da Assembleia da República legislar sobre as seguintes matérias, salvo autorização ao Governo: criação de impostos e sistema fiscal [...]».

11 «A fusão, analisada da perspectiva dos sócios, é um processo economicamente neutral [...]. Na perspectiva das empresas reorganizadas, note-se que mesmo considerando que algumas sociedades se extinguem em resultado da fusão, aquelas mantêm-se intactas (ocorre apenas uma alteração na forma jurídica de detenção). A empresa, enquanto universalidade de facto, não sofre qualquer alteração. O processo de fusão mais não é do que a adaptação desta empresa ao meio económico, ajustando a forma legal através da qual é detida, para que a empresa em si, combinando os seus ativos com os ativos de outras empresas, se mantenha lucrativa e competitiva» (cfr. ROCHA MENDES, IRC e as Reorganizações Empresariais, Universidade Católica, 2016, p. 146).

12 O mesmo sucede em sede de Imposto Municipal sobre Transmissões Onerosas de Imóveis e de emolumentos e outros encargos legais (cfr. artigo 60.º, n.º 1, alíneas a) e c), do EBF). Por seu turno, em sede de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas ("IRC"), atente-se ao regime de neutralidade fiscal previsto no artigo 73.º e ss. do Código do IRC ("CIRC"), o qual consubstancia um desagramento fiscal. Quanto a este regime, vide, a título de exemplo, ILDEFONSO MENDONÇA, Entradas de Ativos e Permuta de Partes Sociais no regime da neutralidade fiscal: uma análise comparativa, Almedina, 2016; ROCHA MENDES, IRC e as Reorganizações Empresariais, Universidade Católica, 2016.

13 «Para efeitos do presente artigo, consideram-se "operações de reestruturação" apenas as seguintes: a fusão de sociedades, empresas públicas ou cooperativas; a incorporação por uma sociedade do conjunto ou de um ou mais ramos de atividade de outra sociedade; a cisão de sociedade [...]» (cfr. artigo 60.º, n.º 3, alíneas a) e c), do EBF).

14 O conceito de «aumento do ativo» previsto nesta disposição legal não se confunde com o conceito de «entrada de ativos» previsto no artigo 73.º, n.º 3, do CIRC. O primeiro é mais lato.

15 «A lei geral não revoga a lei especial, excepto se outra for a intenção inequívoca do legislador» (cfr. artigo 7.º, n.º 3, do CC).

16 A dissecação das partes compostas da operação target deve ser levada até às suas últimas consequências, sob pena de incoerência de raciocínio.

17 De acordo com o Preambulo do CIS, «Ainda no âmbito da presente reforma, é acrescentada à Tabela Geral da verba 27, como resultado de não serem incluídas na incidência do novo imposto municipal sobre as transmissões onerosas de imóveis as subconcessões e trespases de concessões feitas pelo Estado ou entidades públicas para exploração de empresas ou serviços, que vinham sendo tributados em imposto de sisa.

Entendeu-se que não faria sentido manter tais contratos sujeitos a um imposto sobre transmissões de imóveis e que a sede natural da sua tributação seria em imposto do selo. Ao proceder-se desse modo, e por razões de equidade e uniformidade, passam a incluir-se na mesma verba os trespases de estabelecimentos comerciais, industriais ou agrícolas» [sublinhado nosso].

18 Nos termos do artigo 231.º da Proposta de Lei n.º 5/XIV, «Às entidades que exerçam, diretamente e a título principal, uma atividade económica de natureza agrícola, comercial, industrial ou de prestação de serviços, e que se reorganizem, em resultado de operações de reestruturação ou acordos de cooperação, são aplicáveis os seguintes benefícios: isenção do imposto do selo, relativamente à transmissão dos imóveis referidos na alínea anterior ou de estabelecimento comercial, industrial ou agrícola, necessários às operações de reestruturação ou aos acordos de cooperação» [sublinhado nosso].

19 Não obstante a sua natureza interpretativa, tal alteração é de aplaudir pelo seu caráter pedagógico e, concomitantemente, clarificador.

20 Pela Lei 3-B/2010, de 28 de abril.

21 No que respeita à determinação do valor tributável do trespasse, a jurisprudência dos tribunais superiores tem adotado uma posição restritiva, afastando-se do conceito contabilístico de trespasse: «O trespasse, a título oneroso, está sujeito ao pagamento de Imposto do Selo, conforme o disposto na verba 27 da Tabela Geral. A taxa de 5% aí prevista incide sobre o valor declarado, ou seja, o preço constante do ato ou contrato, que englobará, obviamente, todos os bens e direitos transmitidos [...]. As partes pretenderam atribuir ao trespasse o valor de € 171.497,64, correspondente ao preço declarado no contrato, montante este que teve em conta [...] os elementos constitutivos do ativo e os elementos passivos que foram transmitidos à trespasária [...]. Nesta conformidade, o preço constante do contrato (cuja realidade/veracidade não foi questionada pela Administração Tributária) já incluirá a ponderação de todo o acervo que é transmitido por força da celebração do trespasse do estabelecimento comercial.

Não alcançamos, por isso, razões válidas para o recurso ao conceito contabilístico de trespasse para determinar o seu valor tributável» [sublinhado nosso] (cfr. Acórdão do Tribunal Central Norte n.º 01070/08.9BECBR, de 13 de dezembro de 2018).

22 Na ótica da contabilidade, o valor tributável do trespasse ancora-se no método de compra previsto na NCRF 14, pelo que «os ativos e passivos são contabilizados pelo seu justo valor, podendo ser identificados ativos e passivos não incluídos na contabilidade. [Ademais] É apurado um goodwill ou goodwill negativo em função da diferença entre o justo valor dos ativos, passivos e passivos contingentes identificados e o custo de aquisição» (cfr. JOÃO RODRIGUES, Sistema de Normalização Contabilística Explicado, Capítulo 10, Porto Editora, p. 600).



ASD Confirmation
by Auditing Software Distributor SL

Novos desafios, Novas soluções.

www.asdconfirmation.com/pt

ASD Confirmation é uma plataforma que assegura às firmas de auditoria o cumprimento do normativo internacional exigido pelo IFAC, ISA sobre as confirmações externas de auditoria



Porque devo utilizar ASD Confirmation?

Confie na nossa plataforma digital e controle todo o processo

Mude a forma de processar os envios de circularização, evite a fraude e cumpra com todo o normativo internacional. Ganhe tempo e poupe dinheiro reduzindo os processos de circularização para poucos dias.

Cumpra com o normativo em vigor
Ganhe o controlo das suas confirmações

ASD Confirmation está adaptado ao Normativo sobre confirmações de saldos publicado pelo IFAC (International Federation of Accountants) e com o Regulamento Geral de Proteção de Dados. (EU) 2016/679.

Segurança **Personalizado**
Ilimitado **Multi idioma**

Uma equipa à sua disposição

A nossa equipa de assistência dará resposta rapidamente a qualquer pedido de suporte. Não hesite em nos contactar

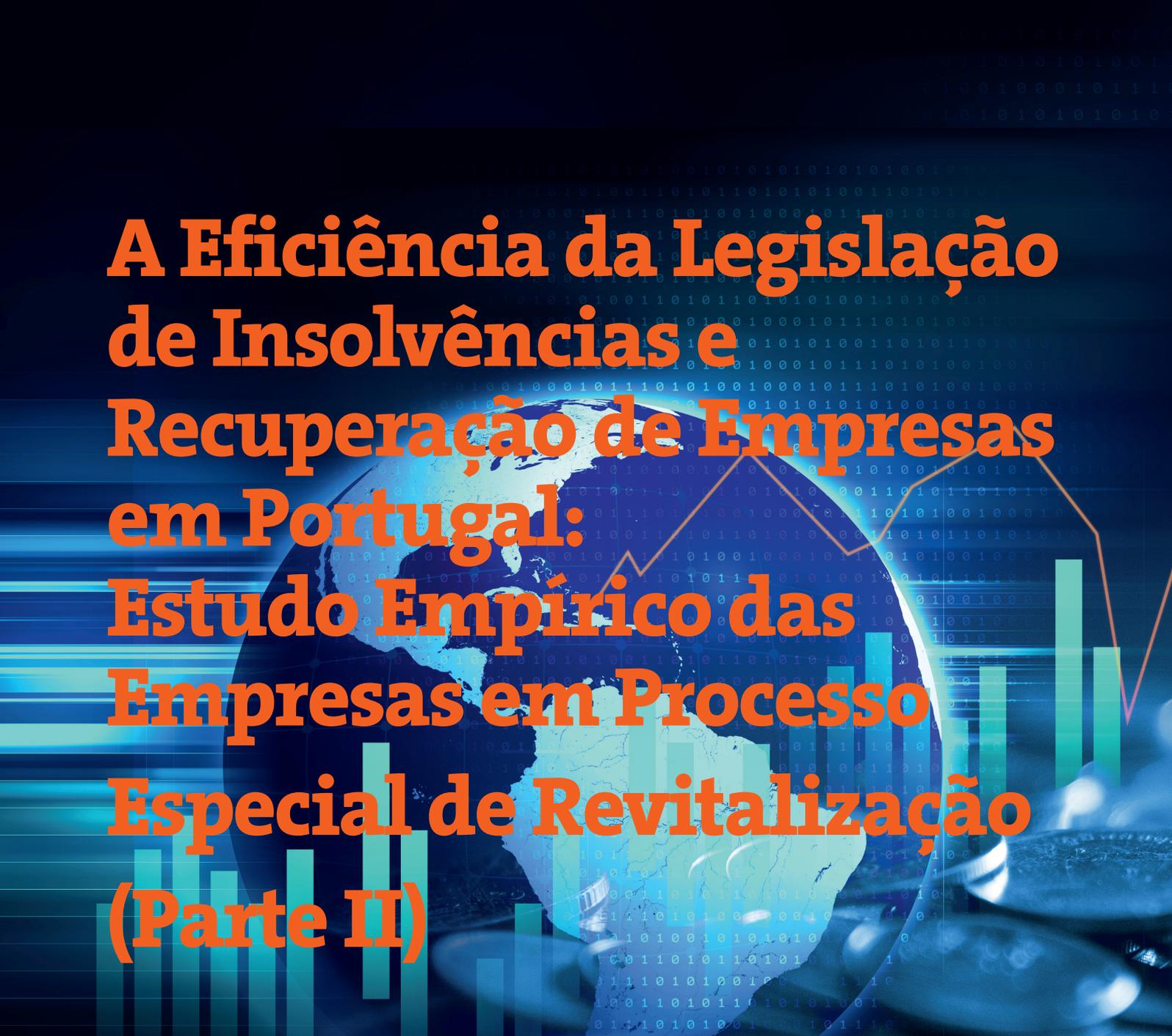
Solicite a sua demo e realize os seus dois primeiros envios grátis

Enviamos um email com os dados para info@asdaudit.pt

Av. António Serpa, 32, 9C
1050-027 – Lisboa
(+351) 21 795 11 23
info@asdaudit.pt

ASD Auditing Software Distributor
ESPAÑA – PORTUGAL – BRASIL – AMÉRICA LATINA

www.asdaudit.pt



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

Direito



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



A primeira parte deste artigo foi publicada na revista anterior (n.º 87).

2. Investigação

Embora existam vários estudos sobre o desempenho pós-reorganização do *Chapter 11* nos EUA, ainda não houve nenhum estudo em Portugal, pelo menos que seja do nosso conhecimento, que estudasse o desempenho das empresas pós-PER. Portanto, o objetivo deste estudo é colmatar essa falta de dados, fornecendo a primeira descrição detalhada e análise do desempenho pós-reestruturação das empresas em Portugal. Vários autores sugerem que existem vários lapsos legislativos na regulamentação do PER, já profundamente debatidos, que podem levar ao seu uso abusivo e incorreto. Mais especificamente, há vários motivos para crer que as empresas se apresentam a PER já em situação de insolvência atual, dada a elevada falta de controlo. Posto isto, é razoável questionar se não estará a legislação portuguesa a permitir que várias empresas ineficientes, sem viabilidade económica, se reestruturem em vez de enveredarem diretamente pelo caminho da liquidação, sendo precisamente esta a nossa primeira questão de pesquisa.

Para responder à nossa primeira questão de pesquisa, começamos por analisar o resultado do plano de recuperação (sucesso ou insucesso) da nossa amostra inicial de 2914 empresas que se apresen-

taram a PER entre 2012 e 2015. Neste sentido, uma grande percentagem de empresas posteriormente declaradas insolventes ou com uma nova reestruturação, será um grande indício da ineficiência da legislação portuguesa, uma vez que o PER é concebido para revitalizar as empresas, ao invés de ser um estado intermédio para uma nova reestruturação ou declaração de insolvência.

“...é razoável questionar se não estará a legislação portuguesa a permitir que várias empresas ineficientes, sem viabilidade económica, se reestruturem em vez de enveredarem diretamente pelo caminho da liquidação, sendo precisamente esta a nossa primeira questão de pesquisa.”

“...começamos por analisar o resultado do plano de recuperação (sucesso ou insucesso) da nossa amostra inicial de 2914 empresas que se apresentaram a PER entre 2012 e 2015.”

A nossa segunda questão de pesquisa tem que ver com as possíveis diferenças existentes, ao nível de características específicas da empresa e rácios económico-financeiros, entre empresas em PER, empresas em processo de insolvência e empresas saudáveis. Para responder a esta questão, começamos por comparar estes indicadores entre a nossa amostra de empresas em PER que tiveram o seu plano homologado pelo tribunal com duas amostras de controlo - a primeira constituída por empresas declaradas insolventes no mesmo período (que nunca se apresentaram a PER) e a segunda constituída apenas por empresas saudáveis. Supondo que a legislação portuguesa é eficiente no filtro que impõe às empresas que admite a PER, com base nos critérios que prevê, será de esperar que as empresas em PER apresentem rácios financeiros mais próximos dos verificados pelas empresas insolventes, mas rácios económicos mais próximos dos verificados pelas empresas saudáveis. Resolvemos ainda completar esta análise descritiva, com uma análise empírica, avaliando capacidade explicativa destas variáveis na distinção entre empresas saudáveis, empresas em PER e empresas em processo de insolvência.

“A nossa segunda questão de pesquisa tem que ver com as possíveis diferenças existentes, ao nível de características específicas da empresa e rácios económico-financeiros, entre empresas em PER, empresas em processo de insolvência e empresas saudáveis.”

Queremos então aferir empiricamente: 1. Quais os fatores distinguem empresas em PER de empresas saudáveis. A estimação de um modelo que permita aferir quais os fatores com impacto na probabilidade de uma empresa saudável entrar em dificuldades financeiras e enveredar por uma reestruturação via PER, com um plano posteriormente homologado pelo tribunal, poderá ajudar as empresas a apresentarem-se a PER atempadamente, por forma a evitar o seu insucesso. O que, por sua vez, melhorará a eficiência da lei — uma vez que, conforme já debatido na parte teórica, um dos principais motivos para o insucesso do PER, poderá ser a adesão tardia por parte das empresas; 2. Que fatores distinguem empresas em PER de empresas insolventes, construindo um modelo que permita ao tribunal filtrar as empresas que deve admitir aos diferentes processos e que nos permita aferir que fatores estão por detrás desta escolha, para além dos definidos no CIRE que, conforme já debatido, são pouco claros.

A nossa última questão de pesquisa diz respeito aos determinantes do sucesso ou insucesso do plano de recuperação e decidimos testar como determinantes variáveis fundamentais de desempenho operacional, estrutura financeira, características específicas ao nível da empresa bem como variáveis macroeconómicas. Para

responder a esta questão adotamos a seguinte definição para separar as reestruturações bem-sucedidas das mal-sucedidas: uma reestruturação mal-sucedida é aquela cuja empresa foi posteriormente declarada insolvente⁶⁷ após o seu plano de recuperação ter sido homologado pelo tribunal, ou se apresentou novamente a PER, necessitando de reestruturar novamente a sua dívida. Uma reestruturação bem-sucedida é aquela cuja declaração de insolvência não é conhecida, ou a entrada num segundo PER, até à data da nossa pesquisa e, portanto, a empresa continuou a operar por um período de pelo menos 2 anos (tendo em conta a inclusão na amostra das empresas que se apresentaram a PER em 2015). Segundo esta definição, identificamos 586 reestruturações falhadas e 927 reestruturações bem-sucedidas.

“A nossa última questão de pesquisa diz respeito aos determinantes do sucesso ou insucesso do plano de recuperação e decidimos testar como determinantes variáveis fundamentais de desempenho operacional, estrutura financeira, características específicas ao nível da empresa bem como variáveis macroeconómicas.”

Na primeira parte da análise, comparamos os principais rácios económico-financeiros, bem como características específicas ao nível da empresa entre as duas subamostras de empresas (que recuperaram vs que foram posteriormente declaradas insolventes ou tiveram de sofrer uma nova reestruturação). Pretende-se verificar se era possível através de uma análise cuidada de certas variáveis prever a insolvência destas empresas, aferindo à priori quanto à sua inviabilidade económica que se veio a verificar.

Na segunda parte da análise, estimamos regressões logísticas para investigar os fatores que distinguem as reestruturações bem-sucedidas das que falharam.

2.1. Dados e Amostra

A nossa amostra principal é constituída pelas empresas que se apresentaram a PER durante o período de 2012 (desde que este instrumento está disponível no normativo Português) a 2015 e que viram o seu plano de recuperação ser homologado pelo tribunal. A limitação do período até 2015 teve que ver essencialmente com o facto de a generalidade dos planos de recuperação compreenderem 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. Desta forma, é bastante provável que empresas que se apresentaram a PER após 2015 não tenham sido ainda declaradas insolventes, ou não tenham sofrido uma nova reestruturação, mesmo que não sejam providas de viabilidade económica, pelo simples facto de ainda não terem começado a cumprir com o plano de pagamentos aos credores. Desta forma, a sua inclusão na nossa amostra poderia enviesar os nossos resultados para uma falsa eficiência da lei. Mesmo a inclusão de empresas que se apresentaram a PER em 2015 na nossa amostra, que provavelmente apenas começaram a cumprir o plano de pagamentos em 2017, também pode constituir



uma limitação para os nossos resultados, uma vez que o lapso de tempo decorrido ainda é muito curto para aferir quanto à viabilidade económica e efetiva recuperação destas empresas. A nossa amostra foi recolhida manualmente, do Portal Citius, cujo único filtro imposto foi o do período amostral, tendo sido considerada a data de nomeação de AJP como a data de abertura do PER.

