

REVISORES AUDITORES



ORDEM DOS
REVISORES OFICIAIS
DE CONTAS

Integridade. Independência. Competência.

ISSN 2184-7886

Revista da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas



Nº 89 | ABRIL_JUNHO 2020 | Edição Trimestral | Distribuição Gratuita

**Regime
Jurídico dos
Revisores
Oficiais de
Contas
em revisão**

**Revisão de
Literatura
na área da
Qualidade de
Auditoria**

Sofia Santos

**A amortização do goodwill
no âmbito das recentes
alterações ao SNC –
Avaliação do impacto
nos principais rácios das
empresas portuguesas**

Sílvia Maria das Neves Coelho

**A Cessação da
Suspensão dos
Prazos Judiciais e
Administrativos
em Matéria Fiscal**

Rogério M. Fernandes Ferreira
Vânia Codeço | Rita Lima Sousa
José Miguel Guimarães



REAL Seguro de Vida PLENO



Desconto de
Boa Saúde

GANHE
15%
DESCONTO

Pense em tudo
para não ter
que se preocupar
com mais nada.



Apoio financeiro em
situação de invalidez



Cobertura de
Doenças Graves



Protecção em caso
de Pandemia



**REAL VIDA
SEGUROS**

Contacte o seu mediador
Real Vida Seguros
808 20 14 20
www.realvidaseguros.pt

Faça uma
simulação e
surpreenda-se





Editorial

José Rodrigues de Jesus
Bastonário

Viver

Tem sido muito duro, para todos e por todas as razões: saúde, economia, vivência, família, até luto.

A par da esperança em próximos dias mais airosos, infelizmente temos de reforçar a nossa resistência, com cuidados pessoais e profissionais, com entreaajuda, com a consciência do serviço que temos de prestar às empresas, ao mercado de capitais, às instituições financeiras, ao emprego, à sociedade, ao Estado.

Nestes momentos de dificuldades extremas faz-se mais valiosa a nossa intervenção – nossa, de cada uma e cada um de nós e da Ordem. Estaremos presentes e devotados.

Sumário



01 Editorial

03 Em Foco

REGIME JURÍDICO DOS REVISORES OFICIAIS DE CONTAS (EM REVISÃO)

07 Notícias

WEBINAR – NORMAS EUROPEIAS DE AVALIAÇÃO DE NEGÓCIOS (EBVS)
A CONTABILIDADE EM TEMPOS DE PANDEMIA - SESSÃO INSERIDA NO CICLO DE CONFERÊNCIAS DA OCC
CNOP - SESSÃO DE ESCLARECIMENTO, NO CONTEXTO DE COVID-19
PROJETO DE AVISO DO BANCO DE PORTUGAL SOBRE CONTROLO INTERNO
60 ANOS DA ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE IMPRENSA

09 Atividade Interna da Ordem

ASSEMBLEIA REPRESENTATIVA APROVA RELATÓRIO E CONTAS DE 2019
SORTEIO PÚBLICO
ENCONTROS "ON LINE" NA ORDEM

10 Auditoria

REVISÃO DE LITERATURA NA ÁREA DA QUALIDADE DE AUDITORIA
Sofia Santos

40 Contabilidade e Relato

A AMORTIZAÇÃO DO *GOODWILL* NO ÂMBITO DAS RECENTES ALTERAÇÕES AO SNC – AVALIAÇÃO DO IMPACTO NOS PRINCIPAIS RÁCIOS DAS EMPRESAS PORTUGUESAS
Silvia Maria das Neves Coelho

56 Fiscalidade

A CESSAÇÃO DA SUSPENSÃO DOS PRAZOS JUDICIAIS E ADMINISTRATIVOS EM MATÉRIA FISCAL

Rogério M. Fernandes Ferreira | Vânia Codeço | Rita Lima Sousa | José Miguel Guimarães

60 Direito

DA NATUREZA JURÍDICA DAS CONTRIBUIÇÕES PARA A SEGURANÇA SOCIAL. UM BREVE OLHAR SOBRE A DOCTRINA E JURISPRUDÊNCIA.

Nuno Monteiro Amaro

A CESSÃO ONEROSA DE QUOTAS

O CONTEXTO DAS SOCIEDADES (FAMILIARES) POR QUOTAS

Edgar Alberto Marques Torrão

78 Mundo

PREPARAÇÃO PARA A GARANTIA DE FIABILIDADE DE ALTA QUALIDADE DE INFORMAÇÕES NÃO FINANCEIRAS NA EUROPA

IMPACTO DO CORONA VÍRUS NAS AUDITORIAS RECORRENTES ORIENTAÇÃO PARA AUDITORES EUROPEUS

IAASB PROPÕE A MODERNIZAÇÃO DA NORMA SOBRE A AUDITORIA DE GRUPOS PARA REFORÇO DA QUALIDADE DE AUDITORIA

IAASB REALIZOU DOIS WEBINARS SOBRE A PROPOSTA DE ISA 600 E PROJETO DE ORIENTAÇÃO SOBRE A GARANTIA DE FIABILIDADE SOBRE RELATÓRIOS EXTERNOS ALARGADOS (EER)

80 Lazer

MOMENTO DE LEITURA

81 Formação

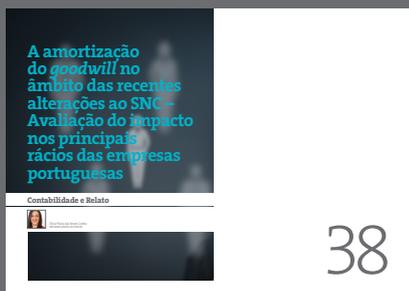
FORMAÇÃO CONTÍNUA

CURSO DE PREPARAÇÃO PARA CANDIDATOS A ROC

PLANO ATUALIZADO DE FORMAÇÃO CONTÍNUA 2020



08



38



54



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

ISSN 2184-7886

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

Regime Jurídico dos Revisores Oficiais de Contas em revisão

Foi anunciada em setembro de 2019 a entrega ao Governo pela CMVM de uma proposta de revisão do Regime Jurídico dos Revisores Oficiais de Contas. A Ordem, representada pelo seu Bastonário, José Rodrigues de Jesus, pelo Vice-Presidente, Óscar Figueiredo e pela Secretária Geral, Cristina Doutor, manteve contactos com a Assembleia da República, incluindo através do Conselho Nacional das Ordens Profissionais, e outros que têm permitido conhecer e contribuir para os trabalhos em curso. Há agora a expectativa de

ser concluída brevemente a proposta a apresentar pelo Governo. Assim, torna-se necessária, na oportunidade, a realização de uma Assembleia Representativa para deliberar sobre as alterações ao Estatuto da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas a apresentar pelo Conselho Diretivo.

As alterações ao Regime Jurídico dos Revisores Oficiais de Contas (Regime Jurídico de Supervisão de Auditoria e Estatuto da Ordem

dos Revisores Oficiais de Contas) estão a ser discutidas num momento de confluência de preocupações de âmbito diverso. A Ordem tem sido chamada ao debate com diferentes entidades com iniciativas próprias. Importa considerar na revisão do regime jurídico o aprofundamento atingido nos diversos âmbitos e contribuir para a construção de um corpo coerente que melhor sirva a profissão e o interesse público.

A proposta entregue pela CMVM ao Governo inclui a revisão do **Regime Jurídico de Supervisão de Auditoria** e a parte do **Estatuto da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas** relacionada com essa supervisão, bem como de algumas outras disposições legais. A Ordem pronunciou-se na oportunidade (final de 2018) sobre a versão disponível, em consulta, que esteve na sua origem (a proposta entregue pela CMVM pode ser consultada no link indicado em baixo sob o n.º 1 e a pronúncia formalizada pela Ordem pode ser consultada nos links indicados em baixo sob os n.ºs 2 e 3 – carta e anexo).

Importa retomar aquelas reflexões e complementá-las com a análise necessária da parte restante do Estatuto da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas não abrangida naqueles trabalhos. Para o efeito, serão retomadas as análises feitas ao tempo sobre o nosso Estatuto e que, não tendo tido antes o sucesso que mereciam, angariaram a anuência, anunciada no Congresso de 2016 por Sua Excelência então Ministro das Finanças, Doutor Mário Centeno, de que as leis seriam revistas.

Confluem nesta oportunidade, como referido, outros debates. Há que ponderar qual o contributo da redação do Regime Jurídico (na lei da supervisão ou no Estatuto) para melhor balizar o que possa afetar os contornos do exercício da profissão. Elencam-se alguns dos assuntos que nas reflexões, debates, pronúncias, exigiram um significativo esforço de equipa, conjugando saberes técnicos, jurídicos, experiência, etc., traduzido, por exemplo em horas cujo total não é, de modo algum, despidendo:

- **Concorrência** – Análise de recomendações da OCDE ou da Autoridade da Concorrência referentes a requisitos diversos impostos à inscrição na lista de Revisores Oficiais de Contas, bem como ao exercício da actividade (ver informação disponível nos links indicados abaixo sob os n.ºs 4 a 7);
- **Indicadores de Qualidade de Auditoria (AQI)** – Ensaio em curso sobre possíveis apuramentos, publicações ou efeitos de rácios designados Indicadores de Qualidade de Auditoria (a Ordem analisou e pronunciou-se sobre o projeto da CMVM, podendo o projeto ser consultado no link indicado em baixo sob o n.º 8 e a pronúncia da Ordem no link indicado em baixo sob o n.º 9);
- **Transformação digital** – Protocolo com a Agência para a Modernização Administrativa (AMA) com vista ao reconhecimento da assinatura electrónica qualificada com os atributos profissionais dos Revisores Oficiais de Contas. Neste contexto, estão a ser conduzidos trabalhos de alteração do sistema informático da Ordem bem como de formulação da proposta de disposição legal adequada no EOROC.

- **Idoneidade** – Procedimentos para avaliação da idoneidade dos Revisores Oficiais de Contas (a Ordem analisou e pronunciou-se sobre o projeto da CMVM, podendo a sua publicação ser consultada no link indicado em baixo sob o n.º 10 e a pronúncia da Ordem no link indicado em baixo sob o n.º 11);
- **Fraude (prevenção do branqueamento de capitais e do financiamento do terrorismo)** – Responsabilidades perante a fraude, incluindo indícios de branqueamento de capitais (entre outras iniciativas releva o Guia de Aplicação Técnica n.º 16 referente a Branqueamento de Capitais e Financiamento do Terrorismo, o qual pode ser consultado no link indicado em baixo sob o n.º 12);
- **Seguro de Responsabilidade Civil Profissional (SRCP)** – estudo da apólice de SRCP, nomeadamente no que respeita à aplicação da disposição legal em revisão com vista à definição de uma exigência equilibrada;
- **Sigilo profissional (proteção de dados pessoais)** – Responsabilidades no que respeita a sigilo, incluindo proteção de dados pessoais (sobre estes temas podem ser destacadas as circulares emitidas relativas a proteção de dados pessoais, as quais podem ser consultadas nos links indicados em baixo sob os n.ºs 13 a 17, incluindo os anexos respetivos);
- **Controlo de qualidade** – Reflexões sobre os resultados do controlo de qualidade, onde se recolheram contributos para o exercício das funções de ROC e contributos para reflexão sobre mudanças necessárias no sistema de controlo de qualidade da Ordem.

Pela riqueza dos contributos compilados e pelo interesse manifestado pelos Colegas, serão promovidas novas sessões de reflexão logo após a emissão do relatório da Comissão do Controlo de Qualidade relativo ao ciclo 2019/2020. Interessa continuar a reflexão sobre as mudanças necessárias, fazê-las refletir, na medida aplicável, no normativo em alteração e promover o melhor equilíbrio nas ações de controlo de qualidade que realizamos e em todo o processo relativo ao controlo de qualidade.

Não despidendo, também, tem sido o trabalho efetuado na promoção da melhoria dos sistemas internos de controlo de qualidade, mediante formações específicas, repetidas de modo a não excluir a participação de qualquer interessado. Tal contribuiu para a constituição de “pools” para facilitação do acesso de todos à angariação dos trabalhos que eventualmente sejam necessários para o cumprimento dos requisitos do normativo internacional em vigor, nomeadamente normas de controlo de qualidade (ver circular disponível no link indicado abaixo sob o n.º 18).

A Ordem emitiu orientações para a auditoria no contexto da **COVID-19**. De imediato foi emitida a orientação para auditoria sobre contas de 2019 (ver no link indicado abaixo sob o n.º 19), tendo sido realizados os encontros com os Colegas e gravado o último para disponibilização a todos (o vídeo encontra-se disponível no link indicado abaixo sob o n.º 20).

Posteriormente, foi emitida Orientação a seguir nas auditorias sobre contas de 2020, já disponibilizada em formato eletrónico (disponível no link indicado abaixo sob o n.º 21). Com a edição desta revista é disponibilizada também uma brochura física. Também estes trabalhos serão tidos em conta, conforme se mostrar adequado, nas reflexões e nas redações de novas linhas de atuação que terão de ser atendidas nos diversos âmbitos dos trabalhos da Ordem.

No link <https://www.oroc.pt/publicacoes/contributos-para-reflexao-sobre-alteracoes-normativas-dos-roc/>, pode ser consultado o que está publicado relativamente aos assuntos referidos e que pode contribuir para o melhor diálogo com todos e obtenção do seu contributo.

Lista dos endereços de páginas do sítio da Ordem na internet, referidos ao longo do texto:

Página geral:

<https://www.oroc.pt/publicacoes/contributos-para-reflexao-sobre-alteracoes-normativas-dos-roc/>

Regime Jurídico dos Revisores Oficiais de Contas

1 - Consulta pública da CMVM sobre anteprojecto de alteração
https://www.cmvm.pt/pt/Legislacao/ConsultasPublicas/CMVM/Paginas/consulta_publica_8_2018.aspx?v

2 - Carta de Pronúncia da Ordem sobre o anteprojecto da CMVM
<https://www.oroc.pt/Uploads/rjsa/CartaEnviadaCMVM.pdf>

3 - Anexo à carta de Pronúncia da Ordem sobre o anteprojecto da CMVM
<https://www.oroc.pt/publicacoes/contributos-para-reflexao-sobre-alteracoes-normativas-dos-roc/>

Concorrência

4 - OECD Competition Assessment Reviews - SelfRegulated Professions
<https://www.oecd.org/daf/competition/Portugal-OECD-Competition-Assessment-Review-Vol2-Professions-preliminary-version.pdf>

5 - Conclusões da avaliação de impacto concorrencial nos setores de transportes e profissões auto-reguladas
<https://www.oecd.org/daf/competition/Portugal-OECD-Competition-Assessment-Review-Highlights-PT.pdf>

6 - Relatório da AdC - Plano de Ação da AdC para a Reforma Legislativa e Regulatória
http://www.concorrenca.pt/vPT/Estudos_e_Publicacoes/Politic Publicas/Documents/Relatorio%20AdC_%20Plano%20de%20Ação%20da%20AdC%20para%20a%20Reforma%20Legislativa%20e%20Regulat.pdf

7 - Plano de Ação da AdC para a Reforma Legislativa e Regulatória para as profissões liberais
http://www.concorrenca.pt/vPT/Noticias_Eventos/Comunicados/Documents/AdC%20Impact%202020%20-%20Plano%20de%20Ação%20da%20AdC%20-%20Propostas-Chave%20-%20Profissões%20Liberais.pdf

Indicadores de qualidade de auditoria (AQI)

8 - Consulta pública da CMVM sobre o Guia de aplicação de indicadores de qualidade de auditoria
https://www.cmvm.pt/pt/Legislacao/ConsultasPublicas/CMVM/Paginas/cons pub_aqi_28102019.aspx?v

9 - Pronúncia da Ordem sobre a consulta publica da CMVM sobre o Guia de aplicação de indicadores de qualidade de auditoria
<https://www.oroc.pt/Uploads/rjsa/CartaEnviadaCMVMAQI.pdf>

Idoneidade

10 - Consulta pública da CMVM sobre o projeto de orientações sobre a avaliação da adequação para o exercício de funções reguladas e de titulares de participações qualificadas
https://www.cmvm.pt/pt/Legislacao/ConsultasPublicas/CMVM/Paginas/Cons_pub_1_2020.aspx?v=

11 - Resposta da OROC sobre a consulta pública da CMVM sobre o projeto de orientações sobre a avaliação da adequação para o exercício de funções reguladas e de titulares de participações qualificadas

https://www.cmvm.pt/pt/Legislacao/ConsultasPublicas/CMVM/anexos/Documents/OROC_cp_1_2020.pdf

Prevenção do branqueamento de capitais e do financiamento do terrorismo

12 - Guia de aplicação técnica nº 16 sobre o branqueamento de capitais e financiamento do terrorismo

<https://www.oroc.pt/Uploads/Files/GAT16-Circular13.pdf>

Segredo profissional e proteção de dados pessoais

13 - Responsabilidade e independência dos ROC. Dever de segredo profissional e regime geral de proteção de dados

https://www.oroc.pt/Uploads/area_reservada/Circulares/2018/Circular47.pdf

14 - Regulamento geral sobre a proteção de dados (Efetivação pelos ROC)

https://www.oroc.pt/Uploads/area_reservada/Circulares/2018/Circular48.pdf

15 - Regulamento geral sobre a proteção de dados - celebração de acordos ou adendas aos contratos de prestação de serviços relativos aos tratamentos de dados pessoais no âmbito das funções de interesse público do ROC

https://www.oroc.pt/Uploads/area_reservada/circulares/2019/Circular105.pdf

16 - Adenda a contrato de prestação de serviços relativa a tratamento de dados pessoais

<https://www.oroc.pt/publicacoes/contributos-para-reflexao-sobre-alteracoes-normativas-dos-roc/>

17 - Política de privacidade

<https://www.oroc.pt/publicacoes/contributos-para-reflexao-sobre-alteracoes-normativas-dos-roc/>

Sistema Interno de Controlo de Qualidade dos Revisores Oficiais de Contas

18 - Divulgação da lista de ROC disponíveis para o exercício de funções integrantes de um sistema interno de controlo de qualidade das SROC ou ROC

https://www.oroc.pt/Uploads/area_reservada/circulares/2020/Circular42.pdf

COVID-19 – orientações técnicas

19 - Orientação técnica - Efeitos do Covid19 na auditoria

https://www.oroc.pt/Uploads/normativo_tecnico/CoronaOrientacaoTecnica.pdf

20 - Encontro - Impacto do Covid19 na auditoria

<https://www.oroc.pt/area-reservada/encontros-na-ordem/encontro-impacto-do-covid-19-na-auditoria/>

21 - Potenciais impactos do Covid19 na auditoria 2020

https://www.oroc.pt/Uploads/normativo_tecnico/ImpactosCOVID19.pdf

WEBINAR – Normas Europeias de Avaliação de Negócios (EBVS)

Realizou-se um *Webinar* promovido no dia 26 de junho, pelas 11 horas, pela ASAVAL – Associação Profissional das Sociedades de Avaliação, em parceria com a OROC, sobre as EBVS-Normas Europeias de Avaliação de Negócios.

Nesta sessão “on line”, com cerca de 200 participantes, realizada com o objetivo de divulgar estas normas (designadas como EBVS), intervierem como oradores o nosso Bastonário, Dr. José Rodrigues de Jesus, e os nossos colegas ROC, Professor João Carvalho das Neves, membro do Board das EBVS e Professor Telmo Vieira, especialista em fusões e aquisições, tendo sido moderado pelo Presidente da Direção da ASAVAL, Eng.º Paulo Barros Trindade. A gravação desta sessão poderá ser consultada no *link* <https://youtu.be/nACD-ODinh0>

As referidas EBVS foram lançadas recentemente pelo TEGoVA – *The European Group of Valeurs Associations*, podendo ser usadas por avaliadores, autoridades públicas, investidores e setor financeiro, em toda a União Europeia.

O *download* do livro da EBVS (em inglês) pode ser efetuado gratuitamente a partir do *site* TEGoVA – <https://tegoval.org/en/p5eb28f75f2df4>.

A Contabilidade em Tempos de Pandemia - sessão inserida no Ciclo de Conferências da OCC

Realizou no dia 7 de maio, a sessão sobre “A contabilidade em tempos de pandemia” integrada no Ciclo de Conferências *on-line* da OCC – “Conviver com a Pandemia”, tendo a Ordem sido representada pelo seu Bastonário, José Rodrigues de Jesus e pela Vogal do Conselho Diretivo Luísa Anacoreta Correia, como oradores.

O Bastonário, José Rodrigues de Jesus, na sua intervenção referiu-se à necessidade de atender à segurança nos escritórios (seguindo recomendações das autoridades públicas sanitárias), devendo ser preocupação de todas as empresas ou outras entidades o cumprimento da lei, a defesa de saúde e também o cuidado com a questão reputacional.

Lembrou a necessidade de manter o fluxo informativo, preservar registos e garantir a manutenção da contabilidade, considerando que nestas alturas de dificuldade é quando mais se manifesta o valor acrescentado pelos profissionais.

O Bastonário alertou também para a importância do relacionamento salutar com as autoridades ou outras entidades, a propósito do “lay off”, acesso a créditos bancários ou outras soluções de apoio às empresas. Referiu a necessidade de informação para um relacionamento salutar, pela importância de conhecer as condições em que se está para enfrentar o futuro, nomeadamente o futuro próximo mais até do que conhecer as contas de 2019, as quais “já dizem pouco”, referiu.

O Bastonário alertou ainda para o facto de não ser um mal definitivo o encontrar uma empresa em dificuldade, mas para salvar uma empresa é preciso saber com o que se conta, como está efetivamente a sua saúde, saber de que condição se parte.

Lembrou também a importância da demonstração dos Fluxos de Caixa, ganhando hoje uma importância muito grande a capacidade de se perceber os fluxos de caixa de uma empresa, a sua capacidade de pagar aos trabalhadores, etc.

Lembrou também que no anexo deve existir informação relevante, bem apresentada, o que credibiliza os profissionais.

Referiu: “É mais uma oportunidade para mostrarmos o nosso valor acrescentado”.

CNOP - Sessão de Esclarecimento, no contexto de COVID-19

Realizou-se, na Ordem dos Contabilistas Certificados, no dia 6 de abril a sessão de esclarecimento do CNOP, por videoconferência, sobre assuntos relacionados com o contexto do COVID-19. A Ordem foi representada pelo Bastonário, José Rodrigues de Jesus, que no final da conferência deixou como mensagem a sua manifestação de elevada preocupação com o que vai acontecer às empresas e aos trabalhadores (e também investidores). Referiu que terá de haver um impacto com significado no Orçamento de Estado. O Estado também tem de ser tido em conta, também é um produtor e um prestador de serviços.

Manifestou que a OROC está empenhada em todas as iniciativas. Mais diretamente, está a atuar quanto aos efeitos em aspetos técnicos, nomeadamente relativos à Certificação Legal das Contas. A OROC tem disponibilizado algumas orientações em conjugação com organismos internacionais e com os supervisores nacionais.

O Bastonário, José Rodrigues de Jesus, declarou que a OROC fará tudo o que estiver ao seu alcance e que considera que no CNOP se acumula uma quantidade de saberes muito grande. "É necessário apoiar a economia, não se pode deixar cair a atividade económica e isso depende de cada um," referiu.

Terminou realçando a necessidade de trabalhar com as administrações, com os bancos, com os sócios e a necessidade de haver compreensão, segurança e calma.

Projeto de Aviso do Banco de Portugal sobre controlo interno

O Banco de Portugal lançou a consulta pública n.º 1/2020 de 2 de fevereiro sobre o projeto de novo Aviso que visa substituir o Aviso n.º 5/2008 e o Aviso n.º 10/2011, integrando num único aviso as matérias relacionadas com o controlo interno das instituições e as políticas e práticas remuneratórias. As principais alterações incluem o modo de reporte por parte das entidades, nomeadamente incluindo uma autoavaliação e o reforço da responsabilidade do órgão de fiscalização sobre a apreciação do Sistema de Controlo Interno. Deixou de haver o requisito de reporte separado pelo Revisor Oficial de Contas (ROC), ficando essa resposta concentrada no órgão de fiscalização, com a possibilidade de, se necessário, recorrer aos serviços do ROC da entidade.

A Ordem considerou haver melhoria no projeto em consulta e deliberou pronunciar-se nesse sentido e acrescentar alguns comentários, nomeadamente sugerindo maior clarificação das competências das diversas entidades envolvidas e maior cuidado na definição dos aspetos relativos ao relacionamento com o Revisor Oficial de Contas, respeitando os contornos em que deve ser enquadrada a profissão.



60 anos da Associação Portuguesa de Imprensa

No passado dia 23 de abril a Associação Portuguesa de Imprensa completou 60 anos de atividade.

Assembleia Representativa aprova relatório e Contas de 2019

A Assembleia representativa da ordem reuniu no passado dia 25 de junho de 2020 e aprovou o relatório e contas apresentado relativamente ao período findo de 31 dezembro de 2019, o qual se

encontra disponível em <https://www.oroc.pt/a-ordem/relatorios-e-contas/2019/>

Sorteio Público

Realizou-se no dia 15 de junho o sorteio público dos revisores oficiais de contas e das sociedades de revisores oficiais de contas, que não realizam auditorias de Entidades de Interesse Público, a sujeitar a ação de controlo de qualidade no ciclo de 2020 / 2021.

O sorteio foi aberto à participação presencial e à participação via “zoom”.

Ao contrário do usual, para cumprimento dos cuidados impostos no contexto da pandemia, não foram realizadas as sessões públicas que costumam acompanhar o sorteio – recepção aos novos membros e homenagens – as quais serão realizadas na melhor oportunidade.

O contexto da pandemia acarretou, também, dificuldades na conclusão dos trabalhos de controlo de qualidade, pelo que não foi possível proceder à apresentação do relatório respetivo. O relatório será divulgado o mais breve possível pelo modo que se mostrar mais conveniente.

Serão também promovidas sessões de reflexão sobre os resultados do controlo de qualidade, colhendo a experiência adquirida, nomeadamente o diálogo mantido com a CMVM e o enriquecimento que tal tem permitido, promovendo, pois, a melhoria da qualidade dos trabalhos, bem como a melhoria do sistema de controlo de qualidade.

Encontros “on line” na Ordem

Por força das circunstâncias da crise sanitária vivida desde março do ano em curso, e tal como verificado na área da formação, a Ordem decidiu disponibilizar, aos seus membros, Encontros “on line” para debate de matérias e/ou temas de interesse para a sua atividade profissional, procurando deste modo mitigar os efeitos da não realização destas sessões na Ordem (Lisboa e Porto) em formato presencial.

Assim, foram promovidas duas sessões de debate, nos dias 17 e 20 de abril, pelas 15 horas, sobre “O Impacto da COVID-19 na Auditoria”, as quais contaram com a participação das colegas Cristina Doutor e Ana Aniceto e dos colegas Óscar Figueiredo e Carlos Rodrigues.

Nestas sessões, foram debatidas questões no âmbito da Certificação Legal de Contas, designadamente as relacionadas com a avaliação da continuidade e com os acontecimentos subsequentes.

A segunda sessão (a do dia 20 de abril) foi gravada, na parte respeitante às intervenções dos referidos quatro colegas, e disponibilizada na área reservada do nosso site, visando, deste modo, permitir o conhecimento das matérias tratadas pelos (as) colegas que não tiveram oportunidade de participar no decorrer da mesma, dada aos constrangimentos técnicos da plataforma utilizada (Zoom).

Seguiram-se dois Encontros “on line”, incidindo também sobre os efeitos da COVID-19, mas agora na área fiscal, que tiveram a participação, como oradores, do Professor Dr. Rogério M. Fernandes Ferreira e do Dr. Pedro José Santos, ambos pertencentes à Sociedade de Advogados Rogério Fernandes Ferreira.

O primeiro Encontro “on line” teve lugar no dia 26 de maio, pelas 18 horas, tendo como tema “COVID-19 – Aspetos Tributários”, com enfoque na suspensão dos prazos tributários.

No segundo Encontro, realizado no dia 9 de junho, pelas 18 horas, foi apreciada “A Responsabilidade Penal-Fiscal do ROC no contexto das eventuais complicações fiscais resultantes dos regimes tributários instituídos na decorrência da COVID-19”.

Todas estas sessões (de debate e Encontros) tiveram um número elevado de participantes, registando-se com agrado o interesse demonstrado por parte dos (das) Colegas pelos temas e por estas iniciativas em formato virtual, constituindo fator de motivação para a continuidade das mesmas, pelo menos, enquanto não for viável o “retorno” às sessões presenciais.

Revisão de Literatura na área da Qualidade de Auditoria*

Auditoria



Sofia Santos
MESTRE EM AUDITORIA E FISCALIDADE



Resumo

Dada a crescente preocupação em geral sobre o impacto da qualidade de auditoria na atualidade e o modo controverso sobre qual a melhor forma de a avaliar, os autores têm recorrido a diversos determinantes essencialmente aos honorários de auditoria, dimensão do auditor, especialização do auditor, relação da duração auditor-cliente e, ainda, à rotação do auditor.

O objetivo deste trabalho é, assim, analisar a literatura em torno da qualidade de auditoria, dando especial enfoque aos estudos realizados nos anos mais recentes (desde 2014), de modo a identificar e sistematizar as relações detetadas pela literatura entre a qualidade de auditoria e os seus determinantes.

Nota-se que, após a revisão dos diversos estudos encontrados no período 2014-2019, é possível concluir que não existe consenso em qual o melhor determinante para avaliar a qualidade de auditoria. A mesma pode melhorar, piorar ou mesmo não variar de modo significativo em função do impacto dos potenciais determinantes. Também se encontraram efeitos de controlo e moderação entre alguns determinantes.

São expostas algumas limitações encontradas nestes estudos e também diversas sugestões para futuras pesquisas.

Palavras-chave: Qualidade de Auditoria, Determinantes da Qualidade de Auditoria, *Proxies* de Qualidade de Auditoria.

Capítulo 1. Introdução

A profissão de auditoria tem sido exposta, nos últimos anos, a um conjunto de questões e dúvidas sobre a importância do auditor, assim como o seu profissionalismo, desempenho e credibilidade (Marques, 2017).

Como consequência da recente crise financeira, assim como a ocorrência das recentes fraudes sucessivas no mercado de capitais, os auditores são, com muita frequência, expostos a uma grande pressão (Kogut, 2013).

Considerando os inúmeros escândalos financeiros ocorridos no início do século XXI, diversas autoridades públicas e entidades governamentais, assim como muitos profissionais de auditoria e investigadores têm focado o seu trabalho ao nível da qualidade das auditorias. O principal objetivo do trabalho desempenhado por estas entidades e profissionais de auditoria é promover a melhor qualidade dos relatórios de auditoria emitidos pelos auditores, mais concretamente no sentido de estes relatórios abrangerem um maior nível de informação para, assim, reduzir as assimetrias de informação entre auditores e utilizadores (Bedard, Gonthier-Besacier & Schatt, 2014; Cordo & Fulopa, 2015).

Frequentemente, a qualidade de auditoria (QA) está relacionada com possíveis falhas na auditoria que influenciam negativamente a qualidade das demonstrações financeiras (DF's). Neste sentido, as auditorias, quando realizadas com qualidade, podem ajudar as empresas a evitar custos adicionais com novas revisões das suas DFs (Treadway, 1984; Humprey et al., 1993; Beasley et al., 2008 citados por Baah & Fogarty, 2018).

A QA conforme referem Liu et al. (2017) é fundamental para os mercados de capitais funcionarem adequada e eficientemente. A QA consiste, essencialmente, na capacidade dos auditores em detetar erros ou distorções materialmente relevantes nas DFs (DeAngelo, 1981; Francis, 2004) e da sua capacidade em divulgar estas distorções. Assim, a QA depende não só das competências dos auditores, mas também do seu nível de independência (DeAngelo, 1981; Leftwich, Watts & Zimmerman, 1981; DeFond & Zhang, 2014).

Deste modo, é nesta ótica de melhoria da QA, que se centra a presente dissertação, que tem como objetivo rever a literatura existente em torno da QA, dando especial enfoque ao período definido desde 2014, de forma a identificar as conclusões chegadas relativas aos determinantes/fatores explicativos da QA, como o caso dos honorários do auditor, a dimensão do auditor, a especialização na indústria, a duração do mandato do auditor e a rotação. Estes determinantes tem sido dos mais estudados nos últimos anos e presentes em revisões de literatura recentes (Habib, 2013; DeFond & Zhang, 2014; Salehi, Mahmodi & Gah, 2019).

Outro objetivo fundamental para esta dissertação é apresentar sugestões para futuras investigações na área da QA, em concreto sobre os seus principais determinantes.

A presente dissertação inicia como uma breve abordagem teórica aos conceitos de auditoria e de QA, presentes no capítulo 2.

O capítulo 3 diz respeito à apresentação dos principais determinantes da QA (honorários de auditoria, dimensão do auditor, especialização do auditor, duração da relação auditor-cliente e rotação de auditores), sistematizando as principais conclusões chegadas nos últimos 6 anos (2014-2019).

No capítulo 4 apresenta-se sugestões para futuras investigações, bem como as limitações identificadas.

Por último, na conclusão, capítulo 5, expõe-se as principais considerações retiradas da análise da literatura efetuada.

Capítulo 2. Auditoria e Qualidade de Auditoria: Definições e principais características

2.1. Conceito de Auditoria

Atualmente, auditoria é um tema central e várias são as opiniões presentes na literatura académica sobre o que é auditoria na sua essência.

No presente capítulo pretende-se apresentar várias definições de auditoria, tendo em conta perspetivas de vários autores.

O papel do auditor na sociedade é assegurar às partes interessadas que as DFs estão corretas e apresentam fiavelmente os indicadores de desempenho da empresa. Assim, para um adequado desempenho deste papel da auditoria é essencial que os auditores sejam independentes da empresa auditada, na medida em que esta é uma condição necessária para a realização de auditorias de qualidade (Dart, 2011).

Lin & Hwang (2010) sustentam a ideia que os auditores externos são obrigados pelas normas de auditoria a comunicar e discutir com a comissão de auditoria a qualidade, e não apenas a aceitabilidade, dos GAAP (princípios contabilísticos geralmente aceites) aplicados pelas empresas. Portanto, espera-se, segundo estes autores, que a QA restrinja a manipulação dos resultados e reduza o risco de informações de que as DFs apresentem distorções e/ou omissões materialmente relevantes.

Knechel et al. (2013) defendem outra perspetiva, segundo a qual a auditoria é um serviço profissional prestado por especialistas para dar resposta à procura económica e regulatória, motivada economicamente pelo risco.

Para Habib (2013), os auditores são considerados *watch-dogs*, na medida em que um auditor externo pode construir uma reputação relativa a uma empresa fornecendo apenas uma verificação independente das DFs preparadas pela administração.

DeFond & Zhang (2014) argumentam, numa perspetiva mais abrangente, que os auditores têm a responsabilidade de verificar se as DFs seguem os GAAP e, adicionalmente, se essas declarações nas DFs refletem a situação económico-financeira atual e o desempenho da entidade. Por outro lado, sustentam que a própria auditoria providencia igualmente uma melhor alocação dos recursos das empresas. Assim, a verificação do auditor externo adiciona credibilidade às DFs das empresas.

Essa responsabilidade decorre do facto de as normas de auditoria exigirem que os auditores têm de considerar a qualidade e não apenas a aceitabilidade das políticas contabilísticas adotadas nas DFs. Da mesma forma, estas normas de auditoria obrigam os auditores a avaliar os aspetos qualitativos das práticas contabilísticas das empresas, incluindo possíveis enviesamentos nos julgamentos profissionais da administração. Esta preocupação é confirmada pelo organismo de supervisão dos auditores dos EUA, o *Public Company Accounting Oversight Board* (PCAOB) (DeFond & Zhang, 2014).

Assim, devido à importância da auditoria e das várias opiniões emitidas pelos auditores, Habib (2013) refere que a formulação da opinião de auditoria é um procedimento detalhado e complexo, salientando que os auditores decidem sobre os vários tipos de relatórios de auditoria de modo a emitir a sua opinião sobre as DFs. A forma mais comum de opinião de auditoria é a opinião de auditoria sem reservas, embora seja possível existir opiniões modificadas como opinião com reservas, opinião adversa ou escusa de opinião.

Em Portugal, a opinião de auditoria é divulgada através da Certificação Legal das Contas (CLC), que não é mais do que a opinião dos auditores sobre as DFs das empresas com base nos GAAP utilizados pela empresa, uma vez que as mesmas têm de ter uma apresentação fidedigna o que requer uma representação fiel da situação económica subjacente das empresas tal como estabelecido pelo estatuto da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas (OROC).