Foi inicialmente recolhida uma amostra total de 3277 empresas e informação sobre o nome, NIPC, comarca do tribunal judicial onde decorria o processo, data de abertura do PER e ainda data de homologação do plano de recuperação e data de declaração de insolvência posterior, sempre que aplicável, para cada uma das empresas. Esta informação foi complementada com dados económico-financeiros e características específicas ao nível da empresa, extraídos da base de dados SABI, inserindo o NIPC das empresas, existindo dados disponíveis apenas para 2914 empresas. Para essas empresas recolhemos dados do balanço, da demonstração de resultados e da demonstração de fluxos de caixa para o período de 2010 a 2017. Assim, a nossa amostra inicial recolhida de 2914 empresas que se apresentaram a PER entre 2012 e 2015, para as quais existiam dados contabilístico-financeiros na SABI, será utilizada para realizar análises estatísticas e descritivas oportunas⁶⁸. No entanto, apenas 1513 empresas da nossa amostra inicial, viram o seu plano ser homologado pelo tribunal, e enveredaram pelo caminho da reestruturação, pelo que será esta subamostra que utilizaremos no nosso estudo empírico, nomeadamente na investigação de fatores que distinguiriam reestruturações bem-sucedidas de reestruturações sem sucesso que acabam em processo de insolvência ou numa segunda reestruturação.

Foram ainda recolhidas duas amostras de controlo. A primeira amostra de controlo foi fornecida pela empresa InfoTrust – Informação para negócios Lda., correspondente a 4000 empresas aleatórias declaradas insolventes durante o período amostral (2012-2015), com base na informação publicada pelo Portal Citius. Respeitante a esta

amostra foi fornecida informação sobre o nome, NIPC, comarca do tribunal judicial onde decorria o processo e data da declaração de insolvência. Esta informação foi complementada com dados económico-financeiros e características específicas ao nível da empresa, extraídos da base de dados SABI, inserindo o NIPC das empresas, existindo dados disponíveis apenas para 3597 empresas, das quais excluímos 226 porque se tinham apresentado a PER antes de serem declaradas insolventes e, portanto, já estavam incluídas na nossa amostra principal. Foram ainda eliminadas 6 empresas com base na sua natureza jurídica, sendo a nossa amostra final constituída por 3363 empresas. A segunda amostra de controlo corresponde a 33634 empresas saudáveis, extraídas aleatoriamente da base de dados SABI, para as quais foi retirado o mesmo conjunto de dados económico-financeiros. O número de empresas saudáveis foi escolhido tendo por base o estudo de Succurro (2017), onde a autora concluiu que a percentagem de insolvências em relação a empresas saudáveis no ano de 2015 era, em média, de aproximadamente 10%, para seis países europeus (França, Alemanha, Itália, Portugal, Espanha e Reino Unido). Apesar da pesquisa da autora apenas ter por base o setor da manufatura, decidimos aplicar a mesma percentagem na nossa amostra.

Consultamos ainda a base de dados do Banco de Portugal, com vista à obtenção das taxas de juros praticadas nos novos empréstimos concedidos por instituições financeiras monetárias residentes em Portugal às empresas não financeiras, à obtenção da taxa de câmbio euro/dólar e ainda do crédito “mal-parado”, descrito como crédito vencido concedido por instituições financeiras monetárias a sociedades não financeiras. Recorremos à base de dados Eurostat para obter informação relativa a duas variáveis consideradas neste estudo, designadamente a taxa de crescimento real do produto interno bruto (PIB) e a taxa de variação média anual da inflação harmonizada ao consumidor. E, por fim, obtemos dados relativos ao índice bolsita PSI 20, a partir da base de dados da Euronext Lisbon.

2.2. Variáveis e Resultados Esperados

As variáveis explicativas incluídas nos modelos *logit*, por apresentarem maior significância individual e global, encontram-se descritas na tabela seguinte, bem como o seu sinal esperado. Estas variáveis,

por serem as mais significativas, foram também as utilizadas na análise descritiva.

Tabela 1 – Definição das variáveis e sinais esperados

Variável Explicativa	Definição	Sinal Esperado		
		V.dep 1	V.dep 2	V.dep 3
Painel A: Características Específicas da Empresa				
Dummy Sociedade por Quotas	Variável <i>dummy</i> que assume o valor 1 se a empresa é uma Sociedade por Quotas ou o valor 0 se a empresa é uma Sociedade Anónima	+	+	+
Dimensão	Logaritmo do ativo total	+	-	-
Setor de atividade	Grupo de variáveis <i>dummy</i> em função da secção da CAE	+/-	+/-	+/-
Painel B: Internacionalização				
Internacionalização	Variável <i>dummy</i> que assume o valor 1 se a empresa importa ou exporta ou o valor 0 se a empresa não importa nem exporta	+/-	+/-	+/-
Painel C: Variáveis contabilísticas				
Gastos com o Pessoal	Gastos com o pessoal	+	+	+
Créditos fiscais	Rubrica do passivo: estado e outros entes públicos	+	+	+
Meios financeiros líquidos (MFL)	Caixa + Depósitos bancários	-	-	-
Painel D: Rácios Económicos				
Rentabilidade				
ROA (Rentabilidade líquida do ativo)	Resultado Líquido/Ativo Total	-	-	-
Rentabilidade operacional do ativo	Resultado antes de juros e impostos/Ativo total	-	-	-
Atividade				
Rotação do Ativo corrente	Volume de Negócios/Ativo corrente	-	-	-
Tempo Médio de Pagamento (TMP)	$TMP = [Fornecedores / (CMVMC + FSE)] * 365$	+	+	+
Cash-flow Operacional				
CFO/Passivo	<i>Cash-flow</i> Operacional/Passivo total	-	-	-
CFO/Juros	<i>Cash-flow</i> Operacional/Despesas com juros	-	-	-
Painel E: Rácios Financeiros				
Cash-flow Financiamento				
CFF/Passivo não bancário	<i>Cash-flow</i> financiamento/ (Passivo Total-Financiamentos obtidos)	+	-	-
CFF/PT	<i>Cash-flow</i> financiamento /Passivo total	+	-	-
Cobertura				
AC/PC	Ativo Corrente/Passivo corrente	-	-	-
Cobertura da dívida financeira corrente	EBITDA/ (Passivo Corrente + Despesas com juros)	-	-	-
Cobertura dos custos financeiros	EBITDA/Despesas com juros	-	-	-

Variável Explicativa	Definição	Sinal Esperado		
		V.dep 1	V.dep 2	V.dep 3
Autonomia Financeira	AF = Capital Próprio/Ativo total	-	-	-
Endividamento	Passivo total/Ativo total	+	-	-
Dummy alto endividamento	Variável <i>dummy</i> igual 1 se o rácio de endividamento da empresa é maior que 0,7	+	-	-
Solvabilidade	Capital Próprio/Passivo Total	-	-	-
Estrutura do Endividamento	Passivo Corrente/Capital Próprio	+	+	+
Liquidez				
Liquidez imediata	Meios Financeiros Líquidos/Passivo Corrente	-	-	-
Liquidez reduzida	(Ativo Circulante-Inventários) / Passivo Corrente	-	-	-
Painel F: Indicadores Macroeconómicos				
Taxa de Crescimento do PIB	Varição percentual do PIB em relação ao ano anterior	-	-	-
Taxa de Juro praticada nas novas operações de financiamento às empresas	Taxa de juro praticada nas novas operações concedidas por instituições financeiras a sociedades residentes na zona euro, dado que esta informação é disponibilizada com uma periodicidade mensal procedemos ao cálculo da sua média anual.	+	+	+
Taxa de variação média da Inflação	Taxa de variação média do IPC - ano base 2012	+	+	+
Tx de câmbio €/§	Foram obtidos os dados diários e procedemos ao cálculo da média anual	+	+	+
Crédito mal-parado	Empréstimos de instituições financeiras monetárias a sociedades não financeiras - Créditos vencidos - dados mensais e procedemos ao cálculo da média anual	+	+	+

2.3. O desempenho das empresas pós-PER – Resultados Univariados

Nesta secção, usamos três medidas para avaliar o desempenho das empresas pós-homologação do plano de recuperação. Em primeiro lugar, analisamos se a empresa reorganizada permaneceu fora de qualquer procedimento de insolvência, seja este um processo de insolvência ou um segundo PER, após ver o seu plano de recuperação confirmado/homologado pelo tribunal. Em segundo lugar, avaliamos o desempenho das empresas em PER, comparando algumas das suas características, bem como rácios económicos e financeiros, com empresas insolventes e empresas saudáveis. Por último, comparamos as características das empresas reestruturadas que continuam a operar com aquelas que foram posteriormente declaradas insolventes. Tentaremos aferir se era possível prever a declaração de insolvência das empresas, através de uma análise cuidada de certas variáveis.

2.3.1. Resultado pós-homologação do plano de recuperação

Os sistemas de insolvência variam em todo o mundo, mas a maioria dos códigos prevê dois tipos processos: liquidação e reorganização, sendo que um sistema eficiente incentivaria a reorganização de empresas viáveis e a liquidação das não viáveis. Assim, quando uma empresa é admitida a uma reorganização, é elaborado um plano de recuperação, que consiste essencialmente num acordo de reestruturação de dívida com os credores, com vista à revitalização da empresa, retornando a um estado saudável. No entanto, na prática, estes planos falham muitas vezes, e as empresas precisam de uma nova reestruturação ou acabam mesmo por entrar em liquidação. Em Portugal, quando uma empresa não consegue cumprir o plano de pagamentos aos credores previsto no plano de recuperação, os credores acabarão por requerer a sua insolvência, que acabará por ser decretada pelo tribunal, comprovando-se o não cumprimento do plano. Uma forma de os devedores evitarem a insolvência, assim que percecionem a dificuldade no cumprimento das suas obrigações, é enveredarem por nova reestruturação, particularmente ou apresentando-se novamente a PER. Esta avaliação deu origem a inúmeros estudos⁶⁹ relacionados com o desempenho das empresas pós-reorganização, nomeadamente na investigação se a entidade reorganizada permaneceu fora de processos legais de insolvência após a homologação do plano de recuperação.

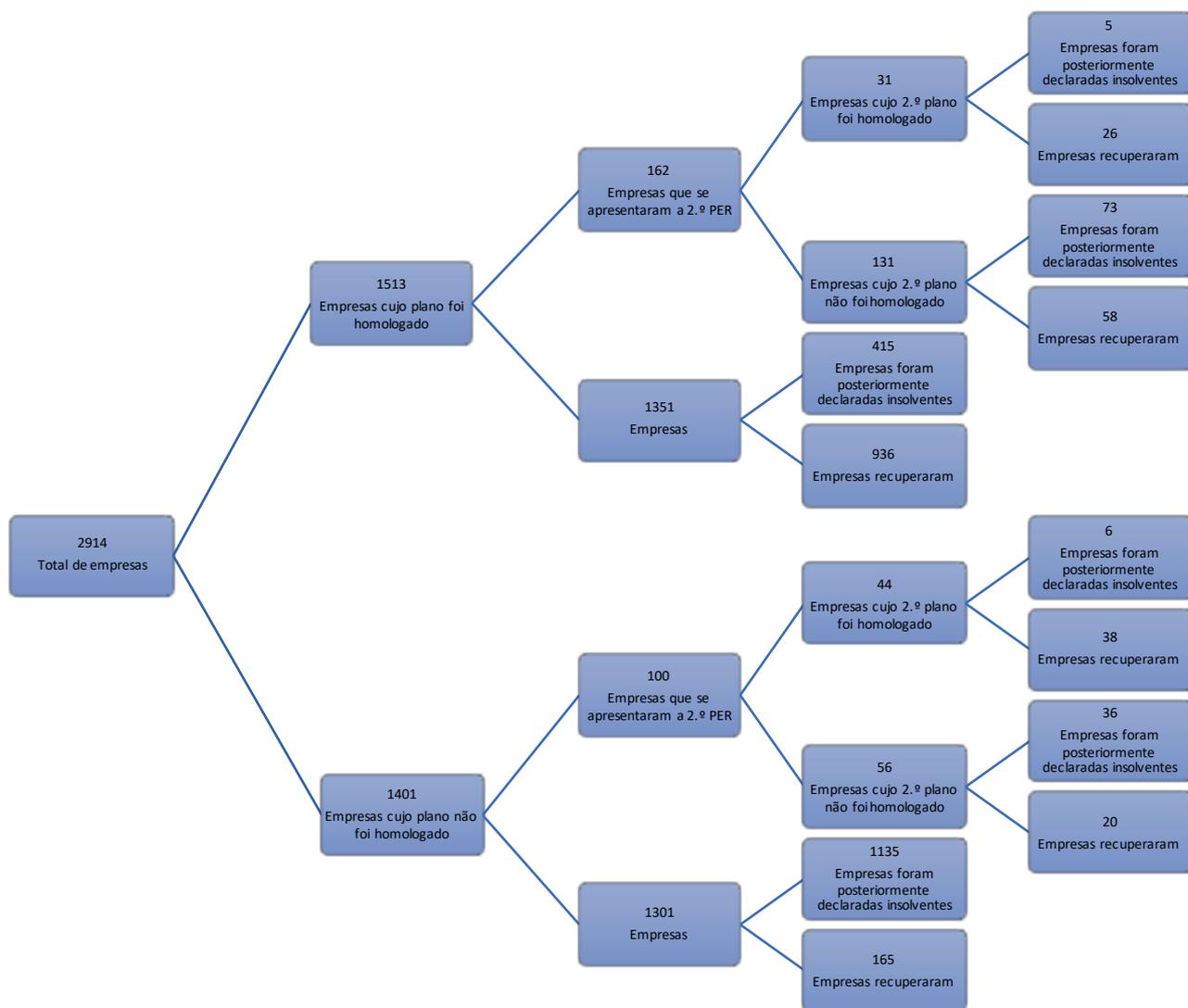


Figura 2 – Diagrama do resultado do PER (recuperação, nova reestruturação de dívida ou insolvência)

Fonte: Elaboração própria, com dados recolhidos manualmente do portal do Citius

Das 2 914 empresas da nossa amostra inicial, 162 (6%) entraram novamente em PER, entre a data da sua primeira apresentação a PER, até à data da nossa pesquisa. Esta percentagem pode estar subestimada por dois motivos: em primeiro lugar, não inclui empresas que reestruturam novamente as suas dívidas particularmente, ou seja, através de um meio extrajudicial; em segundo lugar, o tempo entre a data da primeira apresentação a PER e a data da nossa pesquisa é relativamente curto para algumas empresas⁷⁰. Note-se que esta percentagem de apresentação a PER uma segunda vez, ainda que próxima, é menor do que para as empresas que se reorganizam nos EUA – A título de exemplo, Hotchkiss (1995) relata uma percentagem de 17,8% e Denis e Rodgers (2007) relatam uma percentagem de 12,1%. No entanto, 1670 empresas da nossa amostra inicial, aproximadamente 57,3%, foram posteriormente declaradas insolventes, uma percentagem muito maior do que as relatadas para empresas dos EUA - Gilson (1997) relata uma percentagem de 25%, enquanto que Denis e Rodgers (2007) relatam uma taxa de apenas 2,8%. Esta elevada taxa sugere claramente a presença do erro tipo I no sistema português de insolvências e recuperação de empresas, isto é, uma tendência para reestruturar empresas ineficientes. De facto, conforme já debatido, o CIRE é um código orientado para o devedor

e, por conseguinte, favorece a reorganização de empresas viáveis e inevitavelmente, conduz à continuação de empresas não viáveis.

Aprofundando, podemos ainda aferir a percentagem de empresas que viram o seu plano de recuperação ser homologado pelo tribunal no total das empresas e repetir a análise anterior. Verificamos que 1513 empresas, aproximadamente 52% da nossa amostra inicial, viram o seu plano ser homologado pelo tribunal e verificamos ainda que a percentagem de posteriores insolvências diminui para aproximadamente 33% (493 empresas). Da mesma forma, verifica-se que 1401 empresas (48% da nossa amostra) não viram o seu plano de recuperação ser homologado pelo tribunal e aproximadamente 84% (1177 empresas) foram posteriormente declaradas insolventes.

Verifica-se assim uma taxa de insolvências muito maior para as empresas que não têm o seu plano de recuperação homologado pelo tribunal. Não obstante, torna-se difícil tirar conclusões claras quanto à (in)eficiência da lei apenas perante estas estatísticas. Isto, porque poderíamos criar uma falsa primeira intuição de que a nossa legislação impõe um filtro eficiente nas empresas cujos planos de recuperação homologa apenas porque as restantes registam taxas

de insolvência maiores – nunca saberemos se as restantes, caso tivessem enveredado pela recuperação não se manteriam no mercado e evitado a insolvência (erro tipo II). Por outro lado, é muito mais imediato de verificar que a nossa legislação é (in)eficiente em cerca um terço dos planos que homologa, dada a sua posterior insolvência (erro tipo I).

Ainda no mesmo sentido, podemos aferir quantas empresas que tiveram o seu plano de recuperação homologado pelo tribunal, tiveram de sofrer uma nova reestruturação, configurando-se o insucesso da primeira. Verificamos assim que das 1513 empresas que tiveram o seu plano homologado pelo tribunal, 162 (11%) se apresentaram novamente a PER: das quais apenas 31 empresas (19%) viram os seus planos serem homologados novamente e das quais 5 empresas (16%) foram posteriormente declaradas insolventes. Das 131 empresas que não viram o 2.º PER ser homologado, 73 (56%) foram posteriormente declaradas insolventes.

Repetindo a mesma análise para as 1401 empresas que não viram o seu plano ser homologado pelo tribunal, verificamos que 100 empresas (7%) se apresentaram novamente a PER, das quais 44 (44%) viram o seu plano de recuperação ser homologado e das quais apenas 6 foram posteriormente declaradas insolventes. Note-se, antes de mais, que a percentagem de homologação de um segundo plano de recuperação é muito mais provável (mais do dobro) para as empresas cujo primeiro plano não foi homologado (44% vs 19%). Mais ainda, podemos concluir com este resultado que o tribunal tomou uma má decisão em não homologar o plano aquando da primeira apresentação a PER em 38 casos, uma vez que acabou por homologar um segundo plano e até à data não é conhecido o seu insucesso. Das 56 empresas cujo plano de recuperação voltou a não ser homologado, 36 (64%) foram posteriormente declaradas insolventes. Verificamos assim que 20 empresas se apresentaram duas vezes a PER, cujos planos de recuperação nunca foram homologados, mas cuja data de declaração de insolvência das mesmas não é conhecida até à data. Face ao exposto podemos legitimamente questionar-nos à cerca das motivações destas empresas na sua apresentação a PER, uma vez que nunca teve um plano de recuperação aprovado pelos credores e homologado pelo tribunal, apesar das suas duas tentativas, mas mesmo assim mantiveram-se no mercado.

Face ao exposto, verificamos que aproximadamente 38% das empresas (577) que tiveram o seu plano de recuperação homologado pelo tribunal o viram falhar, pois foram posteriormente declaradas insolventes ou tiveram de se apresentar novamente a PER. Mais uma vez, evidenciamos o facto do sistema português incentivar à reestruturação de empresas ineficientes, que mesmo conseguindo a aprovação dos credores e a homologação do plano de recuperação pelo tribunal, este acaba por falhar. Tal evidência também parece estar presente no *Chapter 11* dos EUA, uma vez que, de acordo com Jensen-Conklin (1992), 53% de uma amostra de planos de recuperação homologados no *Chapter 11* foram “definitivamente” não cumpridos. Também para o Canadá, Fisher e Martel (1995) e Martel (1994) relatam taxas de falha de 19% e 30%, respetivamente, para os planos de recuperação homologados pelos tribunais.

Note-se, ainda assim, que são muito mais as empresas que são posteriormente declaradas insolventes do que as que recorrem a um segundo PER para reestruturar novamente a sua dívida (415 vs 162). Tal facto pode ter que ver com os credores requerem diretamente a insolvência da empresa após constatação da sua ineficiência via incumprimento do plano de pagamentos, sem que esta tenha oportunidade de tentar uma segunda reestruturação.

Esta percentagem dar-nos-á o mote para o nosso estudo empírico, cujo objetivo é a estimação de uma regressão logística que nos permita investigar os fatores que distinguem as reestruturações bem-sucedidas das que falharam. A nossa variável dependente é uma variável binária, ou *dummy*, que assume o valor 1 se a reestruturação foi bem-sucedida, ou seja, a empresa manteve-se no mercado, não tendo sido declarada posteriormente insolvente nem se apresentado novamente a PER. E assume o valor 0, se a reestruturação foi mal-sucedida, ou seja, a empresa foi posteriormente declarada insolvente ou teve de se apresentar novamente a PER para uma nova reestruturação de dívida.

2.3.2. Medidas de desempenho

Vários artigos focaram-se na análise do desempenho das empresas reorganizadas, após emergência do processo de reorganização. As variáveis de desempenho utilizadas foram baseadas principalmente em (i) variáveis contabilísticas, como o desempenho operacional⁷¹ e o rácio de alavancagem⁷²; (ii) fluxos de caixa⁷³; e (iii) desempenho da cotação das ações⁷⁴.

Com base na literatura anterior recolhemos uma bateria de rácios económicos e financeiros, bem como algumas características específicas da empresa, com o objetivo de avaliar o desempenho das empresas reestruturadas pós-PER. Conforme já referido, recorreremos à seleção *stepwise* para selecionar para cada modelo as variáveis mais significativas, que serão utilizados na nossa análise descritiva e se encontram descritas na tabela 1 do Capítulo 3. Na próxima secção, iremos comparar a performance das empresas pós-PER, que tiveram o seu plano de recuperação homologado pelo tribunal, com a performance de uma amostra de empresas insolventes e outra de empresas saudáveis. De seguida, iremos comparar a performance das empresas cuja reestruturação foi bem-sucedida com a performance das empresas cuja reestruturação foi mal-sucedida.

2.3.2.1. Comparação do desempenho de empresas em PER, saudáveis e insolventes

Conforme já debatido, a legislação portuguesa prevê dois critérios objetivos principais para a adesão a PER: uma situação de insolvência meramente iminente ou uma situação económica difícil, que o legislador define como dificuldade séria no cumprimento das suas obrigações, e a suscetibilidade de recuperação. Tendo em conta a inexistência de definições claras e concretas, depreendemos por situação económica difícil ou situação de insolvência iminente uma situação de degradação financeira e por suscetibilidade de recuperação, que o devedor tenha viabilidade económica, nomeadamente procura por parte do mercado. Assim, supondo que a legislação portuguesa é eficiente no filtro que impõe às empresas que admite a PER, com base nos critérios que prevê, será de esperar que essas empresas apresentem rácios financeiros mais próximos dos verificados pelas empresas insolventes, mas rácios económicos mais próximos dos verificados pelas empresas saudáveis. Iremos então realizar esta análise, para conseguirmos aferir quanto à (in)eficiência da legislação portuguesa. No entanto, começaremos por uma breve análise das características específicas ao nível da empresa, nomeadamente pela classificação das três amostras, em função da secção da Classificação Portuguesa das Atividades Económicas (CAE), em função da sua forma jurídica e ainda em função da sua atividade internacional.

Observando a Figura 3 e comparando as empresas saudáveis com as empresas em PER, verificamos que existem mais empresas em PER nas Secções C, F e I e mais empresas saudáveis nas restantes secções da CAE. Este resultado leva-nos a esperar que as empresas pertencentes aos setores da indústria transformadora, da construção e do alojamento, restauração e similares tenham maior probabilidade de sofrer uma reestruturação que as empresas pertencentes aos restantes setores.

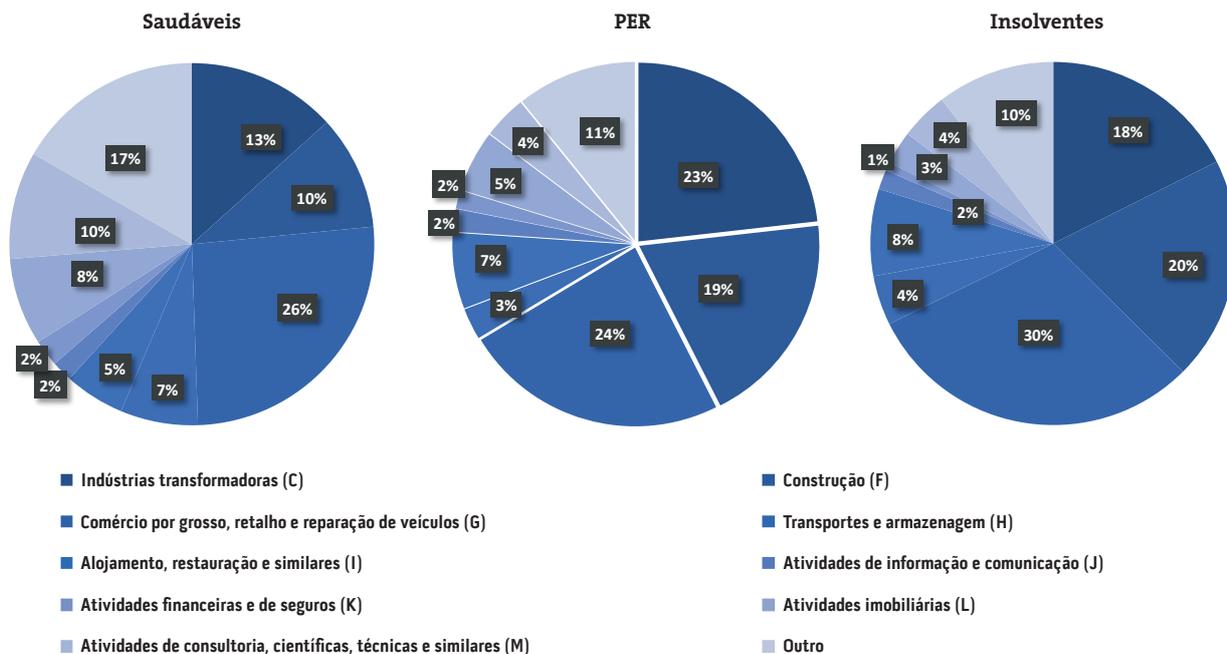


Figura 3 – Classificação das três amostras em função da secção da CAE

Comparando as empresas em PER com as empresas insolventes, verificamos que existem mais empresas insolventes nas secções F, G, H e I. Este resultado leva-nos a esperar que as empresas pertencentes aos setores da construção, do comércio por grosso, retalho e

reparação de veículos, do transporte e armazenagem e do alojamento, restauração e similares tenham maior probabilidade de ser declaradas insolventes ao invés de enveredar por uma reestruturação.

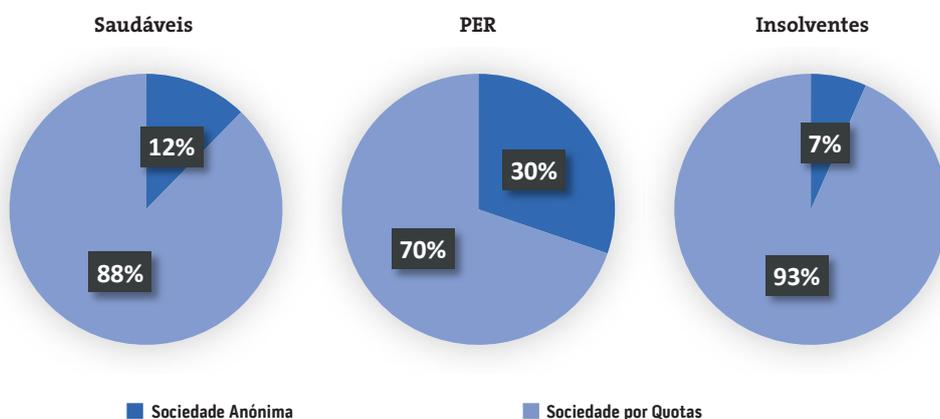


Figura 4 – Classificação das três amostras em função da sua natureza jurídica

Com base nos resultados ilustrados pela Figura 4 e na representatividade dos dois tipos de sociedade na amostra, podemos prever que a probabilidade de uma empresa se apresentar a PER aumente se esta for uma sociedade anónima e diminua se for uma sociedade

por quotas. Tal como podemos prever que a probabilidade de uma empresa ser declarada insolvente, antes de tentar uma reestruturação, aumente se esta for uma sociedade por quotas e diminua se for uma sociedade anónima.

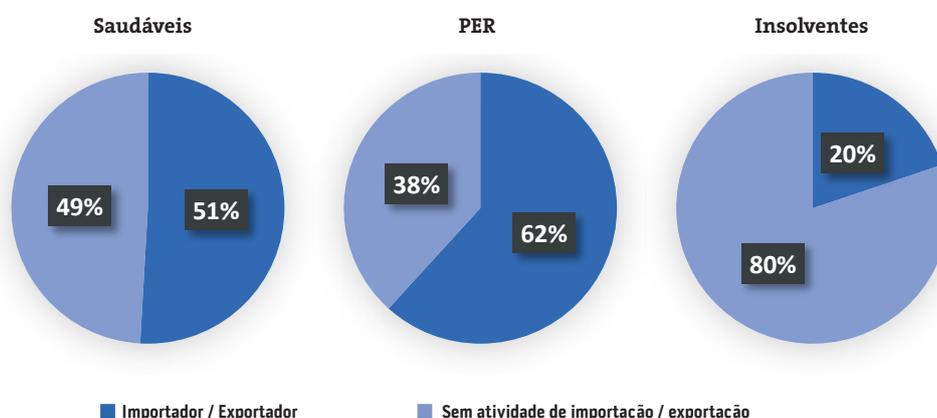


Figura 5 – Classificação das três amostras em função da sua atividade internacional

Tendo em conta que as empresas que se apresentam a PER, teoricamente pelo menos, estão em dificuldades financeiras, o facto de estas empresas terem mais atividade internacional que empresas saudáveis, permite-nos concluir que este poderá ser um fator de vulnerabilidade, nomeadamente pela exposição da empresa a realidades distintas e díspares que não controlam. No entanto, o facto de as empresas diretamente declaradas insolventes, comparativamente com as empresas em PER, terem muito menos atividade internacional, permite-nos concluir que, talvez, a internacionalização poderá ser encarada pelos credores e pelo juiz, como um sinal de viabilidade económica, contribuindo para a aprovação e homologação do plano. O que fará sentido, uma vez que a internacionalização,

sob a vertente exportadora, permite alargar o potencial mercado de venda, diversificando-o e permitindo que as empresas não estejam dependentes da volatilidade da procura interna.

Segundo estes resultados podemos prever que a probabilidade de uma empresa se apresentar a PER aumente caso tenha atividade internacional (importação ou exportação), o que por sua vez, fará diminuir a probabilidade de esta ser diretamente filtrada por um processo de insolvência.

Iremos agora analisar as estatísticas descritivas para os nossos rácios económicos e financeiros.



Tabela 2 – Estatísticas descritivas (Saudáveis vs PER vs Insolventes)

Esta tabela apresenta as estatísticas descritivas para as nossas variáveis, para o período compreendido entre 2010 e 2017, para as nossas três amostras de empresas: empresas saudáveis; empresas que se apresentaram a PER durante o período de 2012 a 2015 e tiveram o seu plano homologado pelo tribunal; e empresas declaradas insolventes durante o período de 2012 e 2015. O painel A apresenta as estatísticas sumárias apenas para a variável dimensão, uma vez que as restantes características específicas da empresa foram

definidas através de variáveis *dummy*, cujas estatísticas descritivas já foram apresentadas. O painel B apresenta as estatísticas para as variáveis contabilísticas, em milhares de euros. O painel C apresenta as estatísticas para os rácios económicos, subdivididos por rentabilidade, atividade e CFO. O painel D apresenta as estatísticas para os rácios financeiros, subdivididos por CFF, cobertura, alavancagem financeira e liquidez. As variáveis encontram-se definidas na tabela 1 do Capítulo 3.

Variável	Saudáveis			PER			Insolventes		
	Média	Mediana	Desv-P	Média	Mediana	Desv-P	Média	Mediana	Desv-P
Painel A: Características Específicas da Empresa									
Dimensão	5,902	5,754	1,703	7,451	7,462	1,733	5,402	5,388	1,775
Painel B: Variáveis contabilísticas									
Gastos com o Pessoal	283,1	43,06	4280,2	481,4	152,0	1334	128,3	42,45	423,2
Créditos fiscais	51,75	6,232	1189,2	206,4	45,63	755,5	50,36	9,575	197,5
MFL	240,3	24,90	5772,2	110,2	16,74	676,4	32,29	6,321	94,24
Painel C: Rácios Económicos									
Rentabilidade									
ROA	3,990	2,491	70,03	-10,68	-1,026	1497	-112,2	-3,210	2431
Rentabilidade operacional do Ativo	0,046	0,034	0,700	-0,073	0,000	14,64	-1,094	-0,018	24,31
Atividade									
Rotação do ativo corrente	2,369	1,254	130,9	1,771	0,887	15,87	2,771	1,160	12,51
TMP	595,0	41,72	4679	8320	169,6	2835	11461	128,6	3415
Cash-flow Operacional									
CFO/Passivo	-1,857	0,041	260,2	0,025	0,008	0,223	0,022	0,000	0,737
CFO/Juros	9840	2,952	6937	-1350	0,552	5904	0,936	0,000	2299
Painel D: Rácios Financeiros									
Cash-flow Financiamento									
CFF/Passivo não bancário	-262,1	-0,002	5642	3,625	-0,011	326,1	-0,010	0,000	6,624
CFF/Passivo	-10,52	-0,001	2713	-0,019	-0,005	0,258	0,138	0,000	4,401
Cobertura									
AC/PC	1355	2,339	3300	9,558	1,089	310,6	14,07	1,068	434,1
Cobertura da dívida financeira corrente	25,32	0,240	1317	21,81	0,026	1990	-0,181	-0,004	9,172
Alavancagem Financeira									
AF	0,511	0,488	0,279	-1,013	0,094	42,11	-6,697	0,045	155,9
Endividamento	0,489	0,512	0,279	2,013	0,906	42,11	7,697	0,955	155,9
Solvabilidade	468,0	0,943	1366	0,557	0,103	24,05	1,644	0,045	93,47
Estrutura do Endividamento	2,355	0,541	45,95	-59,91	1,101	5805	8,061	0,390	527,4
Liquidez									
Liquidez imediata	456,8	0,357	1320	0,223	0,021	4,477	1,764	0,041	80,95
Liquidez reduzida	461,8	1,196	1331	0,735	0,374	4,705	2,798	0,395	86,71

Analisando a variável dimensão, verificamos que, tanto o valor da média como da mediana, das empresas em PER (7,45 e 7,46, respetivamente) são superiores aos valores registados para as empresas saudáveis (5,90 e 5,75) e para as empresas insolventes (5,40 e 5,39). Este resultado sugere que apenas as empresas de maior dimensão (maior volume de ativos), são capazes de suportar os custos inerentes ao PER, tendo as empresas de menor dimensão maior probabilidade de serem diretamente filtradas por um processo de insolvência. Este resultado vai de encontro com Baird (1993) que sugere que para as empresas de menor dimensão a reestruturação é simplesmente uma estação para uma eventual liquidação. Tendo em conta o grande impacto na representatividade das duas amostras de apenas as empresas de maior dimensão serem capazes de suportar os custos inerentes ao PER, é expectável que possamos empiricamente ter um enviesamento daquilo que teoricamente faria mais sentido que é as empresas de maior dimensão terem menor probabilidade de entrar em dificuldades financeiras e necessitar de uma reestruturação.

Relativamente às variáveis contabilísticas, iremos analisá-las através da mediana, tendo em conta o seu elevado desvio-padrão. Verificamos que as empresas em PER são as que registam maiores gastos com o pessoal (152 m.€), seguidas das empresas saudáveis (43,1 m.€) e por último, pelas empresas insolventes (42,45 m.€). Este resultado sugere-nos que as empresas com maiores gastos com o pessoal são mais suscetíveis de precisarem de uma reestruturação de dívida. O que é consistente com o facto de num mercado de trabalho e leis laborais que se caracterizam em Portugal por alguma rigidez, uma empresa com um elevado número de empregados e gastos com o pessoal, poderá ter mais dificuldades em adaptar-se a um ciclo mais recessivo. Por outro lado, o facto de as empresas em PER registarem um valor mais elevado do que as empresas declaradas insolventes, sugere-nos uma certa preocupação social, no sentido em que é privilegiada a reestruturação em detrimento da insolvência, quando está em causa um número considerável de empregados. Um dos principais objetivos do PER é, inclusive, para além da manutenção da atividade, a manutenção do emprego. Relativamente aos créditos fiscais, verificamos que são as empresas em PER que registam o maior valor (45,63 m.€), seguidas das empresas insolventes (9,575 m.€) e por último pelas empresas saudáveis (6,232 m.€). Este resultado sugere que quanto maiores as dívidas ao Estado maior a probabilidade de uma empresa necessitar de uma reestruturação de dívida e, para além disso, menor a probabilidade de ser diretamente filtrada por um processo de insolvência. Este resultado é um tanto surpreendente na medida em que, conforme já debatido, era expectável que a inflexibilidade do Estado nas negociações, nos casos em que era o principal credor, não deixasse outra alternativa às empresas que não a insolvência. Verifica-se ainda que as com maior disponibilidade de *cash* são as saudáveis (24,90 m.€), seguidas das empresas em PER (16,74 m.€), e por último, pelas empresas insolventes (6,32 m.€).