A justificação da crescente preocupação da sociedade em geral pela profissão de auditoria deve-se, essencialmente, à complexidade dos padrões contabilísticos e ao aumento das transações comerciais (DeFond & Zhang, 2014). Também os sucessivos escândalos financeiros, verificados no início do século XXI, como a falência da Enron em 2001 e o consequente colapso da empresa de auditoria Arthur Andersen em 2002, bem como outros casos como a WorldCom, a Parmalat e a Satyam, contribuem para esta preocupação (Francis, 2004; Knechel et al., 2013).

Os escândalos financeiros levaram a um debate mundial sobre o papel e o funcionamento da profissão de auditoria pelas diferentes partes interessadas.

De notar que tais escândalos potenciaram uma alteração na legislação da EU. A legislação é composta pela Diretiva da Auditoria 2014/56/UE do Parlamento Europeu e do Conselho da União Europeia, de 16 de abril de 2014, que altera a Diretiva 2006/43/CE relativa à revisão legal das contas anuais e consolidadas, e pelo regulamento (UE) n.º 537/2014 do Parlamento Europeu e do Conselho da EU, de 16 de abril de 2014, relativo aos requisitos específicos para a revisão legal de contas das entidades de interesse público e que revoga a Decisão 2005/909/CE da Comissão. Esta recente legislação é aplicada nos 28 Estados-Membros da UE e também na Islândia, Liechtenstein e Noruega.



Neste contexto, o Parlamento Europeu aprovou uma nova legislação de auditoria que entrou em vigor à data de 17 de junho de 2016, exigindo a rotação das firmas de auditoria que auditam contas de Entidades de Interesse Público da União Europeia (UE), em que o período inicial de trabalho de um revisor oficial de contas ou de uma sociedade de auditoria não deve ser inferior a um ano e não deve exceder 10 anos (Deloitte, 2015).

Ainda, com o objetivo de melhorar a QA, foram tomadas medidas adicionais, como mais restrições sobre os serviços que não são de auditoria, mais responsabilidades para a comissão de auditoria e ampliação dos requisitos dos relatórios para os auditores (Deloitte, 2015).

Adicionalmente, a legislação comunitária impôs a criação de uma entidade pública de supervisão, em Portugal designada, à data, por Conselho Nacional de Supervisão de Auditoria (CNSA) (CMVM, s.d).

Para além da função de fiscalização global da atividade de auditoria, este organismo assumiu a responsabilidade de dar parecer sobre as normas do sistema de controlo de qualidade e deontológicas dos auditores nacionais.

O CNSA era composto por um membro do Conselho de Administração do Banco de Portugal, um membro do Conselho de Administração da Comissão do Mercado dos Valores Mobiliários (CMVM), um membro do Instituto de Seguros de Portugal, um membro da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas (OROC) e um sub-director da Inspeção-Geral das Finanças, criado a 20 de novembro de 2008 através do Decreto-Lei n.º 225/2008 (CMVM, s.d).

Mais tarde, em 2016, a supervisão dos auditores passou a ser da responsabilidade da CMVM com o objetivo de proteger os investidores e supervisiona e regula os mercados de instrumentos financeiros, assim como os agentes que neles atuam.

Os escândalos financeiros referidos levaram à criação da Lei *Sarbanes-Oxley* de 30 de julho de 2002 nos EUA, na qual a auto-regulação

da profissão de auditoria pelo *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA) foi substituída pela regulamentação direta da agência independente, PCAOB (Francis, 2004). Ao contrário da UE, os EUA, mais concretamente o PCAOB, abandonou a ideia de rotação obrigatória do auditor em 2014 por considerar que os custos eram superiores aos benefícios para a QA (Corbella et al., 2015).

A crescente preocupação dos investigadores em definir o papel dos auditores, e os determinantes da QA, continua presente na atualidade. Segue-se, assim, uma apresentação das diversas opiniões sobre o significado de QA.

2.2. Qualidade de Auditoria

Após a apresentação de algumas das definições e características da auditoria presentes na literatura académica é, também, importante estudar a QA e como a mesma pode ser avaliada, uma vez que, segundo Christensen et al. (2016) o grau de confiança que os utilizadores podem ter nas DFs vai depender da QA realizada.

Assim, de seguida, são referidas algumas das opiniões sobre o que significa QA presentes na literatura académica.

2.2.1. Definições da Qualidade de Auditoria

A QA é um tema complexo, não havendo qualquer definição ou análise que tenha alcançado reconhecimento universal (IAASB, 2013).

“A QA é um tema complexo, não havendo qualquer definição ou análise que tenha alcançado reconhecimento universal (IAASB, 2013).”

Na opinião de um dos autores de referência no estudo da QA (DeAngelo, 1981), a qualidade dos serviços de auditoria é definida como a probabilidade conjunta avaliada pelo mercado de que um determinado auditor irá descobrir uma violação no sistema contabilístico da empresa auditada e, posteriormente, notificar a violação. De acordo com esta definição, a QA é uma função da perceção da competência e independência do auditor.

Knechel et al. (2013) sustentam que a perceção da QA depende da perspetiva em que cada um se encontra, isto é, se a pessoa a definir este conceito é utilizador das DFs, auditor, regulador ou sociedade. Todas estas pessoas, envolvidas no processo de elaboração das DFs podem ter visões diferentes, mas não necessariamente erradas, sobre o significado da QA e sobre os indicadores a usar para medir a mesma.

DeFond & Zhang (2014), por sua vez, reforçam que QA consiste em garantir que as DFs cumprem os GAAP e fornecem uma garantia da transparência da situação económico-financeira atual das empresas, condicionadas pelas suas características inatas e pelo processo inerente à elaboração das DFs.

Já Gaynor et al. (2016), consideram que a auditoria de elevada qualidade é aquela que fornece um maior nível de garantia de que os

auditores obtêm evidência apropriada e suficiente de que as DFs representam de forma verdadeira e apropriada a posição financeira e o desempenho económico da empresa. O mesmo autor argumenta adicionalmente que a qualidade das DFs e a QA são construtos relacionados, mas distintos.

Mais recentemente, Brivot, Roussy & Mayer (2018) referem que o objetivo final de uma auditoria é que qualquer auditor seja capaz de chegar à mesma conclusão que um colega, com base na mesma evidência no mesmo contexto. Com base no seu raciocínio, caso esta situação se verifique então pode-se concluir que o serviço prestado apresenta qualidade.

Capítulo 3. Determinantes da Qualidade de Auditoria

Dada a inexistência de consenso em torno da definição da QA, diversos autores propuseram-se a mensurá-la recorrendo a diversos determinantes que poderão explicar as variações na QA prestada (Ettredge, Fuerherm & Li, 2014; Kraub, Pronobis & Zülch, 2014; Ball, Tyler & Wells, 2015; Corbella et al., 2015; González-Díaz, Garcia Fernandez & Lopez-Díaz, 2015; Cameran, Prencipe & Trombetta, 2016; Garcia Blandon & Argiles Bosch, 2017; Gunn & Michas, 2018; MohammadRezaei, Mohd-Saleh & Ahmed, 2018; Mohammed, Joshua & Ahmed, 2018; Bratten, Causholl & Omer, 2019).

Adicionalmente, verifica-se que não existe consenso sobre quais os melhores fatores para medir a QA e o modo como devem ser usados (DeFond & Zhang, 2014). Com efeito, deve considerar-se a QA como um construto multifacetado que não pode ser representado por uma única variável (Christensen et al., 2016).

Assim, no que respeita aos principais fatores influenciadores da QA, a presente revisão de literatura foca nos mais comuns que são os honorários de auditoria, as características do auditor (dimensão do auditor e especialização do auditor na indústria), a manutenção do auditor e a sua rotação.

“Assim, no que respeita aos principais fatores influenciadores da QA, a presente revisão de literatura foca nos mais comuns que são os honorários de auditoria, as características do auditor (dimensão do auditor e especialização do auditor na indústria), a manutenção do auditor e a sua rotação.”

A QA é geralmente avaliada em função do recurso a diversas *proxies* tais como distorções relevantes, relatórios de auditoria, qualidade das DFs e a perceção dos investidores (DeFond & Zhang, 2014).

A figura 1 apresenta mais detalhadamente os determinantes que vão ser alvo de análise na presente investigação.

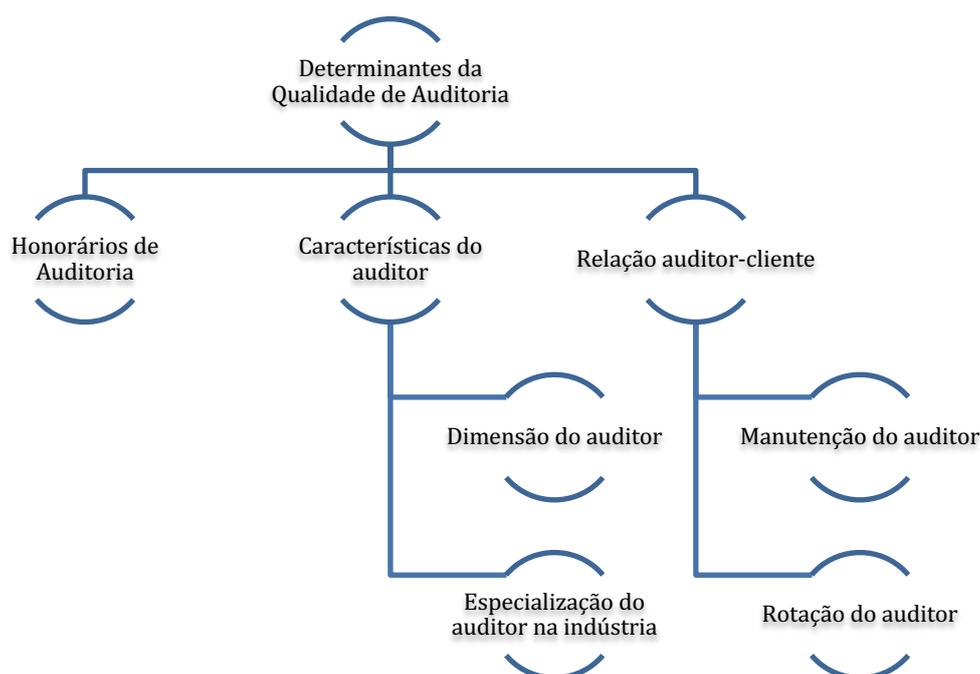


Figura 1: Determinantes da Qualidade de Auditoria.

De notar que na presente revisão o conceito de *proxy* refere-se especificamente aos vários tipos de medidas ou indicadores utilizados para avaliar a QA, que será analisada como uma variável dependente. Quanto aos determinantes, estes dizem respeito a todas as variáveis ou fatores estudados (honorários do auditor, dimensão do auditor, especialização na indústria, duração da relação auditor-cliente e rotação do auditor) para explicar as possíveis variações na QA. Os determinantes são assim considerados como variáveis independentes.

3.1. Honorários de Auditoria

O auditor externo tem direito a uma determinada remuneração por parte cliente/empresa auditada, pelo seu esforço na auditoria prestada. Essa remuneração é designada por honorários de auditoria (Mohammed et al., 2018). Este montante pago pelos clientes é definido pelas empresas de auditoria conforme o que considerarem adequado pelo seu esforço e trabalho envolvido conforme o Oladipupo & Monye-Emina (2016). Jusoh, Ahamad & Omar (2013) afirmam que a reputação da maioria das empresas de auditoria e a qualidade dos seus serviços de auditoria estão frequentemente relacionadas com o valor pago aos auditores.

A literatura académica evidencia que um dos fatores que pode influenciar a QA são os honorários cobrados pelos auditores (Chaney, Jeter & Shivakumar, 2004; Choi, Kim & Zang, 2006; Abbott, Parker & Gary, 2006; Xie, Cai & Ye, 2010; Choi, Kim & Zhang, 2010a; Karsemeijer, 2012; Lobo & Zhao, 2013; Bortolon, Neto & Santos, 2013; Okolie, 2014; Hossain, Yazawa & Monroe, 2017).

Os honorários de auditoria podem ser normais ou atípicos (montante pago acima ou baixo considerando o esforço do auditor) e, consequentemente, os honorários de auditoria atípicos podem ser posi-

tivos ou negativos. Alguns estudos argumentam que sempre que o auditor recebe honorários anormalmente altos ou baixos do seu cliente, a QA pode estar comprometida, dada uma possível perda de independência dos auditores (Choi et al., 2006; Lin & Hwang, 2010; Xie, Cai & Ye, 2010; Choi et al., 2010a; Karsemeijer, 2012; Okolie, 2014; Al-Khoury et al., 2015).

Por outro lado, Ettredge, Scholz & Li (2007) sugerem que a satisfação financeira pelo auditor pode aumentar o seu profissionalismo assim como o seu esforço exercido, melhorando a QA. Assim, reforçando a opinião deste autor, nem sempre se verifica uma reduzida QA associada a anomalias nos honorários dos auditores, notando-se que a mesma também pode ser mais elevada consoante um maior nível de honorários recebidos (Abbot et al., 2006; Bortolon et al., 2013; Okolie, 2014; Hossain et al., 2015).

De seguida apresenta-se uma breve reflexão presente na tabela 1 sobre os estudos realizados nos últimos 6 anos focados na relação honorários de auditoria e QA, de modo a verificar a evolução das conclusões dos autores ao longo dos anos através do recurso a diferentes *proxies*.

Após a revisão de estudos presentes na literatura constata-se que, atualmente, ainda existe uma grande incerteza quanto à relação existente entre a QA e os honorários, na medida em que há um número muito semelhante de investigações que apontam quer para a existência de uma relação significativa, como para uma relação não significativa.

De facto, em alguns estudos verifica-se que as anomalias nos honorários contribuem para variações na QA (Ettredge et al., 2014; Kraub et al., 2014; Rahmina & Agoes, 2014; Khan & Haq, 2015; Pham et al., 2017; Nkemjika, Sunday & Nwanaka, 2017; Mohammed et al., 2018).

Auditoria

Mais especificamente observa-se que honorários mais baixos do que o que seria expectável (honorários a receber pelo auditor de acordo com o seu esforço) suportam uma menor QA (Ettredge et al., 2014). Por outro lado, a relação dos honorários mais altos com a QA já se apresenta um pouco ambígua, na medida em que uns estudos apontam para que os honorários atípicos positivos estão relacionados com pior QA (Kraub et al., 2014; Jung, Kim & Chung, 2016a¹; Pham et al., 2017; Soedaryono, 2017²; Mohammed et al., 2018) e outros defendem que os honorários atípicos positivos estão relacionados com melhor QA (Rahmina & Agoes, 2014; Khan & Haq, 2015; Nkemjika et al., 2017).

Por outro lado, outras investigações revelam que não existe relação significativa entre os honorários do auditor e a QA (Ettredge et al., 2014³; Kraub et al., 2014⁴; Jung, Kim & Chung, 2016⁵; Ubaka, 2017; Soedaryono, 2017⁶; Dabor & Benjamine, 2017).

De um modo mais específico argumenta-se que honorários mais baixos não contribuem para uma menor QA no caso do auditor pertencer a uma empresa *Big 4* (Ettredge et al., 2014). Adicionalmente, sustenta-se igualmente que no caso de os auditores apresentarem honorários mais baixos do que o que seria expectável não apresentam necessariamente inferior QA (Kraub et al., 2014; Jung et al., 2016). Por último, defende-se que honorários mais elevados não estão relacionados com melhor QA (MohammadRezaei et al., 2018).

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
Ettredge et al. (2014) (EUA)	Qual é a relação existente entre a pressão sobre os honorários de auditoria e a QA?	<p>A pressão da redução dos honorários contribui, de modo significativo, para o aumento da probabilidade de ocorrência de erros ou distorções nas DF's.</p> <p>A pressão negativa sobre os honorários não contribui de modo significativo para o aumento da probabilidade de ocorrência de erros ou distorções considerando o facto de o auditor pertencer ao <i>Big 4</i>.</p> <p>A pressão dos honorários não está associada de modo significativo à probabilidade de se verificarem erros ou distorções considerando a dimensão da empresa cliente ou da empresa de auditoria.</p> <p>O aumento da pressão para uma redução dos honorários dos auditores contribui de modo significativo para a ocorrência de distorções materialmente relevantes e não apenas a pequenos erros nas DF's.</p>	<p>Não foram analisados registos relativos a instituições financeiras.</p> <p>O modelo econométrico utilizado é suscetível a erros de medida, logo deveriam ter sido usadas mais variáveis de controlo para medir outras potenciais relações e, assim, melhorar a qualidade do modelo.</p> <p>Dados associados a variáveis económicas podem conter erros de medida.</p>
Kraub et al. (2014) (Alemanha)	Qual a relação entre a existência de honorários atípicos cobrados pelos auditores e a QA?	<p>Não existe associação significativa entre o facto de os auditores receberem menos honorários (anomalia negativa) e a QA, medida pelos <i>accruals</i> discricionários.</p> <p>Esta situação significa que os auditores que têm honorários abaixo do normal não apresentam obrigatoriamente fraco desempenho no processo de auditoria e, como tal, reduzida qualidade nos serviços prestados.</p> <p>O facto do auditor ser remunerado acima do normal (anomalias positivas) contribui para a probabilidade de maiores <i>accruals</i> discricionários, o que significa menor QA.</p> <p>A situação dos auditores apresentarem honorários atípicos está associado a uma menor probabilidade de ocorrência de reformulações e de as empresas atingirem ou ultrapassarem as estimativas de ganhos definidas por analistas financeiros. Tal situação sugere menor QA.</p> <p>A ocorrência pela 1ª vez da emissão de um relatório de auditoria modificado não está associada a honorários atípicos.</p>	<p>Amostra definida apenas para empresas públicas de capital aberto.</p> <p>Resultados não devem ser generalizados ao contexto Europeu, uma vez que a Alemanha apresenta um contexto e sistema financeiro específico.</p> <p>Utilização de <i>accruals</i> discricionários, apesar de ser das <i>proxies</i> mais utilizadas nas investigações na literatura para avaliar a QA, está associada a pior qualidade de ajustamento dos modelos explicativos da QA.</p> <p>Dados recolhidos num período marcado por fortes alterações ao nível económico (introdução das IFRS, introdução de medidas para divulgação de honorários e crise económica e financeira) podem levar a variações na divulgação dos honorários, que podem influenciar a relação com a QA.</p>

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
Rahmina & Agoes (2014) (Indonésia)	A independência do auditor, a manutenção da relação auditor-cliente e honorários de auditoria influenciam a QA?	<p>Associação significativa e positiva entre a QA e a independência do auditor.</p> <p>Associação não significativa entre a manutenção do auditor e a QA.</p> <p>O aumento dos honorários do auditor contribui para uma melhor QA.</p>	<p>Qualidade do modelo poderia ser superior se fossem controladas outras variáveis relacionadas com a QA como a especialização na indústria, a dimensão da empresa de auditoria e os riscos de litigação.</p> <p>A duração do período de rotação (3 anos para os <i>partners</i> e 6 anos para empresas de auditoria) usado na presente investigação é baseado numa regulamentação desatualizada (Minister of Finance Decree No.17/PMK.01/2008) tendo sido revista pelo <i>IFAC Code of Ethics for Professional Accountant</i>.</p>
Khan & Haq (2015) (Paquistão)	Existe associação entre a QA e o pagamento de honorários excessivos aos auditores?	<p>Nos anos de 2008 e 2009 nota-se que o pagamento de honorários excessivos aos auditores contribui de modo significativo para uma melhor QA (considerando os valores negativos dos <i>accruals</i> discricionários). Nos restantes anos (2007, 2010 e 2011) não foi possível verificar que o pagamento excessivo de honorários aos auditores contribua para variações na QA.</p>	<p>Amostra limitada e não representativa o que não permite generalizar resultados de modo significativo.</p> <p><i>Proxy</i> utilizada para a QA (<i>accruals</i> discricionários) não é a melhor para analisar a QA.</p>
Junge et al. (2016) (Coreia)	Existe alteração na relação entre os honorários de auditoria atípicos e a QA, após a adoção das IFRS na Coreia?	<p>Não existe relação significativa entre os honorários de auditoria anormalmente altos e a QA, conforme medido pelo valor dos <i>accruals</i> discricionários no período de adoção pré-IFRS, mas a relação entre honorários de auditoria anormalmente elevados e o valor dos <i>accruals</i> discricionários aumenta no período de adoção pós-IFRS, evidenciando pior QA.</p> <p>De notar que com a adoção das IFRS não existe nenhuma associação significativa encontrada entre os honorários de auditoria atípicos negativos e a QA.</p> <p>Esses resultados sugerem que a adoção dos IFRS permite que alguns clientes exerçam maior discricção na escolha de <i>accruals</i> discricionários e alguns auditores cobram honorários mais altos de modo a permitir esta situação.</p>	<p>O mercado de auditoria específico da Coreia com a intensificação da concorrência e os descontos nos honorários de auditoria revelam um cenário único de análise impedindo a generalização de resultados para outros países.</p> <p>As informações retiradas da base de dados 'Korea Listed Companies Associations' Total Solution e KIS-VALUE não apresentam todos os dados necessários e algumas informações são inválidas.</p>
Pham et al. (2017) (Vietname)	Será que a QA varia em função das características da empresa de auditoria (dimensão, honorários e reputação)?	<p>A maior dimensão da empresa de auditoria, assim com os honorários elevados dos auditores estão associados, de modo significativo, a uma menor QA (maiores valores dos <i>accruals</i> discricionários).</p> <p>Por outro lado, uma maior reputação da empresa de auditoria está associada de modo significativo a uma maior QA (menores valores dos <i>accruals</i> discricionários).</p>	<p>A inclusão de outros determinantes da QA como a competência geral do auditor, especialização do setor de auditoria, duração da relação auditor-cliente, rotação do auditor, o esforço do auditor, processos de auditoria seria pertinente para uma melhor obtenção de resultados.</p> <p>Existem outras medidas financeiras para além dos <i>accruals</i> discricionários (<i>operating profit</i>, <i>non-operating profit</i>, apresentação e classificação dos ativos e passivos, comunicação de informação financeira e de certas notas adicionais relevantes) que podem ser usadas na medição da QA, de modo a confirmar os resultados obtidos nesta investigação.</p>

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
Ubaka (2017) (Nigéria)	Existe relação dos honorários de auditoria e a duração da relação auditor-cliente com QA nas empresas da Nigéria?	Os honorários do auditor não contribuem para uma variação significativa da QA. A duração da relação auditor-cliente está associada a uma melhoria da QA.	<i>Proxy</i> da QA usada é uma medida que tanto pode ser considerada como não significativa na associação com a QA como significativa, atendendo à literatura académica. Desta forma, o seu uso sem o complemento de outras variáveis mais precisas na medição da QA considera-se uma limitação neste estudo. Dados limitados a 60 registos de cada variável analisada na presente investigação, de 11 empresas, obtidos num período de tempo já considerado longo (6 anos), o que não nos permite obter resultados conclusivos sobre o real efeito dos honorários e da relação auditor-cliente na QA. A ausência de um país desenvolvido na amostra é relevante quer para comparar com os resultados obtidos no presente estudo focado num país em desenvolvimento, quer para uma possível generalização dos resultados para outros países semelhantes.
Soedaryono (2017) (Indonésia)	A relação entre os honorários dos auditores e a QA variam antes e depois da adoção dos IFRS na Indonésia?	No geral (sem análise do pré e pós-adoção de IFRS) não se verifica influência significativa da existência de anomalias nos honorários do auditor com o valor dos <i>accruals</i> discricionários. Esta situação evidencia que a QA não varia em função de alterações atípicas nos honorários. Analisando os resultados obtidos no período pós-adoção das IFRS, é possível verificar que as anomalias positivas nos honorários dos auditores só influenciam a QA, diminuindo-a (maior valor dos <i>accruals</i>).	Dados obtidos limitados apenas a um país o que limita a generalização dos resultados para outros países do mesmo continente.
Nkemjika et al. (2017) (Nigéria)	A QA é influenciada pela existência de "anomalias" nos honorários de auditoria, pela independência dos auditores e pela duração da sua relação com as empresas clientes?	A associação verificada entre a QA e a existência de anomalias nos honorários é positiva e significativa. A independência do auditor contribui para uma melhor QA. A duração da relação entre o auditor-cliente não parece influenciar de modo significativo a QA.	A amostra é insuficiente para uma melhor robustez dos resultados obtidos. Adicionalmente, o facto de os dados retirados serem referentes apenas ao ano de 2014 constitui uma limitação para uma melhor compreensão do efeito dos honorários e dos aspetos como a duração da relação do auditor com o cliente na QA. Amostra restrita a apenas bancos nigerianos, o que não possibilita generalizar os resultados obtidos para todo o setor bancário no continente Africano. A ausência de um país desenvolvido na amostra para comparar os resultados obtidos com o país em desenvolvimento em análise (Nigéria) torna-se pertinente.
Dabor & Benjamine (2017) (Nigéria)	Os efeitos moderadores das características do cliente apresentam algum tipo de associação com a relação entre a QA e os honorários de auditoria atípicos?	Associação não significativa negativa entre os honorários de auditoria atípicos e a QA. A complexidade do cliente e a rentabilidade do mesmo contribuem para que a QA associada a anomalias nos honorários diminua ainda mais. O risco do cliente não apresenta uma influência moderadora significativa na relação entre os honorários de auditoria atípicos e a QA.	Uma limitação presente no estudo é o uso de apenas <i>accruals</i> discricionários como medida para a QA. A amostra usada no estudo contempla apenas empresas não financeiras cotadas o que não permite generalizar os resultados deste estudo para empresas financeiras.

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
Prazeres & Pais (2017) (Portugal)	O aumento dos honorários do auditor, assim como a maior dimensão da empresa de auditoria estão relacionados com uma menor QA expressa pela emissão de um relatório de auditoria modificado?	<p>Existe uma associação positiva entre a emissão do relatório de auditoria modificado e o facto da empresa auditada ser de maior dimensão (pertença a <i>Big 4</i>), o que significa que as empresas <i>Big 4</i> apresentam uma maior QA.</p> <p>Os honorários do auditor estão relacionados negativamente com a emissão do relatório de auditoria modificado, o que revela que auditores com maiores honorários apresentam menor QA.</p>	<p>Entende-se necessário o uso de mais <i>proxies</i> que permitam avaliar a influência das características das empresas de auditoria (dimensão do auditor e honorários de auditoria) e a sua influência na QA prestada, de modo a tornar a pesquisa mais robusta e com mais evidências de relações existentes.</p> <p>Torna-se relevante a existência de outros estudos de investigação que foquem outros fatores que determinam a QA como a rotação obrigatória das sociedades de auditoria ou dos revisores oficiais de contas e a especialização dos mesmos.</p>
MohammadRezaei et al. (2018) (Irão)	Será que as empresas de auditoria com melhor reputação apresentam melhores honorários e, conseqüentemente, melhores resultados de QA?	<p>Empresas de auditoria melhor posicionadas no ranking (recebem honorários mais elevados) não oferecem serviços de auditoria de melhor qualidade quando comparadas com as restantes.</p> <p>Existe uma maior probabilidade de falhas de auditoria nas empresas que se encontram com uma boa posição no ranking face às restantes empresas.</p> <p>Pertencer a uma empresa de auditoria que se encontra numa boa posição no ranking implica uma menor probabilidade de emissão de um relatório de auditoria modificado ao seu cliente.</p> <p>Não existe influência significativa do facto do auditor pertencer a uma empresa de primeiro lugar no ranking e os <i>accruals</i> discricionários.</p> <p>Os honorários dos auditores tendem a ser melhores nas empresas que estão em primeiro lugar no ranking do que nas restantes empresas de auditoria.</p>	<p>Limitação dos dados amostrais das empresas relativamente à sua posição no ranking, uma vez que se referem ao período de tempo de 2006-2015, e o ranking de empresas apenas começou em 2013.</p> <p>As empresas internacionais de auditoria (<i>Big N</i>) não operam neste mercado.</p> <p>O estudo é realizado num cenário único, na medida em que o mecanismo de classificação das empresas de auditoria iniciadas pelo governo não existe em mais nenhum país desenvolvido.</p> <p>O mercado de auditoria do Irão é caracterizado pela fraca procura de serviços de auditoria com elevada qualidade, baixo risco de litigância e fracos mecanismos de governação corporativa.</p>
Mohammed et al. (2018) (Nigéria)	Qual é a relação entre os honorários dos auditores e a QA?	<p>Os honorários do auditor estão negativamente relacionados com a QA sem considerar o efeito do <i>leverage</i> da empresa cliente e da idade da empresa de auditoria.</p> <p>Honorários de auditoria mais elevados estão associados a uma menor QA, usando como variáveis de controlo a idade da empresa auditora e o <i>leverage</i>.</p>	<p>Amostra reduzida e limitada a um número escasso de empresas de apenas um setor de atividade.</p> <p>A variável <i>Big 4</i> que é utilizada para medir a QA é limitativa. Necessidade de utilizar outras <i>proxies</i> para maior robustez dos resultados obtidos.</p> <p>Baixo número de variáveis de controlo utilizadas, podendo ser acrescentadas outras relacionadas com o próprio auditor como <i>proxies</i> de independência e especialização do auditor.</p>

Tabela 1. Descrição das investigações sobre a relação entre os honorários de auditoria e a QA.

3.2. Características do Auditor: Dimensão da empresa de auditoria e Especialização do auditor

Com base na literatura acadêmica pode verificar-se que um dos fatores que podem influenciar a QA é a dimensão do auditor (DeAngelo, 1981; Becker et al., 1998; Choi et al., 2007; Francis & Yu, 2009; Adeyemi & Fagbemi, 2010; Choi et al., 2010b; Beisland, Mersland & Strom, 2015; Dobre, 2015) e a especialização na indústria (DeAngelo, 1981; Krishnan, 2003; Balsam, Krishnan & Yang, 2003; Dunn & Mayhew, 2004; Casterella et al., 2004; Carson, 2009; Chin & Chi, 2009; Chen, Sun & Wu, 2010; Chi & Chin, 2011; Choi et al., 2012; Zerni, 2012; Goodwin & Wu, 2014; Chin, Yao & Liu, 2014).

A dimensão do auditor medida pela dicotomia *Big N* e não *Big N* apresenta uma associação significativa e positiva dos auditores *Big N* com a QA, uma vez que estes têm maiores preocupações com a sua reputação, maiores competências e mais independência do que os auditores que não são da *Big N* (DeAngelo, 1981; Becker et al., 1998; Choi et al., 2010b). Os auditores da *Big N* também são mais competentes, porque investem mais em capital humano e em tecnologia de auditoria (Dopuch & Simunic, 1982 citado por Jiang et al., 2019). Além disso, quanto maior a dimensão do auditor, maior a probabilidade destes auditores desfrutarem de maiores economias de escala quando comparados com auditores de menor dimensão, tornando-os mais eficientes na prestação de serviços de elevada QA (DeFond, Erkens & Zhang, 2016).

Não obstante, a QA é um produto conjunto dos gestores da empresa auditada e da empresa de auditoria o que torna pertinente perceber o efeito do cliente na QA. Neste sentido, existem estudos que examinaram se os auditores da *Big N* proporcionam uma QA mais elevada face aos auditores não *Big N*, considerando o efeito da dimensão do cliente (Lawrence, Minutti-Meza & Zhang, 2011; DeFond, Erkens & Zhang, 2016) mas o efeito *Big N* permanece controverso.

Outros estudos que consideram que a dimensão da empresa de auditoria não tem influência na QA são notórios na literatura (Tendeloo & Vanstraelen, 2005; Piot & Janin, 2007).

De notar que também existem evidências de que as empresas de auditoria de menor dimensão (não *Big N*) apresentam uma QA igual ou superior à verificada nas empresas de grande dimensão (Boone, Khurana & Raman, 2010; Lawrence et al., 2011; Geiger, Raghuraman & Riccardi, 2014). Tal facto pode ser explicado pela necessidade de obterem a melhor QA possível, de modo a evitar riscos de litigação, a que geralmente estão mais expostas (Wong, Firth & Lo, 2018).

Relativamente à especialização da indústria, esta melhora a eficácia e eficiência da prestação de serviços de auditoria, na medida em que se refere à acumulação de conhecimento específico de um determinado setor pelos auditores prestarem serviços a clientes pertencentes ao mesmo setor (Solomon, Shields & Whittington, 1999; Stanley & DeZoort, 2007; Gul, Fung & Jaggi, 2009). O investimento na especialização no setor é muito caro, uma vez que exige um investimento significativo em recursos. No entanto, do ponto de vista custo-benefício, este investimento é justificado porque aumenta a qualidade das auditorias (Solomon et al., 1999; Habib, 2011).

Neste sentido, a dimensão do auditor e a sua especialização são duas características que se interligam segundo alguns autores, na medida em que quanto maior a dimensão do auditor, maior será a sua capacidade financeira para um maior investimento em tecnologias de informação utilizadas nos serviços e processos de auditoria, ou seja, maior especialização no setor pelos auditores e, assim, melhor a QA (Sirois, Marmousez & Simunic, 2016).

A direção principal da literatura acadêmica confirma a importância da especialização na indústria pelos auditores para maximizar o desempenho do mesmo e melhorar a QA prestada (Gul et al., 2009; Moroney & Carey, 2011). Adicionalmente, a ideia de que a especialização do setor de auditoria melhora potencialmente a eficiência da empresa de auditoria por meio de economias de escala devido à concentração de recursos e elevados investimentos em tecnologias de auditoria é um argumento usado na literatura (Hogan & Jeter, 1999). Além disso, esta especialização cria barreiras à entrada de concorrentes (Habib, 2011).

Por outro lado, outros autores evidenciam que as especializações no setor pelos auditores não desempenham um papel significativo na qualidade dos resultados auditados em ambientes de negócio complexos (Butar-Butar & Indarto, 2018).

A distinção entre a especialização da empresa de auditoria e do *partner* de auditoria é outro dos aspetos que tem sido bastante discutido na literatura recente (Garcia-Blandon & Argiles-Bosch, 2017; Liu et al., 2017). Neste sentido alguns estudos exploram e confirmam a melhor QA associada à especialização das firmas de auditoria (Balsam et al., 2003; Casterella et al., 2004; Carson, 2009), enquanto, outros se focam e confirmam a relação entre a especialização do *partner* de auditoria e a QA (Chin & Chi, 2009; Chen et al., 2010; Zerni, 2012; Chi & Chin, 2011; Goodwin & Wu, 2014; Chin, Yao & Liu, 2014).

Após a análise dos principais autores em QA, analisa-se de seguida estudos realizados nos últimos seis anos centrados quer na dimensão do auditor quer na especialização do mesmo. Pretende-se identificar se estes fatores influenciam a QA e o sentido dessa influência (positiva ou negativa) na medição da QA ao longo dos anos sob o recurso a diversas *proxies*.

Na tabela 2 apresentam-se os estudos revistos entre 2014-2019 referentes à influência da dimensão do auditor na QA. Da sua análise pode observar-se que relativamente à influência da dimensão do auditor na QA, esta apresenta-se significativa de acordo com a maioria dos estudos revistos (Eshelman & Guo, 2014; Comprix & Huang, 2015; DeFond, Erkens & Zhang, 2016; Prazeres & Pais, 2017; Pham et al., 2017; Wong, Firth & Lo, 2018; Lopes, 2018; Jiang, Wang & Wang, 2019).

Porém, o contributo da dimensão do auditor pode variar, sendo positivo ou negativo mediante determinadas condições.

De modo mais específico, a QA das empresas *Big 4* em relação a não *Big 4* é negativa (mais baixa) (Eshelman & Guo, 2014⁸), ou positiva (mais elevada) (Eshelman & Guo, 2014⁹; DeFond et al., 2016; Prazeres & Pais, 2017; Lopes, 2018; Jiang et al., 2019).

Também se verifica em alguns estudos uma pior QA nas empresas de reduzida dimensão (Comprix & Huang, 2015¹⁰; Jiang et al., 2019). Argumenta-se, adicionalmente, que existe uma reduzida QA associada às empresas de grande dimensão (Pham et al., 2017).

Da análise da tabela 2 pode-se ainda concluir que a dimensão do auditor (neste caso ser ou não *Big N*) apresenta um efeito moderador significativo na diferença verificada entre pré e pós-rotação na QA e, ainda, na diferença verificada entre rotação obrigatória e voluntária na QA (Choi, Lim & Mali, 2017) embora este último aspeto referido tenha pouca expressividade, uma vez que apenas foi analisado neste estudo.

Ainda é possível constatar que, em algumas investigações, a QA não está relacionada de modo significativo com a dimensão do auditor (Eshelman & Guo, 2014¹¹; Comprix & Huang, 2015¹²; Abid, Shaique & Haq, 2018; Alsmairat, Yusoff, Ali & Ghazalat, 2019; Jiang et al., 2019¹³).

Como referido, apresenta-se de seguida a tabela 2 que sintetiza os estudos analisados na relação entre a QA e a dimensão da empresa de auditoria nos últimos seis anos.