Iremos agora analisar os valores registados para os rácios económicos, para as nossas três amostras de empresas, com o pressuposto importante de que para a lei ser eficiente os valores registados para as empresas em PER, terão que se aproximar mais dos valores registados para as empresas saudáveis do que para as empresas insolventes. Começando pelos rácios de rentabilidade: ROA e rentabilidade operacional do ativo, verificamos que os valores registados (tanto para a média como para a mediana) para as empresas em PER está muito mais próximo dos valores registados para as empresas insolventes, do que para as empresas saudáveis. Especificamente, as empresas em PER registam média e mediana negativa

para o ROA (-10,68 e -1,026, respetivamente), tal como as empresas insolventes, bem como média negativa e mediana aproximadamente igual a zero para a rentabilidade operacional do ativo (-0,073 e 0,000, respetivamente). Relativamente aos rácios de atividade, analisamos os valores registados para a mediana, tendo em conta o elevado desvio padrão e verificamos que as empresas em PER estão ainda "piores" que as empresas insolventes. Isto, porque registam um TMP ainda mais elevado que as empresas insolventes (169,6 vs 128,6) e registam um valor ainda menor para a rotação do ativo corrente (0,887 vs 1,160). Tendo em conta que o rácio de rotação do ativo procura medir o grau de eficiência com que a empresa está a utilizar os seus ativos, ou seja, quanto maior o valor do rácio, maior é a eficiência com que a empresa está a gerar vendas, podemos interpretar este resultado como sendo as empresas insolventes mais eficientes que as empresas em PER. Relativamente aos rácios que incluem os CFO, verifica-se também que os valores registados para as empresas em PER se aproximam bastante mais dos valores registados para as empresas insolventes do que para as empresas saudáveis. Face ao exposto, todos os resultados obtidos para os rácios económicos, nomeadamente rácios representativos da rentabilidade, atividade e ainda os que incluem CFO, nos remetem para uma total ineficiência da lei nas empresas que admite a PER, tendo em conta o filtro que impõe da viabilidade económica.

Debruçando-nos agora sobre os rácios financeiros, analisaremos a mediana, tendo em conta os altos desvio-padrão e começaremos pelos rácios que incluem os CFF. Verificamos que as empresas em PER, são as que registam um valor mediano mais baixo para os rácios com CFF, negativo inclusive, aproximando-se mais, em termos de valor absoluto, dos valores registados pelas empresas saudáveis (que também registam valores medianos negativos) do que dos valores registados pelas empresas insolventes (valores medianos aproximadamente iguais a 0). O valor negativo para os rácios definidos pode ser traduzido numa redução do financiamento obtido por parte da empresa, a empresa está a pagar mais do que a receber (*cash-outflow* > *cash-inflow*). Nas empresas saudáveis o rácio ser negativo é consistente com o facto de as empresas gerarem CFO suficientes que permitam fazer face aos exfluxos de financiamento e investimento (e, quando num ano os CFF são positivos, provavelmente tem que ver com a estratégia de investimento das empresas). Nas empresas em PER, a explicação para CFF negativos, não passará certamente pelo pontual cumprimento das suas obrigações, por via da geração de CFO suficientes que o permitam. Isto porque, conforme acabamos de ver, a cobertura dos CFO em relação ao passivo total nas empresas em PER é bastante menor que nas empresas saudáveis (0,008 vs 0,041) e porque, conforme já visto também, o principal critério para a apresentação a PER é a dificuldade séria, por parte da empresa, no cumprimento das suas obrigações. Posto isto, a explicação para CFF negativos nas empresas em PER poderá passar pela sua dificuldade na obtenção de crédito e, desta forma, não havendo quaisquer *cash-inflows*, qualquer pagamento a que as empresas procedam, nomeadamente pagamentos que evitem o requerimento de insolvência por parte dos credores, dará origem a CFF negativos.

Relativamente aos rácios de cobertura, autonomia financeira e solvabilidade verifica-se que as empresas em PER registam valores medianos mais próximos das empresas insolventes, ainda que ligeiramente superiores. Quanto ao endividamento, verifica-se que as empresas em PER registam valores elevados, próximos das empresas insolventes, ainda que ligeiramente inferiores. Já no que respeita à estrutura do endividamento, verificamos, surpreendentemente, que são as empresas em PER com mais passivo exigível

a curto-prazo, seguidas das empresas saudáveis e posteriormente das empresas insolventes. O resultado que esperávamos era precisamente o contrário, ou seja, que fossem as empresas insolventes a registar os maiores valores de passivo exigível a curto-prazo, o que acontece se analisarmos os valores médios, mas não se torna confiável tendo em conta os elevados desvio-padrão e tendo em conta o valor médio negativo registado para as empresas em PER. Relativamente aos rácios de liquidez, também encontramos resultados surpreendentes: encontramos que efetivamente as empresas em PER registam baixos valores de liquidez (ainda menores para a liquidez imediata, conforme expectável) no entanto, registam valores ainda menores que as empresas insolventes.

Face ao exposto, apesar de expectável mediante o que a legislação prevê, que as empresas em PER apresentassem valores de rácios financeiros mais próximos de empresas insolventes do que de empresas saudáveis, encontramos resultados surpreendentes no que respeita a alguns rácios. Especificamente, as empresas em PER registam maior falta de liquidez e maior passivo exigível a curto-prazo que as empresas insolventes.

Por fim, iremos classificar as nossas três amostras em função da nossa variável *dummy* alto endividamento.

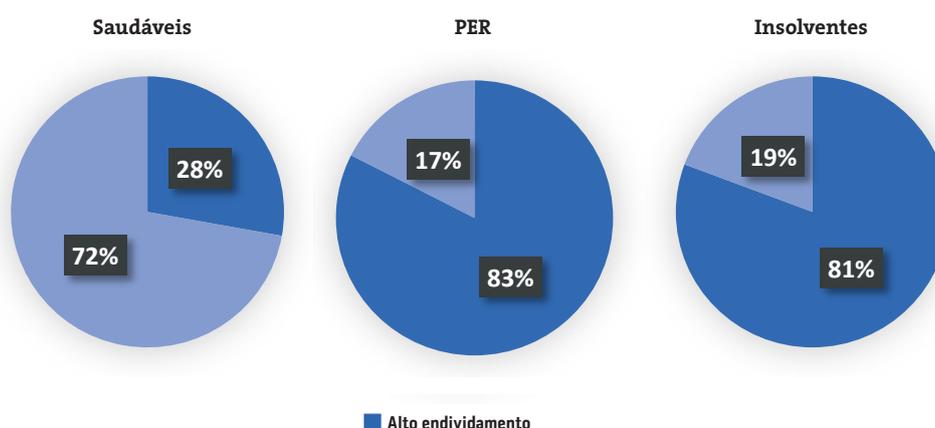


Figura 6 – Classificação das três amostras em função da nossa variável *dummy* alto endividamento

Existe um aspeto crucial aqui a notar. Conforme referido na hipótese 5, o rácio de Ativos/Dívidas é conhecido por aumentar a probabilidade de um plano de recuperação ser bem-sucedido (Martel, 1994), explicando o facto de os credores preferirem planos com um rácio elevado e, por sua vez, por que os gestores de empresas com altos rácios de Ativos/Dívidas são mais propensos a escolher a reorganização em detrimento da liquidação (Fisher e Martel, 2009). No entanto, note-se que a realidade em Portugal é certamente bastante díspar da realidade analisada pelos autores, uma vez que 83% das empresas que se apresentam a PER já estão altamente endividadas. Verificamos que empresas em PER chegam a registar uma percentagem de alto endividamento superior até, ainda que muito ligeiramente, à percentagem registada pelas empresas insolventes (83% vs 81%), independentemente de, como acabamos de ver, os valores medianos de endividamento serem inferiores (0,906 vs 0,955). Desta forma, se apenas as empresas menos endividadas (com altos rácios Ativos/Dívidas) tivessem maior probabilidade de ter o seu plano de recuperação homologado e maior probabilidade de este ser bem-sucedido, este instrumento de recuperação estava completamente desajustado para a realidade das empresas que o integram. Hipótese esta não descartada completamente, uma vez que, não obstante da percentagem de planos bem-sucedidos pós-homologação ser superior à percentagem de planos mal-sucedidos, a última é bastante elevada para o nosso conceito de instrumento eficiente. Face ao exposto, este resultado leva-nos a esperar que as empresas altamente endividadas obtenham uma maior probabilidade de necessitar de uma reestruturação de dívida, mas, pelo contrário, obtenham uma menor probabilidade de serem diretamente filtradas por um processo de insolvência.

Por fim, podemos concluir, através da análise a este conjunto de rácios económicos e financeiros, que os critérios previstos no CIRE, para a apresentação a PER por parte das empresas, não são muitas vezes cumpridos. Muito sumariamente, as empresas em PER não sinalizam viabilidade económica e apresentam ainda maior falta de liquidez que empresas insolventes.

2.3.2.2. Determinantes do sucesso do PER

A nossa última questão de pesquisa diz respeito ao impacto que as variáveis fundamentais de desempenho operacional, estrutura financeira, características específicas ao nível da empresa bem como variáveis macroeconómicas podem ter na probabilidade de insolvência ou de uma nova reestruturação das empresas que se apresentam em PER em Portugal. Por outras palavras, no impacto destas variáveis no sucesso ou insucesso do plano de recuperação destas empresas. Para responder a esta questão adotamos a seguinte definição para separar as reestruturações bem-sucedidas das mal-sucedidas: uma reestruturação mal-sucedida é aquela cuja empresa foi posteriormente declarada insolvente⁷⁵ ou se apresentou novamente a PER, necessitando de reestruturar novamente a sua dívida. Uma reestruturação bem-sucedida é aquela cuja declaração de insolvência não é conhecida ou a entrada num segundo PER até à data da nossa pesquisa e, portanto, a empresa continuou a operar por um período de pelo menos 2 anos (tendo em conta a inclusão na amostra das empresas que se apresentaram a PER em 2015). Segundo esta definição, identificamos 586 reestruturações falhadas e 927 reestruturações bem-sucedidas.

Na primeira parte da análise, comparamos os principais rácios económico-financeiros, bem como características específicas ao nível da empresa entre as duas subamostras de empresas (bem e mal-sucedidas na recuperação). Pretende-se verificar se era possível

através de uma análise cuidada de certas variáveis prever o insucesso do plano de recuperação, aferindo à priori quanto à inviabilidade económica, que se veio a verificar, de certas empresas.

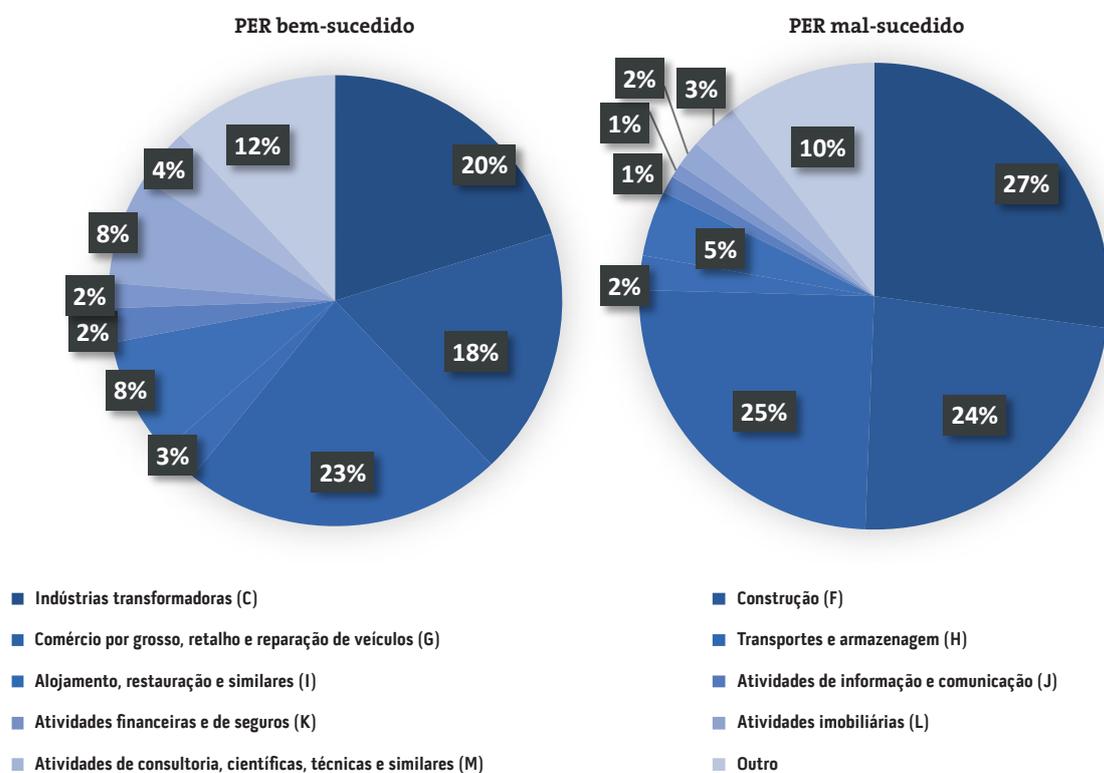


Figura 7 – Classificação das duas amostras em função da secção da CAE

Começando por analisar a figura 7, que classifica as nossas amostras em função da Secção da CAE a que pertencem, verificamos que existem mais reestruturações falhadas nas Secções C, F e G. Este

resultado leva-nos a esperar que estas empresas tenham maior probabilidade de ter a sua reestruturação mal-sucedida.

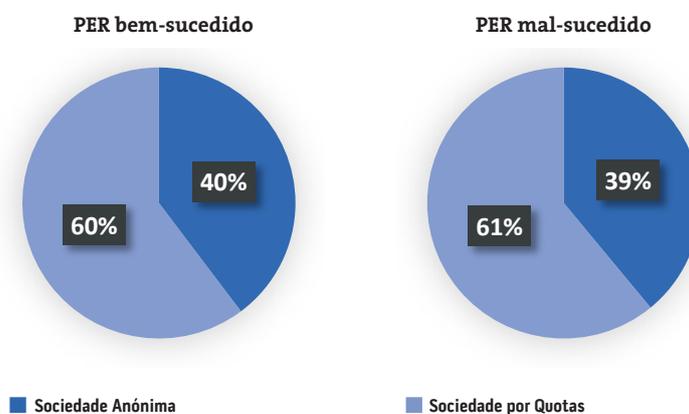


Figura 8 – Classificação das duas amostras em função da sua natureza jurídica

Analisando a figura 8, verificamos que a distribuição das duas amostras em função da sua natureza jurídica é muito idêntica, ainda assim, existe uma maior percentagem de sociedades por quotas cuja reestruturação foi mal-sucedida. Este resultado corrobora o es-

perado e formulado nas hipóteses, de que as sociedades por quotas sofrem de maior probabilidade de ver o seu plano de recuperação mal-sucedido.

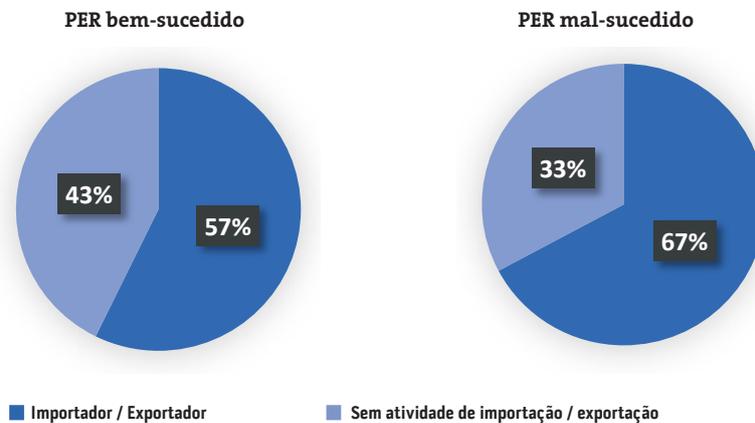


Figura 9 – Classificação das três amostras em função da sua atividade internacional

Verificamos ainda que existe uma maior percentagem de empresas com atividade internacional cuja reestruturação foi mal-sucedida, o que nos leva a esperar que a internacionalização seja um fator de vulnerabilidade e contribua positivamente para o fracasso de um plano de recuperação. No entanto, conforme já analisamos, empresas diretamente declaradas insolventes, comparativamente com as empresas em PER, têm muito menos atividade internacional, o que

podia ser interpretado como os juízes e os credores encararem a internacionalização como um sinal de viabilidade económica. Perante este resultado contraditório, seria interessante os credores reverem os seus incentivos à aprovação dos planos de recuperação.

Iremos agora analisar as estatísticas descritivas dos nossos rácios económicos e financeiros e da variável dimensão.



Tabela 3 – Estatísticas descritivas (PER bem-sucedido vs PER mal-sucedido)

Esta tabela apresenta as estatísticas descritivas para as nossas variáveis, para o período compreendido entre 2010 e 2017, para as nossas duas amostras de empresas que se apresentaram a PER entre 2012 e 2015: empresas cuja reestruturação foi mal-sucedida, ou seja, foram posteriormente declaradas insolventes ou se apresentaram novamente a PER; e empresas cuja reestruturação foi bem sucedida, ou seja, cuja declaração de insolvência, ou a entrada num segundo PER, não é conhecida, até à data da nossa pesquisa. O painel A apresenta as estatísticas sumárias apenas para a variável dimensão, uma vez que as restantes características específicas da

empresa foram definidas através de variáveis *dummy*, cujas estatísticas descritivas já foram apresentadas. O painel B apresenta as estatísticas para as variáveis contabilísticas, em milhares de euros. O painel C apresenta as estatísticas para os rácios económicos, subdivididos por rentabilidade, atividade e CFO. O painel D apresenta as estatísticas para os rácios financeiros, subdivididos por CFF, cobertura, alavancagem financeira e liquidez. As variáveis encontram-se definidas na tabela 1 do Capítulo 3.

Variável	PER bem-sucedido			PER mal-sucedido		
	Média	Mediana	Desv-P	Média	Mediana	Desv-P
Painel A: Características Específicas da Empresa						
Dimensão	7,329	7,328	1,769	7,819	7,863	1,546
Painel B: Variáveis contabilísticas						
Gastos com o Pessoal	366,9	108,3	1165,3	648,4	228,1	1255,5
Créditos fiscais	156,1	36,07	622,4	605,8	106,6	1648,6
MFL	96,97	13,10	670,4	291,4	14,79	2086,0
Painel C: Rácios Económicos						
Rentabilidade						
ROA	-10,60	-0,598	1842,1	-10,65	-2,954	22,20
Atividade						
Rotação do ativo corrente	1,924	0,801	19,47	1,417	0,691	1,911
Cash-flow Operacional						
CFO/Juros	-15806,4	0,495	693425,1	1,631	0,730	42,06
Painel D: Rácios Financeiros						
Cash-flow de Financiamento						
CFF/Passivo não bancário	-0,237	-0,008	11,88	-0,070	-0,006	0,198
Cobertura						
AC/PC	11,47	1,089	363,2	2,556	0,703	13,35
Cobertura da dívida financeira corrente	33,07	0,032	2450,1	-0,0007	-0,016	0,686
Alavancagem Financeira						
Endividamento	2,474	0,913	51,79	1,389	1,084	0,915
Solvabilidade	0,746	0,095	29,58	-0,091	-0,077	0,379
Liquidez						
Liquidez imediata	0,244	0,019	5,331	0,098	0,011	0,302

No que respeita à dimensão, não verificamos grandes diferenças entre as empresas cujo PER falhou e cujo PER foi bem-sucedido, não se esperando que tenham um grande impacto no nosso modelo económico. Relativamente às variáveis contabilísticas, verificamos que os gastos com pessoal e os créditos fiscais, tanto em termos médios como medianos, são superiores para as empresas que viram

a sua reestruturação falhar, esperando-se assim, que exerçam um impacto positivo na probabilidade de insucesso do plano. Surpreendentemente e ao contrário do que era esperado, verificamos que também os MFL são superiores para as empresas que viram a sua reestruturação falhar.

Analisando os rácios económicos: de rentabilidade, atividade e ainda os que incluem CFO, ao contrário do que estávamos à espera, nem todos eles são superiores para as empresas que recuperaram. Verificamos que tanto o ROA como a rotação do ativo corrente são superiores para as empresas que recuperaram, no entanto, verificamos também que as empresas que viram o seu plano falhar apresentam maiores coberturas dos custos financeiros através de CFO.

Analisando agora os rácios financeiros, começaremos pelos que incluem CFF e verificamos que são negativos tanto para as empresas que recuperaram como para as empresas que viram a sua reestruturação falhar. O valor negativo para os rácios definidos pode ser traduzido numa redução do financiamento obtido por parte da empresa, a empresa está a pagar mais do que a receber (*cash-outflow* > *cash-inflow*). A explicação para CFF negativos passará certamente pela dificuldade na obtenção de crédito e, desta forma, não havendo quaisquer *cash-inflows*, qualquer pagamento a que as empresas procedam, nomeadamente pagamentos que evitem o requerimento de insolvência por parte dos credores, dará origem a CFF negativos. O rácio ser superior, em termos médios e medianos, nas empresas cuja reestruturação falhou, denota a sua menor capacidade de realizar pagamentos.

Relativamente aos rácios de cobertura, verifica-se que, tanto em termos médios como medianos, as empresas que recuperaram apresentam valores superiores às empresas que viram o seu plano falhar, conforme o esperado, antevendo que estas exerçam um impacto negativo na probabilidade de insucesso de um plano.

Relativamente aos rácios de alavancagem financeira, encontramos para o endividamento uma média superior nas empresas que recuperaram, mas uma mediana inferior, não antevendo ainda o seu impacto na probabilidade de insucesso de um plano. Encontramos ainda uma média e mediana superiores nas empresas que recu-

peraram, para os rácios de solvabilidade e liquidez, antevendo que estas exerçam um impacto negativo na probabilidade de insucesso de um plano.

2.4. Resultados Empíricos

Nesta secção iremos apresentar os nossos resultados empíricos para os determinantes que levam uma empresa saudável a entrar em dificuldades financeiras e a enveredar por uma reestruturação; os determinantes da probabilidade de uma empresa em dificuldades financeiras ser diretamente filtrada por um processo de insolvência; e por fim, para os determinantes para o insucesso do PER.

2.4.1. O que leva as empresas a enveredar por uma reestruturação?

A nossa primeira variável dependente é uma variável *dummy* que assume o valor 1 se a empresa se apresentou a PER e teve o seu plano homologado pelo tribunal e o valor 0 se a empresa  saudável. O objetivo passa por aferir empiricamente que fatores distinguem empresas em PER de empresas saudáveis, construindo um modelo que permita às empresas prever a sua entrada em PER, com um plano que seja posteriormente homologado pelo tribunal. Esta previsão surge com o intuito de permitir às empresas apresentarem-se a PER atempadamente, por forma a evitar o seu insucesso, melhorando a eficiência da lei – uma vez que, conforme já debatido na parte teórica, um dos principais motivos para o insucesso do PER, poderá ser a adesão tardia por parte das empresas.

Na tabela 4 estão apresentados os modelos estimados.

Tabela 4 – Determinantes da probabilidade de uma empresa saudável se apresentar a PER

Esta tabela apresenta os resultados de regressão logísticos na probabilidade de uma empresa saudável ir a PER durante o período de 2012-2015. A variável dependente é uma variável *dummy* que assume o valor 1 se a empresa se apresentou a PER e teve o seu plano homologado pelo tribunal e o valor 0 se a empresa 

saudável. As variáveis dependentes estão descritas na tabela 1 do capítulo 3. O desvio-padrão encontra-se em parênteses e *, ** e *** representa significância estatística a um nível de 10%, 5% e 1%, respetivamente.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	ROA e AF	R.Op do Ativo e Endividamento	ROA e dummy alto endividamento	Modelo (1) com lag 1	Modelo (2) com lag 1
C	-35,823*** (4,5923)	-45,020*** (4,6021)	-41,813*** (4,2525)	-43,212*** (4,0138)	-51,080*** (4,0235)
Dummy Sociedade por Quotas	-2,3308*** (0,1149)	-2,3195*** (0,1133)	-2,3049*** (0,0993)	-2,1042*** (0,0993)	-2,1047*** (0,0993)
Dimensão	0,3139*** (0,0370)	0,3152*** (0,0370)	0,2501*** (0,0320)	0,3043*** (0,0327)	0,3048*** (0,0327)
Secção C da CAE	0,5260*** (0,1672)	0,4768*** (0,1446)	0,4911*** (0,1247)	0,3060** (0,1284)	0,3055** (0,1283)
Secção G da CAE	0,1021 (0,1706)	-	-	-	-
Secção I da CAE	0,4675** (0,2377)	0,4260* (0,2268)	0,4414** (0,2026)	0,1955 (0,2165)	0,1955 (0,2165)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	ROA e AF	R.Op do Ativo e Endividamento	ROA e dummy alto endividamento	Modelo (1) com lag 1	Modelo (2) com lag 1
Secção K da CAE	0,9774*** (0,3052)	0,9465*** (0,3005)	0,6515** (0,2652)	0,7900*** (0,2828)	0,7884*** (0,2827)
Internacionalização	0,3958*** (0,1294)	0,4158*** (0,1248)	0,4390*** (0,1087)	0,4484*** (0,1100)	0,4487*** (0,1100)
Gastos com o Pessoal	-0,0001*** (0,0000)	-0,0001*** (0,0000)	-0,0001*** (0,0000)	-0,00008*** (0,00002)	-0,00008*** (0,00002)
Créditos Fiscais	0,0000 (0,0000)	0,0000 (0,0000)	0,0000 (0,0000)	0,0000 (0,0000)	0,0000 (0,0000)
Meios Financeiros Líquidos (MFL)	-0,0001*** (0,0000)	-0,0001*** (0,0000)	-0,0001*** (0,0000)	-0,0001*** (0,0000)	-0,0001*** (0,0000)
ROA (Rentabilidade Líquida Ativo)	-0,0014** (0,0007)	-	-0,0011*** (0,0002)	-0,0021*** (0,0003)	-
Rentabilidade Operacional Ativo	-	-0,1350* (0,0743)	-	-	-0,2075*** (0,0329)
Rotação Ativo Corrente	-0,0066*** (0,0019)	-0,0066*** (0,0019)	-0,0049*** (0,0017)	-0,0046** (0,0019)	-0,0046** (0,0019)
Tempo Médio de Pagamento (TMP)	-0,0000 (0,0000)	-0,0000 (0,0000)	-0,0000 (0,0000)	-0,0000 (0,0000)	-0,0000 (0,0000)
CFO/Passivo	-0,0126*** (0,0042)	-0,0126*** (0,0042)	-0,0122*** (0,0031)	-0,0162*** (0,0042)	-0,0161*** (0,0042)
CFF/Passivo não bancário	0,0002** (0,0001)	0,0002** (0,0001)	0,0002** (0,0001)	0,0001 (0,0003)	0,0001 (0,0003)
Ativo corrente/Passivo corrente	-0,0082*** (0,0018)	-0,0082*** (0,0018)	-0,0080*** (0,0015)	-0,0105*** (0,0018)	-0,0105*** (0,0018)
Cobertura da Dívida Financeira Corrente	0,0005 (0,0003)	0,0005 (0,0003)	0,0003 (0,0002)	0,0003 (0,0003)	0,0003 (0,0003)
Autonomia financeira	-9,2300*** (0,3749)	-	-	-7,9167*** (0,3271)	-
Endividamento	-	9,2321*** (0,3746)	-	-	7,9182*** (0,3269)
Dummy alto endividamento	-	-	2,5570*** (0,1313)	-	-
Liquidez Imediata	-1,0179*** (0,2193)	-1,0175*** (0,2171)	-1,0008*** (0,1740)	-1,2955*** (0,2209)	-1,2898*** (0,2188)
Taxa de Câmbio €/§	11,135*** (1,6048)	11,133*** (1,6038)	12,327*** (1,4684)	14,001*** (1,3694)	13,986*** (1,3679)
Crédito mal-parado	0,0014*** (0,0002)	0,0014*** (0,0002)	0,0015*** (0,0001)	0,0017*** (0,0001)	0,0017*** (0,0001)
Taxa de Inflação	1,3797*** (0,2416)	1,3784*** (0,2415)	1,4662*** (0,2240)	1,6750*** (0,2140)	1,6723*** (0,2137)
McFadden R-squared	0,5197	0,5196	0,3669	0,4532	0,4530
S.D. dependente var	0,1032	0,1032	0,1032	0,1105	0,1105
Akaike info criterion	0,0582	0,0581	0,0763	0,0737	0,0738
Schwarz criterion	0,0625	0,0623	0,0805	0,0779	0,0751
Hannan-Quinn criter.	0,0595	0,0594	0,0776	0,0751	0,0750
Log likelihood	-1443,3	-1443,6	-1902,4	-1840,6	-1841,4
Prob (LR statistic)	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

No modelo 1, verificamos que a probabilidade da empresa se apresentar a PER aumenta com a sua dimensão – as empresas de menor dimensão em dificuldades financeiras dificilmente terão meios para fazer face aos custos subjacentes ao PER, muito mais rapidamente seriam diretamente filtradas por um processo de insolvência, o que vai de encontro com as estatísticas descritivas – e diminui se a empresa é uma sociedade por quotas – o que terá que ver com representatividade das amostras, também de acordo com os nossos resultados univariados. Verificamos ainda que as empresas que pertencem à Secção C, F, I, J e K da Classificação Portuguesa das Atividades Económicas (CAE), têm maior probabilidade de se apresentar a PER. Segundo os nossos resultados univariados, já esperávamos que as empresas pertencentes aos setores da indústria transformadora, da construção e do alojamento, restauração e similares (secções C, F e I) tivessem maior probabilidade de sofrer uma reestruturação que as empresas pertencentes aos restantes setores.

Verificamos ainda que a nossa variável da internacionalização tem um impacto positivo na probabilidade de uma empresa se apresentar a PER, afirmando os resultados univariados.

Quanto às variáveis contabilísticas: créditos fiscais, MFL e gastos com o pessoal, encontramos significância estatística para os MFL e para os gastos com o pessoal, ambos com sinal negativo. Este resultado significa que quanto maiores os MFL e os gastos com o pessoal, menor a probabilidade da empresa se apresentar a PER, ao contrário do que era esperado relativamente aos gastos com pessoal, tendo em conta a teoria e as estatísticas descritivas.

No que respeita aos rácios económicos: ROA, rotação do ativo corrente e CFO/Passivo todos se apresentam estatisticamente significativos e com sinal negativo, conforme o esperado. Já para o tempo médio de pagamento (TMP) não foi encontrada significância estatística.

No que respeita aos rácios financeiros, que englobam os rácios com CFF, cobertura, alavancagem e liquidez, verificamos primeiramente que quanto maior o rácio CFF/Passivo não bancário maior a probabilidade de a empresa ir a PER. Este resultado é expectável, na medida em que um aumento do rácio significa que os CFF e subjacentemente os empréstimos bancários estão a aumentar numa proporção maior que o Passivo não bancário, o que significa um maior recurso por parte da empresa a capitais alheios, credores bancários mais concretamente, e quanto maior dívida bancária maior a probabilidade de a empresa precisar de uma reestruturação de dívida. Relativamente aos rácios de cobertura, apenas o rácio Ativo Corrente/Passivo corrente tem significância estatística e apresenta sinal negativo, conforme o esperado. Relativamente aos rácios de autonomia financeira e liquidez imediata verificamos que ambos são significativamente estatísticos e apresentam sinal negativo, significando que quanto maior a AF e liquidez imediata da empresa menor a probabilidade da mesma se apresentar a PER. Verificamos ainda que as 3 variáveis macroeconómicas: taxa de câmbio, crédito mal-parado e taxa de inflação apresentam significância estatística e sinal positivo, ou seja, um aumento em qualquer uma das variáveis leva a um aumento da probabilidade de uma empresa se apresentar a PER, conforme o esperado. Relativamente à taxa de câmbio,

verificamos que é a variável macroeconómica com maior impacto na probabilidade de uma empresa ir a PER. Este resultado não é surpreendente uma vez que, conforme vimos na estatística descritiva, 62% das empresas nesta situação tem atividade de importação/exportação e, portanto, quanto maior a taxa de câmbio, maior a quebra de exportações e menores os resultados destas empresas.

No modelo 2, alteramos o rácio representativo da rentabilidade e da alavancagem: substituímos a rentabilidade líquida do ativo, pela rentabilidade operacional, que em relação ao ROA retira o efeito do financiamento, ignorando o facto dos ativos estarem a ser financiados por capital alheio, e substituímos a autonomia financeira pelo endividamento. Retiramos ainda a Secção G da CAE, não estatisticamente significativa no modelo. Verificamos que a rentabilidade operacional do ativo é estatisticamente significativa e apresenta sinal negativo, conforme o esperado, tal como o rácio do endividamento que apresenta sinal positivo, significando que quanto mais endividada está a empresa, maior a probabilidade de necessitar de uma reestruturação de dívida. Verificamos ainda que todos os outros resultados se mantiveram.

No modelo 3, mantivemos o rácio representativo da rentabilidade do modelo 1, o ROA, por ter mais significância estatística que o rácio alternativo, a rentabilidade operacional do ativo, e substituímos o rácio representativo da alavancagem pela variável *dummy* que assume o valor 1 se o rácio de endividamento da empresa é maior que 0,7 e assume o valor 0 caso contrário. Verificamos que a variável *dummy* de alto endividamento é estatisticamente significativa e apresenta sinal positivo, conforme o esperado, significando que as empresas altamente endividadas têm maior probabilidade de necessitar de uma reestruturação de dívida. Este resultado aparece em concordância com a variável endividamento no modelo 1 e com as estatísticas descritivas.

Nos modelos 4 e 5 reproduzimos os modelos 1 e 2 respetivamente, com o desfasamento temporal de 1 ano. Em ambos os modelos, a variável CFF/Passivo não bancário e a variável *dummy* que assume o valor 1 caso a empresa pertença à Secção I da CAE perdem significância estatística e todos os outros resultados permanecem iguais.

2.4.2. O que distingue empresas em PER de empresas insolventes?

A nossa segunda variável dependente é uma variável *dummy* que assume o valor 1 se a empresa foi declarada insolvente durante o período amostral (e nunca se apresentou a PER) e assume o valor 0 se a empresa se apresentou a PER e teve o seu plano homologado pelo tribunal. O objetivo passa agora por aferir empiricamente que fatores distinguem empresas em PER de empresas insolventes, construindo um modelo que permita ao tribunal filtrar as empresas que deve admitir aos diferentes processos e que nos permita aferir que fatores estão por detrás desta escolha, para além dos definidos no CIRE que, conforme já debatido, são pouco claros.

Os modelos estão apresentados na tabela 5.

Tabela 5 – Determinantes da probabilidade de uma empresa em dificuldades financeiras ser diretamente filtrada por um processo de insolvência

Esta tabela apresenta os resultados de regressão logísticos na probabilidade de uma empresa em dificuldades financeiras ser diretamente filtrada por um processo de insolvência em detrimento de uma reestruturação, durante o período de 2012-2015. variável dependente é uma variável *dummy* que assume o valor 1 se a empresa foi declarada insolvente

durante o período amostral (e nunca se apresentou a PER) e assume o valor 0 se a empresa se apresentou a PER e teve o seu plano homologado pelo tribunal. As variáveis dependentes estão descritas na tabela 1 do capítulo 3. O desvio-padrão encontra-se em parênteses e *, ** e *** representa significância estatística a um nível de 10%, 5% e 1%, respetivamente.