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
Eshelman & Guo (2014) (EUA)	A relação entre a dimensão da empresa (<i>Big 4</i> vs não <i>Big 4</i>) e a QA varia em função da propensão para as empresas clientes escolherem uma empresa de auditoria <i>Big 4</i> ?	<p>Réplica do estudo de Lawrence et al. (2011) em que foram usadas as mesmas 3 <i>proxies</i> da QA, nomeadamente, <i>accruals</i> discricionários, <i>analyst forecast accuracy</i> e custo do capital.</p> <p>Para a primeira e terceira <i>proxy</i> existe uma associação significativa e negativa entre a QA e as <i>Big 4</i>. No que diz respeito à segunda <i>proxy</i> mencionada existe uma associação significativa e positiva entre a QA e as <i>Big 4</i>. Estes resultados evidenciam melhor QA associado às empresas <i>Big 4</i>.</p> <p>De notar que a mesma análise, mas usando o método <i>PSM</i> todas as <i>proxies</i> passam a apresentar uma associação não significativa na QA.</p> <p>Posteriormente, o autor introduz no estudo da QA a <i>proxy</i> reformulações e analisa esta medida de avaliação tendo em conta auditores <i>Big 4</i> com os não <i>Big 4</i>, <i>Big 4</i> com empresas de média dimensão e, por último, empresas de média dimensão com reduzida dimensão.</p> <p>As empresas <i>Big 4</i> são menos propensas a emitir reformulações aos seus clientes face às empresas não <i>Big 4</i>, o que evidencia que apresentam maior QA (esta situação mantém-se após o controlo da escolha do auditor). A mesma conclusão é estendida quando se analisam as diferenças entre as empresas <i>Big 4</i> com as empresas de média dimensão e as empresas de média dimensão com as de reduzida dimensão.</p> <p>Estas conclusões sugerem que quanto maior a dimensão do auditor, melhor a QA, após o controlo da possibilidade de escolha do auditor por parte das empresas clientes.</p>	<p>O presente artigo não estuda o motivo pela qual as empresas de auditoria de grande dimensão apresentam melhor QA face às de média e reduzida dimensão, o que seria bastante pertinente. Este motivo pode ser o resultado de responsabilidades legais, maior competência e de um maior grau de especialização.</p> <p>Este artigo foca apenas o efeito da relação entre o <i>Big 4</i> e a QA, considerando as características da empresa cliente, devendo também controlar efeitos associados a características do próprio auditor, como tipo de risco de litigação, especialização do auditor, assim como e duração da relação com a empresa cliente.</p>
Comprix & Huang (2015) (EUA)	O recurso a empresas de auditoria de reduzida dimensão está associado a uma maior manipulação dos resultados e a uma manipulação das atividades reais?	<p>Existe uma relação positiva e significativa entre o facto de a empresa de auditoria ser de reduzida dimensão e o valor dos <i>accruals</i> discricionários. Esta situação evidencia que existe uma maior tendência para maiores <i>accruals</i> discricionários nos clientes auditados por pequenas empresas de auditoria, o que significa uma menor QA. Este resultado mantém-se com o uso de variáveis de controlo.</p> <p>Não existe associação significativa entre a escolha de uma empresa de auditoria de reduzida dimensão e a manipulação dos resultados reais por parte das empresas clientes. Este resultado mantém-se com o uso de variáveis de controlo.</p>	<p>Relação entre o recurso a empresas de auditoria de reduzida dimensão e a manipulação dos resultados pode ser sensível em função de utilização de diferentes medidas de avaliação.</p> <p>Não se sabe se o facto das empresas de auditoria de reduzida dimensão apresentarem menor capacidade de restringir a manipulação dos resultados é impulsionado por questões de independência do auditor ou pela falta de <i>expertise</i> das pequenas firmas de auditoria.</p> <p>Necessidades de estudos adicionais focados nas empresas de auditoria de reduzida dimensão pelo facto de as mudanças da profissão de auditoria apresentarem um grande impacto nestas.</p>

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
DeFond, Erkens & Zhang (2016) (EUA)	Pode afirmar-se que o efeito <i>Big N</i> deixa de existir após controlar as características dos clientes através do modelo <i>PSM</i> (<i>Propensity Score Matching</i>)?	<p>Com o uso do <i>Propensity Score Matching</i> foi possível concluir que a relação entre o efeito <i>Big N</i> e a QA apresenta-se significativa, considerando as novas <i>proxies</i> da QA (<i>accruals</i> discricionários absolutos, reformulações, relatórios de auditoria modificados, <i>income-increase accruals</i>) diferentes do modelo proposto por Lawrence et al. (2011) e controlando o efeito das características do cliente (através das variáveis de controlo).</p> <p>O autor conclui ser ainda bastante prematuro considerar que o efeito <i>Big N</i> deixa de existir depois de controlar as características dos clientes.</p>	<p>O modelo <i>PSM</i> é um modelo sensível às escolhas das medidas de avaliação focadas na QA.</p> <p>Adicionalmente, este método não permite obter amostras de forma aleatória. Neste sentido torna-se pertinente o uso de outro modelo mais conveniente no estudo do efeito <i>Big N</i>, considerando as características dos clientes.</p>
Choi et al. (2017) (Coreia do Sul)	<p>Existem diferenças significativas na QA entre as empresas de auditoria que estão sujeitas a um processo de rotação obrigatória e as que não estão sob esse efeito?</p> <p>Será que essa diferença se verifica quando as empresas clientes mudam de empresa de auditoria entre <i>Big 4</i> e não <i>Big 4</i>?</p> <p>A diferença verificada antes e após rotação variam em função da duração da relação entre auditor e cliente?</p>	<p><u>Resultados respeitantes ao período pré-rotação e pós-rotação na QA:</u> A QA das empresas com processo de rotação obrigatória é inferior no período após a rotação face aos períodos anteriores (pré-rotação), medido pelo valor dos <i>accruals</i> discricionários.</p> <p>Esta relação tende a melhorar no caso da empresa auditora ter mudado de não <i>Big 4</i> para <i>Big 4</i>.</p> <p>A QA verificada após o processo de rotação tende a ser menor quando a empresa auditora já tem uma longa relação com o cliente.</p> <p><u>Resultados respeitantes à rotação obrigatória vs voluntária na QA:</u> A QA das empresas que fazem um processo de rotação obrigatório diminui (valores positivos dos <i>accruals</i> anormais) comparativamente ao verificado quando o processo de rotação é voluntário. A diferença verificada ao nível da QA entre empresas com processos de rotação obrigatório e com processos de rotação voluntários, não se revela estatisticamente significativo quando a relação auditor-cliente é mais longa.</p> <p>A QA associada a um processo de rotação obrigatória tende a melhorar quando a empresa auditoria roda de uma empresa não <i>Big 4</i> para <i>Big 4</i>.</p>	<p>As medidas utilizadas para analisar a QA (<i>accruals</i> discricionários anormais) não se apresentam com grande robustez. Isto significa que, em geral, os modelos estimados com esta medida, não apresentam qualidade suficiente para explicar a QA.</p> <p>Dados obtidos são de um curto período de tempo (apenas 4 anos) o que não permite analisar eficazmente os efeitos da rotação e da longa duração da relação cliente-auditor.</p> <p>Os dados dizem respeito apenas um único país com um contexto institucional muito específico, o que não permite comparar os resultados obtidos com outros países com diferentes leis e regulamentos.</p>
Prazeres & Pais (2017) (Portugal)	O aumento dos honorários do auditor, assim como a maior dimensão da empresa de auditoria estão relacionados com uma menor QA expressa pela emissão de um relatório de auditoria modificado?	<p>Existe uma associação positiva entre a emissão de relatórios de auditoria modificados e o facto da empresa auditada ser de maior dimensão (pertença a <i>Big 4</i>), o que significa que as empresas <i>Big 4</i> apresentam uma maior QA.</p> <p>Os honorários do auditor estão relacionados negativamente com a emissão de relatórios de auditoria modificados por parte do auditor, o que revela que auditores com maiores honorários apresentam menor QA.</p>	<p>Entende-se necessário o uso de mais <i>proxies</i> que permitam avaliar a influência das características das empresas de auditoria (dimensão do auditor e honorários de auditoria) e a sua influência na QA prestada, de modo a tornar a pesquisa mais robusta e com mais evidências de relações existentes.</p> <p>Torna-se relevante a existência de outros estudos de investigação que foquem outros fatores que determinam a QA como a rotação obrigatória das sociedades de auditoria ou dos revisores oficiais de contas e a especialização dos mesmos.</p>

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
Pham et al. (2017) (Vietname)	Será que a QA varia em função das características da empresa de auditoria (dimensão, honorários e reputação)?	<p>A maior dimensão da empresa auditora, assim com os honorários de auditoria mais elevados estão associados, de modo significativo, a uma menor QA (maiores valores dos <i>accruals</i>).</p> <p>Por outro lado, uma maior reputação da empresa auditora está associada de modo significativo a uma maior QA (menores valores dos <i>accruals</i>).</p>	<p>A inclusão de outros determinantes da QA como a competência geral do auditor, especialização do setor de auditoria, a duração da relação auditor-cliente, rotação do auditor, o esforço do auditor, processos de auditoria usados e, por último, <i>audit support system</i>.</p> <p>Existem outras medidas financeiras para além dos <i>accruals</i> discricionários (<i>operating profit, non-operating profit</i>, apresentação e classificação dos ativos e passivos, comunicação de informação financeira e de certas notas adicionais relevantes) que podem ser usadas na medição da QA de modo a confirmar os resultados obtidos nesta investigação.</p>
Wong et al. (2018) (China)	A QA varia atendendo às diferentes dimensões das empresas CPA (<i>Certified Public Accountant firm</i>) quando sujeitas a diferentes exposições de riscos de litigação?	<p>Existe uma relação positiva, quer entre a dimensão da empresa auditora como do risco de litigação na QA (analisada pelos honorários de auditoria e pela emissão de opiniões modificadas), o que significa que quanto maior for a empresa de auditoria e o o risco de litigação maior é a QA.</p> <p>Nota-se uma associação positiva entre empresas de elevada dimensão e QA (aumento da emissão de relatórios de auditoria modificados e aumento dos honorários de auditoria cobrados aos seus clientes), nas empresas com baixos riscos de litigação.</p> <p>A associação positiva evidenciada anteriormente torna-se menos significativa quando as empresas de auditoria de grande dimensão estão expostas a elevados riscos de litígio.</p>	A China é um país onde as empresas internacionais de auditoria (<i>Big 4</i>) não operam. Desta forma, o presente estudo deveria adotar dois países para estudar este tema e, assim, obter uma discussão de resultados mais robusta.
Lopes (2018) (Portugal)	Empresas portuguesas auditadas por empresas de auditoria de maior dimensão (<i>Big 4</i>) apresentam menores manipulações de resultados e, portanto, melhor QA face às empresas auditadas por não <i>Big 4</i> ?	Os principais resultados empíricos evidenciam a existência de uma relação significativa entre a manipulação dos resultados (<i>accruals</i> discricionários) e a QA, sugerindo que as empresas auditadas por <i>Big 4</i> têm um menor grau de manipulação de resultados do que as empresas auditadas por não <i>Big 4</i> .	<p>Amostra reduzida apenas a empresas portuguesas não cotadas e com um referencial temporal reduzido a 3 anos o que pode restringir a direção dos resultados obtidos.</p> <p>Uma comparação entre empresas não cotadas e empresas cotadas em Portugal também seria relevante para uma apresentação robusta dos resultados e uma melhor compreensão entre estes dois tipos de empresas e a QA existente.</p>
Abid et al. (2018) (Paquistão)	As empresas de auditoria <i>Big 4</i> apresentam melhor QA e moderam a manipulação de resultados quando estão perante empresas familiares?	<p>O facto da empresa cliente ser auditada por uma empresa <i>Big 4</i> não está relacionado de modo significativo com a QA, medida através dos <i>accruals</i> discricionários e pelos relatórios de auditoria modificados.</p> <p>O facto da empresa cliente ser controlada por familiares contribui para uma diminuição da QA (maiores valores de <i>accruals</i> discricionários).</p> <p>O impacto negativo do controlo da empresa por familiares na QA não varia de modo significativo quando as empresas são auditadas por uma <i>Big 4</i>, o que revela que o facto da empresa de auditoria ser de elevada dimensão não modifica a tendência das empresas controladas por familiares em manipular aos resultados nas DFs.</p>	<p>Modelos explicativos da QA recorrem aos <i>accruals</i> discricionários sendo que estes apresentam em geral fraco ajustamento e são limitados e pouco robustos para explicar a QA.</p> <p>Amostra pertencente a um contexto muito específico em termos económicos como é o Paquistão e não permite generalizar resultados a outros contextos.</p> <p>Amostra reduzida para o número de setores analisados e também limitada a um curto período de tempo (apenas 5 anos).</p>
Alsmairat et al. (2019) (Jordânia)	Fatores como a manutenção do auditor e a dimensão da empresa de auditoria apresentam uma associação positiva e significativa com a QA?	Associação positiva e significativa da manutenção da relação auditor-cliente na QA. Não existe associação significativa entre a dimensão da empresa de auditoria e a QA.	Uma limitação deste artigo é o grande foco na percepção dos auditores como medida para a QA. Entende-se necessário a incorporação de outras percepções como dos clientes e legisladores e também medidas mais diretas e objetivas como indicadores não financeiros e financeiros.

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
Jiang et al. (2019) (EUA)	A alteração da empresa de auditoria de não <i>Big N</i> para <i>Big N</i> (após aquisição/fusão da não <i>Big N</i> pela <i>Big N</i>) leva a variações na QA?	<p>A diferença verificada nos <i>accruals</i> discricionários das empresas clientes durante a transição da empresa auditora não <i>Big N</i> para <i>Big N</i> é significativamente negativa, evidenciando maior QA.</p> <p>A diferença verificada nos <i>accruals</i> discricionários nas DF's de empresas clientes que transitaram de uma não <i>Big N</i> para outra não <i>Big N</i> não se revelou significativa, o que revela que as empresas clientes não apresentam variações significativas em termos de QA quando mudam para uma empresa de auditoria da mesma dimensão.</p> <p>A diferença verificada no valor dos <i>accruals</i> discricionários entre empresas que sempre foram auditadas por <i>Big N</i> e as que foram por empresas não <i>Big N</i> revelou-se negativa e significativa, o que permite afirmar que as empresas que sempre foram auditadas por empresas <i>Big N</i> tendem a ter menos <i>accruals</i> discricionários nas suas DF's comparativamente às que sempre foram auditadas por uma empresa não <i>Big N</i>.</p> <p>A mesma tendência para uma melhor QA nas empresas clientes que transitaram de uma empresa auditora não <i>Big N</i> para uma <i>Big N</i> também se revela significativa quando se recorre ao uso do <i>financial statement divergence score</i> como <i>proxy</i> da QA.</p> <p>A QA medida pelo <i>financial statement divergent score</i> não varia de modo significativo quando as empresas clientes que são auditadas por uma empresa auditora não <i>Big N</i>, transitam para uma do mesmo tipo. A mesma ausência de diferenças nota-se entre as empresas que sempre foram auditadas por <i>Big N</i> comparativamente às que sempre foram por uma não <i>Big N</i>.</p>	Dificuldade em fazer generalizações sobre o efeito da aquisição de empresas de auditoria não <i>Big N</i> por empresas <i>Big N</i> na QA, devido à reduzida amostra e ao facto da mesma se restringir a um contexto e tempo específico.

Tabela 2: Descrição das investigações sobre a relação entre a dimensão da empresa de auditoria e a QA.

No que respeita ao contributo da especialização na indústria, cujos estudos são sistematizados na tabela 3, é possível concluir que este é um dos determinantes da QA que apresenta resultados pouco conclusivos, uma vez que existe um número muito semelhante de estudos que apresentam um efeito significativo e não significativo.

Assim, por um lado a especialização do auditor parece contribuir para a QA de modo significativo (Elder, Lowensohn & Reck, 2015; Hegazy, Sabagh & Hamdy, 2015; Yuan, Cheng & Ye, 2016; Liu et al., 2017; Gunn & Michas, 2018; Butar-Butar & Indarto, 2018). Este contributo pode ser considerando a especialização na própria empresa de auditoria (Elder et al., 2015) ou então ao nível do *partner* de auditoria (Yuan, et al., 2016; Garcia-Blandon & Argiles-Bosch, 2017), embora na maior parte dos estudos não se encontre explícito qual o tipo de especialização, sendo a mesma analisada de forma geral (Ernstberger, Koch & Tan, 2015; Hegazy et al., 2015; Gunn & Michas, 2018; Butar-Butar & Indarto, 2018).

Por outro lado, também se verifica um efeito não significativo da especialização do auditor na QA (Fadhila, 2014; Yuan et al., 2016¹⁴; Karami et al., 2017; Liu et al., 2017¹⁵; Garcia Blandon & Argiles-Bosch, 2017; Butar-Butar & Indarto, 2018¹⁶), sendo que grande parte desta ausência de relação significativa entre QA e a especialização se verifica quando a especialização é da empresa de auditoria (Fadhila, 2014; Yuan et al., 2016).

Os estudos referidos aparecem caracterizados na já referida tabela 3, que se apresenta de seguida.

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
Fadhila (2014) (Indonésia)	A especialização da empresa de auditoria, assim como a duração da relação entre o <i>partner</i> de auditoria ou empresa de auditoria com o cliente apresenta um impacto significativo na QA?	<p>A maior duração da relação <i>partner</i> de auditoria-cliente apresenta um impacto significativo na QA, contribuindo para a sua melhoria. Por outro lado, a duração da relação empresa de auditoria-cliente, não contribui para mudanças na QA.</p> <p>Quanto à especialização da empresa auditoria, dada a ausência de relação significativa com a QA, não é possível afirmar que a mesma melhora ou piora em função do auditor ser especializado.</p>	<p>A medida utilizada para avaliar a QA é demasiado subjetiva e não é baseada nenhum tipo de indicador, como por exemplo indicadores financeiros (e.g. <i>accruals</i> discricionários).</p> <p>A <i>proxy</i> utilizada para medir a especialização do auditor deve ter em conta a influência das características dos clientes, assim como da reputação da empresa de auditoria.</p> <p>Amostra limitada a um único setor o que não permite generalizar a relação entre duração da relação auditor-cliente e especialização na indústria para o conjunto de setores em que é necessário QA.</p> <p>Amostra limitada no que respeita ao número de empresas estudadas num período de tempo já considerando longo (6 anos).</p>
Ernstberger et al. (2015) (Alemanha)	A especialização dos auditores (com conhecimentos técnicos e gestão) influenciam a QA?	<p>Os auditores que apresentam melhores conhecimentos técnicos estão relacionados com uma melhor QA (menores <i>accruals</i> discricionários anormais e são mais propensos a relatar problemas de continuidade da empresa cliente).</p> <p>Ambos os tipos de auditores (<i>Technical Pub e Technical Ind</i>) contribuem para uma melhor QA (menores <i>accruals</i> discricionários anormais).</p> <p>O conhecimento de gestão por parte dos auditores não parece influenciar de modo significativo a QA.</p> <p>A QA realizada por auditores especializados em conhecimentos técnicos é significativamente superior à obtida pelos especialistas em conhecimentos de gestão.</p>	<p>O uso dos <i>accruals</i> discricionários anormais como única medida de QA apresenta-se como limitação na presente investigação.</p> <p>Uso de dados de apenas um país europeu o que poderá limitar a generalização dos resultados para a UE.</p>
Elder et al. (2015) (EUA)	A influência da rotação dos auditores na QA é mediada pela escolha de uma empresa de auditoria especializada?	<p>A presença de políticas de rotação para as empresas de auditoria (voluntária ou obrigatória) estão associadas ao recurso a empresas de auditoria especializadas. O uso de empresas de auditoria especializadas e a obrigatoriedade de rotação da empresa de auditoria sugere uma maior QA.</p> <p>Clientes que adotaram as políticas de rotação eram mais propensas a ter melhor QA.</p>	<p>Amostra usada bastante restrita apenas a entidades governamentais do Estado da Flórida.</p>
Hegazy et al. (2015) (Egito)	A QA varia entre auditores especializados e não especializados?	<p>Não existe associação significativa na identificação de deficiências no controlo interno entre os auditores especialistas e os não especialistas, o que evidencia que os auditores especialistas no setor não superam os não especialistas na restrição da manipulação dos resultados pela empresa cliente. Tal facto não evidencia diferenças na QA entre auditores especializados na indústria e não especializados.</p> <p>A proporção de auditores especialistas a detetar distorções e fraudes nas DFs é significativamente superior que a verificada pelos auditores não especialistas, o que significa melhor qualidade das DFs dos clientes quando auditados por especialistas no setor. Esta situação evidencia uma melhor QA por parte dos auditores especializados na indústria.</p> <p>Existem diferenças significativas na <i>performance</i> dos auditores especialistas face aos auditores não especialistas a prestar serviços de auditoria de elevada qualidade.</p>	<p>Estudo experimental limitado apenas ao setor da indústria da construção, pelo que deveria ser analisado e comparados resultados relativos a outras firmas de diferentes setores.</p> <p>Apenas foi analisada a <i>performance</i> de auditores de uma única empresa de auditoria pelo que deveriam ser utilizadas mais empresas de auditoria e de diferentes setores para uma melhor generalização de resultados.</p>

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
Yuan et al. (2016) (China)	De que forma a estratégia de negócios dos clientes modera a relação entre a especialização do setor de auditoria com a QA?	<p>A especialização do <i>partner</i> de auditoria contribui para uma melhor QA (menores <i>accruals</i> discricionários). O mesmo não se pode dizer da especialização das empresas de auditoria.</p> <p>Associação negativa entre os <i>partners</i> de auditoria especializados na indústria e os <i>accruals</i> discricionários mais pronunciada quando a estratégia de negócios dos clientes se desvia das normas do setor.</p>	<p>As empresas chinesas cotadas no mercado normalmente apresentam uma procura pela QA inferior quando comparadas com outras empresas cotadas nos mercados desenvolvidos. Esta situação limita a generalização dos resultados obtidos no presente estudo para outros mercados. Estudo relevante para países com fraca proteção aos investidores e evidência de menores riscos de litigância.</p>
Karami et al. (2017) (Irão)	Existe associação entre a manutenção da relação entre o auditor-cliente e o atraso do relatório de auditoria em função do efeito da especialização na indústria do setor de auditoria?	<p>A permanência de uma relação entre o auditor-cliente não apresenta associação significativa com o atraso do relatório de auditoria com ou sem o efeito da especialização do setor de auditoria.</p> <p>Esta situação evidencia que quanto maior o mandato do auditor menor a QA sendo os auditores especializados ou não.</p>	<p>O papel da comissão de auditoria é um fator que deveria ser controlado quando se pretende avaliar a QA.</p> <p>Amostra reduzida considerando o número de setores de atividade analisados na presente investigação.</p> <p>O período de tempo analisado (2010-2014) é reduzido tendo em conta um dos determinantes da QA que estão a ser analisados (duração da relação auditor-cliente).</p>
Liu et al. (2017) (Taiwan)	As aceitações de novos clientes têm impacto na QA quando os auditores apresentam diferentes tipos de especialização?	<p>A aceitação de novos clientes por parte do auditor está associada a uma menor QA (maiores valores de <i>accruals</i> discricionários) quando o auditor não é especialista em geral (quer no setor quer num <i>portfolio concentration expert</i>).</p> <p>A maior duração da relação auditor-cliente contribui para uma maior QA (menores valores de <i>accruals</i> discricionários) nos casos em que o auditor é não especialista no setor, mas apresenta especialização num <i>portfolio concentration expert</i>. Adicionalmente, esta associação também se estende quando o auditor não é especialista quer no setor quer num <i>portfolio concentration expert</i>.</p> <p>No caso em que a empresa cliente é auditada por um auditor especializado no setor e por um auditor especializado num <i>portfolio concentration expert</i>, não existem evidências significativas de uma relação entre a aceitação de novos clientes e a QA.</p> <p>A mesma ausência de relação significativa entre QA e aceitação de novos clientes também se estende ao caso do auditor não ser especialista no setor, mas ser especialista num <i>portfolio concentration expert</i> e, por último, à situação do auditor ser especialista no setor, mas não ser especialista num <i>portfolio concentration expert</i>. Os clientes auditados por empresas de auditoria de grande dimensão apresentam QA significativamente inferior (valores maiores de <i>accruals</i> discricionários) quando são auditadas por um auditor especializado quer no setor quer numa carteira de clientes, face às restantes situações (empresas clientes que são auditadas por não especialistas mas apresenta concentração da carteira de clientes, empresas clientes auditadas por especialistas no setor e não apresentam concentração de carteira de clientes e, por fim, empresas clientes auditadas por não especialistas no setor nem com concentração de uma carteira de clientes).</p> <p>Os clientes auditados por empresas de auditoria de reduzida dimensão evidenciam uma menor QA quando os auditores são especialistas no setor e especialistas numa carteira de clientes face aos clientes que são auditados por especialistas no setor e os que não têm concentração de uma carteira de clientes.</p> <p>Assim, conclui-se que a especialização do auditor quando associada à retenção de novos clientes não contribui para a QA.</p>	<p>Uma limitação presente nesta investigação é a não incorporação de dados de empresas financeiras, de modo a uma obtenção mais robusta dos resultados.</p> <p>Falta de qualidade na medida de avaliação adotada para avaliar a QA prestada pelos auditores que é baseada na manipulação de resultados (<i>accruals</i> discricionários).</p> <p>Estes resultados não podem ser generalizados para países com cenários diferentes, ou seja, diferentes riscos de litigação e de regulamentação das empresas de auditoria, por exemplo.</p>

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
Gunn & Michas (2018) (EUA)	Existe associação entre a QA e o <i>expertise</i> dos escritórios de auditoria na realização de trabalhos de auditoria multinacionais?	<p>Existe uma associação negativa entre o facto de o auditor ter experiência em auditorias em empresas fora do país e a existência de reformulações, ou seja, neste caso a QA tende a ser superior quando realizada por auditores multinacionais.</p> <p>A QA não varia de modo significativo quando o auditor tem apenas experiência em auditorias em empresas do país local, uma vez que não existe associação significativa entre o facto de o auditor só ter experiência interna e a existência de reformulações financeiras.</p> <p>Existe uma menor probabilidade de ocorrência de reformulações e, neste caso, de uma melhor QA nos casos dos auditores que operam quer a nível nacional como multinacional.</p> <p>A QA tende a aumentar no caso de os auditores terem experiência, apenas multinacional, ou ambos os tipos de experiência, nas empresas em que se verifica: Uma elevada percentagem de vendas no estrangeiro pelas empresas clientes. Baixo uso do IFRS pelas empresas subsidiárias localizadas em países em que estas normas não são obrigatórias. Existência de empresas subsidiárias em países em que o estado de direito é fraco. Nota-se que as empresas com auditores com maior experiência multinacional têm mais facilidade em conduzir auditorias com qualidade em empresas multinacionais.</p>	Falta de variáveis de controlo no modelo usado para medir a relação entre a QA e a especialização do auditor na indústria.
Garcia-Blandon & Argiles-Bosch (2017) (Espanha)	Qual é o impacto da especialização do <i>partner</i> de auditoria na QA de empresas espanholas?	<p>A QA, medida pelos <i>accruals</i> discricionários, não difere de modo significativo (tendendo a ser melhor) pelo facto de o <i>partner</i> de auditoria ser especializado.</p> <p>A probabilidade de existir opiniões modificadas por parte do <i>partner</i> de auditoria (que significa uma melhor QA) não está associada ao facto do auditor apresentar maior especialização.</p>	<p>Medidas de especialização do auditor contemplam apenas dados de empresas públicas.</p> <p>O mercado Espanhol apresenta setores com um número de empresas bastante reduzido, o que diminui a possibilidade da representatividade da amostra.</p> <p>Necessidade de uso de um número elevado de <i>proxies</i> para analisar a especialização na indústria, na medida em que o nível de especialização de um determinado auditor não é observável.</p>
Butar-Butar & Indarto (2018) (Indonésia)	Existem diferenças na relação entre a QA e a especialização do auditor quando se está perante indústrias complexas e não complexas?	A QA em empresas complexas que tem um auditor especializado é significativamente inferior em relação às não complexas que também tem um auditor especializado. Este argumento evidencia que o auditor especializado não apresenta um papel significativo na melhoria da QA em ambientes de negócio complexos.	<p>Os critérios definidos para uma separação de empresas complexas das não complexas são muito amplos e podem não distinguir adequadamente os dois tipos de ambientes.</p> <p>Nem todos os dados relativos ao período de 2012-2015 se encontravam facilmente acessíveis, o que levou a obtenção de um número de observações reduzido para um período de tempo já razoável (4 anos).</p>

Tabela 3. Descrição das investigações sobre a relação entre a especialização na indústria pelo auditor e a QA.

3.3. Relação entre auditor-cliente: Duração da relação entre auditor-cliente e Rotação do auditor

A manutenção do auditor com um determinado cliente é o período de tempo em que o auditor conduziu exames, pelo menos anuais, às DFs de uma empresa (Rahmina & Agoes, 2014). Esta duração da relação auditor-cliente e o risco subjacente decorrente do desenvolvimento de um relacionamento próximo entre ambos é um fator que pode influenciar a independência do auditor e, conseqüentemente, a QA. A rotação do auditor surge neste âmbito como solução a esta potencial perda de independência, na medida em que a mudança periódica dos auditores acaba por trazer uma nova perspectiva para a auditoria podendo resultar numa melhoria da mesma (Lennox et al., 2014; Maria, 2016).

Existem duas visões distintas na literatura assentes na duração do mandato do auditor.

Por um lado, uma maior permanência do auditor a prestar serviços de auditoria diminui a independência entre eles e, conseqüentemente, verifica-se uma QA mais reduzida e um maior risco de litígio (Carey & Simnett, 2006; Davis, Soo & Trompeter, 2009; Ball et al., 2015). Lee, Mande & Son (2009) argumentam que existe necessidade de *fresh eyes* para a auditoria, no sentido de se detetarem problemas que anteriormente tinham sido negligenciados, conduzindo a uma maior confiança dos investidores na profissão de auditoria.

Em contraste, Carcello & Nagy (2004) argumentam que a permanência prolongada entre o auditor e o cliente pode estar associada a um maior investimento do seu conhecimento na empresa cliente, aumentando o seu *expertise*. Esta situação origina maior QA.

A rotação do auditor (da empresa de auditoria ou do *partner* de auditoria) surge, assim, como potencial determinante da QA. As empresas podem rotacionar os seus auditores de forma obrigatória ou voluntária (Corbella et al., 2015; Elder et al., 2015; Stakebrand, 2016; Febrianto, Dini, Audina, Yuskar & Juita, 2017; Wang & Zhu, 2018). De notar que os motivos para uma mudança voluntária dos auditores nem sempre são claros, pois as empresas podem não estar obrigadas a divulgar essas informações (Stakebrand, 2016). Nashwa (2004) mostra que a mudança voluntária do auditor pode estar associada a falhas de auditoria, como dificuldades financeiras e fraudes.

Após a introdução da SOX nos EUA, em 2002, o PCAOB realizou um estudo sobre os efeitos da rotação de auditores, tendo concluído que os benefícios não superam os custos. A ideia da rotação das sociedades de auditoria nos EUA foi, assim, abandonada. No entanto, na Europa, existe legislação em que exige a rotação obrigatória após dez anos de mandato (Regulamento (UE) N° 537/2014 do Parlamento Europeu e do Conselho, 2014).

Uma quantidade extensa de literatura foi escrita sobre os efeitos esperados da rotação obrigatória (Jackson, Moldrich & Roebuck, 2008; Chi et al., 2009; Bowlin, Hobson & Piercey, 2015; Corbella et al., 2015; Cameran et al., 2015; Elder et al., 2015). Enquanto uns autores defendem que a rotação obrigatória pode não ser a melhor solução devido à perda de conhecimento específico do cliente com a rotação do auditor originando uma menor QA (Arrunada & Paz-Ares, 1997; Carcello & Nagy, 2004), há também estudos que relatam resultados opostos, fornecendo evidências de que a rotação obrigató-

ria aumenta a independência entre o auditor e o cliente, resultando numa QA mais elevada (Elder et al., 2015).

De seguida procede-se a uma análise detalhada de investigações recentes relacionada com a manutenção do auditor e rotação.

Na tabela 4, sintetiza-se estudos realizados entre 2014-2019 sobre a influência da duração do mandato na QA.

A duração da relação entre cliente-auditor é outro dos determinantes em que na literatura recente revista não se pode retirar conclusões muito precisas sobre o seu impacto na QA, na medida em que as opiniões defendidas pelos autores são controversas.

Também se revelou difícil compreender o contributo diferenciado da empresa de auditoria e do *partner* de auditoria, na medida em que a maioria dos estudos não fazem essa diferenciação, referindo-se apenas a auditores em geral.

De qualquer modo, da análise efetuada, pode-se concluir que um número considerável de pesquisas focadas na duração da relação auditor-cliente está relacionado de modo significativo com a QA (Ball et al., 2015; Cameran et al., 2016; Turel, Tas, Genc & Ozden, 2017; Ubaka, 2017; Kyriakou & Dimitras, 2018¹⁷; Bratten et al., 2019; Alsmairat et al., 2019).

Apresentando mais explicitamente estes resultados observa-se que a duração da relação auditor-cliente não especificada (ou seja, no artigo científico não refere se diz respeito ao *partner* de auditoria ou à empresa de auditoria) contribui para uma melhor QA (Ubaka, 2017; Alsmairat et al., 2019). Não obstante, outros estudos argumentam que a manutenção do auditor (não especificada) contribui para uma pior QA (Turel et al., 2017¹⁸).

Por último e considerando os estudos que especificam o auditor em análise, algumas pesquisas sugerem que a duração da relação entre a empresa de auditoria com a empresa cliente está associada a melhorias na QA (Ball et al., 2015¹⁹) e que a duração da relação entre o *partner* de auditoria com a empresa cliente está associada a uma diminuição da QA (Ball et al., 2015).

Considerando as diferenças entre a relação de longa duração e curta duração, verifica-se que alguns estudos defendem que uma relação de longa duração entre o auditor-cliente está relacionada com a melhor QA (Cameran et al., 2016; Bratten et al., 2019) enquanto outras investigações sugerem que esta relação de longa duração está relacionada com uma pior QA (González-Díaz et al., 2015).

Relativamente aos estudos que focam na relação auditor-cliente de curta duração alguns defendem que esta relação está essencialmente relacionada com pior QA (Cameran et al., 2016) enquanto outras pesquisas defendem que esta relação está relacionada com melhor QA (González-Díaz et al., 2015).

Num outro estudo foi possível observar um tipo de relação mais específica entre a duração da relação auditor-cliente, na medida em que a QA tende a ser menor após a rotação obrigatória, nos casos em que a relação com o cliente é de longa duração (Choi et al., 2017).

Por último, outras investigações, ainda que em menor número, referem que a duração da relação auditor-cliente²⁰ não está relacionada com a QA (Fadhila, 2014; Rahmina & Agoes, 2014; Karami et al., 2017; Turel et al., 2017²¹, Kyriakou & Dimitras, 2018²²).

Esta ausência de relação significativa tende a verificar-se mais nos estudos em que a duração da relação entre o auditor e o cliente não evidencia o tipo de auditor em análise, isto é, se é *partner* ou empresa de auditoria. Melhor explicando, pode-se verificar que em apenas um estudo (Fadhila, 2014) a duração da relação empresa

de auditoria-cliente não contribui para alterações na QA (Fadhila, 2014) e em apenas dois estudos (Nkemjika et al., 2017; Kyriakou & Dimitras, 2018) a duração da relação *partner* auditor-cliente não contribui para a QA.