	(1)	(2)	(3)	(4)
c	-0,2108 (0,3875)	-112,15** (38,938)	-112,14*** (38,937)	-106,43*** (37,168)
Dummy Sociedade por Quotas	0,1016 (0,2911)	0,0076 (0,2265)	0,0076 (0,2265)	0,0393 (0,2277)
Dimensão	-0,5577*** (0,0499)	-0,6234*** (0,0967)	-0,6234*** (0,0967)	-0,6175*** (0,0947)
Secção C da CAE	0,4396 (0,3038)	1,0947*** (0,4128)	1,0947*** (0,4128)	1,1063*** (0,4085)
Secção F da CAE	0,5665** (0,2866)	0,8604** (0,4338)	0,8604** (0,4338)	0,8358* (0,4287)
Secção G da CAE	0,6784*** (0,2477)	1,1289*** (0,3944)	1,1289*** (0,3944)	1,1038*** (0,3882)
Secção H da CAE	1,2167*** (0,3884)	0,3260 (0,8263)	0,3260 (0,8263)	0,2220 (0,8301)
Secção J da CAE	-0,6201 (1,0348)	-1,5644 (1,2869)	-1,5644 (1,2869)	-1,6203 (1,2702)
Secção L da CAE	-0,0608 (0,4798)	0,5447 (0,5449)	0,5447 (0,5449)	0,5403 (0,5389)
Secção M da CAE	0,5940 (0,3820)	0,4462 (0,6335)	0,4462 (0,6335)	0,4623 (0,6320)
Internacionalização	-0,7367*** (0,1889)	-0,1034 (0,2541)	-0,1034 (0,2541)	-0,1082 (0,2529)
Gastos com o Pessoal	-0,0031** (0,0009)	0,0000 (0,0001)	0,0000 (0,0001)	0,0000 (0,0001)
Créditos Fiscais	0,0001 (0,0002)	-0,0002 (0,0003)	-0,0002 (0,0003)	0,0002 (0,0003)
Meios Financeiros Líquidos	-0,0004 (0,0015)	0,0000 (0,0003)	0,0000 (0,0003)	0,0000 (0,0003)
ROA (Rentabilidade Líquida Ativo)	-	-0,0015 (0,0140)	-0,0015 (0,0140)	-0,0012 (0,0068)
Rentabilidade Operacional Ativo	-	0,1827 (1,4500)	0,1827 (1,4500)	0,1399 (0,7120)
Rotação Ativo Corrente	-	-0,0030 (0,0420)	-0,0030 (0,0420)	-0,0122 (0,0418)
Tempo Médio de Pagamento	-	0,00004*** (0,0000)	0,00004*** (0,0000)	0,00004*** (0,0000)
CFO/Juros	-	0,00011* (0,0000)	0,00011* (0,0000)	0,00011* (0,0000)
CFF/Passivo	-	-1,3501*** (0,3260)	-1,3501*** (0,3260)	-1,3289*** (0,3242)
Cobertura da Divida Financeira Corrente	-	-0,2854*** (0,0860)	-0,2854*** (0,0860)	-0,2706*** (0,0868)
Cobertura dos Custos Financeiros	-	-0,00002 (0,0000)	-0,00002 (0,0000)	0,00002 (0,0000)
Autonomia financeira	-	-	-0,0040 (0,0089)	-
Endividamento	-	0,0040 (0,0089)	-	-
Dummy alto endividamento	-	-	-	-0,7374* (0,3861)
Solvabilidade	-	-0,4834 (0,3192)	-0,4834 (0,3192)	-0,9122** (0,3902)
Estrutura do Endividamento	-	0,0010** (0,0004)	0,0010** (0,0004)	0,0010** (0,0004)
Liquidez Reduzida	-	-0,6251** (0,2919)	-0,6251** (0,2919)	-0,6112** (0,2901)
Taxa de Câmbio €/§	-	61,192*** (20,346)	61,192*** (20,346)	58,476*** (19,423)

	(1)	(2)	(3)	(4)
Crédito mal-parado	-	0,0026*** (0,0081)	0,0026*** (0,0081)	0,0024*** (0,0009)
Taxa de Inflação	-	3,5660*** (1,2871)	3,5660*** (1,2871)	3,4156*** (1,2300)
McFadden R-squared	0,2083	0,2735	0,2735	0,2762
S.D. dependente var	0,1352	0,1694	0,1694	0,1694
Akaike info criterion	0,1499	0,2088	0,2088	0,2081
Schwarz criterion	0,1615	0,2562	0,2562	0,2555
Hannan-Quinn criter.	0,1539	0,2256	0,2256	0,2249
Log likelihood	-626,03	-369,85	-369,85	-368,49
Prob (LR statistic)	0,0000	0,000	0,0000	0,0000

O primeiro modelo inclui apenas características específicas ao nível da empresa, a variável internacionalização e as variáveis contabilísticas. Verificamos que as empresas pertencentes aos setores da construção, do comércio por grosso, retalho e reparação de veículos e do transporte e armazenagem (secções F, G e H da CAE) têm maior probabilidade de ser declaradas insolventes ao invés de enveredar por uma reestruturação, o que já esperávamos de acordo com os resultados univariados. Verificamos ainda que a probabilidade de a empresa ser diretamente filtrada por um processo de insolvência diminui caso tenha atividade internacional, caso seja de maior dimensão e tenha maiores gastos com o pessoal. As empresas de maior dimensão terem mais probabilidade de ir a PER terá certamente que ver com o facto de serem as que conseguem suportar os custos deste tipo de processo que, como já debatemos, é bastante dispendioso. Ou seja, as empresas menores têm maiores probabilidades de serem diretamente filtradas por um processo de insolvência, o que vai de encontro com Baird (1993). Já no que respeita ao resultado relativo aos gastos com pessoal poderá ter que ver com um dos principais objetivos do PER ser especificamente, para além da manutenção atividade, a manutenção do emprego. Desta forma, não é surpreendente que alguma preocupação social e espírito solidário assumam particular relevância quando está em causa o desemprego de dezenas de pessoas, em caso de insolvência⁷⁶.

No segundo modelo acrescentamos os rácios económicos e financeiros e as variáveis macroeconómicas, com o desfasamento temporal de 1 ano. As únicas características específicas ao nível da empresa que se mantêm estatisticamente significativas são a dimensão e as Secções F e G da CAE, mantendo o mesmo sinal. Neste modelo, as empresas pertencentes à Secção C da CAE também têm maior probabilidade de ser diretamente filtradas por um processo de insolvência, o que já não vai de encontro com os resultados obtidos nas estatísticas descritivas.

Relativamente aos rácios económicos, onde se inserem os de rentabilidade e atividade, não encontramos nenhum rácio representativo da rentabilidade com significância estatística. Já no que respeita aos rácios de atividade, encontramos que a probabilidade de uma empresa ser filtrada diretamente por um processo de insolvência, em detrimento de uma reestruturação, aumenta com o seu tempo médio de pagamento e com o rácio CFO/juros. O primeiro resultado era previsível no sentido em que quanto mais a empresa se atrasa no pagamento das suas obrigações, menor capacidade denota para o seu cumprimento o que, no limite, levará a uma situação de incumprimento total e consequentemente a insolvência. No entanto, quanto ao segundo resultado, uma vez que o rácio reflete o quanto os CFO conseguem cobrir os custos financeiros, estávamos à espera do resultado totalmente contrário. Ou seja, quanto melhor os CFO conseguissem cobrir as despesas financeiras, menor a probabilidade de a empresa ser declarada insolvente.

Relativamente aos rácios financeiros, que englobam CFF, cobertura, alavancagem e liquidez, verificamos primeiramente que quanto maior o rácio CFF/Passivo menor a probabilidade de a empresa ser diretamente filtrada por um processo de insolvência. Este resultado é expectável, na medida em que um aumento do rácio significa que os CFF e subjacentemente os empréstimos bancários estão a aumentar numa proporção maior que o total do Passivo. Desta forma, ainda tendo a empresa capacidade de obter financiamento por parte dos bancos, nomeadamente para pagamento de fornecedores e outras dívidas, a probabilidade de entrar em incumprimento e ser declarada insolvente diminui: dificilmente um devedor é declarado insolvente, se lhe derem crédito suficiente ou liquidez para satisfazer as suas obrigações. Encontramos ainda que quanto maior a cobertura da dívida financeira corrente e a liquidez reduzida e quanto menor o passivo exigível a curto prazo, menor a probabilidade de a empresa ser declarada insolvente antes de tentar uma reestruturação e não encontramos significância estatística para o rácio de endividamento.

No modelo 3, substituímos o rácio representativo da alavancagem: substituímos o endividamento pela autonomia financeira, e todos os resultados se mantiveram, inclusive, a não significância estatística da variável autonomia financeira na probabilidade de insolvência.

No modelo 4, substituímos o rácio de endividamento, não estatisticamente significativo no modelo 2, por uma variável *dummy* de alto endividamento, que assume o valor 1 se o rácio de endividamento é superior a 0,7 e assume o valor 0 caso contrário. A variável *dummy* definida pode ainda ser interpretada como uma autonomia financeira inferior a 30%, variável esta também não estatisticamente significativa no modelo 3. Encontramos que, ao contrário do rácio de endividamento, a variável *dummy* de alto endividamento é estatisticamente significativa e apresenta sinal negativo, significando que as empresas mais endividadas têm menor probabilidade de ser declaradas insolventes. Este resultado é consistente com o já encontrado para o rácio CFF/Passivo, na medida em que, dificilmente um devedor é declarado insolvente, se lhe derem crédito suficiente ou liquidez para satisfazer as suas obrigações. Mais ainda, este resultado demonstra que o financiamento adicional poderá mesmo ser o "fator-chave" para o sucesso do PER. Por outro lado, este resultado sugere que o endividamento tem um efeito limiar na probabilidade de insolvência: quando é medido como um rácio de Passivo/Ativo não mostra qualquer impacto, mas quando é medido através de um variável *dummy* que estabelece um valor limiar para o mesmo, já passa a ter impacto. A nossa interpretação para este resultado passa pela especificidade das duas amostras. Por um lado, conforme vimos na estatística descritiva, as duas amostras têm níveis de endividamento muito próximos, o que explica o facto de o simples rácio não as distinguir (as empresas saudáveis apresentam o valor mediano de 0,91 enquanto as insolventes apresentam um valor me-

diano de 0,95). Por outro lado, verificamos que o total das empresas em PER tem uma maior percentagem de empresas altamente endividadas que o tal de empresas insolventes (83% vs 81%). Todos os outros resultados se mantiveram iguais, exceto o rácio que reflete a solvabilidade da empresa que ganhou significância estatística e apresenta sinal negativo, conforme o esperado.

2.4.3. O que determina o (in)sucesso de um plano de recuperação?

A nossa terceira variável dependente é uma variável binária, ou *dummy*, que assume o valor 1, se a reestruturação foi mal-sucedida,

ou seja, a empresa foi posteriormente declarada insolvente ou teve de se apresentar novamente a PER para uma nova reestruturação de dívida. E assume o valor 0 se a reestruturação foi bem-sucedida, ou seja, a empresa manteve-se no mercado, não tendo sido declarada posteriormente insolvente nem se apresentado novamente a PER.

A tabela 6 exibe os resultados estimados pelos modelos de regressão logística.

Tabela 6 – Determinantes do sucesso de um plano de recuperação

Esta tabela apresenta os resultados de regressão logísticos na probabilidade de uma empresa ver o seu plano de recuperação mal-sucedido. A variável dependente é uma variável *dummy* que assume o valor 1, se a reestruturação foi mal-sucedida, ou seja, a empresa foi posteriormente declarada insolvente ou teve de se apresentar novamente a PER para uma nova reestruturação de dívida. E assume o valor 0 se a reestruturação foi bem-sucedida, ou

seja, a empresa manteve-se no mercado, não tendo sido declarada posteriormente insolvente nem se apresentado novamente a PER. As variáveis dependentes estão descritas na tabela 1 do capítulo 3 e foram incluídas no modelo com o desfasamento temporal de um ano. O desvio-padrão encontra-se em parênteses e *,** e *** representa significância estatística a um nível de 10%, 5% e 1%, respetivamente.

c	-30,395** (13,558)
Dummy Sociedade por Quotas	0,4838** (0,2355)
Dimensão	-0,0335 (0,0910)
Secção C da CAE	0,5322** (0,2666)
Secção F da CAE	0,5146* (0,2867)
Secção I da CAE	-0,5282 (0,5664)
Secção J da CAE	-0,5956 (0,7517)
Internacionalização	0,5945** (0,2721)
Gastos com o Pessoal	0,00008** (0,00004)
Créditos Fiscais	0,0001*** (0,00005)
Meios Financeiros Líquidos	0,0001* (0,00006)
ROA (Rentabilidade Líquida Ativo)	-0,0050** (0,0024)
Rotação Ativo Corrente	0,0082 (0,0448)
CFO/Juros	0,0000 (0,0001)
CFF/Passivo não bancário	0,0149 (0,0401)
Ativo Corrente/Passivo Corrente	-0,1343 (0,0886)
Cobertura da Dívida Financeira Corrente	-0,1302 (0,1117)
Endividamento	-0,2414** (0,1218)
Solvabilidade	-1,0440*** (0,3475)
Liquidez Imediata	0,5094 (0,4053)

Taxa de Câmbio €/§	14,348** (7,3092)
Crédito mal-parado	0,0011** (0,0005)
Taxa de Inflação	1,5963* (0,8310)
Taxa de Juro	-1,1593*** (0,3983)
Mcfadden R-squared	0,1640
S.D. dependente var	0,2041
Akaike info criterion	0,3199
Schwarz criterion	0,3794
Hannan-Quinn criter.	0,3416
Log likelihood	-347,17
Prob (LR statistic)	0,0000

Verificamos que as sociedades por quotas e as pertencentes às Secções C e F da CAE têm maior probabilidade de ver a sua reestruturação fracassar, conforme previsto pelos resultados univariados.

Verificamos ainda que as empresas com atividade internacional, com maiores gastos com pessoal, maior volume de créditos fiscais e maiores MFL têm maior probabilidade de ver a sua reestruturação fracassar. Todos estes resultados aparecem de acordo com a teoria e os resultados univariados, com exceção da variável MFL, cuja explicação teórica mais lógica, seria as empresas com maiores MFL, sofrerem de menor probabilidade de ver a sua reestruturação falhar.

No que respeita aos rácios económicos, verificamos que apenas o rácio representativo da rentabilidade, o ROA, apresenta significância estatística. O rácio apresenta sinal negativo, significando que quanto maior a rentabilidade da empresa, menor a probabilidade de ver o seu plano de recuperação fracassar, conforme o esperado.

No que respeita aos rácios financeiros, encontramos significância estatística para os rácios de endividamento e solvabilidade, ambos com sinal negativo, significando que quanto maiores, menor a probabilidade de a empresa ver o seu plano fracassar. Mais uma vez, o resultado obtido para o rácio de endividamento é consistente com a ótica de que dificilmente um devedor é declarado insolvente, se lhe derem crédito suficiente ou liquidez para satisfazer as suas obrigações. Este resultado, mais que qualquer outro, vem comprovar que o financiamento adicional poderá mesmo ser o “*fator-chave*” para o sucesso do PER, ou caso não seja o “*fator-chave*”, é pelo menos um deles.

Por último, encontramos que também as variáveis macroeconómicas exercem um efeito na probabilidade de insucesso de um plano de recuperação. Especificamente, a probabilidade de insucesso de um plano de recuperação varia positivamente com taxa de câmbio, taxa de inflação e com o crédito mal-parado; e varia inversamente com a taxa de juro, contrariamente ao que esperávamos.

Conclusões

A presente investigação forneceu vários contributos para a literatura, inclusive, a primeira descrição detalhada das empresas que enveredaram por uma reestruturação de dívida, via PER, em Portugal. Respondemos positivamente à nossa primeira questão de pesquisa, de o PER permitir que empresas não viáveis continuem as

suas operações (erro tipo I), através da análise do resultado do plano de recuperação (sucesso ou insucesso) da nossa amostra inicial de 2914 empresas que se apresentaram a PER entre 2012 e 2015. Descobrimos uma percentagem de 57,3% de empresas posteriormente declaradas insolventes e 9% que se submeteram a uma nova reestruturação, o que é revelador de uma grande ineficiência da legislação portuguesa, uma vez que o PER é concebido para revitalizar as empresas, ao invés de ser um estado intermédio para uma nova reestruturação ou declaração de insolvência. Aferimos ainda quanto à ineficiência da legislação portuguesa, através da nossa análise estatística dos rácios económico-financeiros registados por empresas saudáveis, empresas em PER e empresas insolventes. Mais especificamente, supondo que a legislação portuguesa é eficiente no filtro que impõe às empresas que admite a PER, com base nos critérios que prevê, seria de esperar que essas empresas apresentassem rácios financeiros mais próximos dos verificados pelas empresas insolventes, mas rácios económicos mais próximos dos verificados pelas empresas saudáveis. A nossa aferição de ineficiência da lei deriva do facto de, relativamente ao rácios económicos termos encontrado que, todos eles, nomeadamente os rácios representativos da rentabilidade, atividade e ainda os que incluem CFO, se aproximam muito mais dos registados pelas empresas insolventes do que pelas empresas saudáveis – denotando a sua inviabilidade económica, ao contrário do previsto pela lei. E, relativamente aos rácios financeiros, apesar de mais próximos dos verificados pelas empresas insolventes, encontramos alguns resultados surpreendentes. Nomeadamente, as empresas em PER registam maior falta de liquidez e maior passivo exigível a curto-prazo que as empresas insolventes.

Analizamos ainda (i) os fatores que distinguem as empresas saudáveis de empresas em PER e que são, portanto, determinantes da probabilidade de uma empresa saudável entrar em dificuldades financeiras e necessitar de uma reestruturação via PER; (ii) os fatores que distinguem as empresas em PER de empresas insolventes e que são, portanto, determinantes da probabilidade de uma empresa em dificuldades financeiras ser diretamente filtrada por um processo de insolvência; (iii) os fatores que distinguem as reestruturações bem-sucedidas das mal-sucedidas e que são, portanto, determinantes do (in)sucesso de um plano de recuperação. Fatores estes que incluem características específicas ao nível da empresa, variáveis contabilísticas, rácios económico-financeiros, inclusive os que incluem CF, a internacionalização e ainda variáveis macroeconómicas.

Os resultados da nossa investigação dos fatores que distinguem empresas em PER de empresas saudáveis, poderão ajudar as empresas a prever a sua entrada em PER, com um plano que seja pos-

teriormente homologado pelo tribunal. Esta previsão surge com o intuito de permitir às empresas apresentarem-se a PER atempadamente, por forma a evitar o seu insucesso, melhorando a eficiência da lei – uma vez que, conforme já debatido na parte teórica, um dos principais motivos para o insucesso do PER, poderá ser a adesão tardia por parte das empresas. Especificamente, descobrimos que a probabilidade de uma empresa saudável entrar em dificuldades financeiras e necessitar de uma reestruturação de dívida aumenta com a sua dimensão, caso pertença às secções C, F, G, I, J, K da CAE, caso tenha atividade internacional, com o seu rácio CFF/Passivo não bancário, com o seu endividamento e ainda com as variáveis macroeconómicas taxa de câmbio, taxa de inflação e crédito mal-parado; e diminui caso seja uma sociedade por quotas, com os seus gastos com pessoal e MFL, com a sua rentabilidade, atividade, cobertura e liquidez.

A nossa investigação sobre os fatores que distinguem empresas em PER de empresas insolventes, através de análise estatística e da estimação de regressões logísticas, poderão ajudar os tribunais portugueses na filtragem das empresas que devem admitir aos diferentes processos e permitiu-nos aferir que fatores estão por detrás desta escolha, para além dos definidos no CIRE que, conforme já profundamente debatido, são pouco claros. Especificamente, descobrimos que a probabilidade de uma empresa em dificuldades financeiras ser diretamente filtrada por um processo de insolvência em detrimento de uma reestruturação aumenta caso pertença às secções C, F, G e H da CAE, com o seu tempo médio de pagamento, com o rácio CFO/Juros, com o seu passivo exigível a curto-prazo e ainda com as variáveis macroeconómicas taxa de câmbio, taxa de inflação e crédito mal-parado; e diminui caso tenha atividade internacional, com os gastos com o pessoal, com o seu rácio CFF/Passivo, com a sua cobertura, liquidez e solvabilidade e caso registe um endividamento superior a 70% ou, por outras palavras, uma autonomia financeira inferior a 30%. Nesta investigação, existem dois resultados muito interessantes a realçar. O primeiro diz precisamente respeito ao rácio CFF/Passivo, mais uma vez corroborando a teoria de que uma empresa dificilmente é declarada insolvente se lhe derem crédito ou liquidez suficiente para satisfazer as suas obrigações. O segundo resultado interessante tem que ver com a significância estatística da variável *dummy* por nós definida que representa o alto endividamento (superior a 0,7) e do seu impacto negativo. Isto porque, nem a variável endividamento, nem a variável autonomia financeira apresentaram significância estatística nas regressões, o que sugere que o endividamento tem um efeito limiar na probabilidade de insolvência: quando é medido como um rácio de Passivo/Ativo não apresenta qualquer impacto, mas quando é medido através de um variável *dummy* que estabelece um valor limiar para o mesmo, já passa a ter impacto. Por outro lado, o seu impacto negativo é consistente com a interpretação do impacto também negativo do rácio CFF/Passivo.

Por último, descobrimos que a probabilidade de insucesso de um plano de recuperação aumenta se a empresa é uma sociedade por quotas, se pertence às secções C e F da CAE, se tem atividade internacional, se tem maiores gastos com o pessoal, créditos fiscais e MFL e ainda quando a taxa de câmbio, taxa de inflação e o crédito mal-parado aumentam; e diminui com a subida da taxa de juro, da sua rentabilidade, solvabilidade e endividamento. Um dos resultados mais importantes que obtivemos diz precisamente respeito com o endividamento, sugerindo que o financiamento adicional poderá mesmo ser o “*fator-chave*” para o sucesso do PER, conforme sugerido por Serra (2012a), ou caso não seja o “*fator-chave*”, é pelo menos um deles.

Face ao exposto, o tribunal português poderia aplicar um modelo de previsão de insucesso do plano de recuperação, incluindo as variáveis descobertas no presente artigo como impactantes na probabilidade de insucesso, funcionando como o “consultor” independente, agora exigido pela revisão de junho de 2017 do CIRE, e também proposto no art.º 15.º da Lei 6/2018 - para avaliar a viabilidade económica da empresa e consequente aplicabilidade ou não do plano de recuperação às empresas que o requerem. As nossas descobertas poderão ainda suscitar a possibilidade de incorporar no CIRE, alguns dos critérios descobertos como impactantes e preditivos da probabilidade de insucesso de um plano de recuperação. A utilização do modelo, bem como a incorporação de critérios objetivos no CIRE para a adesão a PER, ajudaria a garantir que os perfis das empresas que passam pelo PER não sejam mais os de empresas que acabam por ser declaradas insolventes, implementando um maior filtro nas empresas que admite ao processo.

Outro uso potencial é dado aos credores da empresa, uma vez que são estes quem toma a decisão de aprovação do plano, para aferir com maior certeza a viabilidade da mesma, ou se a passagem pelo PER não será só uma perda de tempo e consequentemente recursos; bem como para potenciais novos investidores de capital, sendo o financiamento adicional considerado o fator-chave para o sucesso do PER, para avaliar a rentabilidade prevista dos seus investimentos prevista no plano de recuperação.

Em futuras investigações, seria interessante analisar e testar o impacto de outras variáveis. Nomeadamente, na investigação do impacto do setor de atividade/indústria, testar a variável rentabilidade operacional da indústria; calcular os rácios de rentabilidade e endividamento numa base ajustada pelo setor de atividade⁷⁷, uma vez que existe suporte prévio na literatura para o uso do desempenho ajustado pela indústria na análise de empresas em dificuldades⁷⁸; na investigação do impacto da internacionalização, substituir a nossa variável *dummy* pela variável exportação/vendas⁷⁹; incluir nas variáveis características do processo, tais como o tribunal onde o mesmo decorre e motivo de encerramento (aprovação ou não do plano pelos credores). Seria também interessante analisar em futuras investigações, o impacto das alterações introduzidas pelo DL n.º 79/2017⁸⁰, no aumento da eficiência da lei, especificamente através da diminuição da percentagem de reestruturações falhadas.

Uma outra sugestão de investigação futura, seria a modelação do aspeto dinâmico da sobrevivência das empresas reestruturadas e na investigação dos seus determinantes, pois, até onde sabemos, nunca nenhum estudo se debruçou sobre as perspetivas de sobrevivência das empresas pós-PER. Este estudo assumia particular relevância, pois tão importante como saber se um plano de recuperação será mal-sucedido, é saber quando é que é mais provável que o plano falhe.

Uma outra investigação inovadora e oportuna, seria investigar se os “desleixos legislativos” aqui evocados também permitem que recorram ao PER empresas economicamente viáveis sem dificuldades financeiras imperativas que o justifiquem, com o mero intuito de planeamento fiscal. Por outras palavras, aferir se as empresas que não foram posteriormente declaradas insolventes ou que sofreram uma nova reestruturação, 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. Neste estudo, seria também oportuno avaliar o impacto das introduzidas

pelo DL n.º 79/2017 no aumento da eficiência da lei, mas, neste caso, nas alterações às isenções de impostos.

A nossa investigação apresenta algumas limitações, como por exemplo, o nosso período amostral ser de 2012 a 2015: muitas das empresas da nossa amostra que se apresentaram a PER em 2015, apenas viram o seu plano de recuperação ser homologado em 2016 e provavelmente ainda nem começaram a cumprir com o plano de pagamentos aos credores, previsto no plano de recuperação. Para essas empresas, onde o lapso de tempo decorrido ainda é muito curto, a sua apresentação a um segundo PER ou a sua posterior declaração de insolvência é ainda possível e quiçá provável. Uma outra limitação passa pela não inclusão de variáveis que acreditamos que possam estar relacionadas com os eventos estudados, nomeadamente a inclusão características do plano de recuperação que certamente influenciarão o sucesso do mesmo. Concretamente, tendo em conta a literatura anterior, faria sentido incluir variáveis como a proporção esperada do primeiro pagamento previsto no plano e a duração esperada do plano. A escolha da primeira variável é sugerida por Martel (2003) e Fisher e Martel (1995): eles mostram que as propostas com pagamentos antecipados têm maior probabilidade de sucesso na reorganização. A interpretação desse resultado é que os pagamentos com elevada carga inicial são um sinal da viabilidade financeira da empresa. A segunda variável reflete a incerteza em relação às projeções do plano. De facto, é mais provável concluir um plano que dure poucos anos do que um plano que dure vários anos, uma vez que o processo da sua implementação envolveria menos incerteza sobre o desempenho futuro da empresa, que pode afetar o sucesso do plano. A duração do plano também indica a gravidade do problema financeiro. Um plano curto mostra que a empresa não tem muitas dívidas ou que é capaz de pagá-las em um curto período. Em ambos os casos, é um sinal da viabilidade da empresa. Por falta de acesso aos planos de recuperação, não foi possível incluir estas variáveis no modelo. Acreditamos ainda que uma outra variável que poderia explicar a probabilidade de sucesso do plano seriam as causas que levaram a empresa aquela situação, o que é de fácil intuição, uma vez que certos problemas são de mais fácil resolução que outros. Por exemplo, uma empresa que enfrenta um problema temporário, será de muito mais fácil resolução e terá muito maiores probabilidades de recuperar do que uma empresa que enfrenta sérios problemas de estratégia.

67 De acordo com a informação publicada no Portal Citius, independentemente do processo de insolvência prever um plano de insolvência com vista à recuperação da empresa, ou ser seguido o caminho da liquidação dos ativos da empresa para posterior rateio final pelos credores.

68 Ver ponto 4.1.1.

69 (Denis e Rodgers, 2007; Gilson, 1997; Hotchkiss, 1995; Lopucki e Whitford, 1992).

70 Muitas das empresas da nossa amostra que se apresentaram a PER em 2015, apenas viram o seu plano de recuperação ser homologado em 2016 e provavelmente ainda nem começaram a cumprir com o plano de pagamentos aos credores, previsto no plano de recuperação. Para essas empresas, onde o lapso de tempo decorrido ainda é muito curto, a sua apresentação a um segundo PER é ainda possível e quiçá provável.

71 (Denis e Rodgers, 2007; Hotchkiss, 1995; Kalay et al., 2007)

72 (Gilson, 1997; Lopucki e Whitford, 1992)

73 (Alderson e Betker, 1999; Hotchkiss, 1995)

74 (Eberhart et al., 1999)1999

75 De acordo com a informação publicada no Portal Citius, independentemente de o processo de insolvência prever um plano de insolvência com vista à recuperação da empresa, ou ser seguido o caminho da liquidação dos ativos da empresa para posterior rateio final pelos credores.

76 Para mais detalhes ver ponto 2.2.

77 Através da subtração aos rácios de rentabilidade e endividamento das empresas dos correspondentes rácios médios da indústria.

78 (Denis e Rodgers, 2007; Hotchkiss, 1995; Kahl, 2001).

79 conforme Duarte (2014).

80 Nomeadamente, o requerimento adicional de a atestação por parte da empresa em como reúne as condições necessárias para a sua recuperação, ser corroborada por credores que, pelo menos, sejam titulares de 10% de créditos não subordinados e que 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 atual.

BIBLIOGRAFIA

- Aghion, P., Hart, O., e Moore, J. (1992). The economics of bankruptcy reform. *Journal of Law, Economics and Organizations*, 8, 523-546.
- Alderson, M. J., e Betker, B. L. (1999). Assessing post-bankruptcy performance: An analysis of reorganized firms' cash flows. *Financial Management*, 68-82.
- Almeida, C. F. d. (1995). O âmbito de aplicação dos processos de recuperação da empresa e da falência: Pressupostos objetivos e subjetivos. *Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa*, 36, 383-400.
- Altman, E. I., Kant, T., e Rattanarungyot, T. (2009). Post-Chapter 11 Bankruptcy Performance: Avoiding Chapter 22. *Journal of Applied Corporate Finance*, 21(3), 53-64.
- Altman, E. I., e Sabato, G. (2007). Modelling credit risk for SMEs: Evidence from the US market. *Abacus - a Journal of Accounting Finance and Business Studies*, 43(3), 332-357.
- Altman, E. I., Sabato, G., e Wilson, N. (2010). The value of non-financial information in small and medium-sized enterprise risk management. *Journal of Credit Risk*, 6(2), 95-127.
- APAJ. (2011). Parecer da Associação Portuguesa de Administradores Judiciais sobre o Anteprojecto de Alteração do CIRE, de 24 de Novembro de 2011.
- Armour, J., e Deakin, S. (2000). Norms in Private Bankruptcy: The London Approach to the Resolution of Financial Distress.
- ASJP. (2011). Parecer da Associação Sindical dos Juizes Portugueses sobre o Anteprojecto de Alteração do CIRE, de 24 de Novembro de 2011.
- Baird, D. G. (1993). Revisiting auctions in Chapter 11. *Journal of Law & Economics*, 36(1), 633-653.
- Bebchuk, L. A. (1998). Chapter 11. In P. Newman (Ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law* (Vol. 3, pp. 219-224).
- Brealey, R. A., Myers, S. C., Allen, F., e Mohanty, P. (2012). *Principles of corporate finance*: Tata McGraw-Hill Education.
- Broadie, M., Chernov, M., e Sundaresan, S. (2007). Optimal debt and equity values in the presence of chapter 7 and chapter 11. *Journal of Finance*, 62(3), 1341-1377.
- Broude, R. (1994). Some Comments on the Challenges of Commercial Reorganization in Insolvency: Why Chapter 11? . *Current Development in International Comparative Corporate Insolvency Law*.
- Bulow, J. I., e Shoven, J. B. (1978). The bankruptcy decision. *The Bell Journal of Economics*, 437-456.
- Cabral, E. (2003). *Diário de Notícias, Suplemento de Negócios, de 8 de Novembro de 2003*.
- Casey, C., e Bartzczak, N. (1985). Using operating cash flow data to predict financial distress: Some extensions. *Journal of Accounting research*, 384-401.
- Charitou, A., Neophytou, E., e Charalambous, C. (2004). Predicting corporate failure: empirical evidence for the UK. *European Accounting Review*, 13(3), 465.
- Denis, D. K., e Rodgers, K. J. (2007). Duration, outcome, and post-reorganization performance. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 42(1), 101-118.
- Duarte, J. M. d. R. (2014). *Modelos de previsão de falência para PME's da indústria transformadora*. (Mestrado em Finanças e Fiscalidade), Universidade do Porto.
- Eberhart, A. C., Altman, E. I., e Aggarwal, R. (1999). The equity performance of firms emerging from bankruptcy. *The Journal of Finance*, 54(5), 1855-1868.
- Epifânio, M. d. R. (2012). O Processo Especial de Revitalização II Congresso – *Direito das Sociedades em Revista* (pp. 257-264): Edições Almedina, S.A., Coimbra, 2012.
- Epifânio, M. d. R. (2014). *Manual de direito da insolvência* (C. Almedina Ed.).
- Fernandes, L. A. C., e Labareda, J. (2015). *Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas Anotado* (Q. Juris Ed. 3 ed.).
- Ferreira, R. F. (1985). *Lições de Gestão Financeira* (L. Livraria Arnaldo, Coimbra Ed. Vol. 1).
- Fisher, T. C., e Martel, J. (2004). Empirical Estimates of Filtering Failure in Court-Supervised Reorganization. *Journal of Empirical Legal Studies*, 1(1), 143-164.
- Fisher, T. C., e Martel, J. (2009). An Empirical Analysis of the Firm's Reorganization Decision. *Finance*, 30(1), 121-149.
- Fisher, T. C. G., e Martel, J. (1995). The creditors financial reorganization decision - New evidence from canadian data. *Journal of Law Economics & Organization*, 11(1), 112-126.
- Fisher, T. C. G., e Martel, J. (1999). Should we abolish chapter 11? Evidence from Canada. *Journal of Legal Studies*, 28(1), 233-257.
- Flynn, E. (1989). *Statistical Analysis of Chapter 11*. Working Paper, Administrative Office of the United States Courts, Bankruptcy Division.
- Franks, J. R., e Torous, W. N. (1989). An Empirical Investigation of U.S. Firms in Reorganization. *The Journal of Finance*, 44(3), 747-769.
- Freire, E. C. (2013). *A eficiência da legislação de falências em Portugal-um estudo comparativo*. (Master in Finance), Universidade do Porto.
- Gentry, J. A., Newbold, P., e Whitford, D. T. (1985). Classifying bankrupt firms with funds flow components. *Journal of Accounting research*, 146-160.

Gilson, S. C. (1997). Transactions costs and capital structure choice: Evidence from financially distressed firms. *The Journal of Finance*, 52(1), 161-196.

Gonçalves, F. R. S. B. (2014). *O processo especial de revitalização*. (Mestre em Direito da Empresa e dos Negócios), Universidade Católica Portuguesa.

Gupta, J., Wilson, N., Gregoriou, A., e Healy, J. (2014). The value of operating cash flow in modelling credit risk for SMEs. *Applied Financial Economics*, 24(9), 649-660.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., e Tatham, R. L. (1998). *Multivariate data analysis* (Vol. 5): Prentice hall Upper Saddle River, NJ.

Hart, O. (2006). Different approaches to bankruptcy. *CESifo DICE Report*, 04(1), 3-8.

Hotchkiss, E. S. (1995). Postbankruptcy performance and management turnover. *The Journal of Finance*, 50(1), 3-21.

Jensen-Conklin, S. (1992). Do Confirmed Chapter 11 Plans Consummate-The Results of a Study and Analysis of the Law. *Com. L.J.*, 97, 297.

Kahl, M. (2001). Financial distress as a selection mechanism: Evidence from the United States.

Kalay, A., Singhal, R., e Tashjian, E. (2007). Is chapter 11 costly? *Journal of Financial Economics*, 84(3), 772-796.

Leitão, L. M. T. D. M. (2018). *Direito da Insolvência* (C. Almedina Ed. 8 ed.).

Liu, J. (2004). Macroeconomic determinants of corporate failures: evidence from the UK. *Applied Economics*, 36(9), 939-945.

LoPucki, L. M., e Whitford, W. C. (1992). Patterns in the bankruptcy reorganization of large publicly held companies. *Cornell L. Rev.*, 78, 597.

Martel, J. (1994). *Commercial bankruptcy and financial reorganization in Canada*: Working Paper 94c-2, CIRANO.

Martel, J. (1995). *Signaling in Financial Reorganization: Theory and Evidence from Canada*: CIRANO.

Martel, J. (2003). The Information Content of Financial Reorganization Contracts. *Revue Finance*, 24, 143-160.

Martins, A. d. S. (2012). *Alterações recentes ao Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas*. Livraria Almedina Estádio de Coimbra.

Mooradian, R. M. (1994). The Effect of Bankruptcy Protection on Investment: Chapter 11 as a Screening Device. *The Journal of Finance*, 49(4), 1403-1430.

Oliveira, M. P. d. (2012). O Processo Especial de Revitalização: o novo CIRE. *Revista de Direito das Sociedades*, ano IV, nº 3, 707-726.

Pedroso, Á. D. N. (2012). *Contextualização da morte empresarial em Portugal. A duração dos processos de insolvência*. (Mestrado em Finanças), Universidade do Porto.

Pereira, A. M. d. C. C. (2014). *O processo especial de revitalização problemas e potencialidades*. Universidade Católica Portuguesa.

Pereira, J. A. (2002/2003). O Sistema Judicial – entre Crise e as Reformas. *O Direito*, 87-139.

Pereira, J. A. (2013). A revitalização económica dos devedores. *O Direito*, 9.

Ravid, S. A., e Sundgren, S. (1998). The comparative efficiency of small-firm bankruptcies: A study of the US and Finnish bankruptcy codes. *Financial Management*, 27(4), 28.

Santos, M. J. C. d. (2005). Algumas notas sobre os Aspectos Económicos da Insolvência da Empresa. *Direito e Justiça*, 19.

Serra, C. (2012a). A contratualização da insolvência: hybrid procedures e pré-packs (A insolvência entre a lei e a autonomia privada) *II Congresso – Direito das Sociedades em Revista* (pp. 265-290): Almedina, S.A., Coimbra.

Serra, C. (2012b). Emendas à (lei da insolvência) portuguesa – primeiras impressões *Direito das Sociedades em Revista* (Vol. 7, pp. 97).

Serra, C. (2012c). *O Regime Português da Insolvência* (C. Almedina Ed. 5 ed.).

Serra, C. (2012d). Processo Especial de Revitalização – contributos para uma rectificação. *Revista da Ordem dos Advogados*, 715.

Serra, C. (2013). Revitalização – A designação e o misterioso objecto designado. O processo homónimo (PER) e as suas ligações com a insolvência (situação e processo) e com o SI REVE. In C. Almedina (Ed.), *I Congresso de Direito da Insolvência* (pp. 85-106).

Silva, R. D. d. (2012). O Processo Especial de Revitalização. In L. Edições Esgotadas (Ed.), (pp. 178).

Succuro, M. (2017). Financial Bankruptcy across European Countries. *International Journal of Economics and Finance*, 9(7), 132.

Topaloglu, Z. (2010). A Multi-period Logistic Model of Bankruptcies in the Manufacturing Industry. *International Journal of Finance and Accounting*, 1(3), 28-37.

Triantis, G. G. (1997). The interplay of liquidation and reorganization in the bankruptcy systems of Canada and the United States: The role of screens, gatekeepers, and guillotines. *Economic dimensions in international law: comparative and empirical perspectives*, 449.

Vasconcelos, L. M. P. d. (2013). Modificaciones recientes en el derecho concursal português. *Revista de derecho concursal y paraconcursal: Anales de doctrina, praxis, jurisprudencia y legislación*(18), 437-443.

Wadhvani, S. B. (1986). Inflation, bankruptcy, default premia and the stock market. *The Economic Journal*, 96(381), 120-138.

White, M. (1984). Bankruptcy liquidation and reorganization: Handbook of modern finance. Warren, Gorham and Lamont, Boston, MA.