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
Fadhila (2014) (Indonésia)	A especialização da empresa de auditoria, assim como a duração da relação entre o <i>partner</i> de auditoria ou empresa de auditoria com o cliente apresenta um impacto significativo na QA?	A maior duração da relação <i>partner</i> de auditor-cliente apresenta um impacto significativo na QA, contribuindo para a sua melhoria. Por outro lado, a duração da relação empresa de auditoria-cliente, não contribui para mudanças na QA. Quanto à especialização do auditor, dada a ausência de relação significativa com a QA, não é possível afirmar que a mesma melhora ou piora em função do auditor ser especializado.	A medida utilizada para avaliar a QA demasiado subjetiva e não baseada em algum tipo de indicador, como por exemplo indicadores financeiros (e.g. <i>accruals</i> discricionários). A <i>proxy</i> utilizada para medir a especialização do auditor deve ter em conta a influência das características dos clientes, assim como da reputação da empresa de auditoria. Amostra limitada a um único setor e tal não permite generalizar a relação entre duração da relação cliente-auditor e especialização na indústria para o conjunto de setores em que é necessário QA. Amostra limitada no que respeita ao número de firmas estudadas num período de tempo já considerando longo (6 anos).
Rahmina & Agoes (2014) (Indonésia)	A independência do auditor, manutenção da relação auditor-cliente e honorários de auditoria influenciam a QA?	Associação significativa e positiva entre a QA e a independência do auditor sendo que quanto maior for a independência do auditor melhor é a QA. Associação não significativa entre a manutenção da relação auditor-cliente e a QA. O aumento dos honorários do auditor contribui para uma melhor QA.	A qualidade do modelo poderia ser superior se fossem controladas outras variáveis relacionadas com a QA como a especialização, a dimensão da empresa de auditoria e os riscos de litigação. A duração do período de rotação (3 anos para os <i>partner</i> e 6 anos para as empresas de auditoria) usado na presente investigação é baseado numa regulamentação desatualizada (<i>Minister of Finance Decree No. 17/PMK.01/2008</i>) tendo sido revista pelo <i>IFAC Code of Ethics for Professional Accountant</i> .
Ball et al., (2015) (Austrália)	A QA diminui quando a relação entre auditor e o <i>CEO</i> da empresa cliente é mais prolongada? Relativamente à relação empresa de auditoria com empresa cliente, qual a associação com a QA?	Existe uma relação negativa entre as diferenças de estimativas e ajustes pela adoção das IFRS e a duração da relação entre a empresa de auditoria com a empresa cliente, o que significa que a QA tende a melhorar. Tal facto pode ser explicado pela maior duração da relação da empresa de auditoria e empresa cliente contribuir para um maior <i>expertise</i> da empresa de auditoria. A duração da relação verificada entre o <i>partner</i> de auditoria com o <i>CEO</i> da empresa cliente e as diferenças de estimativas e ajustes pela adoção das IFRS é positiva, o que significa que aumenta a probabilidade do uso de políticas contabilísticas mais liberais. Neste sentido a relação anteriormente descrita origina uma menor QA.	Inexistência de empresas da indústria financeira na amostra. A falta de um <i>proxy</i> , que controle a influência da rotação do auditor, pode contribuir para uma estimativa menos precisa da QA. <i>Proxy</i> relativa à duração da relação entre o <i>partner</i> de auditoria e o <i>CEO</i> da empresa cliente é um pouco incerta. A duração da relação entre o auditor e a empresa cliente na presente pesquisa é limitada apenas a 8 anos, o que pode levar a conclusões imprecisas no que refere ao efeito da longa duração da relação na QA. Ausência de <i>proxy</i> relativa à especialização do auditor como variável de controlo.
González-Díaz et al. (2015) (Espanha)	Existe uma relação significativa entre a QA e a manutenção da relação entre auditor-cliente?	A QA tende a aumentar quando os auditores têm um compromisso com os seus clientes até ao período máximo de 6 anos. Quando essa relação tem uma duração superior a 6 anos a probabilidade de emissão de opiniões modificadas diminui, evidenciando uma menor QA.	Estudo centrada em organizações sem fins lucrativos, onde a pesquisa empírica é limitada.

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
Cameran et al. (2016) (Itália)	Será que a QA se apresenta melhor nos últimos 3 anos de ligação do auditor com a empresa cliente nas empresas Italianas?	<p>Existe uma associação negativa entre os valores dos <i>accruals</i> discricionários e o facto do auditor se encontrar nos últimos 3 dos 9 anos de relação com a empresa cliente. Tal facto revela que existe uma tendência para o auditor apresentar uma opinião mais conservadora nos últimos 3 anos da sua ligação com a empresa cliente, aumentando a QA prestada.</p> <p>Associação negativa entre a QA prestada (medido por um maior nível de <i>accruals</i> discricionários) e os dois primeiros períodos de relação entre auditor-cliente (6 anos), pois existem incentivos por parte do auditor em ser reeleito até 9 anos (3º período).</p> <p>A probabilidade de a percepção dos investidores ser mais elevada ocorre nos últimos 3 anos de relação auditor-cliente face aos 6 anos iniciais.</p>	<p>Dificuldade de generalizar conclusões para outros contextos devido ao contexto italiano apresentar um cenário único, caracterizado por um ambiente jurídico relativamente fraco e menores riscos de litigância para os auditores. Esta situação limita a generalização dos resultados desta pesquisa para outros países com cenários diferentes (países anglo-saxónicos devido a políticas mais conservadoras).</p> <p>A Itália tornou a opção de substituir o auditor no final de cada 3 anos encerrada, isto é, uma vez nomeado o auditor este fica retido pelo período máximo de 9 anos. Esta situação parece benéfica para a QA, mas este estudo não foca esta situação.</p>
Choi et al. (2017) (Coreia do Sul)	<p>Existem diferenças significativas na QA entre as empresas de auditoria que estão sujeitas a um processo de rotação obrigatória e as que não estão sob esse efeito?</p> <p>Será que essa diferença se verifica quando as empresas clientes mudam de empresa de auditoria entre <i>Big 4</i> e não <i>Big 4</i>?</p> <p>A diferença verificada antes e após rotação variam em função da duração da relação entre auditor e cliente?</p>	<p><u>Resultados respeitantes ao período pré rotação e após rotação na QA:</u></p> <p>A QA das empresas com processo de rotação obrigatória é inferior no período pós-rotação face aos períodos anteriores (pré-rotação), medido pelo valor dos <i>accruals</i> discricionários.</p> <p>Esta relação tende a melhorar no caso da empresa auditora ter mudado de não <i>Big 4</i> para <i>Big 4</i>.</p> <p>A QA verificada após o processo de rotação tende a ser menor quando a empresa auditora já tem uma longa relação com o cliente.</p> <p><u>Resultados respeitantes à rotação obrigatória vs voluntária na QA:</u></p> <p>A QA das empresas que fazem um processo de rotação obrigatório diminui (valores positivos dos <i>accruals</i> anormais) comparativamente ao verificado quando o processo de rotação é voluntário.</p> <p>A diferença verificada ao nível da QA entre empresas com processos de rotação obrigatório e com processos de rotação voluntários, não se revela estatisticamente significativo quando a relação auditor-cliente é mais longa.</p> <p>A QA associada a um processo de rotação obrigatória tende a melhorar quando a empresa auditoria roda de uma empresa não <i>Big 4</i> para <i>Big 4</i>.</p>	<p>As medidas utilizadas para analisar a QA (<i>Accruals</i> discricionários anormais) não apresentam grande robustez. Isto significa que, em geral, os modelos estimados com esta medida, não apresentam qualidade suficiente para explicar a QA.</p> <p>Dados obtidos são de um curto período de tempo (apenas 4 anos) o que não permite analisar eficazmente os efeitos de rotação e da longa duração da relação cliente-auditor.</p> <p>Os dados dizem respeito apenas ao único país com um contexto institucional muito específico, o que não permite comparar os resultados obtidos com outros países com diferentes leis e regulamentos.</p>
Karami et al. (2017) (Irão)	Existe associação entre a manutenção da relação entre o auditor-cliente e o atraso do relatório de auditoria em função do efeito da especialização na indústria do setor de auditoria?	A permanência de uma relação entre o auditor-cliente não apresenta associação significativa com o atraso do relatório de auditoria com ou sem o efeito da especialização do setor de auditoria.	<p>O papel da comissão de auditoria é um fator que deveria ser controlado quando se pretende avaliar a QA.</p> <p>Amostra reduzida considerando o número de setores de atividade analisados na presente investigação.</p> <p>O período de tempo analisado (2010-2014) é reduzido tendo em conta um dos determinantes da QA que estão a ser analisados (duração da relação auditor-cliente).</p>
Turel et al. (2017) (Turquia)	Existe relação entre a duração da relação cliente-auditor e a QA?	<p>Não existe associação significativa entre a QA e a manutenção do auditor através do uso de <i>accruals</i> discricionários pelo Modelo <i>Modified Jones</i>.</p> <p>Existência de associação significativa e negativa entre a QA e a manutenção do auditor através do uso de <i>accruals</i> discricionários pelo Modelo <i>Larcker and Richardson</i>.</p> <p>Não existe associação significativa entre a QA e a manutenção do auditor medido pela emissão de relatórios de auditoria modificados.</p>	<p>Início da rotação obrigatória na Turquia ocorreu apenas em 2010, o que limita o tempo para analisar de modo robusto o efeito da relação auditor-cliente de longa duração na QA.</p> <p>Amostra reduzida e limitada a apenas um ano (2014).</p>

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
Ubaka (2017) (Nigéria)	Existe relação dos honorários de auditoria e a duração da relação auditor-cliente com QA nas empresas da Nigéria?	Os honorários do auditor não contribuem para uma variação significativa da QA. A duração da relação auditor-cliente está associada a uma melhoria da QA.	<i>Proxy</i> da QA usada é uma medida que tanto pode ser considerada como não significativa na associação com a QA como significativa, atendendo à literatura académica. Desta forma, considera-se uma limitação neste estudo apenas o seu uso na medição da QA. Dados limitados a 60 registos de cada variável analisada na presente investigação, de 11 empresas, obtidos num período de tempo já considerado longo (6 anos), o que não nos permite obter resultados conclusivos sobre o real efeito dos honorários e da relação auditor cliente na QA. A ausência de um país desenvolvido na amostra é relevante quer para comparar com os resultados obtidos no presente estudo focado num país em desenvolvimento, quer para uma possível generalização dos resultados para outros países semelhantes.
Kyriakou & Dimitras (2018) (Grécia)	Será que a manutenção do compromisso entre auditor e cliente está associado à QA em empresas de 4 países da UE (Alemanha, Itália, França e Espanha)?	Não existe associação significativa entre a manutenção da relação entre auditor e cliente e a QA (menor probabilidade de emissão de opinião qualificada) a longo prazo nas empresas dos países da Alemanha, Itália e França. Em Espanha, a relação existente entre a manutenção de uma relação de compromisso entre auditor e empresa cliente contribui para a ocorrência de um menor valor de <i>accruals</i> discricionários, e por sua vez, para uma melhor QA, quando a duração da relação entre auditor e cliente é igual ou superior a 3 anos, considerando o modelo <i>GMM (Generalized Methods of Moments)</i> tendo em consideração algumas variáveis de controlo como Fluxos de Caixa Operacionais (OCF), dimensão da empresa de auditoria, <i>Leverage</i> , ROA.	Resultados obtidos não são representativos da realidade financeira e de auditoria na UE, uma vez que contempla apenas 4 países europeus. Resultados obtidos apenas de empresas que não pertencem à indústria financeira, o que pode impedir o controlo de determinados aspetos mais específicos de auditorias realizadas em empresas da indústria financeira.
Bratten et al. (2019) (EUA)	Existe associação entre a duração do mandato do auditor com o seu cliente e a qualidade das DFs? A associação entre a duração do compromisso auditor-cliente e as DFs é superior em bancos mais complexos?	A manutenção de uma relação entre a empresa de auditoria e o cliente a longo prazo mitiga o risco de manipulação de resultados de forma superior quando comparada a uma relação auditor-cliente de médio prazo. A manutenção de uma relação entre a empresa de auditoria e o cliente a médio prazo mitiga o risco de manipulação de resultados de forma superior quando comparada a uma relação auditor-cliente de curto prazo. Associação forte e positiva entre manutenção de uma relação entre a auditor-cliente e a qualidade das DFs, principalmente nos bancos mais complexos, na medida em que estes exigem mais investimento em <i>expertise</i> . Os bancos com manutenção de uma relação auditor-cliente de longo prazo têm menor probabilidade de evitar perdas, menor capacidade dos gerentes dos bancos atingirem ou superarem resultados do ano anterior, de existir reformulações nas DFs e falhas bancárias.	Escassez de estudos na literatura que relacionem a duração da relação auditor-cliente com a QA em indústrias reguladas como o caso das instituições bancárias. Esta situação torna mais difícil a discussão e comparação dos resultados obtidos neste estudo.
Alsmairat et al. (2019) (Jordânia)	Fatores como a manutenção do auditor e a dimensão da empresa de auditoria apresentam uma associação positiva e significativa com a QA?	Associação positiva e significativa da manutenção da relação auditor-cliente na QA. Não existe associação significativa entre a dimensão da empresa de auditoria e a QA.	Uma limitação deste artigo é o grande foco na perceção dos auditores como medida para a QA. Entende-se necessário a incorporação de outras perceções como dos clientes e legisladores e também medidas mais diretas e objetivas como indicadores financeiros.

Tabela 4. Descrição das investigações sobre a relação entre o mandato do auditor e a QA.

Os resultados dos estudos revistos que focam o efeito do processo de rotação do auditor na QA, sintetizados na tabela 5, relevam, na sua maioria, uma relação significativa do efeito da rotação do auditor na QA (Lennox et al., 2014; Corbella et al., 2015; Elder et al., 2015; Stakebrand, 2016²³; Choi et al., 2017; Febrianto et al., 2017; Wang & Zhu, 2018). Porém, é importante considerar que esta relação significativa da rotação com a QA pode assumir diferentes formas. Assim, esta pode ser positiva, no sentido em que o efeito da rotação pode contribuir para uma melhor QA (Lennox et al., 2014; Corbella et al., 2015²⁴; Elder et al., 2015; Stakebrand, 2016; Wang & Zhu, 2018²⁵), ou negativa em que a QA tende a diminuir (Corbella et al., 2015²⁶; Choi et al., 2017).

O efeito positivo do processo de rotação verificado em alguns estudos varia de acordo com o tipo de rotação, salientando-se essencialmente quando a rotação ocorre ao nível da empresa de auditoria (Corbella et al., 2015; Elder et al., 2015; Stakebrand, 2016; Wang & Zhu, 2018), comparativamente à rotação do *partner* de auditoria, cujo contributo positivo só foi possível observar em apenas num único estudo (Lennox et al., 2014).

A melhoria na QA tende a observar-se logo após o processo de rotação, isto é, a curto prazo (Lennox et al., 2014; Stakebrand, 2016) mas há estudos que defendem a melhoria também no longo prazo (Cameran et al., 2015; Stakebrand, 2016).

O tipo de rotação (obrigatória e voluntária) também parece contribuir para uma melhor QA (Corbella et al., 2015; Elder et al., 2015;

Stakebrand, 2016; Febrianto et al., 2017; Choi et al., 2017; Wang & Zhu, 2018). Porém, nota-se que a rotação obrigatória se destaca mais que a rotação voluntária para uma melhor QA prestada pelos auditores (Stakebrand, 2016; Febrianto et al., 2017; Wang & Zhu, 2018).

Um aspeto que se constata e que pode interferir nesta relação entre a QA e o efeito de rotação do auditor é a dimensão da empresa de auditoria. Neste contexto é possível observar-se que a rotação obrigatória dos auditores apresenta um efeito mais significativo e positivo na QA das empresas auditadas quando as empresas de auditoria passam de não *Big 4* para *Big 4* após a rotação (Choi et al., 2017; Febrianto et al., 2017).

Por sua vez, o efeito negativo do processo de rotação na QA não se apresenta destacado nos estudos revistos, na medida em que apenas um número mais reduzido de autores é que evidencia que a QA é pior quando se verifica a rotação do *partner* de auditoria (Corbella et al., 2015), a curto prazo (Choi et al., 2017), sendo esta relação inferior quando a rotação é obrigatória comparativamente à voluntária (Choi et al., 2017).

Por último, através da análise de alguns artigos presentes na literatura, também se verifica uma menor tendência para a rotação do auditor não contribuir de forma significativa para a QA, sendo mais reduzido o número de investigações (Cameran et al., 2016; Postma, 2016; Stakebrand, 2016²⁷).

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
Lennox et al. (2014) (China)	O processo de rotação do <i>partner</i> de auditoria está relacionado com a existência de ajustamentos no último ano antes da rotação obrigatória e no primeiro ano após a rotação para assim evidenciar melhor QA?	Evidência de melhor QA (medida pelos ajustamentos realizados pelo auditor nas DF's) no último de ano antes da rotação obrigatória do <i>partner</i> de auditoria. Verifica-se igualmente que a QA tende a melhorar no ano logo a seguir ao processo de rotação obrigatória, ou seja, com a entrada de um <i>partner</i> de auditoria substituto.	Dados limitados no tempo (apenas relativos a 4 anos) o que não permite analisar com precisão e robustez a influência da maior duração da relação auditor-cliente no processo de rotação obrigatória do <i>partner</i> de auditoria com a QA. Não foi possível verificar se os benefícios na QA diferem quando a rotação obrigatória diz respeito à empresa de auditoria.
Corbella, et al. (2015) (Itália)	Existe associação entre a rotação (obrigatória ou voluntária) das empresas de auditoria e a QA prestada?	Não existe uma associação entre a rotação das empresas de auditoria <i>Big 4</i> (voluntária ou obrigatória) com a QA, medida pelos <i>accruals</i> discricionários. No entanto, nesta situação não existe custos adicionais de um aumento dos honorários de auditoria. Ambos os processos de rotação (voluntário e obrigatório) das empresas de auditoria não <i>Big 4</i> apresentam uma associação positiva com a QA, medida pelos <i>accruals</i> discricionários, associada a uma redução dos honorários de auditoria. Associação negativa e significativa da rotação do <i>partner</i> de auditoria com a QA, medida pelos <i>accruals</i> discricionários. Em geral, parece que as rotações das empresas de auditoria apresentam um efeito mais significativo e positivo na qualidade das auditorias das empresas não auditadas por <i>Big 4</i> relativamente às auditadas por <i>Big 4</i> .	A utilização de <i>accruals</i> discricionários como <i>proxy</i> da QA constitui, uma limitação, pois este é o produto conjunto entre administração e a empresa de auditoria. Logo, não se pode isolar os efeitos da qualidade das DF's na QA realizada.

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
Cameran et al. (2015) (Itália)	<p>A rotação faz com que os auditores de saída evidenciam menor esforço de auditoria e menor QA na ausência de incentivos para a renomeação?</p> <p>A rotatividade faz com que os auditores que vão entrar tenham que dispender maior número de horas e tenham de cobrar honorários mais elevados devido aos custos iniciais?</p> <p>A rotação faz com que os novos auditores tenham QA inferior no curto prazo?</p>	<p>Os valores dos <i>accruals</i> anormais não variam de modo significativo quando ocorre um processo de rotação (quer obrigatório, quer voluntário), o significa que a QA não parece ser influenciada pela existência da rotação dos auditores. A associação negativa verificada entre a duração da relação entre auditor e cliente com os valores dos <i>accruals</i> anormais. Esta situação indica que a QA tende a melhorar quanto maior for a duração do mandato do auditor. Mais especificamente, a QA tende a ser mais baixa (os valores dos <i>accruals</i> anormais verificados nas DF's são superiores) nos primeiros 3 anos após a rotação, comparativamente aos anos posteriores.</p>	<p>Apenas foram analisadas empresas auditadas por um auditor pertencente ao <i>Big 4</i>, não se avaliando, neste caso a influência do processo de rotação e da relação cliente-auditor na QA em empresas auditadas por não <i>Big 4</i>.</p>
Elder et al. (2015) (EUA)	<p>A influência da rotação dos auditores na QA é moderada pela escolha de uma empresa de auditoria especializada?</p>	<p>A presença de políticas de rotação para as empresas de auditoria (voluntária ou obrigatória) estão associadas ao recurso a empresas de auditoria especializadas.</p> <p>O uso de empresas de auditoria especializadas e a obrigatoriedade de rotação da empresa de auditoria sugere uma maior QA.</p> <p>Clientes que adotaram as políticas de rotação eram mais propensas a ter melhor QA.</p>	<p>Amostra usada bastante restrita apenas a entidades governamentais do Estado da Flórida.</p>
Postma (2016) (Itália)	<p>A rotação das empresas de auditoria influencia a QA prestada em empresas de capital aberto?</p>	<p>A rotação da empresa de auditoria não influencia de modo significativo a QA.</p>	<p>Impossibilidade de generalizar resultados pelo facto do modelo estimado não seguir os pressupostos de regressão linear múltipla. Amostra reduzida e limitada apenas a empresas não financeiras não permitindo a generalização dos resultados. Período de tempo usado escasso (2013-2014) para se retirar conclusões precisas sobre o efeito da rotação da empresa de auditoria na QA.</p>
Stakebrand (2016) (Holanda)	<p>Existe relação entre a rotação do auditor na QA a curto e longo prazo?</p>	<p>Considerando todos os países da amostra, não existe evidência significativa de uma associação entre a QA (considerando as 3 <i>proxies</i> analisadas) e a rotação do auditor (quer no primeiro ano, quer nos 5 anos seguintes). Tal resultado revela que a rotação do auditor não contribui para a variação da QA, quer a curto como a longo prazo.</p> <p>Também não se verificam diferenças entre o facto da rotação ser obrigatória ou voluntária na QA (considerando as 3 <i>proxies</i>).</p> <p>Analisando os resultados considerando apenas dois países (Itália que tem rotação obrigatória dos auditores e Holanda que se encontra mais representada na amostra em termos de empresas, mas não apresenta rotação obrigatória) podemos verificar que:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Existe um aumento significativo da QA logo após a rotação (curto prazo), que depois diminui significativamente passado 3 anos. 2. As anomalias verificadas nos <i>accruals</i> só se revelam significativas no 4º e 5º ano após a rotação (efeito a longo prazo). Dado a relação verificada ser negativa, nota-se uma melhoria da QA nestes últimos anos. 3. A rotação obrigatória está associada de modo significativo a melhor QA, comparativamente à rotação voluntária, no 4º e 5º ano após a rotação, considerando os <i>accruals</i> discionários. 4. O efeito da rotação obrigatória na QA é mais elevado que o da rotação voluntária, quer no primeiro ano após a rotação (curto prazo) quer nos anos 4 anos seguintes (longo prazo), no que respeita ao <i>Avoid Loss Ratio</i>. 	<p>Acesso reduzido a dados relativos a auditorias o que não permitiu avaliar efeitos de variáveis pertinentes para a QA como a duração da relação entre auditor-cliente e os honorários de auditoria.</p> <p>Número reduzido de auditores em processo de rotação o que pode limitar a relação entre a rotação com a QA.</p> <p>Modelos explicativos da QA limitados e pouco significativos devido à fraca qualidade das <i>proxies</i> usadas para medir a QA (<i>accruals</i> discionários).</p> <p>Ausência de variáveis de controlo pertinentes, como os honorários de auditoria, a duração da relação auditor-cliente, dimensão e a especialização.</p> <p>Empresas muitas vezes não são obrigadas a divulgar o tipo de rotação utilizado o que limita o número de rotações em que a mesma é obrigatória. Esta situação dificulta a análise das diferenças entre o tipo de rotação (voluntária ou obrigatória).</p>

Autor (País)	Questão de Investigação	Principais Resultados	Limitações
Choi et al. (2017) (Coreia do Sul)	<p>Existem diferenças significativas na QA entre as empresas de auditoria que estão sujeitas a um processo de rotação obrigatória e as que não estão sob esse efeito?</p> <p>Será que essa diferença se verifica quando as empresas clientes mudam de empresa de auditoria entre <i>Big 4</i> e não <i>Big 4</i>?</p> <p>A diferença verificada antes e após a rotação variam em função da duração da relação entre auditor e cliente?</p>	<p><u>Resultados respeitantes ao período pré rotação e após rotação na QA:</u></p> <p>A QA das empresas com processo de rotação obrigatória é inferior no período pós-rotação face aos períodos anteriores (pré-rotação), medido pelo valor dos <i>accruals</i> discricionários.</p> <p>Esta relação tende a melhorar no caso da empresa auditora ter mudado de não <i>Big 4</i> para <i>Big 4</i>.</p> <p>A QA verificada após o processo de rotação tende a ser menor quando a empresa auditora já tem uma longa relação com o cliente.</p> <p><u>Resultados respeitantes à rotação obrigatória vs voluntária na QA:</u></p> <p>A QA das empresas que fazem um processo de rotação obrigatório diminui (valores positivos dos <i>accruals</i> anormais) comparativamente ao verificado quando o processo de rotação é voluntário.</p> <p>A diferença verificada ao nível da QA entre empresas com processos de rotação obrigatório e com processos de rotação voluntário, não se revela estatisticamente significativo quando a relação auditor-cliente é mais longa.</p> <p>A QA associada a um processo de rotação obrigatória tende a melhorar quando a empresa auditoria roda de uma empresa não <i>Big 4</i> para <i>Big 4</i>.</p>	<p>As medidas utilizadas para analisar a QA (<i>accruals</i> discricionários anormais) não apresentam grande robustez. Isto significa que, em geral, os modelos estimados com esta medida, não apresentam qualidade suficiente para explicar a QA.</p> <p>Dados obtidos são de um curto período de tempo (apenas 4 anos) o que não permite analisar eficazmente os efeitos de rotação e da longa duração da relação cliente-auditor.</p> <p>Os dados dizem respeito apenas um único país com um contexto institucional muito específico, o que não permite comparar os resultados obtidos com outros países com diferentes leis e regulamentos.</p>
Febrianto et al. (2017) (Indonésia)	<p>A pseudo rotação obrigatória de auditores tem efeito significativo na QA?</p> <p>Será que a QA diverge quando o processo de rotação é obrigatório e quando é voluntário?</p> <p>A QA das empresas que alternam entre auditores de empresas de grande dimensão é diferente da verificada nas empresas que transitam de auditores entre empresas de diferentes dimensões?</p>	<p>A rotação obrigatória de empresas de auditoria evidência menores <i>accruals</i> discricionários e, portanto, melhor QA face à rotação voluntária.</p> <p>Não existe associação significativa entre a pseudo rotação obrigatória e os outros tipos de rotação.</p> <p>A QA (medida pelos <i>accruals</i> discricionários) é superior quando existe a rotação de uma empresa de auditoria <i>Big 4</i> para outra <i>Big 4</i> face a outras eventuais rotações que possam existir.</p> <p>A QA (medida pelos <i>accruals</i> discricionários) é superior quando existe a rotação de uma empresa de auditoria de grande dimensão para outra da mesma dimensão, face a outras eventuais rotações que possam existir.</p> <p>Em resumo, a QA é sempre superior quando existe rotação para uma empresa de grande dimensão (<i>Big 4</i>).</p>	<p>Medida utilizada para a QA (<i>accruals</i> discricionários) é limitada para uma robusta análise de resultados, uma vez que o modelo explicativo da QA apresenta também um ajustamento muito fraco.</p> <p>O efeito da rotação na QA apenas se verifica logo após a sua ocorrência, não se analisando a QA existente antes e depois da rotação.</p>
Wang & Zhu (2018) (China)	<p>Existe associação positiva entre a rotação do auditor (voluntária e obrigatória) e a QA?</p>	<p>A rotação do auditor tem associação significativa e positiva com a QA no que diz respeito a empresas estatais centrais. Relativamente às empresas estatais locais e empresas privadas não existe qualquer associação significativa na relação acima descrita.</p> <p>Argumenta-se que a rotação obrigatória apresenta associação positiva com a QA no que diz respeito às empresas estatais centrais quando comparada com a rotação voluntária das empresas de auditoria.</p>	<p>Amostra escassa do número de empresas analisadas por ano e por setor, o que não permite generalizar resultados de forma robusta no que respeita à influência da rotação da empresa de auditoria na QA.</p>

Tabela 5. Descrição das investigações sobre a relação entre a rotação do auditor e a QA.

Capítulo 4. Sugestões de linhas de investigação futuras

Neste ponto serão apresentadas sugestões para pesquisas futuras na área da QA, mais concretamente no que respeita aos seus determinantes e ao modo como estes evidenciam uma melhor ou pior QA prestada pelos auditores.

Estas sugestões terão em consideração as limitações existentes nas várias pesquisas analisadas presentes na literatura nos últimos anos (2014-2019).

4.1. Honorários de Auditoria

Da análise das pesquisas realizadas relativas ao efeito dos honorários de auditoria na QA foi possível constatar uma série de limitações a ter em conta em futuros estudos, no sentido de obter resultados mais robustos e significativos nesta relação.

Alguns autores (Ettredge et al., 2014; Rahmina & Agoes, 2014; Pham et al., 2017; Ubaka, 2017) evidenciam que a qualidade dos modelos explicativos da QA poderia aumentar se fossem controladas outras variáveis relacionadas com a QA, como a especialização na indústria, a dimensão da empresa de auditoria, manutenção do auditor e os riscos de litigação da empresa de auditoria. Como tal, o uso de mais variáveis de controlo é pertinente para obter resultados mais robustos e que permitam explicar de modo significativo a presente relação.

Para além disso, considerando que a utilização dos *accruals* discricionários é, na opinião de alguns autores dos estudos revistos, uma fraca medida de QA (Kraub et al., 2014; Khan & Haq, 2015; Pham et al., 2017; Dabor & Benjamine, 2017), sugere-se para futuras pesquisas o recurso a outro tipo de medidas que permitam a apresentação de qualidade suficiente para explicar a QA.

De notar que os *accruals* discricionários, apesar de bastante criticados para medir a QA, apresentam-se como indicadores objetivos de fácil observação, sendo difícil para os autores encontrar outras medidas de avaliação alternativas.

Neste sentido, sugere-se a adoção em futuras pesquisas das reformulações (Eshlman et al., 2014; Guun & Michas, 2018; Rajgopal, Srinivasan & Zheng, 2018), das horas dispendidas pelos auditores para a realização de auditorias (Cameran et al., 2015; Hegazy et al., 2015), das distorções nas DFs (Ettredge et al., 2014), dos honorários de auditoria comparando-os com os honorários totais recebidos e com os honorários recebidos pelos especialistas (Rajgopal, Srinivasan & Zheng, 2018).

Adicionalmente, futuros investigadores podem recorrer ao uso de horas de formação dos profissionais de auditoria, ao rácio do staff de auditoria por *partner* de auditoria, ao uso dos anos de experiência de cada auditor, à carga de trabalho dos *partners*, à carga de trabalho dos gerentes e staff, à proporção de serviços distintos de auditoria no total dos rendimentos e, por fim, a gastos em formação por auditor (Pinto, 2016), na medida em que parecem ser, igualmente, boas *proxies* para medir a QA.

Existem, ainda, alguns indicadores da QA que têm vindo a ser desenvolvidos por organismos reguladores de auditoria, mas ainda não estão a ser usados na academia.

De acordo com o *Accounting and Corporate Regulatory Authority* (ACRA) medidas de avaliação como o tempo gasto pelos membros da equipa de auditoria, os anos de experiência de auditoria e especialização no setor, a média de horas de formação geral e de formação especializada dos *partners* de auditoria, dos *managers* e do staff, os resultados das inspeções internas e externas, a conformidade com os requisitos de independência, o número de funcionários em funções de controlo de qualidade, a equipa por *partner* ou *manager* e, por último, a percentagem de perda de pessoal, são alguns dos mais comuns utilizados para medir a QA (ACRA, s.d.).

Para além do ACRA, também foram selecionados outros indicadores de QA pelo *Canadian Public Accountability Board* (CPAB).

Os resultados obtidos do estudo piloto organizado por este organismo, relativo à opinião de 18 membros de comissões de auditorias, sobre quais as melhores *proxies* da QA, permitiram obter um consenso de 75% dos participantes relativamente ao uso do tempo de execução de auditoria (horas de auditoria desenvolvidas por fase), o recurso ao trabalho de especialistas, o grau de experiência da equipa de auditoria (anos de experiência de auditoria dos elementos chave e competências específicas da equipa de auditoria), o cumprimento dos prazos acordados para entrega de informação pela gestão ao auditor, as horas de auditoria por áreas de risco significativo e, por fim, o envolvimento do *partner/manager* no trabalho de auditoria (CPAB, 2018).

Posto isto, sugere-se o uso de mais do que um indicador em futuras pesquisas para uma melhor robustez dos resultados.

De referir que a adesão expectável, ou já observável, da divulgação pública deste tipo de indicadores pelos organismos de supervisão de auditoria (FEE, 2016), incluindo a adesão expectável da própria CMVM dada a relevância que o Diretor do Departamento de Supervisão da Auditoria, Fernando Teixeira Pinto (ver, por exemplo, Pinto, 2016) tem atribuído ao assunto, facilitará, em muito, o acesso a esta informação, potenciando de forma muito relevante investigações futuras em QA. Assim, sugere-se aos investigadores em QA, incluindo aqueles que pretendem estudar o mercado Português, que se mantenham atentos aos desenvolvimentos nesta área, pois poderá estar aqui o caminho de uma nova linha de investigação robusta e inovadora.

Voltando à análise das limitações encontradas, verifica-se que se têm identificado importantes limitações nos estudos analisados. Mais especificamente verifica-se a existência de amostras limitadas e não representativas, cujos dados obtidos são reduzidos e referentes a um único país (Ettredge et al., 2014; Rahmina & Agoes, 2014; Kraub et al., 2014; Khan & Haq, 2015; Junge et al., 2016; Ubaka, 2017; Nkemjika et al., 2017; Soedaryono, 2017; Pham et al., 2017; Prazeres & Pais, 2017; Dabor & Benjamine, 2017; Mohammed et al., 2018; MohammadRezaei et al., 2018), não referem especificamente os setores analisados ou não permitem a diferenciação entre os mesmos (Jung et al., 2016; Dabor & Benjamine, 2017; Pham et al., 2017; Rahmina & Agoes, 2014; Mohammed et al., 2018; Nkemjika et al., 2017; Ubaka, 2017; Prazeres & Pais, 2017; MohammadRezaei et al., 2018) e, ainda, são limitados a um único sector (Nkemjika et al., 2017; Mohammed et al., 2018, Ubaka, 2017). Sugere-se que futu-

ras pesquisas tenham em consideração estas limitações na amostra, de modo a obter resultados mais robustos e válidos.

Ainda considerando limitações das amostras, verifica-se que um número elevado dos estudos revistos procede à exclusão de empresas financeiras (Ettredge et al., 2014; Kraub et al., 2014; ; Khan & Haq, 2015; Ubaka, 2017; Soedaryono, 2017; Pham et al., 2017; Dabor & Benjamine, 2017; MohammadRezaei et al., 2018; Mohammed et al., 2018), o que não permite compreender o verdadeiro impacto dos honorários na QA neste tipo de empresas. Sugere-se, assim, em futuros estudos, englobar empresas quer financeiras quer não financeiras, para ser possível estudar esta relação em cada uma delas, assim como verificar se existem diferenças entre os dois tipos de indústrias.

Para finalizar, verifica-se a necessidade de estudos centrados na análise entre os honorários e a QA focados em países da UE, em especial em Portugal, uma vez que os estudos revistos, relativos aos últimos 6 anos, focam-se, essencialmente em países não europeus (Ettredge et al., 2014; Rahmina & Agoes, 2014; Khan & Haq, 2015; Jung et al., 2016; Pham et al., 2017; Ubaka, 2017; Soedaryono, 2017; Nkemjika et al., 2017; Dabor & Benjamine, 2017; MohammadRezaei et al., 2018; Mohammed et al., 2018) o que evidencia uma limitação forte.

4.2. Dimensão da Empresa de Auditoria

A literatura existente nos últimos anos referente à associação entre o tipo de dimensão do auditor (pequena, média ou grande) é um pouco reduzida, especialmente no que refere ao impacto das empresas de baixa e/ou média dimensão na QA. Neste sentido, sugere-se que futuras investigações consigam analisar se de facto existe o efeito *Big N* tal como defendem alguns autores (Eshelman et al., 2014; DeFond et al., 2016; Prazeres et al., 2017) ou se as empresas de menor dimensão poderão apresentar em algumas circunstâncias uma melhor QA.

A leitura do artigo de Eshelman & Guo (2014) permitiu, ainda, constatar que o motivo pela qual as empresas de auditoria de maior dimensão apresentam melhor QA face às de média e reduzida dimensão ainda não foi analisado, o que seria bastante pertinente, uma vez que, segundo este autor, pode ser o resultado de responsabilidades legais e mais competência ou maior grau de especialização por parte do auditor. Comprix & Huang (2015) acrescentam que este motivo pode derivar quer de questões de independência do auditor ou mesmo da falta de *expertise* das pequenas firmas de auditoria. Assim, em função desta situação, introduzir como variáveis independentes e também de controlo a especialização do auditor e a sua independência, poderia contribuir para uma análise mais adequada do impacto da dimensão da empresa na QA.

Uma vez que os estudos analisados em Portugal analisaram o impacto da dimensão do auditor na QA em empresas cotadas na bolsa (Prazeres & Pais, 2017) e também em empresas não cotadas na bolsa (Lopes, 2018), torna-se, assim, pertinente, em futuras pesquisas, utilizar amostras que englobam os dois tipos de empresas (cotadas e não cotadas) para tornar possível a comparação entre elas em Portugal. Tal facto, iria sem dúvida, permitir uma melhor generalização dos resultados obtidos, assim como uma melhor compreensão da relação destes dois tipos de empresas e a QA existente.