White, M. J. (1981). *Economics of bankruptcy: liquidation and reorganization*. Salomon Brother Center for the Study of Financial Institutions, Graduate School of Business Administration. New York University.

White, M. J. (1989). The corporate bankruptcy decision. *Journal of Economic Perspectives*, 3(2), 129-151.

White, M. J. (1994a). Corporate bankruptcy as a filtering device: Chapter 11 reorganizations and out-of-court debt restructurings. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 268-295.

White, M. J. (1994b). Does Chapter 11 save economically inefficient firms? *Washington University Law Quarterly*, 72, 1319-1340.

DECRETOS-LEI E LEIS:

Código de Insolvência e de Recuperação de Empresas, [acedido em 30 de Setembro de 2017], Disponível em: http://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_mostra_articulado.php?nid=85&tabela=leis

U.S. Bankruptcy Code, [acedido em 28 de Janeiro de 2018], Disponível em: <https://law.abi.org/code>

Insolvency Act 1986, [acedido em 28 de Janeiro de 2018], Disponível em: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1986/45>

Decreto-Lei n.º 53/2004. Diário da República n.º 66/2004, Série I-A de 2004-03-18, 1402-1465 [acedido em 28 de Janeiro de 2018], Disponível em: http://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_mostra_articulado.php?nid=85&tabela=leis

Código das Sociedades Comerciais, [acedido em 19 de Novembro de 2017], Disponível em: http://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_mostra_articulado.php?nid=524&tabela=leis

Código de Procedimento e de Processo Tributário, [acedido em 15 de Janeiro de 2018], Disponível em: http://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_mostra_articulado.php?nid=256&tabela=leis

Código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social, [acedido em 15 de Janeiro de 2018], Disponível em: http://www.seg-social.pt/documentos/10152/15009350/C%C3%B3digo_Contributivo/1e56fad5-0e2a-42c2-b94c-194c4aa64f74

Decreto-Lei n.º 79/2017. Diário da República n.º 125/2017, Série I de 2017-06-30, 3299-3314 [acedido em 28 de Janeiro de 2018], Disponível em: <https://dre.pt/application/conteudo/107596684>

Decreto-Lei n.º 178/2012. Diário da República n.º 150/2012, Série I de 2012-08-03, 4082-4086 [acedido em 28 de Janeiro de 2018], Disponível em: http://www.pgdlisboa.pt/leis/lei_mostra_articulado.php?nid=1866&tabela=leis

ASD Quality Management

Powerful solutions for auditors.

Software cloud para gestão e monitorização dos processos e políticas de controlo de qualidade da sua firma.

Personalizado

Software cloud onde pode personalizar os requisitos e políticas de controlo de qualidade interno da sua firma e com a informação sempre disponível para cada utilizador.

Seguro

A plataforma e a informação encontram-se armazenadas nos servidores Amazon Web Services, em território da UE cumprindo com o RGPD e os padrões de segurança mais exigentes, SSAE 16 Report, PCI Level 1, ISO 27001 e SOC2 Type 2

Ilimitado

Espaço de armazenamento na plataforma ilimitado.

- Configuração geral da firma
- Configuração da Rede
- Gestão de propostas e projectos
- Comunicações Externas
- Comunicações Internas



O futuro da auditoria está aqui, faça parte da Transformação Digital.



Solicite uma demonstração personalizada através do 217951123 ou em info@asdaudit.pt

Av. António Serpa, 32, 9C
1050-027 – Lisboa
(+351) 21 795 11 23
info@asdaudit.pt

www.asdaudit.pt

ASD Auditing Software Distributor
ESPAÑA - PORTUGAL - BRASIL - AMÉRICA LATINA

IESBA emite relatório que explora as implicações éticas da tecnologia para os auditores

O *International Ethics Standards Board for Accountants* (IESBA) divulgou, no passado dia 27 de fevereiro, um *Relatório de Fase Um*, que explora as implicações éticas da tecnologia nas funções de contabilidade e auditoria.

O relatório é o ponto culminante da primeira fase do trabalho de apuramento de factos iniciado pelo IESBA em reconhecimento do ritmo e magnitude das mudanças causadas por inovações tecnológicas disruptivas. A fase inicial da iniciativa foi liderada pelo Grupo de Trabalho de Tecnologia do IESBA (TWG).

O TWG concluiu que, em geral, o Código Internacional de Ética para Auditores e Contabilistas Profissionais do IESBA (incluindo as Normas Internacionais de Independência) (o Código) fornece atualmente orientações de alto nível baseadas em princípios para a maioria das questões de ética relacionadas com a tecnologia para os profissionais e empresas. No entanto, o relatório cita várias descobertas e estabelece recomendações agrupadas em cinco áreas principais em que o material do Código pode ser melhorado.

"Nos últimos anos, o ritmo, o significado e a complexidade dos avanços tecnológicos, como o *machine learning*, deram origem

a novas oportunidades e desafios para a profissão", disse o Dr. Stavros Thomadakis, presidente do IESBA, acrescentando que "a organização eficaz e a prestação de serviços já estão a passar por grandes mudanças. A profissão a nível global terá que reconhecer e enfrentar novos desafios éticos num ambiente tecnológico em rápida mudança. O Grupo de Trabalho de Tecnologia da IESBA entregou um relatório abrangente e informativo nesta área estratégica. Este estabelece as bases para a resposta substantiva e oportuna aos desafios éticos e de interesse público colocados por mudanças tecnológicas radicais."

O relatório também inclui outras recomendações para a próxima fase da iniciativa, incluindo a realização pelo IESBA de uma recolha de informações adicionais relativamente às implicações éticas de outros desenvolvimentos tecnológicos, como *blockchain*, segurança cibernética e outras áreas relacionadas com a Internet.

Poderá visualizar o Relatório em <https://www.ethicsboard.org/news-events/2020-02/global-ethics-board-releases-report-exploring-ethical-implications-technology-accountants>

"Tradução de notícia retirada do website do IESBA"

Accountancy Europe publica Documento “Rumo a informações não financeiras com credibilidade em toda a Europa”

A informação não financeira (NFI) é crucial para as empresas, investidores e outras partes interessadas para a tomada de boas decisões. A atuação dos auditores, no âmbito da prestação de serviços de garantia de fiabilidade, tem registado práticas diferentes nos diversos Estados-Membros.

A Accountancy Europe publicou, no passado dia 17 de fevereiro, um documento que descreve como foi transposta a Diretiva de Relatórios Não Financeiros 2014/95/UE (NFRD) para as legislações nacionais e o impacto no papel do revisor oficial de contas. Além dos requisitos legais, também aborda a prestação de serviços de garantia de fiabilidade voluntária que têm como objeto a NFI.

No documento informativo vê-se que dos 26 países europeus abrangidos:

- 12 países aplicam o requisito mínimo para os revisores oficiais de contas verificarem se a NFI foi prestada;
- 11 países têm um requisito adicional para verificar a consistência da NFI com as demonstrações financeiras;
- 3 países optaram pela garantia de fiabilidade independente obrigatória sobre a NFI; e
- 14 países indicam que as empresas procuram uma garantia de fiabilidade independente voluntária.

Poderá consultar o documento informativo em www.accountancyeurope.eu

IAASB oferece orientação para auditores durante a pandemia de coronavírus

A pandemia do COVID-19 é uma crise global de saúde e humanitária. Além dos desafios significativos que estão à frente em todas as facetas da vida, a pandemia tem o potencial de impactar significativamente a maneira como as auditorias são realizadas. O IAASB criou uma página de website COVID-19 para ajudar os profissionais a enfrentar alguns dos desafios futuros.

Poderá consultar a referida página em <https://www.iaasb.org/focus-areas/guidance-auditors-during-coronavirus-pandemic>

Extrato de *“O Gesto que Fazemos para Proteger a Cabeça”*
Ana Margarida de Carvalho

Momento de leitura

...uma cara sem rugas é uma terra sem caminhos...

Extrato de *“O Gesto que Fazemos para Proteger a Cabeça”*
de Ana Margarida de Carvalho, edição Relógio D'Água, novembro de 2019

O arranque da formação on-line na Ordem

O ambiente de confinamento social a que a pandemia da Covid-19 nos remeteu exigiu a todos novos desafios e competências, motivando a Ordem a promover ações de formação em ambientes não presenciais. Naturalmente que o novo contexto exigiu adequado planeamento, preparação e adaptação, quer por parte dos profissionais da Ordem, quer do lado dos formadores, quer pelos participantes em cada ação de formação contínua ou sessão do CPROC.

Numa primeira fase foi necessário recolher informação sobre o funcionamento, potencialidades, acessibilidade, simplicidade, riscos e onerosidades das diferentes plataformas que viabilizam a formação on-line em moldes que permitam a adequada transferência de conhecimento, bem a como a análise e discussão partilhada de questões.

Está disponível no mercado uma multiplicidade de ferramentas, que, ainda que com características muito diferentes, permitem a transferência de conhecimento. Há soluções mais básicas, de custo muito baixo ou nulo face a funcionalidades já adquiridas, não desenhadas em especial para interações entre quem transfere informação e quem a recebe, como o mero envio de um filme pre-gravado ou a passagem de uma filmagem por exemplo pelo *facebook* ou *linkedin*. Estas soluções não permitem muito controlo sobre quem está a visualizar e as interações disponíveis são genéricas e, geralmente, através de mensagens escritas. Os filmes mantêm-se eventualmente disponíveis para visualização no futuro, sem prévio controlo. Há ainda sistemas simples como a visualização, com prévio registo, mas com restrições de interação, via, por exemplo, *youtube*.

No outro extremo há soluções pensadas especificamente para o ensino, com potencialidades fortíssimas, de utilização menos simplificada, exigindo formação e explicações prévias e, muitas vezes, muito onerosas. Entre estas soluções encontra-se a *Blackboard Collaborate* ou a *Canvas LMS*, desenhadas para instituições de ensino superior, de preço muito elevado, mas muito ricas em potencialidades de interação entre professores e grupos de alunos. Há soluções parecidas gratuitas, como o *Moodle*, ainda que menos funcionais ou de navegação mais confusa. Quer a *Blackboard*, quer o *Moodle* são conhecidos pela comunidade estudantil portuguesa, principalmente de ensino superior. Não são, em geral, conhecidas em contexto empresarial, nem são desenhadas para tal. Aplicação de ensino gratuita há ainda o *Google Classroom*, que corre em ambiente Google e tem demonstrado ser fácil no que respeita à criação, distribuição, afetação de trabalhos de casa e atribuição de classificações por professores. É uma ferramenta mais de transferência de arquivos e divulgação de *links* e não permite facilmente sessões sincronizadas ou outras potencialidades comuns em plataformas de ensino à distância. Há ainda recursos que permitem em específico a passagem de sessões pré-gravadas em vídeo, como a *CamStudio*, solução gratuita, ou a *Cantasia*, de acesso não livre, mas com mais potencialidades.

Avançando um pouco, há soluções muito interessantes para gestão de projetos, que permitem agendamento de sessões, interação entre participantes, partilha e arquivo de documentação por projeto, etc, como as aplicações *Hangout* ou *Slack*, mas que, por estarem desenhadas para a gestão de equipas, apresentam-se como muito menos flexíveis ao nível de agendamento de sessões com listas de participantes não estanques.

Por fim, aparecem plataformas desenhadas a pensar em interação entre os participantes, mas de funcionamento e acesso muito simples. São soluções pensadas para reuniões mais ou menos alargadas, com possibilidade de controlo de entradas, de partilha de documentos, de transmissão em áudio e vídeo no momento, que nem sempre obrigam a instalação prévia, mas que, por vezes, exigem sistemas pré-instalados numa organização. Estas soluções apresentam-se com custo muito diferenciado.

Entre estas soluções encontramos o *Zoom* e o *Microsoft Teams*, as quais têm tido uma utilização exponencial nos últimos meses, por razões óbvias. A origem totalmente diferente das duas soluções explica o porquê de se colocarem no mercado em patamares tão distintos. Enquanto o *Microsoft Teams* corre apenas, na perspetiva de quem organiza a reunião ou sessão de formação, em ambiente *Office 365*, exigindo que a entidade organizadora utilize este sistema no seu ambiente informático, o *Zoom* pode ser instalado por qualquer pessoa que pretenda agendar e organizar reuniões (estando disponíveis versões gratuitas e a diferentes preços, consoante as potencialidades pretendidas).

Assim, a pré-instalação do *Office 365* por uma entidade ou organização, e a atribuição de acesso aos seus colaboradores para agendamento de reunião ou sessão via *Teams*, permite o agendamento e organização da reunião. Quem o faz apenas o pode fazer enquanto membro da organização que instalou o *Office 365*. Pode, não obstante, “convidar” para a sessão terceiros à entidade, que podem aceder à reunião com ou sem pré-instalação do *Teams*. Assim, do lado do “convidado”, para aceder a uma reunião agendada por *Microsoft Teams* (aliás como no *Zoom*) não é necessária pré-instalação, bastando seguir o *link* que é enviado pelo organizador, este sim, enquadrado numa organização que previamente instalou o *Office 365*.

O mesmo se passa, mais ou menos da mesma forma, com outras soluções integradas, como o sistema *Webex* da *Cisco*, por exemplo, o qual apresenta fortes potencialidades ao nível do controlo de participantes.

A grande vantagem das soluções integradas como o *Microsoft Teams* ou o *Cisco Webex* reside no facto de terem “por trás” uma entidade, no caso a *Microsoft* ou a *Cisco*, sujeitas a políticas e procedimentos próprios de segurança informática que, de alguma forma, transmitem aos utilizadores um nível de segurança acrescido quando comparadas com outras soluções de potencialidades parecidas, mas de origem não conhecida universalmente.

Claro está que entidades que não assentem os seus sistemas informáticos em ambientes que permitam a instalação destas soluções (i.e. entidades que não tenham aderido ao *Office 365*, por exemplo) limitam a sua utilização, remetendo-se para o recurso a aplicações que não exijam ambiente operativo de base.

A solução informática adotada – riscos e boas práticas

Como sabemos, a Ordem adotou pela solução *Zoom* para apoio à sua formação *on-line*. Os formadores e colegas aderiram facilmente à solução e tiveram, já, a oportunidade de explorar as potencialidades da aplicação. Sendo uma aplicação que “corre sozinha”, a *Zoom* apresenta riscos, muito relacionados com a sua utilização, que têm vindo a ser divulgados pela imprensa. A *Zoom* nasceu há 9 anos pelas mãos de um empreendedor chino-americano. Antes da pandemia tinha dez milhões de utilizações. Hoje estima-se que tem mais de 200 milhões. A aplicação, por mais potencialidades que apresente, apresenta riscos de segurança e privacidade, como qualquer outra solução informática, como o mero *gmail*. Assim, os utilizadores, sejam os organizadores, sejam os participantes, devem estar cientes dos riscos, aderindo às melhores práticas de cibersegurança de forma a minimizar o risco a um nível aceitável.

O Curso de Preparação para Revisores Oficiais de Contas (CPROC)

Tal como a Formação Contínua, o CPROC teve que se adaptar a uma realidade de formação à distância. Assim, as últimas sessões do Grupo 2 e o Grupo 3 de matérias funcionam com recurso a formação à distância, em simultâneo, com possibilidade de acompanhamento e colocação de questões, via plataforma *Zoom*. Os horários foram adaptados à paragem de aulas ocorrida em fevereiro e março, encontrando-se a situação a ser atualmente regularizada. Quanto ao exame do Grupo 2, houve necessidade de o adiar dado ter sido obtido conhecimento de uma solução informática considerada adequada aos propósitos da avaliação pela Ordem.

Entretanto, encontra-se em preparação uma nova edição do Curso, a iniciar em outubro de 2020. As candidaturas decorrerão, à semelhança das edições anteriores, entre meados de julho e início de setembro do corrente ano. O CPROC foi concebido e estruturado tendo em conta os níveis de conhecimentos técnicos exigidos para o exercício da profissão de ROC e assume como já adquiridos pelos participantes conhecimentos básicos em matérias relevantes. O curso tem a duração de 4 trimestres, correspondentes a 4 grupos de módulos, com início em outubro de cada ano. Estão planeadas para 2020/21 duas turmas, uma a decorrer em Lisboa, outra no Porto. As aulas decorrerão às sextas feiras, ao final do dia, e aos sábados de manhã. À semelhança de anos anteriores, os candidatos podem inscrever-se em todos os grupos de módulos ou apenas em algum(s) dele(s). Qualquer informação adicional pode ser colocada através do e-mail cproc@oroc.pt.

Assim, torna-se importante que sejam tomadas medidas de segurança quer da parte do organizador, quer da parte do participante. Quanto ao organizador, os convites para acesso a cada sessão de formação ou reunião devem ser identificados, controlados e confirmados. Sempre que adequado prevê-se a aplicação de acesso à sessão com envio prévio de *password* de entrada. Os convites para acesso são intransmissíveis e o organizador identifica previamente o participante antes de o aceitar em determinada “sala” de reunião ou sessão. Por outro lado, cada participante deve ter consciência de que apenas pode aceitar um convite e entrar numa “sala” de reunião se identificar o emitente do convite e, de outra forma, estiver à espera de receber tal convite. Não deve de forma nenhuma, tal como ocorre quando recebe qualquer *e-mail* ou mensagem de outro tipo, seguir *links* que não identifica à partida a razão do envio nem o emitente. Da mesma forma, a *password* que utiliza para qualquer acesso ou instalação de um nova plataforma deve ser diferente da usada para outros fins, por forma a limitar seu uso abusivo. Manter este tipo de aplicações atualizadas é importante na medida em que os criadores estão sistematicamente a desenvolver atualizações de melhoria, nomeadamente no que se refere a questões de privacidade e segurança.

As ações de formação contínua

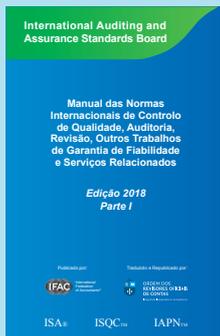
Como tivemos oportunidade de referir, foi necessário reformular de forma rápida a oferta de ações de formação contínua em 2020, reformatando-a para formação *on line* em contexto de pandemia. Assim, houve necessidade de introduzir formações não planeadas, como a ação COVID-19 - Medidas fiscais e contributivas, primeira ação de formação simultânea *on-line* oferecida pela Ordem e que recebeu uma adesão notável por parte dos colegas. Ações de formação tipicamente muito requisitadas, como as referentes a atualizações do Orçamento do Estado, foram também reformatadas para formação *on-line*, bem, como outras que se sentiu a necessidade de desenvolver no contexto atual. Foi, igualmente, pensado reforçar a oferta de formação na área tecnológica e de cibersegurança.



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*



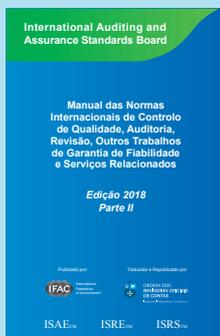
Compreende:

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)