Tal como no determinante da QA já analisado anteriormente, o uso de *accruals* discricionários é uma medida que pode distorcer os resultados obtidos (Eshelman & Guo, 2014; Comprix & Huang, 2015; DeFond, et al., 2016; Choi et al., 2017; Pham et al., 2017; Lopes, 2018; Abid et al., 2018; Jiang, et al., 2019), pelo que, mais uma vez, os estudos futuros devem considerar outro tipo de medidas objetivas ou, no mínimo, o uso de outras medidas de avaliação juntamente com os *accruals* que analisem a QA e permitem obter modelos mais robustos e precisos. Neste sentido, sugere-se, mais uma vez, o uso dos indicadores referidos no determinante acima (ACRA, s.d.; CPAB, 2018) de modo a ultrapassar esta limitação, chamando-se novamente a atenção para o desenvolvimento expectável nesta área.

Por fim a presente revisão de estudos permitiu constatar que em nenhum estudo foi observado mais que um país, o que constitui uma limitação do estudo uma vez que não nos permite tirar conclusões mais precisas a um conjunto de países diferentes e pertencentes a um determinado continente. Assim, estudos multinacionais seriam interessantes para colmatar esta limitação. Para além disso também se considera importante realizar mais estudos focados em países europeus principalmente em Portugal.

4.3. Especialização na Indústria

Garcia-Blandon & Argiles-Bosch (2017) referem como limitação da sua investigação a falta de diferentes medidas de avaliação focadas no efeito da especialização na indústria de um determinado auditor, na medida em que o nível de especialização não é observável. Considerando estes autores, torna-se, assim, importante em futuras investigações, apresentar mais do que uma *proxy* para analisar não só a existência ou não de especialização, mas também o seu nível, de modo a ser possível comparar resultados com diferentes tipos de medição e, concluir relativamente ao impacto do nível de especialização na QA.

O uso da emissão de relatórios de auditoria modificados como *proxy* da QA em determinados estudos (Fadhila, 2014; Garcia-Blandon & Argiles-Bosch, 2017) acaba por ser uma medida mais subjetiva, na medida em que depende de uma opinião e competência de determinado auditor. Neste sentido, sugere-se que em futuras pesquisas os autores deem preferência ao recurso a medidas de avaliação da QA mais objetivas.

Outra questão pertinente a ser explorada em futuras investigações é, no caso de se recorrer a emissão de relatórios de auditoria modificados como *proxy* da QA, o que se considera controverso, considerar-se as características do cliente e da reputação da empresa da auditoria, tal como mencionado por Fadhila (2014).

Utilizar a emissão de relatórios de auditoria modificados como *proxy* da QA pode ser controverso na medida em que um relatório modificado exprime baixa qualidade ds DFs, independentemente da QA efetuada. Uma análise ao tipo de qualificações constantes dos relatórios de auditoria poderia trazer *inputs* interessantes nesta área. Por exemplo, uma reserva comum em Portugal sobre insuficientes imparidades para créditos não é por si sinal de alta ou baixa QA, mas sim de sobreavaliação do ativo por interesse dos órgãos de gestão da entidade. O mesmo se passa com reservas por limitação de âmbito sobre determinadas áreas das DFs. Neste caso pode até argumentar-se que um relatório modificado está associado a uma menor QA por insuficiente trabalho de auditoria alternativo que permitisse ultrapassar a limitação de âmbito.

Mais uma vez se denota nos estudos de determinantes baseados na especialização na indústria que o uso de *accruals* discricionários como única medida de QA pode ser uma limitação, na medida em que os autores não encontram medidas alternativas (Ernstberger et al., 2015; Liu et al., 2017; Yuan et al., 2016; Garcia-Blandon & Argiles-Bosch, 2017; Butar-Butar & Indarto, 2018). Mais uma vez se sugere, a utilização de indicadores alternativos considerados, como acima referido, adequados para medir a QA (ACRA, s.d.; FEE, 2016; CPAB, 2018).

Existe uma limitação nas amostras relativamente ao nível do número de setores analisados (Fadhila, 2014; Hegazy et al., 2015), ao nível do número de empresas usadas nos estudos (Fadhila, 2014; Hegazy et al., 2015; Karami et al., 2017; Garcia-Blandon & Argiles-Bosch, 2017) e, também, devido ao facto de se recorrer apenas a um único país (Fadhila, 2014; Ernstberger et al., 2015; Elder et al., 2015; Hegazy et al., 2015; Yuan et al., 2016; Karami et al., 2017; Liu et al., 2017; Gunn & Michas, 2018; Garcia-Blandon & Argiles-Bosch, 2017; Butar-Butar & Indarto, 2018). Deste modo, estudos com amostras mais representativas que englobem mais setores, como no caso dos estudos de Yuan et al. (2016) e Karami et al. (2017), e que foquem em mais do que um país, é importante para melhorar a robustez dos resultados, assim como a significância da relação entre a QA e a especialização do auditor.

Uma outra grande limitação encontrada prende-se com a escassez de estudos europeus que analisem a relação da especialização do auditor na QA, uma vez que uma minoria (apenas 2 estudos em 10) abordam esta questão em países da UE (Ernstberger et al., 2015; Garcia Blandon & Argiles-Bosch, 2017). Sugere-se, então, mais pesquisas em países da Europa e, mais especificamente, em Portugal.

Apesar de se verificar, dos estudos revistos, que metade deles recorreram a empresas financeiras e não financeiras, outra metade apenas foca empresas não financeiras (Hegazy et al., 2015; Liu et al., 2017; Karami et al., 2017; Garcia-Blandon & Argiles-Bosch, 2017; Butar-Butar & Indarto, 2018). Tal facto é entendido como uma limitação e como tal uma necessidade a ser colmatada em futuros estudos, que deverão analisar o impacto da influência da especialização na QA, considerando ambos os tipos de empresas. Também seria interessante comparar os resultados obtidos entre empresas financeiras e não financeiras.

Por último e não menos relevante, há necessidade de se realizar estudos que foquem no papel da comissão de auditoria, como possível variável de controlo da relação entre a especialização e a QA, uma vez que do conjunto dos estudos revistos, não foram encontradas evidências deste tipo de efeito. Para além disso, Karami et al. (2017), também apontaram como limitação a falta de controlo deste potencial determinante na relação entre a especialização na indústria e a QA.

4.4. Manutenção da relação auditor-cliente

Diversas são as limitações presentes nos estudos revistos que se focam no determinante duração da relação auditor-cliente e o seu efeito na QA.

A limitação mais importante que futuros pesquisadores deverão ter em conta é o período pelo qual analisam este determinante, tal

como defendido por alguns autores na literatura (Ball et al., 2015; Choi et al., 2017; Karami et al., 2017; Turel et al., 2017; Nkemjika et al., 2017). A extensão dos dados recolhidos a períodos de tempo o mais alargados possível é bastante relevante, na medida em que a duração da relação diz respeito a efeitos quer de curta, como média e longa duração, sendo que quanto maior for o tempo melhor será a capacidade dos modelos explicativos explicar o real impacto deste determinante na QA. Assim, sugere-se que o período a ser analisado seja o mais alargado possível para uma melhor robustez dos resultados.

Não obstante, existem ainda preocupações pelo facto das investigações revistas apresentarem limitações ao nível da amostra devido ao reduzido número de setores de atividade incluídos (Fadhila et al., 2014; Bratten et al., 2019) e ao número limitativo de países usados (Fadhila, 2014; Rahmina & Agoes, 2014; Ball, et al., 2015; Karami et al., 2017; Turel, et al., 2017; Ubaka, 2017; Nkemjika et al., 2017; Kyriakou & Dimitras, 2018; Bratten et al., 2019; Alsmairat et al., 2019). Deste modo é muito importante obter amostras o mais robustas possível em termos de dimensão (número de empresas ou observações) e de número de setores analisados, de forma a poder generalizar os resultados obtidos à indústria em geral e não unicamente apenas a um setor.

Uma outra limitação encontrada e que se torna pertinente ser colmatada em futuras pesquisas é a necessidade de estudos centrados na Europa dada a sua escassez (González-Díaz et al., 2015; Cameran et al., 2016; Kyriakou & Dimitras, 2018), não tendo sido nenhum encontrado focado em Portugal. A recente reforma de auditoria na Europa, conseguida através do já citado Regulamento 537/2014, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 16 de abril, e, em concreto em Portugal, a publicação da Lei n.º 148/2015, de 9 de setembro, ao impor a rotação obrigatória das empresas de auditoria de entidades de interesse público, vem potenciar futuramente os estudos nesta área.

A necessidade de usar variáveis relacionadas com a QA que possam afetar a relação existente entre a QA e a manutenção do auditor, como a rotação do auditor, dimensão do auditor, honorários de auditoria ou mesmo a especialização na indústria pelo setor de auditoria, é outra sugestão para estudos futuros, considerando a sua ausência em alguns dos estudos revistos (Rahmina & Agoes, 2014; Ball et al., 2015). Visto que a relação entre a duração da relação auditor-cliente e o processo de rotação estão fortemente interligados, o controlo do fator rotação é quase imperativo para uma melhor compreensão da relação entre a QA e a duração do mandato do auditor.

Existem estudos que apresentam resultados mais limitados quando recorrem apenas a *proxies* de QA como *accruals* discricionários (Cameran et al., 2016; Choi, et al., 2017; Turel et al., 2017; Kyriakou & Dimitras, 2018). Adicionalmente, constata-se que em certos estudos utiliza-se medidas subjetivas de avaliação da QA como a percepção da QA dos auditores externos (Alsmairat et al., 2019) assim como a pertença da empresa de auditoria ao *Big 4* (Ubaka, 2017) e, por último, a emissão de relatórios de auditoria modificados (Fadhila, 2014; González-Díaz et al., 2015; Kyriakou & Dimitras, 2018). A realização de novos estudos com as diferentes *proxies* identificadas por alguns autores (ACRA, s.d.; CPAB, 2018) como ideais para medir a QA, será de fulcral importância para futuras pesquisas.

Por fim, ainda se pode acrescentar o facto de poucos dos estudos revistos na literatura relacionarem a duração da relação auditor-

-cliente com a QA em indústrias financeiras (Nkemjika et al., 2017; Bratten et al., 2019). Futuros estudos também devem focar-se em amostras com empresas financeiras, para além das não financeiras, para permitir a comparação entre os dois tipos e também permitir uma melhor generalização das conclusões retiradas.

4.5. Rotação do Auditor

A escassez de estudos mais recentes (2017-2019) que abordam a influência da rotação do auditor na QA, constitui uma das grandes limitações verificadas na presente revisão da literatura, tornando-se, neste sentido, fundamental, a realização de mais pesquisas nesta área.

Acresce ainda o facto de que na revisão da literatura efetuada são poucos os estudos centrados neste determinante ao nível europeu e, mais propriamente, em Portugal (Corbella et al., 2015; Cameran et al., 2015; Postma, 2016; Stakebrand, 2016), pelo que se propõe a realização de mais investigações em diferentes países europeus, e também em Portugal, para melhor compreensão da relação entre o processo da rotação e a QA na realidade europeia.

Para além disso, salienta-se que a existência de uma amostra reduzida de empresas e setores a analisar têm constituído uma limitação na análise da relação entre rotação de auditor e a QA (Postma, 2016; Stakebrand, 2016; Wang & Zhu, 2018), sendo que se considera fundamental, em futuras investigações, aumentar a dimensão da amostra assim como o número de setores a analisar.

Considerando, ainda, que o recurso a amostras centradas num único país constitui uma limitação de alguns estudos (Elder et al., 2015; Postma, 2016; Choi et al., 2017; Wang & Zhu, 2018) torna-se pertinente o uso de mais do que um país em investigações futuras para uma melhor abrangência dos resultados, na medida em que amostras limitadas apenas a um cenário específico torna os resultados da pesquisa limitativos.

Adicionalmente, o período de tempo limitado presente nos vários estudos (Lennox et al., 2014; Postma, 2016; Choi et al., 2017) é um aspeto a ser colmatado em futuras pesquisas, sendo pertinente obter dados relativos a intervalos de tempo mais alargados, para uma melhor compreensão dos efeitos da rotação, especialmente no que diz respeito à rotação obrigatória, cujo processo se apresenta diferente entre os diversos países. Como acima referido, também neste ponto é expectável que a reforma da Auditoria na Europa, e, em consequência, também em Portugal, permita a obtenção de evidência importante que permita testar algumas hipóteses que se encontram em aberto na literatura.

A utilização de *accruals* discricionários como *proxy* da QA (Corbella et al., 2015; Stakebrand, 2016; Choi et al., 2017; Febrianto et al., 2017) é outra das principais limitações encontradas, na medida em que esta medida de avaliação que muitos autores recorreram é o produto conjunto entre administração e a empresa de auditoria. No entanto, é frequente o uso desta medida de avaliação pelos autores pelo facto de outras *proxies* não serem fáceis de identificar. Porém, é importante salientar a existência de outros indicadores já identificados pelo ACRA (s.d.) e pelo CPAB (2018), de modo a tornar os resultados dos estudos robustos e válidos, como, aliás, já se referiu.

Existe, ainda, a necessidade do uso de modelos mais robustos com o recurso a mais do que uma variável de controlo, com o objetivo de

ponderar o efeito de outros potenciais fatores (e.g. especialização na indústria, dimensão do auditor, honorários de auditoria e a manutenção do auditor) que possam afetar a QA quando a rotação existir, uma vez que a necessidade em controlar todos estes fatores não foi efetuado na maioria das investigações analisadas (Corbella et al., 2015; Stakebrand, 2016; Choi et al., 2017; Febrianto et al., 2017; Wang & Zu, 2018).

Considerando as análises realizadas nas investigações de Lennox et al. (2014) e Choi et al. (2017) que referem a existência de diferenças significativas na QA entre o período pré e pós rotação obrigatória e, ainda, tendo em conta o facto de outro estudo mais recente (Febrianto et al., 2017) considerar a ausência desta diferenciação uma limitação, seria interessante analisar não só o efeito da rotação após a mesma se verificar, mas também analisar um período pré-rotação, para assim os resultados serem mais robustos e obter-se uma melhor validação dos benefícios e custos da rotação do auditor.

Capítulo 5. Conclusão

A presente dissertação tem como tema central a QA e consiste numa revisão de literatura ao tema nos últimos anos (2014-2019). A presente revisão de literatura tem como principal objetivo conhecer e compreender qual a relação existente entre a QA e, os seus determinantes, por forma a explicar de que modo a mesma pode variar.

Ao longo dos anos tem-se verificado uma tendência para algumas questões “padrão” se manterem. É o caso das anomalias nos honorários de auditoria, na medida em que estas podem implicar uma alteração no esforço pelos auditores e, assim, resultar em pior QA. No entanto, outras visões e argumentos estão presentes na literatura, na medida em que para uns estudos estas anomalias resultam numa melhor QA e para outros estas anomalias não apresentam qualquer relação com a QA prestada pelos auditores.

A dimensão do auditor tendia a estar associada a uma melhoria na QA, mas as investigações mais recentes apresentam esta relação de forma ambígua e controversa, uma vez que alguns autores já encontram uma relação negativa ou mesmo não significativa entre a dimensão da empresa de auditoria e a QA, assim como uma melhor QA associada a empresas de reduzida dimensão ou uma pior QA em empresas de grande dimensão. O efeito *Big N* é algo que está a ser alvo de discussão.

Outra importante característica do auditor é o efeito da especialização na indústria que em pesquisas mais antigas estava frequentemente associado a uma melhor QA. Nos últimos anos essa tendência vai-se mantendo, embora em certos estudos esse efeito já não se verifique, não se notando sequer que a especialização tenha um impacto significativo na QA.

Em pesquisas mais antigas é muito comum observar-se que a relação entre a QA e a duração da relação auditor-cliente se revela significativa. No entanto, nas investigações revistas existe alguma controvérsia, na medida em que não se compreende de forma clara se a duração da relação entre o auditor e o cliente de longo prazo implica melhor QA, comparativamente à relação de curta duração. O efeito da perda de independência associado à manutenção do auditor

encontra-se bastante presente, enquanto que, por outro lado, se verifica que o mesmo podia ser positivo dado o aumento da *expertise* das empresas clientes em função de uma relação de longa duração.

No que refere ao efeito da rotação, a literatura mais recente revista apresenta resultados mais diversificados e considera o tipo de rotação verificada (voluntária ou obrigatória), o período de tempo da rotação (longo prazo ou curto prazo) e, ainda, atende-se à rotação diz respeito aos *partners* de auditoria ou às empresas de auditoria. No entanto, os autores apresentam resultados controversos, sendo necessário mais estudos centrados neste determinante.

Nos últimos anos já se nota um efeito positivo mais pronunciado na QA quando a rotação é obrigatória, e quando a mesma diz respeito a empresas de auditoria em detrimento do *partner* da auditoria.

Assim, considerando todos os resultados referidos na literatura revista, assim como muitas das limitações apresentadas pelos autores das pesquisas mais recentemente apresentadas (2014-2019) apresenta-se um conjunto de recomendações para futuros estudos, que se revelam semelhantes a todos os determinantes estudados.

De modo geral, propõe-se a realização de mais estudos na Europa, especialmente em Portugal, uma vez que os mesmos ainda se apresentam limitados e nem sempre conclusivos.

Focar as pesquisas em amostras mais representativas (maior dimensão e mais homogêneas) é outra das recomendações propostas. É importante definir amostras representativas com mais do que um país e também de diferentes setores, de modo a possibilitar a melhor diferenciação e generalização de resultados.

A adoção de medidas de avaliação da QA mais objetivas (e.g. indicadores robustos) em detrimento de medidas já confirmadas na literatura como proporcionadas de obtenção de modelos explícitos de fraco ajustamento (e.g. *accruals* discricionários) é também outra das sugestões propostas. É de esperar nesta matéria desenvolvimentos importantes relacionados com uma maior facilidade no acesso a um conjunto de indicadores não financeiros, denominado genericamente por *Audit Quality Indicators*. Sugere-se, assim, que se acompanhe com proximidade regulamentação e relatórios de atividade de organismos supervisores de auditoria e de órgãos de fiscalização.

Salienta-se, ainda, a importância de evitar o recurso a medidas de avaliação subjetivas, como por exemplo a emissão de relatórios de auditoria modificados, pertencer ou não a empresas *Big N* e, por fim, o uso das percepções da QA por parte do auditor. Dito de outra forma, os autores nas suas pesquisas entendem que a *proxy* emissão de relatório de auditoria modificado sugere melhor QA e, tal pode não ser verdade em casos de empresas que apresentem as suas DFs de acordo com o expectável. Abordando a pertença à *Big N*, os autores entendem que as empresas de auditoria *Big N* apresentam melhor QA, o que não se apresenta totalmente validado na literatura. Por último, a percepção dos auditores na QA como *proxy* para medir a QA também poderá estar enviesada, na medida em que esta percepção vai depender das competências do auditor em análise.

A realização de pesquisas que se foquem quer em empresas financeiras quer não financeiras é importante para melhor generalização das conclusões obtidas, assim como a diferenciação de resultados entre os dois tipos de empresas.

Por último, considera-se de particular relevância, que futuras investigações especifiquem claramente se o auditor em análise é o *partner* de auditoria ou se é uma empresa de auditoria, de modo a compreender melhor os resultados obtidos assim como proceder à diferenciação entre os mesmos.

Concluindo, continua-se a verificar uma enorme importância da QA para a melhor competência e desempenho financeiro, assim como no combate a possíveis fraudes e manipulações de resultados, pelo que se considera relevante a realização de constantes investigações na área.

* Trabalho Final na modalidade de Dissertação apresentado à Universidade Católica Portuguesa para obtenção do grau de mestre em Auditoria e Fiscalidade (adaptado para publicação na revista *Revisores e Auditores*)

- 1 A existência de relação positiva e significativa entre as anomalias nos honorários e a QA só se verifica no período pós-IFRS e no caso de as anomalias serem positivas.
- 2 O resultado é apenas significativo após a adoção das IFRS.
- 3 A relação não é significativa quando se considera a dimensão das empresas clientes e também da empresa de auditoria.
- 4 A existência de uma relação não significativa verifica-se apenas quando são utilizados os *accruals* discricionários como *proxy* para medir a QA e quando as anomalias são negativas.
- 5 Neste caso a ausência de relação significativa diz respeito apenas ao período pré-IFRS.
- 6 Existência de relação não significativa sem análise da pré e pós adoção das IFRS.
- 7 Atualmente refere-se às quatro maiores empresas de auditoria a nível mundial – Deloitte Touche Tohmatsu, Pricewaterhouse Coopers, KPMG e Ernst & Young.
- 8 Esta relação negativa verifica-se quando se usam os *accruals* discricionários e o custo do capital como *proxy* da QA.
- 9 Esta relação positiva verifica-se quando se usa *analyst forecast accuracy* e a emissão de reformulações como *proxy* da QA.
- 10 Este resultado tem em conta o uso de *accruals* discricionários como *proxy* da QA.
- 11 Neste caso o resultado não significativo deste estudo refere-se a uma amostra mais específica definida pelo método *Propensity Score Matching (PSM)* utilizada para melhorar a robustez dos modelos.
- 12 Resultado obtido considera o uso de manipulação dos resultados reais como *proxy* da QA.
- 13 O resultado aplica-se apenas a empresas de reduzida dimensão.
- 14 Relação não significativa entre a especialização e a QA apenas para as empresas de auditoria.
- 15 A especialização do auditor não contribui para a QA apenas quando está associada à retenção de novos clientes.
- 16 Neste estudo o auditor especializado não contribui para maior QA em empresas complexas.
- 17 Neste caso a relação só é significativa nos resultados relativos apenas a Espanha.
- 18 Relação significativa e negativa entre o mandato do auditor e a QA através do uso do modelo *Larcker and Richardson* e da *proxy accruals* discricionários.
- 19 Este efeito significativo verifica-se unicamente após a adoção das IFRS.
- 20 Nos estudos em que a relação entre a QA e a duração do mandato do auditor (quer para *partners* de auditoria, quer para empresas de auditoria) apresenta-se significativa. Caso contrário considera-se que não existe efeito significativo.
- 21 Neste estudo a relação entre a duração da relação auditor-cliente e QA é apenas significativa quando a análise é feita considerando o modelo *Larcker and Richardson*.
- 22 Esta relação não é significativa considerando apenas 3 países dos 4 países analisados.
- 23 Esta relação significativa só se verifica no caso em que foram apenas selecionados dois países no estudo (Itália e Holanda).
- 24 Relação positiva e significativa da rotação na QA considerando a rotação de empresas de auditoria não *Big 4*.
- 25 Relação significativa e positiva existente apenas para as empresas estatais centrais, excluindo as empresas estatais locais e as empresas privadas.
- 26 Relação significativa e negativa entre a QA e a rotação quando esta diz respeito ao *partner* de auditoria.
- 27 Esta relação não significativa é verificada quando a amostra analisada abrange os 4 países da EU.

A Bibliografia é publicada no site no local da revista

A amortização do *goodwill* no âmbito das recentes alterações ao SNC – Avaliação do impacto nos principais rácios das empresas portuguesas

Contabilidade e Relato



Silvia Maria das Neves Coelho
REVISORA OFICIAL DE CONTAS



Palavras chave: Concentrações de atividades empresariais; Goodwill; Contabilização do goodwill; NCRF 6; NCRF 14; IFRS 3; Amortização; Imparidade; Harmonização contábilística; Comparabilidade; Análise financeira; Rácios financeiros; Manipulação de resultados; Evidência empírica

Keywords: Business combinations; Goodwill; Accounting for goodwill; NCRF 6; NCRF 14; IFRS 3; Amortization; Impairment; Comparability; Accounting harmonization; Financial analysis; Financial ratios; Manipulation; Empirical evidence

LISTA DE ABREVIATURAS

AL – Ativo Líquido

AF – Autonomia Financeira

CAE – Concentração de Atividades Empresariais

CE – Comissão Europeia

CNC – Comissão de Normalização Contábilística

CP – Capital Próprio

DF – Demonstrações Financeiras

EBITDA – Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization

EFM – Equilíbrio Financeiro Mínimo

EFRAG – European Financial Reporting Advisory Group

EUA – Estados Unidos da América

EU – European Union

FASB – Financial Accounting Standards Board

GAAP – Generally Accepted Accounting Principles

IAS – International Accounting Standards

IASB – International Accounting Standards Board

IFRS – International Financial Reporting Standard

NCRF – Norma Contábilística e de Relato Financeiro

PME – Pequenas e Médias Empresas

PIR – Post Implementation Review

POC – Plano Oficial de Contabilidade

RAI – Resultado Antes de Impostos

RLP – Resultado Líquido do Período

ROA – Return on Assets

ROE – Return on Equity

SFAS – Statement Financial Accounting Standards

SNC – Sistema de Normalização Contábilística

UE – União Europeia

1. Introdução

1.1. Enquadramento do tema e motivações

O conceito de *goodwill* aparece associado às operações de concentração de atividades empresariais (CAE), representando, na sua essência, o montante pago em excesso face ao justo valor dos ativos líquidos entidade adquirida, ou, dito de outra forma, reflete a medida do valor intrínseco dos seus capitais imateriais. Em termos práticos, sendo teoricamente possível adquirir separadamente aquele conjunto de ativos ao seu justo valor no mercado, o investidor está, todavia, disposto a pagar um prémio — o *goodwill* — com vista à aquisição daqueles ativos no contexto de um negócio em funcionamento.

Seetharaman *et al.* (2004) indicam-nos que o primeiro artigo científico em torno do conceito de *goodwill* remonta ao ano de 1884 e foi publicado por William Harris na revista *The Accountant* tendo primeiro o debate sobre esta temática sido lançado por Francis More num artigo publicado em 1891 na mesma revista, permanecendo um tema altamente controverso até à atualidade (Garcia *et al.*, 2018). Ao longo de mais de um século, foram inúmeros os avanços e recuos na interpretação da natureza económica do *goodwill*, na definição dos pressupostos relativos ao seu reconhecimento e, principalmente, no que se refere à sua mensuração subsequente¹.

Atualmente, os normativos contabilísticos de referência a nível internacional² prescrevem um modelo de contabilização do *goodwill* adquirido no âmbito das CAE³ que prevê o seu reconhecimento inicial como um ativo, sujeito a testes anuais de imparidade na mensuração subsequente, não sendo, portanto, permitida a sua amortização sistemática. Não obstante, literatura recente demonstra-nos que o modelo da imparidade envolve a aplicação de inúmeros julgamentos e estimativas, introduzindo relevantes fatores de complexidade e discricionariedade, sendo altamente discutível que os benefícios decorrentes da sua implementação superem os custos associados, principalmente no que se refere à qualidade da informação financeira para os investidores e os credores [e.g. Carvalho *et al.* (2010), Johansen and Plenborg (2013)].

Com efeito, no âmbito do “*Post Implementation Review of IFRS 3 Business Combinations*” (2015), particularmente no que se refere à avaliação quanto à eficácia dos testes de imparidade ao *goodwill* (os quais devem ser realizados nos termos da IAS 36), o IASB veio a admitir a necessidade de uma revisão normativa a respeito dos requisitos exigidos para a realização dos referidos testes, tendo sido inclusivamente discutida a possibilidade de o *goodwill* voltar a estar sujeito a amortização sistemática⁴.

Por outro lado, no contexto europeu, a União Europeia (EU) vem assumir a seguinte posição em 2013: “*a legislação contabilística da União precisa encontrar um equilíbrio adequado entre os interesses dos destinatários das demonstrações financeiras e o interesse das empresas em não serem indevidamente sobrecarregadas com requisitos de divulgação*”⁵. A estratégia da UE assenta numa iniciativa de contornos políticos que passa pela simplificação de um conjunto de normas, incluindo as normas de relato financeiro e de auditoria às demonstrações financeiras, com vista à redução dos custos de contexto nas pequenas e médias empresas (PME), reforçando a competitividade do mercado único, e que culminou, entre outras medidas, com a aprovação da Diretiva 2013/34/EU do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de junho de 2013.

Em Portugal, a transposição daquela Diretiva materializou-se com a entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 98/2015 de 2 de junho, que veio introduzir significativas alterações ao Sistema de Normalização Contabilística, aplicáveis a partir de 01/01/2016, entre as quais destacamos a definição de uma nova política de contabilização dos ativos intangíveis (incluindo o *goodwill*), os quais passaram a estar sujeitos a amortização sistemática durante um período que não pode exceder 10 anos, conforme imposto pela Diretiva.

Esta alteração ao normativo contabilístico nacional proporciona a oportunidade para a elaboração de estudo empírico sobre o impacto da amortização do *goodwill* na rentabilidade das empresas portuguesas, complementado com uma análise e reflexão sobre respetivas consequências indiretas, nomeadamente no que refere à eventual deterioração dos indicadores económico-financeiros mais utilizados por um conjunto alargado de utilizadores das demonstrações financeiras (as rentabilidades do capital próprio e do ativo enquanto medidas de performance, e os graus de autonomia financeira e de equilíbrio financeiro mínimo como medidas de posição financeira), com possíveis implicações, por exemplo, nas condições de acesso ao financiamento bancário e respetivo custo, ou o acesso a determinados programas de apoio do Estado e da União Europeia.

1.2. Objetivos e metodologia

Segundo Carvalho *et al.* (2010), os estudos recentes sobre *accounting diversity* têm procurado avaliar, nos diferentes países, o impacto da transição para as IAS/IFRS na informação financeira, mais concretamente ao nível dos resultados e dos capitais próprios⁶.

Alguns destes estudos demonstram que os ajustamentos decorrentes das alterações ao tratamento contabilístico do *goodwill* são dos mais relevantes [e.g. Callao *et al.* (2007); Perramon e Amat (2006); Stenka e Ormrod (2007); Athanasios *et al.* (2007); Tsalavoutas e Evans (2007); Aubert e Grudnitski (2008)].

Mais concretamente, Perramon e Amat (2006) concluem que os fatores que mais influenciaram os resultados na transição para as IAS/IFRS no Reino Unido foram a contabilização ao justo valor dos instrumentos financeiros e o novo tratamento contabilístico do *goodwill*. Ainda no Reino Unido, Stenka e Ormrod (2007) demonstraram que o aumento dos resultados à data da transição para as IAS/IFRS foi na ordem dos 39%, dos quais 24% dizem respeito ao *goodwill*.

A literatura existente demonstra-nos que existe uma correlação positiva entre o aumento dos resultados (e dos capitais próprios) na transição para um normativo contabilístico que proíbe a amortização do *goodwill* [Perramon e Amat (2006), Stenka e Ormrod (2007), Stenka *et al.* (2008)]. Com base nesta teoria, assume-se que a transição para um normativo que imponha a amortização sistemática do *goodwill* acarrete impactos negativos nos resultados na estrutura financeira das empresas.

O objetivo do presente estudo é então determinar se a introdução do modelo de amortização sistemática do *goodwill* conduz a uma deterioração significativa dos indicadores económico financeiros mais utilizados pela generalidade dos utentes das demonstrações financeiras como um todo. Para tanto, procurou dar-se resposta à seguinte questão de partida:

“Existem diferenças significativas nos rácios económico-financeiros das empresas provocadas pela adoção do modelo de amortização sistemática do goodwill?”

O contributo deste trabalho é relevante uma vez que incide sobre os impactos de uma alteração ao normativo contabilístico aplicável ao *goodwill* que abrange as empresas portuguesas detentoras de participações financeiras em 31/12/2016 ao abrigo do SNC, e não apenas as empresas cotadas conforme a generalidade dos estudos anteriores.

Por outro lado, procuramos contribuir para a literatura existente com a análise do impacto da transição do normativo contabilístico aplicável ao *goodwill*, abrangendo os impactos globais no contexto dos pequenos e médios grupos empresariais.

Finalmente, consideramos que os resultados do nosso estudo podem ser de grande interesse para o debate sobre se o regime da amortização sistemática do *goodwill* tende a ser aquele que melhor reflete uma mais adequada relação custo/benefício nas PME.

Encontramos na literatura diversos estudos sobre o impacto da amortização do *goodwill* sobre os mais variados indicadores. As abordagens utilizadas passam pela comparação desses indicadores antes e após o efeito da referida amortização [e.g. Jennings *et al.* (2001); Moehrl *et al.* (2001); Li e Meeks (2006); Churyk e Chewing (2003)].

Consistente com literatura existente, o nosso estudo será conduzido através da análise comparativa da qualidade dos principais rácios económico-financeiros das empresas, com e sem o efeito da amortização do *goodwill* imposta pelas alterações recentes ao normativo contabilístico nacional:

- **Return on Equity (ROE)** – medido pela relação entre os resultados líquidos e os capitais próprios, “este rácio é grande utilidade para os investidores pois o que eles pretendem é conhecer a rentabilidade das suas aplicações” (Brandão, 2014: 44)
- **Return on Assets (ROA)** – medido pela relação entre o nível de autofinanciamento (resultado líquido + depreciações e amortizações) e ativo líquido; também designado de “*Earning Power*”, este rácio também pode ser calculado utilizando o resultado antes de impostos e gastos de financiamento (RAIFG, ou EBIT na terminologia anglo-saxónica) e “exprime a rentabilidade do ativo da empresa, isto é, dos recursos aplicados independentemente de serem em ativos não correntes ou correntes” (Brandão, 2014: 43).
- **Autonomia Financeira (AF)** – medido pelo peso dos capitais próprios sobre o ativo total, “este rácio exprime em que medida o Ativo está a ser financiado por capitais próprios e por capitais alheios, ou seja, pelo esforço financeiro dos acionistas e dos credores” (Brandão, 2014: 46)
- **Equilíbrio Financeiro Mínimo (EFM)** – medido pela relação entre os capitais permanentes ou de longo prazo (capital próprio e passivo não corrente) e o ativo não corrente, “este indicador exprime a importância dos capitais permanentes no financiamento do ativo não corrente; por outras palavras, analisa em que medida os investimentos são financiados por capitais de longo prazo” (Brandão, 2014: 47)



1.3. Delimitação do estudo

A presente dissertação limita-se ao estudo dos impactos do modelo de amortização sistemática do *goodwill* adquirido através de operações de concentração de atividades empresariais, não cobrindo, portanto, as temáticas relacionadas com a contabilização do *goodwill* gerado internamente. Não nos debruçaremos também sobre o tratamento contabilístico do *goodwill* negativo, menos frequente e, por natureza, não sujeito a amortização.

O referencial contabilístico de base é o Sistema de Normalização Contabilística (SNC) adotado em Portugal, sendo feitas referências às duas versões do normativo aplicáveis a esta temática (2010 e 2016), e, pontualmente aos normativos internacionais de referência (IASB e FASB) por serem os motores das principais alterações que vão sendo introduzidas na generalidade dos normativos nacionais.

1.4. Estrutura da dissertação

O presente trabalho encontra-se seis capítulos:

- No Capítulo 1 apresentamos as motivações para a nossa investigação, fazendo ainda uma breve descrição dos objetivos do estudo e da metodologia utilizada;
- O segundo Capítulo é dedicado à revisão da literatura sobre o *goodwill*, cobrindo aspetos como a sua natureza económica e financeira, o *core-goodwill*, o *goodwill* negativo, o *goodwill* gerado internamente, terminando com uma exploração do normativo contabilístico aplicável;

- A apresentação do nosso estudo empírico é efetuada nos Capítulos 3 e 4, nos quais damos enquadramento teórico às hipóteses de investigação, efetuamos a caracterização da amostra e apresentamos a metodologia utilizada;
- No quinto capítulo analisamos e interpretamos os resultados obtidos e apresentamos as principais conclusões da nossa investigação;
- Finalmente, no Capítulo 6, descrevemos as limitações do estudo e apresentando-se algumas pistas para investigação futura.

2. Revisão de literatura

2.1. Enquadramento teórico: em torno do conceito de *goodwill*

“O *goodwill* representa a vontade do proprietário de um negócio em abdicar do seu interesse no mesmo, transferindo-o para a propriedade de um terceiro, por um determinado preço, o que é reconhecido como sendo a venda do *goodwill* desse mesmo negócio.”

(in “A counting house dictionary”, 1882)⁷

“O *goodwill* representa a boa relação estabelecida entre um negócio e os seus clientes, e que é calculado como parte do seu valor quando o negócio é vendido.”

(in “Oxford advanced learner’s dictionary”, 2015)⁸

O *goodwill* é comumente designado como representando o valor extra atribuído a uma entidade (ou empresa) em virtude da sua marca (gerada internamente), reputação, posição no mercado, fidelização de clientes, relação com os bancos e fornecedores,

entre outros elementos difíceis de identificar e mensurar. Estes ativos intangíveis representam capital imaterial capaz de gerar lucros no futuro, podendo afirmar-se assim que o *goodwill* é um ativo de extrema importância para as empresas — é aquele elemento que lhes atribuiu a sua característica distintiva.

De acordo com a NCRF⁹ 6— Ativos intangíveis (e a IAS¹⁰ 38— *Intangible assets*, no normativo IASB), qualquer dispêndio para adquirir ou gerar internamente um ativo intangível deve ser reconhecido como gasto quando incorrido. Nestes termos, apenas poderão ser capitalizados no ativo os dispêndios que cumpram, cumulativamente, as seguintes condições:

- façam parte de um ativo intangível que satisfaça os critérios de reconhecimento (i.e., identificabilidade, controlo sobre um recurso e existência de benefícios económicos futuros), ou
- que sejam adquiridos numa concentração de atividades empresariais (CAE) e que não possam ser reconhecidos como ativos intangíveis, devendo ser, neste caso, atribuídos ao *goodwill* à data de aquisição.

Em resumo, podemos afirmar que o *goodwill*, tal como apurado de acordo com o quadro normativo em vigor,

- numa perspetiva eminentemente financeira, representa o valor atual dos *cash flows* supranormais que o investidor espera obter através da utilização dos ativos líquidos adquiridos na concentração,
- sob ponto de vista económico, incorpora o pagamento dos ativos intangíveis gerados internamente e não reconhecidos pela adquirida.

Conforme já referido, a interpretação sobre a natureza do *goodwill* evoluiu significativamente ao longo das décadas, assim como têm sido frequentes as alterações ao respetivo tratamento contabilístico. Ding *et al.* (2008) identificam e classificam as seguintes fases do *goodwill accounting*:

Quadro 1 – As diversas fases do reconhecimento inicial do *goodwill*, de 1880 à atualidade

Período	Fase	Descrição
1880 – fim do séc. XIX	Estática pura	O <i>goodwill</i> é considerado um elemento irrelevante no Balanço, sendo amortizado totalmente no ano de aquisição
Início do séc. XX – início da década de 80	Estática enfraquecida	O <i>goodwill</i> praticamente não é reconhecido, ou reconhecido por um valor reduzido
Década de 80 – fim do séc. XX	Dinâmica	O <i>goodwill</i> é reconhecido, sendo considerado como tendo uma vida útil finita, tendo de ser amortizado durante esse período
Início do séc. XXI - atualidade	Atual	O <i>goodwill</i> é reconhecido, sendo considerado como tendo uma vida útil indefinida, não sendo portanto objeto de amortização, e estando sujeito a testes de imparidade anuais

Apesar do amplo consenso sobre as regras do reconhecimento inicial do *goodwill* como um ativo (e.g. Johnson e Petrone, 1998), ainda é possível encontrar na doutrina recente autores que defendem que o *goodwill* não deve sequer ser reconhecido no balanço (e.g. Slater, 1995).

Não obstante todas as dúvidas que permanecem em torno da interpretação da natureza económica do *goodwill*, na generalidade dos organismos de normalização contabilística, de entre os quais destacamos o IASB e o FASB, assume-se a política de reconhecimento do *goodwill* como um ativo sujeito a testes de imparidade anual ou a amortização sistemática na mensuração subsequente).

De referir, por fim, que por uma questão conservadorismo e prudência, para que o *goodwill* seja reconhecido no balanço de uma empresa deve existir uma presunção suficientemente razoável sobre a sua existência, o que apenas se verifica quando o mesmo é adquirido (Carvalho, 2015). Daqui se extrai que apenas o *goodwill* que emerge numa CAE (p.ex. uma fusão ou uma aquisição de partes sociais) poderá ser reconhecido como um ativo no balanço da adquirente, sendo sobre este que vamos incidir o nosso trabalho.

2.2. O *goodwill* e o *core-goodwill*

Através de uma concentração de atividades empresariais (por exemplo, uma fusão ou uma aquisição de partes de capital) uma entidade (a adquirente) visa obter influência significativa (ou controlo) sobre outra entidade ou atividade (a adquirida). Nos termos da NCRF 14 (tal como na IFRS 3), a contabilização de uma CAE deve ser efetuada através do método da compra. A aplicação do método da compra determina que sejam identificados, separados e reconhecidos autonomamente todos os ativos, passivos e passivos contingentes da adquirida pelos respetivos justos valores à data da concentração (incluindo todos aqueles que não tenham reconhecidos pela adquirida por não cumprirem os respetivos critérios de reconhecimento), por forma a que o valor a atribuir ao *goodwill* seja o menor possível (e que represente apenas o *core-goodwill*¹⁾).

Assim, quando o preço da concentração excede o *core-goodwill* é provável que estejam a ser adquiridos outros recursos não identificáveis com valor económico para o investidor – nesta perspetiva, o *goodwill* representa um prémio.

Seguindo o racional implícito nesta abordagem, deveria ser possível separar (e quantificar) o *goodwill* nas suas várias componentes, que seriam sujeitas a tratamentos contabilísticos distintos:

Quadro 2 – As componentes do *goodwill*

Componente	Comentários	Tratamento contabilístico mais apropriado (conceptualmente)	
1	Diferença entre o justo valor e o valor contabilístico dos ativos líquidos identificados	Não representa um ativo em si mesmo, antes representa um ganho não refletido no ativo líquido da adquirida	Reconhecimento como parte do valor de outros ativos, sujeito a depreciação de acordo com as respetivas vidas úteis
2	Justo valor de outros ativos líquidos que a adquirida não tenha reconhecido (ex. ativos intangíveis que não cumpriam os critérios de reconhecimento)	Conceptualmente representa ativos intangíveis que deveriam ter sido reconhecidos individualmente como tal	Reconhecimento como um ou mais ativos intangíveis (identificáveis), sujeito a amortização de acordo com as respetivas vidas úteis
3	Justo valor do elemento “continuidade” (maior taxa retorno pela concentração do que através da aquisição dos ativos individualmente)	Going-concern goodwill	Core-goodwill
4	Justo valor das sinergias esperadas e outros benefícios da concentração	Combination goodwill	Reconhecimento como <i>goodwill</i> separado e sujeito a amortização anual e/ou testes de imparidade anuais
5	Sobrevalorização do preço a pagar resultante de erros de avaliação do justo valor dos ativos líquidos da adquirida	Erro(s) de mensuração	Perda reportada à data da concentração
6	Pagamento em excesso	Teoricamente nenhum investidor paga em excesso voluntariamente, todavia pode ocorrer em situações em que existem vários interessados na concentração	Perda reportada à data da concentração

Fonte: IFRS 3 – Basis for conclusions, 2011

As componentes 1 e 2 não fazem parte do *core-goodwill* pois representam ativos e responsabilidades que não se encontram mensurados no balanço da adquirida ao seu justo valor, mas também todos os ativos intangíveis identificáveis e não reconhecidos pela

adquirida à data da concentração. Normalmente, são ativos que rapidamente se tornam obsoletos devido a alterações tecnológicas, devendo ser depreciados/amortizados em função das respetivas vidas úteis esperadas.



As componentes 5 e 6 representam pagamentos em excesso devido a erros de mensuração ou a prémios, não cumprindo os critérios de reconhecimento como um ativo, devendo ser separados e imediatamente reconhecidos como perdas.

As componentes 3 e 4 representam o *core-goodwill*, aquilo a que os investidores designam por *excess earning power*, isto é, a expectativa do incremento nos ganhos da entidade em resultado da concentração¹².

Em conclusão, podemos afirmar que o *goodwill* corresponde ao excedente pago pelo adquirente com vista ao exercício de influência significativa (ou controlo) sobre a adquirida, e representa a expectativa do valor atual dos fluxos de caixa supranormais esperados com relação às sinergias geradas pela concentração. Com efeito, o *goodwill* é apurado após todos os ativos, passivos e ativos contingentes serem reconhecidos e valorizados, não devendo representar qualquer ativo identificável ou controlável separadamente. Assim, a correta aferição do montante a atribuir ao *goodwill* é de extrema relevância no contexto dos normativos contabilísticos aplicáveis, pois será esse o valor a considerar para efeitos de teste de imparidade anual (ou amortização sistemática).

2.3. O *goodwill* negativo

Nos casos em que o montante pago pelo adquirente é inferior ao respetivo interesse no justo valor dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis da adquirida, o *goodwill* apurado é negativo (ou "*badwill*"), e pode ocorrer "ocasionalmente nos casos de venda forçada" em que "o vendedor age por compulsão"¹³. De acordo com Rodrigues (2016), também podemos atribuir o *goodwill* nega-

tivo às seguintes situações: (i) quando são esperadas perdas operacionais futuras ou outras perdas decorrentes de reestruturações na investida (p.ex. rescisões de contratos), ou (ii) quando existe previsão de resultados futuros inferiores ao normal.

O *goodwill* negativo deve ser reconhecido como um ganho na esfera da adquirente. Todavia, antes de reconhecer como ganho o valor da compra abaixo do preço, a adquirente deve reavaliar se foram identificados corretamente todos os ativos adquiridos e passivos assumidos, reconhecendo quaisquer ativos ou passivos adicionais identificados nessa revisão. O objetivo da norma é assegurar que o justo valor da adquirida reflete toda a informação disponível à data da concentração (par. 50 da NCRF 14).

Quanto ao tratamento contabilístico do *badwill*: nos termos do par. 48 da NCRF 14, a adquirente deve reconhecer o ganho nos resultados à data da sua realização, isto é, por exemplo, proporcionalmente às amortizações e depreciações registadas para os ativos adquiridos na CAE, ou, aquando de uma eventual venda da participação (o que equivale a dizer que, à data da concentração, o ganho deve ser diferido). Já a IFRS 3 prevê que a adquirente reconheça a diferença negativa como um ganho à data da concentração.

2.4. O *goodwill* gerado internamente

Outro aspeto incontornável na teoria do *goodwill accounting* prende-se com o capital intangível criado através do *goodwill* gerado internamente, o qual corresponde à expectativa de acréscimos na rentabilidade futura da empresa mas que não pode

ser reconhecido como um ativo por não corresponder a um "recurso identificável, controlado pela entidade e que possa ser mensurado com fiabilidade"¹⁴.

Com efeito, é comum numa CAE existir o pagamento de um prémio correspondente à estimativa da rentabilidade futura dos ativos adquiridos e/ou das sinergias esperadas da concentração. Assim, e no pressuposto do correto apuramento do valor daquele prémio (que corresponde ao *core-goodwill*) a CAE apenas faz emergir o *goodwill* latente da adquirida, aquele que foi gerado internamente e que não pôde, pelos motivos acima referidos, ser capitalizado.

A proibição do reconhecimento do *goodwill* gerado internamente é talvez o único aspeto que reúne consensos no âmbito do *goodwill accounting*. A razão para a proibição da capitalização do *goodwill* gerado internamente assenta no princípio da prudência¹⁵, da mensuração inicial dos ativos pelo custo histórico¹⁶, sendo o principal argumento para o afastamento dessa possibilidade a (diríamos, total) ausência de objetividade e fiabilidade na sua mensuração. Com efeito, o *goodwill* é um item que não permite um uso alternativo, não é separável e incorpora benefícios futuros incertos. Dito de outra forma, o *goodwill* de uma entidade existe pelo uso combinado e específico dos outros ativos e que, no seu conjunto, são suscetíveis de proporcionar benefícios económicos acima do esperado, quando comparados com os de uma entidade semelhante.

A possibilidade de capitalização do *goodwill* gerado internamente poderia levar ao risco de sobrevalorização do ativo da empresa, criando-se um ambiente totalmente permeável à manipulação de resultados e de outros indicadores das demonstrações financeiras.

Arriscamo-nos a dizer que é altamente provável que os resultados dos testes imparidade ao *goodwill* adquirido através de uma CAE venham a ser influenciados pelo *goodwill* entretanto gerado internamente. Na prática é impossível distinguir que componente dos *cash flows* supranormais esperados resulta de uma eventual "renovação" do *goodwill* subsequente à CAE.

Esta possibilidade, a ocorrer, consubstancia-se numa capitalização indireta de *goodwill* gerado internamente pós-CAE, afetando a

qualidade e a comparabilidade da informação financeira, sendo um dos argumentos utilizados em favor do modelo da amortização sistemática do *goodwill*.

2.5. Enquadramento normativo

2.5.1. Reconhecimento inicial

Conforme vem sendo referido, o *goodwill* vem assumindo ao longo de várias décadas um papel altamente controverso na teoria da contabilidade. A diversidade de opiniões atinge não só os critérios de reconhecimento e mensuração iniciais, mas, principalmente, as temáticas relacionadas com mensuração subsequente e as divulgações.

É possível identificar na literatura 4 teorias para a contabilização do *goodwill* baseadas na interpretação do seu conceito económico (e.g. Seetharaman et al., 2004):

- 1) O *goodwill* deve ser desreconhecido imediatamente na data da aquisição;
- 2) O *goodwill* não deve ser desreconhecido, a menos que haja forte evidência para o fazer;
- 3) O *goodwill* deve ser capitalizado e amortizado sistematicamente durante um período de tempo adequado;
- 4) O *goodwill* deve ser capitalizado e sujeito a testes de imparidade anuais;

Não obstante as divergências doutrinárias, a teoria que subjaz à abordagem atual dos organismos reguladores, conforme referido anteriormente, é a de que o *goodwill* corresponde à diferença entre o valor pago pela concentração e o justo valor da adquirida, teoria que assenta na presunção de que o negócio em andamento valerá mais do que a soma líquida dos seus ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis e passíveis de reconhecimento em separado:

Quadro 3 – Definição de *goodwill* nos normativos: IFRS, SFAS e SNC

Normativo		Definição de <i>goodwill</i>
IASB	IFRS 3	"O <i>goodwill</i> é um pagamento feito pela adquirente em antecipação de benefícios económicos futuros de ativos que não sejam capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos."
FASB	SFAS 142	<i>Goodwill</i> is "the excess of the cost of an acquired entity over the net of the amounts assigned to assets acquired and liabilities assumed. The amount recognized as goodwill includes acquired intangible assets that do not meet the criteria in FASB Statement No. 141, Business Combinations, for recognition as an asset apart from goodwill."
SNC	NCRF 14	"O <i>goodwill</i> corresponde a benefícios económicos futuros resultantes de ativos que não são capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos"

2.5.2. Mensuração subsequente

Nas últimas décadas os modelos geralmente adotados para mensuração subsequente do *goodwill* têm sido o da imparidade e o da amortização sistemática, tendo-se verificado uma razoável convergência a nível internacional pelo modelo da imparidade. Conforme se observa a partir do Quadro 4, no normativo internacional vigorou o modelo da amortização sistemática até ao início do século XXI, tendo a grande reforma do regime de mensuração subsequente do *goodwill* sido levada a efeito com a

adoção das SFAS 141 e 142 pelo FASB nos EUA em 2011, e da IFRS 3 pelo IASB em 2004. Já em Portugal, o regime da amortização sistemática vigorou até à entrada em vigor do SNC, em 2010, sendo substituído pelo modelo da imparidade, até à nova reforma do SNC em 2016, tendo sido reintroduzido¹⁷. Quintas (2016) apresenta-nos o resumo das vantagens e desvantagens dos dois modelos (Quadro 5).

Quadro 4 – A mensuração subsequente do *goodwill* (FASB, IASB, POC/SNC), desde 1985 à atualidade

Período	Normativo FASB
Até 15/12/2001	APB 17 Amortização sistemática do <i>goodwill</i> por um período máximo de 40 anos
Após 15/12/2001	SFAS 142 Proibição de amortização do <i>goodwill</i> Realização de testes de imparidade anuais ao nível da unidade geradora de caixa
Período	Normativo IASB
Até 31/03/2004	IAS 22 Amortização sistemática do <i>goodwill</i> por um período máximo de 20 anos
Após 01/04/2004	IFRS 3 Proibição de amortização do <i>goodwill</i> Realização de testes de imparidade anuais ao nível da unidade geradora de caixa
Período	Normativo Português
Até 31/12/2009	POC Amortização sistemática do <i>goodwill</i> por um período máximo de 5 anos
01/01/2010 – 31/12/2015	NCRF 14 Proibição de amortização do <i>goodwill</i> Realização de testes de imparidade anuais ao nível da unidade geradora de caixa
Após 01/01/2016	NCRF 14 Amortização sistemática do <i>goodwill</i> por um período máximo de 10 anos

Quadro 5.1 – Vantagens e desvantagens do modelo de testes de imparidade do *goodwill*

Testes de imparidade anual	
Vantagens	Gasto reconhecido apenas quando incorrido Efeito positivo no resultado da empresa Mais consistente com a realidade económica da empresa e dos negócios
Desvantagens	Extremamente vulnerável à discricionariedade Perda imputável aos resultados apenas quando o negócio entra em dificuldades de gerar <i>cash flow</i> Volatilidade dos resultados Excessiva complexidade na execução dos testes de imparidade

Quadro 5.2 – Vantagens e desvantagens do modelo amortização sistemática do goodwill

Amortização sistemática	
Vantagens	Gasto reconhecido de forma linear e previsível
	Efeito linear no resultado da empresa
	Incorpora maior prudência
	Permite melhores índices de comparabilidade
Desvantagens	Subjetividade na determinação da vida útil
	Efeito positivo nos resultados após último ano de amortização
	Tende a não refletir a realidade económica da empresa e dos negócios

O modelo da imparidade na mensuração subsequente do *goodwill* tem sido referido na literatura (e.g., Zhang e Zhang, 2007; Poel *et al.*, 2008; Ramanna e Watts, 2012), como altamente permissível à manipulação de resultados através de práticas de *big bath*, via alisamento dos resultados ou através do não reconhecimento de perdas por imparidade (ou reconhecidas por valores pouco expressivos ou de forma intempestiva). Com efeito, vários estudos demonstram (e.g. Herz *et al.*, 2001; Jordan *et al.*, 2007; Jordan e Clark, 2004; Jordan e Clark, 2005; Bens e Heltzer, 2006) que a respetiva abordagem, baseada em princípios, tem sido permissiva aos mais diversos juízos e interpretações, proporcionando oportunidades para a escolha do momento do reconhecimento das perdas assim como dos respetivos montantes. A literatura existente demonstra que a gestão dos resultados é uma realidade, sendo a discricionariedade permitida nas normas que regulam os testes de imparidade ao *goodwill*, designadamente a IAS 36 e a SFAS 121, uma das principais oportunidades para o gestores empreenderem essas práticas.

Estas questões emergiram para o centro do debate na sequência da crise financeira de 2008, que veio proporcionar evidência sobre a prática de manipulação de resultados em torno da contabilização do *goodwill*. Por exemplo, de acordo com o *ESMA report* (2013)¹⁸, as empresas cotadas na UE registaram no período subsequente à crise perdas por imparidade no *goodwill* que em média não ultrapassavam os 5% do respetivo valor, quando os mercados financeiros se encontravam em stress negativo durante esse período. Este relatório sugere que o modelo de imparidade do *goodwill* proporciona discricionariedade aos gestores para a manipulação dos resultados¹⁹.

2.6. A Diretiva 2013/34/EU as alterações aos normativos nacionais para as empresas não cotadas

Neste cenário, surge a publicação da Diretiva 2013/34/ UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de junho de 2013, relativa às demonstrações financeiras anuais, às demonstrações financeiras consolidadas e aos relatórios conexos de certas formas de empresas, que altera a Diretiva 2006/43/CE do Parlamento Europeu e do Conselho e revoga as Diretivas 78/660/CEE (4.ª Diretiva) e 83/349/CEE (7.ª Diretiva) do Conselho, vem estabelecer um modelo de relato financeiro contabilístico que se distancia, em determinados aspetos, das normas internacionais emitidas pelo IASB e pelo FASB, sendo que uma das alterações

conceptuais mais relevantes é o tratamento contabilístico do *goodwill* na mensuração subsequente.

Em Portugal, a transposição daquela Diretiva concretizou-se com a entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 98/2015 de 2 de junho, que veio introduzir significativas alterações ao Sistema de Normalização Contabilística, aplicáveis a partir de 01/01/2016, entre as quais destacamos a definição de uma nova política de contabilização dos ativos intangíveis (incluindo o *goodwill*), os quais passaram a estar sujeitos a amortização sistemática durante um período que não pode exceder 10 anos. De referir que, muito embora não tenha sido prevista a aplicação retrospectiva, o novo modelo de contabilização aplica-se igualmente ao *goodwill* associado a investimentos financeiros detidos à data da transição.

Esta alteração veio impor às entidades sujeitas ao SNC a identificação e apuramento do valor do *goodwill* implícito no custo de aquisição dos seus investimentos financeiros, sujeitando-o a amortização sistemática pelo período de vida útil estimada (caso a mesma seja mensurável com fiabilidade), ou durante 10 anos, a partir de 2016.

Neste contexto é de esperar que as empresas portuguesas que adotam o SNC e que detenham investimentos financeiros ao abrigo da NCRF 14 passem a registar nas suas demonstrações financeiras a amortização do respetivo *goodwill*, suportando assim, um efeito negativo nos resultados, no capital próprio e no total do ativo que, em casos extremos, pode conduzir à falência técnica no médio prazo.

3. Objetivos do estudo e hipóteses de investigação

O objetivo do presente estudo é determinar se a introdução do modelo de amortização sistemática do *goodwill* conduz a uma deterioração significativa dos principais indicadores económico financeiros das empresas portuguesas que adotam o SNC.

Assim, para avaliar os impactos da amortização do *goodwill* na rentabilidade das empresas e na estrutura das respetivas demonstrações financeiras será estudada a seguinte hipótese de investigação:

H₀: Não existem diferenças significativas no rácio R, provocadas pela adoção do modelo de amortização sistemática do goodwill

A nossa H_0 assenta na hipótese de que o modelo de amortização do *goodwill* não tem impactos significativos sobre os principais indicadores económico-financeiros das empresas que adotam o SNC, sendo portanto o modelo que melhor se adapta à realidade deste universo de entidades em comparação com o complexo e oneroso modelo da imparidade.

Para tanto, a nossa investigação foi conduzida com de acordo com o seguinte processo:

- i). foi extraída da base de dados SABI a informação financeira relativa ao ano 2016 para todas as entidades portuguesas que adotam o SNC e que apresentavam a rubrica de "Investimentos financeiros" no balanço
- ii). foram eliminadas todas as entidades não classificadas como "sociedades" (ex: fundações, associações e entidades com forma jurídica "não definida") assim como todas as entidades não ativas (ex: entidades em dissolução, em liquidação e em processo de insolvência)
- iii). seguidamente foram desconsideradas todas as empresas que não registaram qualquer amortização do *goodwill* em 2016
- iv). com base na amostra final, foram calculados os 4 indicadores de referência com base nas demonstrações financeiras (sendo 2 de rentabilidade económica e 2 de estrutura financeira) comparando-se os respetivos valores com e sem amortização do *goodwill*

- v). finalmente, após o processo de ajustamento e cálculo dos indicadores de acordo com os dois modelo de contabilização, foi aferida a significância estatística do efeito da amortização do *goodwill* em cada um desses rácios.

4. Metodologia

4.1. Desenho da investigação e do modelo de estudo

Encontram-se na literatura diversos estudos sobre os impactos da transição entre normativos contabilísticos, quer do ponto de vista da repercussão sobre as principais rubricas ou indicadores, quer no que tange à qualidade da informação financeira [e.g. Tsalavoutas e Evans (2007); Callao *et al.* (2007); Bellas *et al.* (2007); Cordeiro *et al.* (2007); Lopes e Viana (2008)].

No seguimento dos estudos prévios sobre esta temática, a presente investigação estuda a hipótese da amortização do *goodwill* registada nos termos da alteração introduzida ao normativo contabilístico aplicável a partir de 2016 comportarem repercussões relevantes nos seguintes indicadores serem relevantes para a análise da empresa como um todo:

Tabela 1 – Definição de indicadores

Indicadores de rentabilidade	ROE	Resultado líquido do período / Capital próprio (R_1)
	ROA	Autofinanciamento / Total do Ativo (R_2)
Indicadores de estrutura	AF	Capital próprio / Total do Ativo (R_3)
	EFM	Ativo não corrente / Capitais permanentes (R_4)

Legenda:

ROE - Return on Equity

ROA - Return on Assets

AF - Autonomia Financeira

EFM - Equilíbrio financeiro mínimo

Autofinanciamento = Resultado antes de impostos + Depreciações + Amortizações + Provisões

Capitais permanentes = Capital próprio + Passivo não corrente

Assim, como indicadores de rentabilidade, optámos por usar o ROE (medido pelo resultado líquido sobre o total do capital próprio) e o ROA (medido pelo nível de autofinanciamento do período sobre o ativo líquido). Como indicadores de posição financeira, optámos pelo índice de AF (medido pelo capital próprio a dividir pelo total do ativo) e o grau de EFM (medido pelo total de ativo não corrente a dividir pelos capitais permanentes, i.e., o capital próprio e o passivo não corrente).

Para dar resposta à questão de investigação, seguimos a metodologia de Callao *et al.* (2000), através da qual os autores analisaram o efeito do *accounting diversity* sobre a interpretação da informação financeira, verificando a existência ou não de diferenças significativas entre os rácios financeiros calculados sob diferentes normati-

vos. Foi também considerada a metodologia seguida por Carvalho *et al.* (2010) na avaliação dos impactos da imparidade do *goodwill* na transição para a IFRS 3 por parte dos grupos portuguesas cotadas na Euronext Lisboa.

Assim, a informação foi analisada com base nas seguintes variáveis:

R_i valor do rácio R_i calculado de acordo com o normativo de 2016 (i.e., com o efeito da amortização do *goodwill*)

R_i^* valor do rácio R_i calculado sem o efeito da amortização do *goodwill*

4.2. Definição e caracterização da amostra

Os dados usados neste estudo foram obtidos através da base de dados SABI, uma base de dados que compila a informação financeira anual de todas as empresas portuguesas (e espanholas) e que

é gerida pela *Bureau van Dijk*. Fizemos uma seleção de todas as entidades que reportavam investimentos financeiros no balanço em 31/12/2016, com valor acima de 10.000 euros. Este ponto de corte visou excluir as entidades que reportam pequenos investimentos financeiros, os quais são mensurados ao custo, não sendo por isso enquadráveis no objeto do nosso estudo. A informação qualitativa sobre o conjunto de empresas da amostra é apresentada no Anexo I.

Tabela 2 – Definição da amostra base

	N observações
Amostra inicial	37.629
Entidades excluídas da amostra:	
- Entidades não reportadas como "sociedades" (1)	-319
- Entidades não reportadas como "ativas" (2)	-3.476
- Entidades que não reportam amortização de <i>goodwill</i> (3)	-32.983
Amostra base final	851

- (1) Foram eliminadas da amostra todas as associações, fundações, cooperativas, sociedades anónimas desportivas, "entidades estrangeiras" e entidades (juridicamente) "não definidas", devido às particularidades (legais e normativas) inerentes
- (2) Foram igualmente eliminadas as entidades em liquidação, em dissolução, em processo de insolvência, e "temporariamente inativas"
- (3) Finalmente, foram retiradas da amostra todas as entidades que não reportaram amortização do *goodwill* e que, por esse motivo, não fornecem dados essenciais para a nossa análise²⁰

Por fim, a partir da nossa amostra base contruímos as quatro amostras relevantes para o estudo da nossa hipótese sobre cada um dos quatro rácios referidos, tendo identificado as variáveis relevantes para cada indicador sob estudo e as observações com dados relevantes em cada caso:

Tabela 3 – Definição das variáveis a incluir nas amostras específicas

	Variável incluindo o valor da amortização do <i>goodwill</i>	Variável excluindo o valor da amortização do <i>goodwill</i>
Amostra ROE	Resultado líquido do período Capital Próprio Rácio ROE	Resultado líquido do período* Capital Próprio* Rácio ROE*
Amostra ROA	Autofinanciamento Total do Ativo Rácio ROA	Autofinanciamento* Total do Ativo* Rácio ROA*
Amostra AF	Capital Próprio Total do Ativo Rácio AF	Capital Próprio* Total do Ativo* Rácio AF*
Amostra EFM	Capitais Permanentes Ativo não Corrente Rácio EFM	Capitais Permanentes* Ativo não Corrente* Rácio EFM*

Na determinação das diversas amostras, foram eliminadas as seguintes observações:

- (1) Amostra ROE: todas as observações com capital próprio negativo ou nulo e as que reportaram rácios anormais;
- (2) Amostra ROA: todas as observações com ativo líquido igual a zero;
- (3) Amostra AF: todas as observações com ativo líquido igual a zero e as que reportaram rácios anormais; e
- (4) Amostra EFM: todas as observações com ativo não corrente igual a zero e as que reportaram rácios anormais.

Tabela 4 – Determinação das amostras finais

	Amostra ROE	Amostra ROA	Amostra AF	Amostra EFM
Amostra-base	851	851	851	851
Observações sem informação relevante	-71	-2	-2	-2
Outliers	-7	0	-162	-54
Amostra final	773	849	687	795

5. Resultados e conclusões

A reintrodução do modelo amortização sistemática do *goodwill* no normativo contabilístico nacional motivou a nossa investigação sobre os impactos dessa alteração na informação financeira das empresas. Com o objetivo de averiguar a relevância dos impactos da referida transição de normativo, procurámos evidência empírica que nos permitisse responder à seguinte questão de investigação:

“Existem diferenças significativas nos rácios económico-financeiros das empresas provocadas pela adoção do modelo de amortização sistemática do *goodwill*?”

Conforme descrito no capítulo anterior, para dar resposta a esta questão de investigação, foram aplicados testes de igualdade de médias para amostras emparelhadas. Uma vez que não foi possível assegurar o pressuposto da normalidade das distribuições, usámos o teste não paramétrico de *Wilcoxon*.

Assim, a hipótese nula H_0 foi analisada a partir do *Wilcoxon Signed Rank Test* tendo sido rejeitada para todos os pares em análise (com $p < 0,01$). Na Tabela 6 apresentamos os resultados dos testes.

Tabela 6 – Teste não paramétrico para as diferenças das médias do rácio R_i

	ROE & ROE*	ROA & ROA*	AF & AF*	EFM & EFM*
Wilcoxon Signed Ranks Test				
N	773	849	687	795
Z	-23,607	-24,038	-22,707	-4,604
Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,000

Os resultados não suportam assim a hipótese nula, tendo-se encontrado evidência empírica da relevância estatística da diferença das médias relativamente todos os rácios em estudo.

As evidências apresentadas confirmam assim que a alteração do normativo contabilístico aplicável ao *goodwill* introduzido pelo Decreto-Lei 98/2015 comporta impactos significativos nos resultados das empresas, tal como haviam concluído a *contrario* Perramon e Amat (2006), Stenka e Ormrod (2007), Stenka *et al.* (2008), Carvalho *et al.* (2010).

Com base no número de *ranks* positivos e negativos (Tabela 7), podemos confirmar o sinal das variações esperadas em cada variável. Os rácios ROE, ROA e AF registaram uma evolução positiva quando calculados sem o efeito da amortização sistemática do *goodwill* para a quase totalidade das observações, o que se explica pela melhoria nos resultados e nos capitais próprios pelo efeito da eliminação daquele gasto. Já no que se refere ao rácio EFM, verifica-se uma tendência para o equilíbrio entre a quantidade de *ranks* positivos e negativos, assim como uma reduzida amplitude entre as somas dos mesmos, o que se explica pela variação das variáveis usadas no seu cálculo, que assumirão um impacto em termos absolutos maior no ativo não corrente ou no capitais permanentes consoante a estrutura do respetivo balanço.

Tabela 7 – Resultados do Wilcoxon test' Ranks

	ROE & ROE*	ROA & ROA*	AF & AF*	EFM & EFM*
Ranks				
Ranks positivos	767	812	687	339
Soma dos Ranks	296 175	352 227	306 153	128 386
Ranks negativos	6	37	0	456
Soma dos Ranks	2 976	8 598	0	188 024

Reservamos para o final uma reflexão sobre a tão desejada harmonização contabilística. Não obstante os esforços recentes dos principais organismos reguladores internacionais, nomeadamente o IASB e o FASB, temos assistido ao longo das décadas a uma considerável ausência de harmonização de políticas no concerne ao tratamento contabilístico do *goodwill*, mais concretamente no que se refere à mensuração subsequente, com a alternância entre os modelos da amortização e da imparidade. As consequências desta dualidade de critérios de mensuração (que se verificou no passado a nível internacional, mas também, no presente entre diferentes normativos aplicáveis a nível local), mostram-se tanto mais relevantes quanto mais significativos vão sendo os valores apurados do *goodwill* que emergem das CAE, nomeadamente nas fusões e aquisições entre grandes grupos internacionais. Não podemos deixar de constatar que as constantes alterações ao modelo de contabilização do *goodwill* tem prejudicado a consistência e a comparabilidade da informação financeira.

Cingindo-nos à realidade do tecido empresarial português, este estudo vem corroborar que as alterações sistemáticas aos diversos normativos acarretam prejuízos efetivos para a qualidade da informação financeira, neste caso, provocando enviesamento na análise dos indicadores económico-financeiros por diminuição dos resultados e dos capitais próprios sem que qualquer perda de valor tenha efetivamente ocorrido.

Este ambiente de instabilidade normativa não é favorável às pequenas empresas e pequenos grupos empresariais que operam em economias mais frágeis e que sejam altamente dependentes do capital alheio, cujos financiadores aplicam modelos de análise de risco que têm como ponto de partida uma avaliação dos indicadores económico-financeiros das empresas, entre dos quais se incluem aqueles sobre quais incidiu o nosso estudo.

Não obstante, não nos é possível inferir a partir destes resultados que o modelo de amortização não seja aquele que apresenta uma mais razoável relação custo/benefício para as PME e pequenos grupos empresariais, tendo em conta a complexidade técnica e os custos inerentes ao modelo da imparidade.

6. Limitações e perspectivas futuras

É importante considerar as limitações do presente estudo e sugerir tópicos para investigação futura. Em primeiro lugar gostaríamos de salientar a enorme quantidade de empresas que apresentam investimentos financeiros e que não destacaram o *goodwill* no seu balanço em 31/12/2016. De acordo com a nossa amostra inicial (N=37.929, das quais 3.795 foram eliminadas por se referirem a entidades inativas ou sem dados relevantes), o peso relativo das empresas que reportam *goodwill* no balanço de 2016 é de apenas 2,5% (correspondendo a 851 observações num universo de 32.982 empresas).

Este facto pode ter origem em várias circunstâncias, desde logo, (i) não haver *goodwill* intrínseco nos investimentos financeiros detidos, (ii) o mesmo ser de difícil identificação e mensuração com fiabilidade ou, ainda, (iii) terem ocorrido práticas de cumprimento pouco rigoroso (por desconhecimento, descuido ou conveniência) das normas contabilísticas resultantes das alterações ao SNC em 2016. Consistente com a literatura existente sobre a manipulação de resultados na transição entre normativos [e.g. Jordan e Clark (2004), Carvalho et al. (2010)], inclinamo-nos para esta última hipótese. Em bom rigor, nunca o saberemos – esta análise carecia de um estudo casuístico dos respetivos relatórios e contas das empresas incluídas na amostra.

A segunda grande limitação do nosso estudo prende-se com o facto de a nossa investigação debruçar-se sobre os dados financeiros relativos ao primeiro ano de aplicação do novo normativo. Podemos supor que uma grande parte dos preparadores das demonstrações financeiras não tenham tido condições para aplicar as novas regras no ano de transição. Por essa razão, pode esperar-se um aumento da qualidade da informação nos anos subsequentes.

Para investigação futura sugere-se o alargamento da base da amostra através da inclusão de pares observações/ano, assim como fazer incidir a análise sobre indicadores alternativos das demonstrações, quantitativos e/ou qualitativos.

Outra sugestão para investigação futura seria a avaliação do impacto da alteração à NCRF 6 nos restantes ativos intangíveis.

1 "As different perceptions of goodwill make sense at difference at different times and across different countries, we truly believe that nobody can afford to be dogmatic about goodwill" (Garcia et al., 2018).

2 SFAS 141 "Business Combinations" e SFAS 142 "Goodwill and other intangible assets" (emitidas pelo FASB, 2001) IFRS 3 "Business combinations" e IAS 36 "Impairment of assets" (emitidas pelo IASB, 2005).

3 o goodwill gerado internamente não pode ser reconhecido por não cumprir os critérios de reconhecimento como um ativo.

4 Em dezembro de 2017 o IASB acabou por deliberar não ser pertinente a reintrodução do modelo de amortização, uma vez que não haviam surgido novos e convincentes argumentos a favor dessa tese; no entanto decorrem ainda os trabalhos sobre a eventual simplificação de alguns aspetos da IAS 36.

5 Considerando (4) da Diretiva 2013/34/EU do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de junho de 2013, relativa às demonstrações financeiras anuais, às demonstrações financeiras consolidadas e aos relatórios conexos de certas formas de empresas.

6 Os impactos das alterações de políticas contabilísticas nas demonstrações financeiras não decorrem apenas da transição entre normativas, mas também das sucessivas alterações das próprias normas já em vigor. Veja-se, por exemplo, o caso da **Sonae MC** que, tendo analisado o impacto da **IFRS 16 – Locações** nas demonstrações financeiras de 2018 (a **IFRS 16** revista entra em vigor apenas em 01/01/2019 e introduz significativas alterações à contabilização dos contratos de locação, nomeadamente, quanto registo destes contratos nas DF dos locatários, através do reconhecimento de um reconhecimento de um direito de uso do ativo e de um passivo de locação correspondente ao valor presente de futuros pagamentos de locação), concluiu o seguinte (dados não auditados):

- o EBITDA subjacente aumenta 105 milhões, para 423 milhões, em resultado sobretudo da remoção de cinco milhões de rendas de veículos e equipamentos e de 99 milhões de rendas de imóveis;

- a margem EBITDA subjacente aumenta 2,4 p.p. para 9,8%;

- os resultados antes de impostos diminuem 14 milhões para 166 milhões, em consequência dos ajustamentos em amortizações e em juros terem um impacto na demonstração de resultados superior ao do ajustamento em rendas;

- os fundos de acionistas diminuem 86 milhões para 675 milhões, no seguimento do reconhecimento no balanço do 'novo' passivo de locação de 859 milhões e do 'novo' ativo de direito de uso de 773 milhões;

- o rácio Dívida financeira líquida / EBITDA subjacente é reajustado para 3,5x, devido aos referidos impactos na dívida financeira líquida e no EBITDA subjacente.

Fonte: <https://eco.sapo.pt/2019/04/02/sonae-mc-reve-normas-contabilisticas-peso-da-divida-quase-duplica/> (acedido em 07/04/2019)

7 "Goodwill is the willingness of an owner of a business to relinquish the expectation of the business by transferring it for a consideration to someone else, which is known as "selling the goodwill of that business" na versão original.

8 "Goodwill is the good relationship between a business and its costumers that is calculated as part of its value when it is sold" na versão original.

9 Norma Contabilística e de Relato Financeiro (que faz parte integrante do Sistema de Normalização Contabilística adotado em Portugal através do Decreto-lei n.º 98/2015, de 2 de junho).

10 *International Accounting Standard* (que integra o conjunto de normas emitidas pelo IASB).

11 De acordo com a interpretação do IASB, o *core-goodwill* representa a soma dos justos valores do elemento "continuidade" (*going-concern goodwill*) e das sinergias esperadas e outros benefícios da concentração (*combination goodwill*) – (in "IFRS 3 – Basis for conclusions", 2011).

12 $Excess\ earning\ power = \frac{Ganhos\ futuros - Ganhos\ normais}{Taxa\ de\ capitalização}$
Onde: Ganhos futuros = média histórica, ajustada pela nova informação
Ganhos normais = justo valor dos ativos identificados x taxa de retorno normal

Taxa de retorno normal = taxa de retorno normal da indústria
Taxa de capitalização = taxa de desconto aprovada para a empresa

Fonte: <https://www.money-zine.com/definitions/investing-dictionary/excess-earning-power/> (consultado em 28/01/2018)

13 NCRF 14, par. 48 e 49.

14 Critérios de reconhecimento de um ativo de acordo com a estrutura conceptual do SNC e do IASB.

15 A prudência é a inclusão de um grau de precaução no exercício dos juízos necessários ao fazer as estimativas necessárias em condições de incerteza, de forma que os ativos ou os rendimentos não sejam sobreavaliados e os passivos e os gastos não sejam subavaliados (SNC, Estrutura conceptual, par. 37).

16 As rubricas reconhecidas nas demonstrações financeiras são mensuradas ao custo de aquisição ou de produção (Anexo ao Decreto-lei n.º 158/2009, de 13 de junho (SNC), ponto 2.8.1).

17 No Anexo 1 expomos uma cronologia detalhada do desenvolvimento dos normativos contabilísticos e das temáticas relacionadas com a contabilização do goodwill.

18 European Securities and Markets Authority (2013) "European enforcers review of impairment of goodwill and other intangible assets in the IFRS financial statements".

19 No Anexo 2 apresentamos um resumo da literatura relevante relacionada com a teoria da manipulação de resultados através da contabilização do goodwill, nas seguintes vertentes: (i) imparidade de ativos, (ii) a reação dos mercados de capitais à imparidade do goodwill, (iii) mensuração subsequente do goodwill e manipulação dos resultados, e (iv) motivações à manipulação de resultados no tratamento contabilístico do goodwill.

20 Não é possível aferir a razão pela qual estas entidades não registaram qualquer amortização do goodwill em 2016; todavia, consistente com a literatura existente [e.g. Jordan e Clark (2004), Carvalho et al. (2010)], há a possibilidade de terem ocorrido práticas de manipulação de resultados na transição.

BIBLIOGRAFIA

Athanasios, B., Kanellos, T., & Konstantinos, P. (2007). The Consequences of Applying International Accounting Standards (IAS) to the Financial Statements of Greek Companies. *30th Annual Congress of the European Accounting Association*. April, Lisboa, Portugal.

Aubert, F., & Grudnitski, G. (2008). *The Impact and Importance of Mandatory Adoption of International Financial Reporting Standards in Europe*. Working Paper, SSRN.

Bellas, A., Toudas, K., & Papadatos, K. (2007). The consequences of applying International Accounting Standards (IAS) to the financial statements of Greek companies. *30th Annual Congress of European Accounting Association*, April, Lisboa, Portugal.

Bens, D., & Heltzer, W. (2006). *The Information Content and Timeliness of Fair Value Asset Impairment Triggers: Goodwill Write-offs Before, During and After Implementation of SFAS 142*. Working Paper, University of Arizona.

Brandão, E. (2014). *Finanças - 8.ª Edição*. Porto: Porto Editora.

Callao, S., & Lainez, J. A. (2000). The Effect of Accounting Diversity on International Financial Analysis: Empirical Evidence. *The International Journal of Accounting*, 35(1), 65-83.

Callao, S., Jarne, J. I., & Lainez, J. A. (2007). Adoption of IFRS in Spain: Effect on the comparability and relevance of financial reporting. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 16, 148-178.

Carvalho, C. M. (2015). O Goodwill e o seu tratamento contabilístico pós adoção das IFRS: uma análise nas empresas da Euronext Lisbon. *Tese de Doutoramento em Contabilidade, Universidade de Aveiro, Portugal*.

Carvalho, C., Rodrigues, A. M., & Ferreira, C. (2010a). Imparidade do goodwill na transição para a IFRS3: o caso o português. *Estudos do ISCA*, 4(1), 1-17.

Carvalho, C., Rodrigues, A. M., & Ferreira, C. (2010b). A mensuração subsequente do goodwill e a sua contribuição para a manipulação dos resultados: uma revisão da literatura. *XIV Encontro AECA*. Coimbra.

Churyk, N. T., & Chewing, J. E. (2003). Goodwill and amortization: Are they value relevant? *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 7(2), 57.

Comissão de Normalização Contabilística (CNC) (2009). Norma Contabilística e de Relato Financeiro nº 14 – Concentrações de atividades Empresariais.

Comissão de Normalização Contabilística (CNC) (2009). Norma Contabilística e de Relato Financeiro nº 6 – Ativos Intangíveis.

Comissão de Normalização Contabilística (CNC) (2015). Norma Contabilística e de Relato Financeiro nº 14 – Concentrações de atividades Empresariais.

Comissão de Normalização Contabilística (CNC) (2015). Norma Contabilística e de Relato Financeiro nº 6 – Ativos Intangíveis.

Cordeiro, R., Couto, G., & Silva, F. (2007). *Measuring the Impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) in Firm Reporting: The Case of Portugal*. Working Paper, SSRN.

Ding, Y., Richard, J., & Stolowy, H. (2008). Towards an understanding of the phases of goodwill accounting in four Western capitalist countries: from stakeholder model to shareholder model. *Accounting, Organizations and Society*, 33, 718-755.

European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) (2014) Should Goodwill Still not be Amortised.

European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) (2015) Post-implementation Review of IFRS 3 Business Combinations.

European Securities and Markets Authority (ESMA) (2014). Review in the Application of Accounting Requirements for Business Combinations in IFRS Financial Statements.

Financial Accounting Standards Board (FASB) (1995). Statement of Financial Accounting Standards Board nº121 - *Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to Be Disposed Of*.

Financial Accounting Standards Board (FASB) (2001). Statement of Financial Accounting Standards Board nº141 - *Business Combinations*.

Financial Accounting Standards Board (FASB) (2001). Statement of Financial Accounting Standards Board nº142 – *Goodwill and other intangible assets*.

Garcia, C., Katsuo, Y., & Mourik, C. (2018). Goodwill accounting standards in the United Kingdom, the United States, France, and Japan. *Accounting History*, 23(3), 314-337.

Herz, R., Iannaconi, T., Maines, L., Palepu, K., Ryan, S., Schipper, K., Vicent, L. (2001). Equity Valuation Models and Measuring Goodwill Impairment. *Accounting Horizons*, 161-170.

International Accounting Standards Board (IASB) (2003). IFRS 36 – *Impairment of Assets*.

International Accounting Standards Board (IASB) (2009). IFRS 3 – *Business Combinations*.

International Accounting Standards Board (IASB) (2017). Agenda Paper 18B - Reintroduction of amortisation of goodwill.

Jennings, R., LeClere, M., & Thompson, R. (2001). Goodwill Amortization and the Usefulness of Earnings. *Financial Analysts Journal*, 57(5), 20-28.

Johansen, T. R., & Plenborg, T. (2013). Prioritising disclosures in the annual report. *Accounting and Business Research*, 43(6), 605-635.

Johnson, L., & Petrone, K. (1998). IS Goodwill an Asset? *Accounting Horizons*, 12(3), 293-303.

Jordan, C., & Clark, S. (2004). Big Bath Earnings Management: The Case of Goodwill Impairment under SFAS n° 142. *Journal of Applied Business Research*, 20(2), 63-70.

Jordan, C., & Clark, S. (2005). Using Goodwill Impairment to Accomplish Big Bath Earnings Management: An Empirical Study. *Journal of Business and Economics Perspectives*, 31(1), 80-87.

Jordan, C., Clark, S., & Vann, C. (2007). Using Goodwill Impairment to Effect Earnings Management during SFAS n° 142's Year of Adoption and Later. *Journal of Business and Economic Research*, 5(1), 23-30.

Li, K., & Meeks, G. (2006). *The Impairment of Purchased Goodwill: Effects on the Market Value*. Working paper, University of Cambridge, 1-40.

Lopes, P., & Viana, R. (2008). *The Transition to IFRS: Disclosures by Portuguese Listed Companies*. Working Paper, Faculdade de Economia do Porto.

Moehrl, S., Reynolds-Moehrl, J., & Wallace, J. (2001). How Informative Are Earnings Numbers That Exclude Goodwill Amortization? *Accounting Horizons*, 15(3), 243-255.

Ordem dos Contabilistas Certificados (2016). Parecer Técnico n° 17054 – Goodwill (Interpretação sobre a aplicação retropositiva).

Parlamento Europeu e do Conselho (2013). Diretiva 2013/34/EU de 26 de junho de 2013, relativa às demonstrações financeiras anuais, às demonstrações financeiras consolidadas e aos relatórios conexos de certas formas de empresas.

Perramon, J., & Amat, O. (2006). *IFRS Introduction And Its Effect On Listed Companies In Spain*. Economics Working Papers(975).

Poel, K., Maijor, S., & Vanstraelen, A. (2008). Implementation of IFRS within Europe: The Case of Goodwill. *31st Annual Congress of European Accounting Association*. Rotterdam.

Quintas, J. M. (2016). Aquisição de participações - ilustração prática da NCRF 14 e IFRS 3 revista. *Revisores e Auditores*, Outubro-Dezembro, 31-45.

Ramanna, K., & Watts, R. L. (2012). Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment. *Review of Accounting Studies*, 17(4), 749-780.

Rodrigues, J. (2016). *Sistema de Normalização Contabilística Explicado* (6a ed.). Porto: Porto Editora.

Seetharaman, A., Balachandran, M., & Saravanan, A. S. (2004). Accounting treatment for goodwill: yesterday, today and tomorrow – Problems and prospects in the international perspective. (S, Ed.) *Journal of Intellectual Capital*, 1, 131-152.

Slater, A. (1995). The Nature of Goodwill. *Australian Tax Review*, 24(1), 31-56.

Sistema de Normalização Contabilística (SNC) (2010). Aprovado pelo Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de junho.

Sistema de Normalização Contabilística (SNC) (2016). Aprovado pelo Decreto-Lei n.º 98/2015 de 2 de junho.

Stenka, R., & Ormrod, P. (2007). The Impact of IFRS Adoption in the UK - Issues Group Accounting. *3rd Annual Workshop, European Financial Reporting Group - Accounting in Europe*. September, France.

Stenka, R., Ormrod, P., & Chan, A. (2008). *Accounting for Business Combinations - The Consequences of IFRS Adoption for UK Listed Companies*. Working Paper, SSRN.

Tsalavoutas, I., & Evans, L. (2007). *Comparing International Financial Reporting Standards (IFRSs) and Greek GAAP: Financial Statements Effects*. Workshop on Accounting in Europe. France.

Zhang, I., & Zhang, Y. (2007). *Accounting Discretion and Purchase Price Allocation after Acquisitions*. Working Paper.

**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

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

A Cessação da Suspensão dos Prazos Judiciais e Administrativos em Matéria Fiscal

Fiscalidade



Rogério M. Fernandes Ferreira
SÓCIO E FUNDADOR DA RFF ADVOGADOS



Vânia Codeço
ASSOCIADA SÉNIOR (COORDENADORA)



Rita Lima Sousa
ADVOGADA ASSOCIADA



José Miguel Guimarães
ADVOGADO ASSOCIADO

I. Introdução

Em linha com o processo de desconfinamento que está, progressivamente, a ser levado a cabo em diversos sectores, foi hoje publicada a Lei n.º 16/2020, de 29 de Maio, que procede à revogação parcial da Lei n.º 1-A/2020, de 19 de Março, na redacção conferida pela Lei n.º 4-A/2020, de 6 de Abril, e que tem como principal consequência a cessação da suspensão dos prazos judiciais e administrativos.

II. Os Prazos nos Processos Judiciais – Nova Regra Geral

Nos termos do diploma em análise, o legislador revoga a regra geral da suspensão dos 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.

Com efeito, estipula-se que a contagem dos referidos prazos, no âmbito de todos os tipos de processos e procedimentos judiciais (urgentes e não urgentes), seja retomada a partir do quinto dia a contar da publicação do presente diploma, cessando, assim, a suspensão extraordinária anteriormente em vigor e estabelecendo-se um regime processual transitório e excepcional.

Neste âmbito, e no que respeita às audiências de discussão e julgamento, bem como outras diligências que impliquem a inquirição de testemunhas, a regra passa a ser a da sua realização presencial em Tribunal, com observância do limite máximo de pessoas e demais regras de segurança, de higiene e sanitárias definidas pela Direcção Geral de Saúde (DGS). Nos casos em que não seja possível respeitar as referidas regras — e apenas se tal não causar prejuízo aos fins da realização da justiça — estas diligências deverão realizar-se através de meio de comunicação à distância adequado, nomeadamente por teleconferência, videochamada ou outro equivalente. Não obstante, o legislador reitera, expressamente, que a prestação de declarações do arguido ou de depoimento de testemunhas ou de parte deverá, sempre, ser feita num tribunal, salvo acordo das partes em sentido contrário.

No que respeita às demais diligências que, em circunstâncias normais, requeiram a presença das partes, dos seus mandatários ou de outros intervenientes processuais, estipula-se que a sua realização deverá ser feita através de meio de comunicação à distância adequado, devendo apenas ser realizadas presencialmente quando a



comunicação à distância não for, de todo, possível (e desde que as referidas normas definidas pela DGS possam ser respeitadas).

O legislador não deixa, ainda assim, de estabelecer uma relevante excepção que abrange qualquer tipo de diligência judicial: sempre que as partes, os seus mandatários, ou outros intervenientes processuais sejam, comprovadamente, maiores de 70 anos, imunodeprimidos ou portadores de doença crónica que, de acordo com as orientações das autoridades de saúde, devam ser considerados de risco, não têm obrigatoriedade de se deslocar a um tribunal. Ora, nos casos em que se efectivar este recém-criado "direito de não deslocação", a respectiva inquirição ou acompanhamento de diligência deverá realizar-se através de meios de comunicação à distância adequados, a partir do seu domicílio legal ou profissional (sendo, não obstante, garantido ao arguido a presença no debate instrutório e na sessão de julgamento em que haja lugar à prestação de declarações do arguido e ao depoimento de testemunhas).

Importa, ainda, referir que cessa também a suspensão dos prazos de caducidade e prescrição relativamente à maioria dos tipos de processos e procedimentos, sendo estes alargados pelo período de tempo em que vigorou a sua suspensão. Neste âmbito, exceptuam-se os prazos de caducidade e prescrição relativos a processos e procedimentos no âmbito dos quais não seja possível realizar, nem presencialmente, nem à distância, diligências judiciais que requeiram a presença física das partes – prazos estes que permanecem suspensos.

III. Os Prazos nos Processos Judiciais – Manutenção da Suspensão em Casos Específicos

Sem prejuízo da regra geral agora estabelecida, o legislador optou por manter a suspensão de alguns prazos judiciais e procedimentais, nomeadamente:

- i. o prazo de apresentação do devedor à insolvência, previsto no Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas (CIRE);
- ii. os actos a realizar em sede de processo executivo ou de insolvência relacionados com a concretização de diligências de entrega judicial da casa de morada de família;
- iii. as acções de despejo, os procedimentos especiais de despejo e os processos para entrega de coisa imóvel arrendada, quando o arrendatário, por força da decisão judicial final a proferir, possa ser colocado em situação de fragilidade por falta de habitação própria ou por outra razão social imperiosa; e
- iv. os prazos de prescrição e de caducidade relativos a estes processos e procedimentos.

Adicionalmente, nos casos em que os actos a realizar em sede de processo executivo ou de insolvência, referentes a vendas e entregas judiciais de imóveis, sejam susceptíveis de causar prejuízo à subsistência do executado ou do declarado insolvente, este pode requerer a suspensão da sua prática, desde que tal não cause prejuízo grave à subsistência do exequente ou um prejuízo irreparável, devendo o tribunal decidir o incidente no prazo de dez dias, ouvidas as partes. Nestes termos, suspender-se-ão também os prazos de caducidade e de prescrição relativos a estes processos.

IV. Os Prazos nos Procedimentos Administrativos e Tributários

No âmbito dos procedimentos administrativos e tributários, o diploma em análise vem, também, revogar a suspensão de prazos extraordinária que se encontrava em vigor, com algumas particularidades.

Nesta medida, o legislador estabelece, por um lado, que todos os prazos administrativos cujo termo original ocorreria durante a vigência do regime de suspensão extraordinária – que agora cessa – se consideram vencidos no vigésimo dia útil posterior à entrada em vigor do presente diploma legal (que, recorde-se, entra em vigor no quinto dia posterior ao da publicação).

Por outro lado, os prazos administrativos cujo termo original ocorria após a entrada em vigor do diploma em análise, caso a suspensão extraordinária não tivesse tido lugar, consideram-se vencidos:

- i. no vigésimo dia útil posterior à entrada em vigor do presente diploma, caso se vencessem até esta data;
- ii. na data em que se venceriam originalmente, caso tal ocorra em data posterior ao vigésimo dia útil posterior à entrada em vigor do presente diploma.

Note-se, todavia, que as regras ora estabelecidas não se aplicam aos prazos das fases administrativas em matéria contraordenacional, os quais se limitam a retomar a sua contagem a partir do quinto dia seguinte ao da publicação do presente diploma.

Por fim, também neste âmbito cessa a suspensão dos prazos de caducidade e prescrição relativamente a procedimentos administrativos e tributários, sendo estes alargados pelo período de tempo em que vigorou a sua suspensão.

V. Os Prazos nas Execuções Fiscais

Ainda que o presente diploma venha revogar a norma que determinava a suspensão dos prazos para a prática de actos processuais e procedimentais que devam ser praticados “no âmbito de órgãos de execução fiscal”, o Decreto-lei n.º 10-F/2020, de 26 de Março, que estabeleceu um regime excepcional e temporário de cumprimento de obrigações fiscais e contribuições sociais, e que não é revogado pelo Diploma em análise, prevê um regime específico para as execuções fiscais.

Com efeito, estabelece o referido Decreto-lei que os processos de execução fiscal se devem manter suspensos, sempre e pelo menos até 30 de Junho de 2020, mesmo no caso de a situação excepcional vir a cessar em data anterior.

Pelo que a Administração tributária deverá considerar-se impedida, até àquela data, de praticar actos 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.

VI. Conclusões

Com a cessação da suspensão da maioria dos prazos judiciais e administrativos, o nosso sistema judicial e fiscal segue a tendência de reabertura e desconfinamento progressivo, que teve início no presente mês de Maio, dando os primeiros passos no sentido de um regresso à normalidade (possível).

Reitere-se, todavia, que é já possível antever um aumento da litigância e do contencioso em matéria tributária, fruto da inabilidade do legislador em definir (mais uma vez), de forma inequívoca, quais os prazos que pretendia suspender e os que pretendia que continuassem a correr durante o período de excepção.

Lisboa, 29 de Maio de 2020

www.rffadvogados.pt



ASD Confirmation
by Auditing Software Distributor SL

Circularizações eletrónicas rápidas, seguras e económicas.

www.asdconfirmation.com

Ainda continua a fazer envios de circularização por email ou carta?

ASD Confirmation ✓

- ✓ Minimiza substancialmente o risco de fraude
- ✓ Os documentos não viajam pela rede
- ✓ Certificado com a rastreabilidade de todo o processo
- ✓ Identificação do terceiro
- ✓ Portal único e acessível online
- ✓ Gestão de utilizadores e permissões
- ✓ Multi-idioma e programação de envios
- ✓ Checklist de controlo e Reporting
- ✓ Integração e compilação
- ✓ Cumprimento da ISA 505

A forma mais simples de circularizar com a máxima segurança.

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 dez primeiros envios grátis

Envie 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

www.asdaudit.pt

ASD Auditing Software Distributor

ESPAÑA - PORTUGAL - BRASIL - AMÉRICA LATINA

Da Natureza Jurídica das Contribuições para a Segurança Social. Um Breve Olhar sobre a Doutrina e Jurisprudência.

Direito



*Nuno Monteiro Amaro**
JURISTA





1. Introdução

O presente artigo assenta o seu enfoque analítico na análise da doutrina e da jurisprudência dos tribunais superiores a propósito da natureza jurídica das contribuições para a segurança social. Em síntese, procura-se apurar se as relações contributivas de segurança social constituem relações jurídico-tributárias. Como se configuram em face do ordenamento jurídico positivo as contribuições para a segurança social? Qual a sua roupagem jurídica? Serão taxas, impostos, ou contribuições financeiras? A tal procurará responder-se com o auxílio prestimoso da doutrina e jurisprudência. Não deixaremos de postular, em breve relance, a caracterização do sistema de segurança social na estrutura que lhe foi concedida pela região normativa da Lei n.º 4/2007 de 16/01, que aprovou as bases gerais do sistema de segurança social, e analisar a natureza do direito à segurança social com o conteúdo e alcance constitucionalmente proclamado.

2. Breve caracterização do sistema de segurança social cristalizado na Lei n.º 4/2007 de 16/01

O direito à segurança social consta de diversos textos jurídicos internacionais, como seja a Declaração Universal dos Direitos do Homem¹ (artigo 22.º e 25.º), o Pacto Internacional de Direitos Económicos, Sociais e Culturais² (artigo 9.º), a Carta Social Europeia³ (artigo 12.º), o Código Europeu de Segurança Social e seu Protocolo Adicional⁴ ou a Carta dos Direitos Fundamentais da União Europeia⁵ (artigo 34.º).

Sendo um direito básico de cidadania, é fundamental para assegurar um ciclo de vida com um mínimo de dignidade, a todos os cidadãos. Daí que na 100.ª Sessão da Conferência Internacional do Trabalho, em 2011, se tenha qualificado a Segurança Social como um direito e uma necessidade⁶. Ora em Portugal em face do quadro legal gizado o direito à segurança social⁷ é efectivado pelo sistema de segurança social (artigo 2.º da Lei 4/2007 de 16/01).

A mencionada Lei de Bases da Segurança Social veio concretizar, com particular acuidade, o Acordo sobre a Reforma da Segurança Social subscrito em Outubro de 2006, entre Governo e parceiros sociais⁸. O processo de reforma da Segurança Social ali delineado tinha como escopo, por um lado, o reforço da coerência estrutural do Sistema e, por outro lado, o fortalecimento da sua tripla sustentabilidade social, económica e financeira⁹.

Com a Lei n.º 4/2007 de 16/01 introduziu-se um sistema de segurança social ancorado em três patamares:

Um primeiro pilar, de protecção básica de cidadania¹⁰, denominado “*Sistema de Protecção Social de Cidadania*” (artigos 23.º e 26.º a 49.º da Lei n.º 4/2007 de 16/01), abrangendo os subsistemas de solidariedade, de protecção familiar e de acção social (artigo 28.º da Lei 04/2007 de 16/01), constituído por prestações de combate à pobreza e sujeito a condição de recursos (*means tested benefits*), financiada pela solidariedade nacional por recurso aos impostos.

Um segundo patamar, assente nos princípios da solidariedade profissional e intergeracional, designado “*Sistema Previdencial*” (artigos 23.º e 50.º a 66.º da Lei n.º 4/2007 de 16/01), que funciona em regime de repartição, sendo financiado através das contribuições e quotas das entidades empregadoras e dos trabalhadores.

Um terceiro pilar, tipificado como “*Sistema Complementar*” (artigos 23.º e 81.º a 86.º da Lei n.º 4/2007 de 16/01) relativo às poupanças complementares de cada cidadão, de natureza opcional e com o objectivo de melhorar a protecção na velhice garantida pelo sistema público.

Na esteira do Professor Jorge Miranda¹¹ o sistema de segurança social define-se por ser (i) Universal¹², porque todas as pessoas têm direito à segurança social e porque, em causa algum, perdem os direitos adquiridos a prestações, (ii) Integral, dado ter como escopo todas as situações de falta ou diminuição de meios de subsistência ou de capacidade para o trabalho, (iii) Unificado¹³, por ser estruturado unitariamente em razão da unidade de vida das pessoas e funcionalmente adequado às diversas prestações de que careçam; (iv) Público, porque organizado, coordenado e subsidiado pelo Estado; (v) Descentralizado, porque estruturado através de pessoas colectivas públicas distintas do Estado, sejam de Administração indirecta ou de Administração autónoma (artigo 105, n.º1 alínea b) e 199.º, alínea d) da Constituição); (vi) Participado, porque sujeito a formas de participação por parte de associações representativas dos beneficiários, em obediência ao princípio da democracia participativa (artigo 2.º da Constituição da República Portuguesa).

Os objectivos do sistema de segurança social são, em essência, de duas ordens: por um lado, abranger a protecção social dos trabalhadores e suas famílias nas situações de falta ou diminuição de capacidade para o trabalho, de desemprego involuntário e de morte, garantindo a compensação de encargos familiares; por outro lado proteger socialmente as pessoas que se encontram em situação de falta ou diminuição de meios de subsistência¹⁴.

O utensílio clássico da segurança social é a mutualização de certos riscos ou eventualidades consideradas como socialmente “*legítimas*” dando lugar com a verificação dessas eventualidades ou riscos sociais a prestações compensatórias ou prestações substitutivas dos rendimentos de actividade profissional^{15/16}. Noutros termos, o aspecto central que subjaz à ideia de segurança social é a de “*mutualização do risco*” de *responsabilidade objectiva colectiva*¹⁷, o que signifi-

ca que os riscos individuais são reunidos para serem redistribuídos entre a colectividade.

O Sistema de Segurança Social compreende dois ingredientes básicos; os regimes¹⁸ e as instituições de segurança social.^{19/20}

“O Sistema de Segurança Social compreende dois ingredientes básicos; os regimes e as instituições de segurança social.”

Especificamente, são dois os regimes compreendidos no sistema de segurança social, o regime contributivo ou previdencial, e o regime não contributivo ou de solidariedade²¹.

O regime não contributivo, chame-se à colação o Livro Branco da Segurança Social, tem por objectivo realizar a protecção em situações de carência económica ou social e concretiza-se em prestações garantidas como direitos, que podem ser acauteladas administrativa e judicialmente nos casos em que, efectivamente, inexistir a protecção social conferida pelo regime geral. Neste caso, a atribuição das prestações depende da identificação do beneficiário, e do preenchimento da condição de recursos, no que se designa por “*targeted benefits*”²². Por sua vez o regime geral, na terminologia do Livro Branco da Segurança Social “(....) *abrange com carácter obrigatório os trabalhadores por conta de outrem e os trabalhadores independentes. No seu campo de aplicação material, incluem-se prestações pecuniárias ou em espécie, nas eventualidades de doença, maternidade, acidentes de trabalho e doenças profissionais, desemprego, invalidez, velhice, morte, encargos familiares e outras situações legalmente previstas*”²³. Decorre da região normativa do artigo 53.º da Lei 110/2009, de 16 de setembro, que o regime geral se aplica “*quando estamos perante um âmbito material geral de protecção em que a Segurança Social cobre a generalidade de eventualidades (isto é as eventualidades doença, doença profissional, parentalidade, desemprego, invalidez, velhice e morte), em que a taxa global é de 34,75%, sendo 23,75% a taxa das quotas das entidades empregadoras e de 11% a taxa das contribuições dos trabalhadores*”^{24/25}. Nota que merece especial sopesamento é a circunstância de todas as prestações integrantes do sistema previdencial, exigirem o cumprimento de dois pressupostos essenciais, (i) a inscrição no sistema de segurança social, e o (ii) cumprimento da obrigação contributiva por parte, dos trabalhadores e respectivas entidades patronais (artigo 55.º da Lei n.º 4/2007 de 16/01). Uma vez observados estes pressupostos é ainda condição imperativa o cumprimento do prazo de garantia²⁶, isto é o decurso de um período mínimo de contribuições ou situação equivalente (regime de equivalência á entrada de contribuições ou regime de contribuições fictícias) sem o qual fica condicionado o direito ás prestações (artigo 61.º da Lei n.º 4/2007 de 16/01).

Imanente à distinção entre regime contributivo e não contributivo reside, portanto, a ideia de equilibrada combinação das concepções comutativa e distributiva da protecção social. Em Portugal (impressivamente) os artigos 50.º a 72.º da Constituição da República Portuguesa de 1976 (depois alterados em 1982) definiram os parâmetros de um Estado-Providência global em termos de direitos sociais dos cidadãos²⁷. Não admira assim que na esteira de Hoffman, Esping-Andersen desse conta, com parcimónia, que não existia mais nenhum país em que a Constituição tenha dado tamanha relevo aos objetivos de política social, como no caso português²⁸. Foi, portanto,

com a Lei Fundamental de 1976 que foi consagrado, pela primeira vez, o direito à segurança social. Apesar das diversas revisões constitucionais, a formulação deste direito manteve-se substancialmente idêntica ao longo do tempo, não se alterando os princípios fundamentais que enquadram o direito à segurança social, que a todos é garantido, através de um sistema que cabe ao Estado organizar, subsidiar e coordenar.

Sublinhe-se, neste seguimento, que subjaz na *norma normata*, na Lei Fundamental, pelo menos desde 1982, uma concepção universalista ou omnigarantista^{29/30}, dado que o direito à segurança social é de todas as pessoas (artigo 63.º n.º 1) incluindo os estrangeiros residentes em território português (artigo 15.º)³¹. A mesma solução consta, por exemplo, na Constituição Espanhola, Brasileira, Holandesa ou Francesa.

3. Da natureza jurídica das contribuições para a Segurança Social; Um olhar sobre a doutrina e jurisprudência

A alínea b) do n.º 1 do artigo 105.º da Constituição da República Portuguesa estatui que o Orçamento do Estado contém o orçamento da segurança social. Por sua vez o artigo 32.º da Lei de Enquadramento Orçamental (Lei n.º 91/2001 de 20/08 alterada e republicada pela Lei n.º 22/2011, de 20/05) exara que são os mapas X a XII do orçamento que registam receitas e despesas da segurança social.

Da Lei de Bases decorre que o orçamento da segurança social é apresentado anualmente pelo Governo à Assembleia da República para aprovação e constitui parte integrante do Orçamento do Estado (n.º 1 do artigo 93.º da Lei n.º 4/2007, de 16 de janeiro). O orçamento da segurança social prevê as receitas a cobrar e as despesas a efectuar, desagregadas pelas diversas modalidades de protecção social, designadamente as eventualidades cobertas pelo sistema previdencial, pelo sistema de protecção social de cidadania e pelos subsistemas de solidariedade, de protecção familiar e de acção social (n.º 3 do artigo 93.º da Lei n.º 4/2007, de 16 de janeiro).

Entre outras constituem fontes de receita do sistema de segurança social³² as quotizações dos trabalhadores, as contribuições das entidades empregadoras, as transferências do Orçamento do Estado e de outras entidades públicas e as receitas fiscais legalmente previstas (artigo 92.º da Lei n.º 4/2007, de 16 de janeiro). A figura das contribuições e quotizações figuram em lugar de destaque - dada a sua essencialidade para o financiamento do pilar previdencial da Segurança Social ao qual se encontram umbilicalmente ligadas - nas sucessivas Leis de Bases da Segurança Social. Já Ilídio das Neves sublinhava que o financiamento do sistema de segurança social é incumbência não apenas dos trabalhadores mas também dos empregadores, consubstanciando uma lógica de "corresponsabilidade social"³³. Dimana, neste seguimento, do n.º 2 do artigo 90.º da Lei n.º 4/2007 de 16/01³⁴ que "As prestações substitutivas dos rendimentos de actividade profissional, atribuídas no âmbito do sistema previdencial e, bem assim as políticas activas de emprego e forma-

ção profissional, são financiadas por quotizações dos trabalhadores e por contribuições das entidades empregadoras". Dispunha o n.º 1 do artigo 110.º da Lei n.º 32/2002 de 20/12 que "As prestações substitutivas dos rendimentos de actividade profissional, atribuídas no âmbito do subsistema previdencial, são financiadas, de forma bipartida, através de quotizações dos trabalhadores e de contribuições das entidades empregadoras." O n.º 1 do artigo 82.º da Lei n.º 17/2000 de 08/08 postulava que "A protecção garantida no âmbito dos regimes de segurança social, no que respeita a prestações com forte componente redistributiva, a situações determinantes de diminuição de receitas ou de aumento de despesas sem base contributiva específica e a medidas inseridas em políticas activas de emprego e de formação profissional, bem como prestações de protecção à família, não previstas no número seguinte, é financiada de forma tripartida, através de cotizações dos trabalhadores, de contribuições das entidades empregadoras e da consignação de receitas fiscais." O n.º 3.º deste artigo 82.º impunha por sua vez, que "As prestações substitutivas dos rendimentos de actividade profissional, atribuídas no âmbito dos regimes de segurança social, são financiadas, de forma bipartida, através de cotizações dos trabalhadores e de contribuições das entidades empregadoras." No que tange à Lei n.º 28/84 de 14/08³⁵ a norma do artigo 52.º consagrou que "O regime geral de segurança social é financiado pelas contribuições dos trabalhadores e, quando se trate de trabalhadores por conta de outrem, das respectivas entidades empregadoras."

Mas qual a natureza jurídica das contribuições para a Segurança Social? Na fórmula legal expressa no artigo 12.º da Lei n.º 110/2009 de 16 de setembro (Código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social) "As contribuições e as quotizações são prestações pecuniárias destinadas à efectivação do direito à segurança social". Vejamos pois, em breve percurso indagatório, as diferentes perspectivas que revestem o invólucro jurídico das contribuições para a Segurança Social, suportado no contributo da doutrina e jurisprudência.

"...as diferentes perspectivas que revestem o invólucro jurídico das contribuições para a Segurança Social, suportado no contributo da doutrina e jurisprudência."

Começando pelas diferentes posições doutrinárias sobre a natureza jurídica das contribuições para a segurança social, deve dar-se conta que já Ilídio das Neves³⁶ fazia notar que "Tem sido objecto de controvérsia a caracterização da natureza jurídica das contribuições para a segurança social. Segundo a concepção dualista, as contribuições dos beneficiários são prémios de seguro público, enquanto as contribuições patronais se apresentam como verdadeiros impostos, embora especiais. Segundo as concepções monistas, as contribuições tem todas a mesma natureza, mas os autores divergem na sua caracterização, conforme as qualificam como prémios de seguro público (formulação segurista), como taxas³⁷ ou impostos (concepção fiscalista, dominante na jurisprudência, ou antes como imposições para fiscais³⁸ (concepção tributária, dominante na doutrina). Não obstante haver semelhanças entre as contribuições e os impostos e as taxas³⁹, existem também importantes diferenças, em especial a consignação financeira, o sinalagmatismo temperado com solidariedade redistributiva e certas particularidades do regime jurídico (pagamento retroactivo, pagamento voluntário, faculdade de optar por taxas e bases de incidência e equivalência à entrada de contribuições".

Alberto Xavier⁴⁰ e Pessoa Jorge⁴¹ perspectivam as contribuições unitariamente como prémios de seguro de direito público; Nestes termos a natureza sinalagmática das contribuições para a Segurança Social convolaria o objecto da relação jurídica da Segurança Social em bilateral, diferenciando-as da natureza unilateral dos impostos;

Sérvulo Correia⁴² e Sousa Franco⁴³ configuram por seu turno, as contribuições como imposições tributárias.

Braz Teixeira⁴⁴ analisa de forma bicéfala as contribuições dos trabalhadores como “prémios de seguro” e as das entidades patronais como “impostos”.

Segundo Ilídio das Neves⁴⁵ as contribuições para a Segurança Social, enquanto verdadeiras quotizações sociais, não são impostos ou taxas (dos quais se distinguem quanto aos objectivos, à estrutura jurídica e à própria cobrança) mas imposições parafiscais. Nas lidimas palavras do ilustre Autor (...) “as contribuições para a segurança social, enquanto verdadeiras quotizações sociais, que no fundo, continuam a ser, não são impostos, nem taxas, mas imposições parafiscais, isto é, imposições financeiras sociais com algumas características técnicas e jurídicas idênticas ou semelhantes às que são próprias das imposições tributárias, mas com objectivo específico (protecção social), regime financeiro autónomo (consignação) e um quadro normativo bastante particular”^{46/47}.

Manuel Henrique de Freitas Pereira sustenta, que “(...) no plano jurídico, quanto à caracterização das contribuições para a segurança social, a tendência mais recente, baseada no facto de a Constituição configurar o direito à segurança social como um direito de todos os cidadãos (art.º 63.º n.º 1), abrangendo mesmo os que para ela não contribuíram e também no facto de a legislação reguladora destas contribuições ter acentuado o seu carácter tributário, é qualificá-las, na totalidade como impostos, estando por isso abrangidas pelo princípio da legalidade tributária sob a forma de reserva de lei formal. (...) Já no plano económico-financeiro nenhuma dúvida subsiste quanto ao seu tratamento como impostos. Com efeito, o facto de as respectivas receitas estarem consignadas a determinados fins específicos não parece decisivo para, nesta perspectiva, lhes atribuir natureza diferente dos impostos”⁴⁸. Glória Teixeira por sua vez, assinala que as contribuições para a Segurança Social (seja a parcela relativa ao trabalhador, seja a parcela relativa à entidade empregadora) revestem natureza unitária sendo abrangidas na figura de imposto⁴⁹.

Apelles Conceição considera que “quer a doutrina, quer a jurisprudência, quer a Lei vêm considerando as relações contributivas de segurança social como relações jurídico-tributárias dada a qualificação das contribuições como tributos parafiscais e, assim, subsidiariamente regulados pela legislação tributária em geral, designadamente a Lei Geral Tributária (LGT)”⁵⁰;

Nazaré da Costa Cabral⁵¹ qualifica como impostos mesmo a parcela atinente aos trabalhadores.

José Maria Fernandes Pires⁵² entende por sua vez que “em face da classificação dos tributos em fiscais e parafiscais, é nosso entendimento que o legislador pretendeu incluir nesta última categoria as contribuições para a Segurança Social”. Acrescenta depois o ilustre Autor que “a LGT considera as prestações para a Segurança Social como tributos, embora não as considere nem impostos nem taxas, mas antes “contribuições financeiras a favor de entidades públicas”. Atendendo a que a alínea a) do n.º 1 do artigo 3.º classifica os tributos

como fiscais e parafiscais parece poder concluir-se que o legislador da LGT considera essas contribuições como tributos parafiscais”;

Salienta depois que “é manifesto, do nosso ponto de vista, que o legislador da LGT inclui as contribuições para a Segurança Social, quer sejam pagas pelos trabalhadores, quer pelas entidades patronais, na categoria dos tributos parafiscais”⁵³.

Sérgio Vasques dá conta que não seria correcto “qualificar as contribuições para a segurança social a cargo dos trabalhadores como taxas, pois que estas contribuições não assentam sobre prestações efectivas nem a mera angariação dos rendimentos de trabalho permite inferir com elevado grau de certeza que se venha a dar o seu efectivo aproveitamento”⁵⁴. Continua ainda o Autor assinalando que “Mas seria errado por outro lado qualificá-las como impostos, pois a angariação dos rendimentos do trabalho e os riscos que lhe são inerentes tornam razoavelmente provável que os trabalhadores e as suas famílias venham a aproveitar alguma das prestações previdenciais que estas figuras visam compensar”⁵⁵. E conclui exarando que “Em suma, as contribuições para segurança social a cargo dos trabalhadores constituem prestações pecuniárias e coactivas exigidas por uma entidade pública em contrapartida de prestações presumivelmente provocadas ou aproveitadas pelos sujeitos passivos. São verdadeiras e modernas contribuições, a meio caminho entre as taxas e os impostos”⁵⁶. No que tange às contribuições a cargo das entidades empregadoras Sérgio Vasques entende que devem ser consideradas como impostos “ainda que consignados a funções específicas”⁵⁷.

Vejamos agora o que de mais significativo tem dito a jurisprudência dos tribunais superiores sobre a matéria.

No acórdão do Tribunal Constitucional de 23 de maio de 1996, proc. n.º 438/92 (relatado pelo Conselheiro Monteiro Diniz), escreveu-se; (...) “as contribuições para a segurança social que têm como sujeito passivo a entidade patronal (...) quer sejam havidas como verdadeiros impostos, quer sejam consideradas como uma figura contributiva de outra natureza, é seguro que sempre deverão estar sujeitas aos mesmos requisitos a que aqueles se acham constitucionalmente obrigados.

Esta sujeição às regras constitucionais decorre do facto de as prestações pecuniárias em que estas contribuições se traduzem, talqualmente os impostos, revestirem carácter definitivo e unilateral, uma vez que só podem ser restituídas quando indevidamente pagas, não admitindo reembolso e não implicando nenhuma contrapartida por parte das entidades que delas são credoras; serem estabelecidas por lei e destinarem-se à realização de um fim inquestionavelmente público - o financiamento do sistema de segurança social (artigo 63.º da Constituição).

Assim sendo, deverá concluir-se que a norma sob apreciação, ao estabelecer a incidência e a taxa das contribuições devidas para o regime geral da segurança social, dispõe sobre a matéria inscrita no âmbito da reserva relativa da competência legislativa da Assembleia da República.”

No acórdão do Tribunal Constitucional n.º 1203/96, processos n.ºs. 270/90 e 1/92 (relatado pela Conselheira Assunção Esteves) verteu-se o entendimento anteriormente assinalado; “as contribuições para a segurança social que têm como sujeito passivo a entidade patronal - e são essas as únicas que aqui importa considerar - quer sejam havidas como verdadeiros impostos, quer sejam consideradas como uma figura contributiva de outra natureza, é seguro que sempre

deverão estar sujeitas aos mesmo requisitos a que aqueles se acham constitucionalmente obrigados.

Esta sujeição às regras constitucionais decorre do facto de as prestações pecuniárias em que estas contribuições se traduzem, tal-qualmente os impostos, revestirem carácter definitivo e unilateral, uma vez que só podem ser restituídas quando indevidamente pagas, não admitindo reembolso e não implicando nenhuma contrapartida por parte das entidades que delas são credoras; serem estabelecidas por lei, e destinarem-se à realização de um fim inquestionavelmente público - o financiamento do sistema de segurança social (artigo 63.º da Constituição)."

No acórdão do Tribunal Constitucional n.º 342/97 processo 217/96 (relator Conselheiro Vítor Nunes de Almeida) consignou-se, de forma lapidária, que "as contribuições para a segurança social que têm como sujeito passivo a entidade patronal - e são essas as únicas que aqui importa considerar -, quer sejam havidas como verdadeiros impostos, quer sejam consideradas como uma figura contributiva de outra natureza, é seguro que sempre deverão estar sujeitas aos mesmos requisitos a que aqueles se acham constitucionalmente obrigados.

Esta sujeição às regras constitucionais decorre do facto de as prestações pecuniárias em que estas contribuições se traduzem, talqualmente os impostos, revestirem carácter definitivo e unilateral, uma vez que só podem ser restituídas quando indevidamente pagas, não admitindo reembolso e não implicando nenhuma contrapartida por parte das entidades que delas são credoras; serem estabelecidas por lei e destinarem-se à realização de um fim inquestionavelmente público - o financiamento do sistema de segurança social (artigo 63º da Constituição)."

No acórdão do Tribunal Constitucional n.º 621/99 processo n.º 1142/98, (relatado pelo Conselheiro Guilherme da Fonseca) verteu-se o entendimento segundo o qual;

"A decisão da questão de constitucionalidade normativa em apreciação no presente recurso pressupõe a sujeição do regime das contribuições para a segurança social às garantias consagradas pela Constituição em matéria fiscal, nomeadamente à reserva de Lei. O Tribunal Constitucional, no Acórdão n.º 183/96 (D.R., II Série, de 23 de maio de 1996), considerou que 'as contribuições para a segurança social que têm como sujeito passivo a entidade patronal (...), quer sejam havidas como verdadeiros impostos, quer sejam consideradas como uma figura contributiva de outra natureza, (...) sempre deverão estar sujeitos aos mesmos requisitos a que aqueles se encontram obrigados', uma vez que 'as prestações pecuniárias em que estas contribuições se traduzem' têm 'carácter definitivo e unilateral', só podendo 'ser restituídas quando indevidamente pagas, não admitindo reembolso e não implicando nenhuma contrapartida por parte das entidades delas credoras'. É esta a linha de entendimento que se seguirá no presente processo."

No acórdão do Tribunal Constitucional n.º 404/2016, processo n.º 890/2015, entendeu-se que "a contribuição para a segurança social constitui um encargo enquadrável no tertium genus das "demais contribuições financeiras a favor dos serviços públicos", a que passou a fazer-se referência, a par dos impostos e das taxas, na alínea i) do n.º 1 do artigo 165.º da Constituição. E, como tal, não está sujeita aos princípios tributários gerais, e designadamente aos princípios da unidade e da universalidade do imposto, não sendo para o caso mobilizáveis as regras do artigo 104.º, n.º 1, da Constituição relativas

ao imposto sobre o rendimento pessoal. Isso porque é uma receita consignada, na medida em que se destina a satisfazer, de modo imediato, as necessidades específicas do subsistema contributivo da segurança social, distinguindo-se por isso dos impostos, que têm como finalidade imediata e genérica a obtenção de receitas para o Estado, em vista a uma afectação geral e indiscriminada à satisfação de encargos públicos. E não possui um carácter de completa unilateralidade uma vez que os regimes contributivos não deixam de manter uma relação de proximidade com as prestações que se destinam a financiar e que a lei caracteriza como uma «relação sinalagmática entre a obrigação legal de contribuir e o direito às prestações - artigo 54.º da Lei de Bases da Segurança Social".

Passando agora para a jurisprudência dos Tribunais Administrativos começamos pelo acórdão do Supremo Tribunal Administrativo (STA) de 24/10/1996, processo 039623 (relatado pelo Conselheiro Abel Atanásio) onde se consignou que "As contribuições para a Segurança Social, pelo menos a partir da CRP de 1976 têm natureza tributária, designadamente porque a Segurança Social passou a ser um direito fundamental dos cidadãos, contribuintes ou não do sistema (art. 63), com enquadramento orçamental das respectivas receitas e despesas (art. 108), tratando-se, pois, de imposição pecuniária visando a obtenção de receitas para a satisfação de encargos públicos."

No acórdão do STA de 16/06/1999 recurso 23889 fez-se constar que "A jurisprudência do Tribunal Constitucional tem configurado as contribuições para a Segurança Social como impostos desde a Constituição de 1976 e nessa medida subordinada ao princípio da legalidade fiscal".

O acórdão do Supremo Tribunal Administrativo de 05/06/2002 processo n.º 392/02 considerou as contribuições para a Segurança Social como receitas tributárias ou para-fiscais. No acórdão do Tribunal de Conflitos n.º 01/05 de 29/06/2005 (relatora Conselheira Angelina Domingues) determinou-se que "Em face das grandes semelhanças que existem entre as contribuições para a Segurança Social e os impostos - pois quer umas quer outros constituem imposições financeiras devidas a entidades de direito público, têm um carácter forçado e têm uma finalidade financeira colectiva (atribuição de prestações sociais) - tem-se acentuado o carácter tributário das contribuições do regime geral da previdência"

No acórdão do Supremo Tribunal Administrativo de 23/05/2007 recurso 063/07 (tendo como relator o Conselheiro Pimenta do Vale) sublinhou-se de forma relevante que "I - A partir da revisão constitucional de 1982 as contribuições devidas à Segurança Social devem considerar-se como verdadeiros impostos.

II - Sendo assim, essas dívidas assumem a natureza tributária e, como tal, estão sujeitas ao regime das notificações dos actos tributários consagrado no art.º 38.º do CPPT.

III - O acto de liquidação, na medida em que é um acto susceptível de alterar a situação tributária do contribuinte deve ser-lhe notificado por carta registada com aviso de recepção nos termos do disposto no art.º 38.º, n.º 1 do CPPT.

IV - Pelo que sendo feita por via postal, sem que tivesse sido obtida prova de que o contribuinte o recebeu, a correspondente dívida é inexistente, o que constitui fundamento de oposição à execução fiscal que vise a sua cobrança, nos termos da al. i) do n.º 1 do art.º 204.º do CPPT.

V - Se a liquidação das contribuições devidas à Segurança Social foi efectuada oficiosamente e não por autoliquidação do contribuinte (cfr. Art.º 33.º do Decreto-lei n.º 8-B/02 de 15/1), a sua notificação não pode deixar de ser feita nos termos supra referidos, competindo àquela entidade demonstrar, por outro meio, o seu recebimento”.

No acórdão do TCA Sul de 08/01/2008 processo n.º 02108/07, (tendo como relator o Desembargador José Correia) exarou-se que: “I- A partir da revisão constitucional de 1982, acolhendo a melhor doutrina e a mais recente jurisprudência, as contribuições devidas à Segurança Social devem considerar-se como verdadeiros impostos na medida em que no facto tributário que as gera não aparece especificamente contemplada qualquer contrapartida ou actividade administrativa. II – Assumindo essas dividas natureza tributária, como tal, estão sujeitas ao regime da caducidade estabelecido na LGT e das notificações dos actos tributários consagrados no artigo 38.º do CPPT. III- Havendo a liquidação das contribuições devidas à Segurança Social sido efectuada por autoliquidação e por liquidação por terceiro (liquidação em substituição), não é configurável a caducidade do direito à liquidação não havendo que acatar a injunção normativa contida no n.º 1 do artigo 38.º do CPPT”.

Nos acórdãos do Supremo Tribunal Administrativo de 26/02/2014, processo n.º 01481/13 (relatado pelo Conselheiro Pedro Delgado) e de 21/05/2014, processo n.º 0766/13 (relatado pelo Conselheiro Casimiro Gonçalves) foram configuradas as contribuições para a segurança social a cargo das entidades empregadoras como impostos ou a eles equiparados.

“Nos acórdãos do Supremo Tribunal Administrativo de 26/02/2014, processo n.º 01481/13 (relatado pelo Conselheiro Pedro Delgado) e de 21/05/2014, processo n.º 0766/13 (relatado pelo Conselheiro Casimiro Gonçalves) foram configuradas as contribuições para a segurança social a cargo das entidades empregadoras como impostos ou a eles equiparados.”

Mas vejamos mais de perto aquele importante acórdão de 26/02/2014, prolatado com dois votos de vencido. Estava em causa apurar se nas situações em que a liquidação das contribuições que são devidas à Segurança Social é efectuada oficiosamente e não por autoliquidação do contribuinte, essa liquidação se encontra subordinada ao regime de caducidade positivado no artigo 45.º da Lei Geral Tributária. No acórdão recorrido prolatado a 19/02/2013 pelo Tribunal Central Administrativo Sul tinha sido decidido que o regime de caducidade previsto na Lei Geral Tributária não se aplicava às contribuições devidas à Segurança Social, no acórdão fundamento proferido pelo mesmo Tribunal a 08/01/2008 se tinha entendido que às liquidações oficiosas se aplicava o regime de caducidade insito no artigo 45.º da Lei Geral Tributária. O Supremo Tribunal Administrativo veio a verter o seguinte entendimento sobre a matéria;

“I - Por norma as contribuições para a Segurança Social resultam da apresentação das declarações de remunerações pelo contribuinte, a quem compete também proceder à liquidação dos montantes a entre-

gar, aplicando as percentagens legais às remunerações, numa figura próxima da autoliquidação.

II - Mas nem sempre é assim. Casos há, como o previsto no art.º 33.º do Decreto-lei n.º 8-B/2002, em que a liquidação é oficiosa e resulta da iniciativa da Segurança Social em suprimento das obrigações dos contribuintes.

III - Nestas situações a inscrição e a declaração de remunerações bem como o cálculo das contribuições que lhe correspondam, efectuados oficiosamente pela Segurança Social, com base em elementos de prova obtidos, designadamente, no âmbito de acções de fiscalização ou de inspecção, constituem um verdadeiro acto administrativo declarativo de liquidação de um tributo.

IV- Sendo assim, ao direito de liquidar tais contribuições é aplicável, por força do disposto nos artigos 1.º, 2.º 3.º da Lei Geral Tributária, o regime de caducidade do direito à liquidação previsto no art.º 45.º do mesmo diploma legal, uma vez que o regime específico das quotizações e contribuições à Segurança Social não fixa um prazo especial de caducidade do direito de liquidação.

Disse-se ainda que “a partir da revisão constitucional de 1982, quer a doutrina, quer a jurisprudência têm vindo a entender que, as contribuições devidas à Segurança Social, devem considerar-se como verdadeiros impostos. Donde que as dívidas provenientes de contribuições para a Segurança Social assumem natureza tributária e, como tal, estão sujeitas ao regime da caducidade dos art.ºs 33.º do CPT e 45.º da LGT e das notificações dos actos tributários consagrado no art.º 38.º do CPPT”

Também no acórdão do STA de 18/11/2015 processo 1509/13-30⁵⁸ (relatado pelo Conselheiro Pedro Delgado) se venceu que “Temos pois por seguro que, em termos doutrinários e jurisprudenciais, as contribuições para a Segurança Social são consideradas, à luz do actual quadro legislativo, como impostos (pese embora com algumas peculiaridades).”

Por sua vez no Acórdão do Tribunal Central Administrativo Sul de 03/03/2016 processo n.º 07199/13 relatado por Joaquim Condesso entendeu-se que “ As contribuições para a segurança social podem definir-se, actualmente, como prestações pecuniárias de carácter obrigatório e definitivo, afectas ao financiamento de uma ampla categoria de despesas do sistema previdencial de segurança social e de outras (designadamente das políticas activas de emprego e de formação profissional), pagas a favor de uma entidade de natureza pública e tendo em vista a realização de um fim público de protecção social. O montante das contribuições (da entidade empregadora em relação aos trabalhadores por conta de outrem) e quotizações (dos trabalhadores por conta de outrem) é determinado de acordo com a incidência da taxa contributiva na remuneração auferida pelo trabalhador, pertencendo a responsabilidade do seu pagamento à entidade empregadora, enquanto substituto tributário.” (...) As contribuições/quotizações para a segurança social, as quais se devem considerar verdadeiros impostos, aplica-se o princípio da responsabilidade subsidiária consagrado no art.º 24, da Lei Geral Tributária (cfr. anteriormente o art.º 13, do C.P.Tributário)”.

No acórdão do Tribunal Central Administrativo Sul de 29/09/2016 processo 09930/16 (relatado também pelo Desembargador Joaquim Condesso) reiterou-se que “As contribuições para a segurança social podem definir-se, actualmente, como prestações pecuniárias de carácter obrigatório e definitivo, afectas ao financiamento de uma

ampla categoria de despesas do sistema previdencial de segurança social e de outras (designadamente das políticas activas de emprego e de formação profissional), pagas a favor de uma entidade de natureza pública e tendo em vista a realização de um fim público de protecção social. O montante das contribuições (da entidade empregadora em relação aos trabalhadores por conta de outrem) e quotas (dos trabalhadores por conta de outrem) é determinado de acordo com a incidência da taxa contributiva na remuneração auferida pelo trabalhador, pertencendo a responsabilidade do seu pagamento à entidade empregadora, enquanto substituto tributário.”

4. Conclusão

A generalidade da Doutrina e Jurisprudência dos tribunais superiores, conforme se tentou dilucidar, em breve percurso indagatório, tem considerado as contribuições para a segurança social como impostos, ou equiparadas a impostos. De onde decorre desde logo a aplicação a tais contribuições das disposições do procedimento e do processo tributários e do regime das infracções tributárias.

*Jurista. Pós-Graduado em Finanças e Fiscalidade na Porto Business School, e em Fiscalidade Internacional na Católica Lisbon School of Business & Economics. Pós-Graduado em Contratação Pública, Justiça Administrativa e Fiscal, e em Regulação Pública e Concorrência na Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra. Pós-Graduado em Contencioso Administrativo na Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.

1 Assinada em Paris em 10 de dezembro de 1948

2 De 1966, encontrando-se em vigor desde 1976.

3 A Carta Social Europeia em vigor desde 1965 constitui um repositório dos direitos económicos, sociais e culturais dos “*cidadãos da Europa*”. Além de ter sido alterada por Protocolos adicionais em 1988 e 1995, foi revista em 1996 (Carta Social Europeia Revista).

4 Com início de vigência na ordem internacional a 17 de março de 1968. Foram aprovados para ratificação pelo Decreto do Governo n.º 35/83 e com início de vigência na ordem jurídica interna a 16 de maio de 1985.

5 Cuja força jurídica foi em 2007 equiparada às dos Tratados europeus pelo Tratado de Lisboa.

6 Veja-se Organização Internacional do Trabalho “*Segurança Social para a justiça social e uma globalização justa*”, 2011. José Casalta Nabais assinala que o artigo 63º n.º 1 da Constituição concebe a segurança social como “*um bem público por imposição constitucional*”. Veja-se “*O Dever Fundamental de Pagar Impostos*”, pp. 199 e ss. e 215. Sérgio Vasques dá conta por sua vez que “*A Segurança Social representa, entre nós como noutros estados modernos, o mais importante mecanismo público de redistribuição de riqueza*”. Veja-se do Autor “*Manual de Direito Fiscal*”, Almedina, 2.ª edição, 2019, p. 320. O direito à segurança social tem dignidade constitucional, sendo proclamado no artigo 63.º da Constituição da República Portuguesa. Veja-se sobre esta importante norma os comentários de Gomes Canotilho/Vital Moreira in “*Constituição da República Portuguesa Anotada*”, Volume I, pp. 811-822.

7 Refere José Casalta Nabais, na esteira de Ilídio das Neves, que o direito à segurança social “*pode ser definido, em termos gerais, como o poder, reconhecido pela ordem jurídica, de exigir do Estado prestações, pecuniárias ou em espécie, como resposta a situações ou eventualidades traduzidas na interrupção, redução ou cessação dos rendimentos do trabalho, ocorrência de determinados encargos, como os relativos à educação dos filhos e à satisfação de necessidades em matéria de saúde, verificação de insuficiência de rendimentos por estes serem inferiores a um determinado nível mínimo, considerado pela lei como exigência de dignidade humana e fronteira da pobreza*”. Veja-se do ilustre Professor de Coimbra “*Por um Estado Fiscal Suportável - Estudos de Direito Fiscal*”, Volume II, Almedina, 2008, p. 185. Acrescente-se que o princípio da dignidade da pessoa humana, pilar fundamental do Estado de Direito Democrático (artigo 1.º da Constituição da República Portuguesa), constitui valor supremo do ordenamento jurídico, anterior ao Estado e fundamento da sua própria existência. Tal princípio confere uma unidade de sentido ao sistema de direitos fundamentais, conforme assinala Vieira de Andrade in “*Os Direitos Fundamentais na Constituição Portuguesa de 1976*”, 6.ª edição, Almedina, 2019, p. 90. Tem insito o reconhecimento do carácter único, irrepetível e inegociável de cada ser humano. Veja-se, *verbi gratia*, Jorge Miranda “*Direitos Fundamentais*”, 2.ª edição, Almedina, 2018, pp. 217-245, Jorge Reis Novais “*Os Princípios Constitucionais Estruturantes da República Portuguesa*”, Coimbra Editora, 2004, pp. 51 e seguintes e José de Melo Alexandrino “*Direitos Fundamentais – Introdução Geral*”, Principia, 2007, pp. 60-62. Veja-se também a luminosa análise de Vieira de Andrade “*O direito ao mínimo de existência condigna como direito fundamental a prestações estaduais positivas – uma decisão singular do Tribunal Constitucional*”, in “*Jurisprudência Constitucional*”, n.º 1, 2004; Este princípio encontra também eco irradiante na jurisprudência. No acórdão n.º 349/91 do Tribunal Constitucional decidiu-se pela não inconstitucionalidade da norma plasmada no número 1 do artigo 45.º da Lei n.º 28/84 de 14/08 na medida em que estabelecia que as pensões pagas pelo Centro Nacional de Pensões são absolutamente impenhoráveis. O Tribunal Constitucional em face da tensão dialéctica inerente aos dois direitos em causa (do credor e do pensionista) sublinhou que “*(...) deve o legislador, para tutela do valor supremo da dignidade humana, sacrificar o direito do credor, na medida do necessário e, se tanto for preciso, mesmo totalmente, não permitindo que a realização desse direito ponha em causa a sobrevivência ou subsistência do devedor*”. Por sua vez no Acórdão do Tribunal Constitucional n.º 951/96 entendeu-se que “*(...) a nossa Lei Fundamental assenta na dignidade da pessoa humana, que é o fundamento de todo*

o ordenamento jurídico, base do próprio Estado, ideia que unifica todos os direitos fundamentais e que perpassa também pelos direitos sociais.” Veja-se também, nesta matéria, o importante acórdão do Tribunal Constitucional n.º 3/2010.

8 No âmbito da aludida Reforma visava-se, ainda, o propósito de elaboração de um Código Contributivo que permitisse clarificar as componentes a abranger na Base da Incidência Contributiva (BIC), procedendo ao seu alargamento em aproximação à base de incidência fiscal. Adiante-se ainda que o Código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social que surgiu com a Lei n.º 110/2009 de 16/09, abrange as seguintes relações jurídicas de segurança social (O acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 08/10/2008, prolatado no processo 08S0144, define que “*A relação jurídica de Segurança Social é uma relação complexa, visto que constituída por um conjunto de direitos e obrigações recíprocas, cujo necessário encaadamento permite efectivar um verdadeiro direito à protecção da Segurança Social*”); (i) relação jurídica de vinculação (ii) relação jurídica de enquadramento (iii) relação jurídica contributiva (iv) relação jurídica sancionatória ficando excluída a (v) relação jurídica prestacional. Já Ilídio das Neves alertava para o imperativo de ser “*publicado um verdadeiro código contributivo da segurança social*” in “*Direito da Segurança Social – Princípio Fundamentais numa Análise Prospectiva*” Coimbra Editora, 1996, p. 349.

9 Não deve olvidar-se que na senda do Acordo de Reforma da Segurança Social de 2006, se seguiu em 2007 o “*Acordo Tripartido para um Novo Sistema de Regulação das Relações Laborais, das Políticas de Emprego e da Protecção Social em Portugal*”.

10 Sobre as diversas dimensões da solidariedade e a sua relação com a cidadania veja-se José Casalta Nabais “*Algumas considerações sobre a solidariedade e a cidadania*” BFDC, Vol. 75, 1999, pp. 145 e ss. Veja-se também de Jorge Miranda “*La solidarité – Un défi politique*” in “*Long Cours – Mélanges en l’honneur de Pierre Bor*” Paris, 2014.

11 Veja-se do insigne Constitucionalista “*Breve nota sobre Segurança Social*”, in Estudos em memória do Professor Doutor José Dias Marques, Coimbra: Almedina, 2007, p. 230. Veja-se também Gomes Canotilho/Vital Moreira in “*Constituição da República Portuguesa Anotada*” 3.ª edição, p. 338.

12 Vieira de Andrade assinala que do princípio da universalidade não brota “*necessariamente a organização de um sistema administrativo de segurança social tal que garanta as prestações sociais a todos os particulares, não se podendo pretender basear na universalidade outras exigências normativas para além daquelas que podem ser feitas ao legislador em função do respeito devido ao princípio da igualdade de tratamento, pois os direitos sociais, enquanto direitos específicos, não são direitos de todas as pessoas, mas das que precisam, na medida da necessidade*”. Veja-se do ilustre Professor de Coimbra “*O direito ao mínimo de existência condigna como direito fundamental a prestações estaduais positivas – uma decisão singular do Tribunal Constitucional*”, in “*Jurisprudência Constitucional*”, n.º 1, 2004, p. 26.

13 O sistema de segurança social deve ser unificado, ou seja estruturado “*orgânica e funcionalmente em termos de abranger todo o tipo de prestações capazes de socorrer os cidadãos nas várias situações de desprotecção*” pode ler-se no Acórdão do Tribunal Constitucional n.º 39/84 processo n.º 6/83, relatado pelo Conselheiro Vital Moreira.

14 Fernando Moreira Maia “*Segurança Social em Portugal. Evolução e Tendências*”, Lisboa, Instituto de Estudos para o Desenvolvimento, 1985, p. 160.

15 Pascal Vielle “*Flexicurite: Redefinir la securite des citoyens europeens*” *Revue Belge de securite soiale* – 4e trimestre, 2007; disponível em https://www.iea-nantes.fr/rtefiles/File/flexicurite_redefinir-le-securite-des-citoyens-en-europe.pdf (consultado a 14/10/2019). Destaque-se que em 28 de junho de 1952, foi adoptada pela conferência Geral da Organização Internacional do Trabalho, a fundamental Convenção n.º 102 da Organização Internacional do Trabalho (OIT) sobre normas mínimas de Segurança Social, relatando as eventualidades que no mínimo, devem ser cobertas pelos sistemas nacionais de segurança social (a mencionada Convenção foi aprovada por Portugal para ratificação pela Resolução da Assembleia da República n.º 31/92, de 03/11 e ratificada pelo Decreto do Presidente da República n.º 25/92, de 03/11). As normas em questão

foram assim definidas: (i) Assistência médica (ii) Subsídio de doença (iii) Subsídio de desemprego (iv) Prestações de Maternidade (v) Abonos de Família (vi) Prestações de Acidentes de Trabalho e Doenças Profissionais (vii) Prestações de Velhice (viii) Pensões de Invalidez (ix) Pensões de Sobrevivência. Veja-se Fernando Moreira Maia "Segurança Social: perspectivas de evolução de esquemas parcelares de protecção social para o sistema unificado de Segurança Social: processo de transição em Portugal", Lisboa: [s. n.], 1979, p.34. Adiante-se ainda que o Código Europeu de Segurança Social do Conselho da Europa e o seu Protocolo Adicional, representa, nesta senda, um instrumento europeu fundamental de harmonização mínima dos sistemas de segurança social, que inclui normas mínimas e permite às partes contratantes adoptar normas mais rigorosas. Dignas de realce são também as Convenção n.º 128 de 1967, sobre invalidez, velhice e sobrevivência aprovada na 51.ª reunião da Conferência Internacional do Trabalho, em Genebra, em 7 de junho de 1967, a Convenção n.º 157 de 1982, relativa à manutenção de direitos da Segurança Social, e a Convenção n.º 168 sobre a promoção do emprego e a protecção no desemprego adoptada pela Conferência Internacional do Trabalho na sua 75.ª sessão, em Genebra, a 21 de junho de 1988.

16 No entanto, as mudanças impostas, seja por pressões exógenas de que constitui exemplo a globalização, a economia global, a qual segundo Manuel Castells na seminal obra "A Era da Informação: Economia, Sociedade e Cultura" - Volume I "A Sociedade em Rede" p. 124, assinala que "Uma economia global é uma economia com capacidade de funcionar como uma unidade em tempo real à escala planetária" e segundo Joseph Stiglitz, reportando-se ao conceito de globalização in "Equidade, Eficiência e o Quadro Económico Global" in "Análise Social" Vol. XXXVIII (165), 2003, p. 1075, a define como a "integração mais estreita das economias do mundo, que resultou dos menores custos dos transportes, dos menores custos das telecomunicações e da redução das barreiras artificiais erguidas pelos homens" e/ou por pressões endógenas, tais como o envelhecimento da população, abrandamento do crescimento económico, desemprego elevado e persistente (efeito hysteresis), a transformação na estrutura dos agregados familiares e os constrangimentos relacionados com a União Económica e Monetária (U.E.M) relativos a despesa pública, são identificados como impulsionadores da reconfiguração do Estado Providência. Veja-se de Ilídio das Neves, "Direito da Segurança Social - Princípio Fundamentais numa Análise Prospectiva" Coimbra Editora, 1996, pp. 907-917 e "Alguns problemas sobre a reforma da segurança social" http://repositorio.ulisiada.pt/bitstream/11067/4053/1/is_17_18_1998_13.pdf (último acesso a 15/10/2019).

17 Veja-se Fernando Ribeiro Mendes "Conspiração Grisalha. Segurança Social, Competitividade e Gerações", Celta Editora, Oeiras 2005, p.82.

18 Ilídio das Neves define regime de segurança social como sendo "o conjunto de disposições legais, imperativas ou facultativas, que definem a estrutura, o conteúdo e a amplitude do direito à segurança social de determinados grupos ou categorias de pessoas, criando direitos e estabelecendo obrigações adequadas à sua efectivação, mediante a utilização de determinadas técnicas". Veja-se do Autor "Direito da Segurança Social. Princípios Fundamentais numa análise prospectiva" Coimbra Editora, 1996, p. 656.

19 São quatro as instituições de Segurança Social plasmadas no artigo 2.º do Decreto-Lei n.º 39/2011, de 21 de março: O Instituto de Gestão de Fundos de Capitalização da Segurança Social, I.P., o Instituto de Gestão Financeira da Segurança Social, I.P., o Instituto de Informática, I.P. e o Instituto da Segurança Social, I.P..

20 Já em 1984 se assinalava na Lei de Bases (no n.º 1 do artigo 4.º da Lei n.º 28/84 de 14/08) que "O sistema de segurança social compreende os regimes e as instituições de segurança social". E no n.º 2 do artigo 22.º da Lei 17/2000 de 08/08, dispunha-se que "O sistema de solidariedade e de segurança social é o conjunto estruturado de regimes normativos e meios operacionais para realizar os objectivos de protecção social".

21 Veja-se Ilídio das Neves "Direito da Segurança Social - Princípios Fundamentais numa Análise Prospectiva", Coimbra Editora, 1996, pp. 34-39.

22 Livro Branco da Segurança Social p. 60.

23 Livro Branco da Segurança Social p.60.

24 José Casalta Nabais, "Direito Fiscal", 11ª edição, Almedina, 2019, p. 621.

25 Note-se porém que a taxa contributiva global que caracteriza o sistema português, revestindo a natureza de taxa única, se encontra afecta a plúrimas finalidades, diversamente do que sucede, por exemplo, no sistema jurídico francês, holandês ou alemão onde existem taxa específicas para cada eventualidade. A Taxa Social Única surgiu em 1986 com o DL n.º 140-D/86 de 14/06. citados. A integração das até então chamadas quotizações para o Fundo de Desemprego nas contribuições obrigatórias para a Segurança Social, assim formando a denominada taxa social única, compreendendo as quotizações a cargo das entidades patronais e dos trabalhadores (no regime geral a taxa global é de 34,75%, sendo 23,75% suportada pelos empregadores e 11% pelos trabalhadores) foi gizada pelo Decreto-Lei n.º 199/99, de 08/06.

26 Neste sentido o Decreto-Lei n.º 187/2007, de 12/05 que alterou o regime jurídico de segurança social no que toca à protecção nas eventualidades invalidez e velhice determina, para efeitos de apuramento do prazo de garantia, a "densidade contributiva", definindo-o no artigo 12.º como os anos civis em que o total de dias com registo de remunerações seja igual ou superior a 120, o que todavia só releva a partir de 1 de janeiro de 1994 (art.º 96.º n.º 2). Também o art.º 29.º, que dispõe sobre "taxa de formação da pensão" estabelece no n.º 3 que "são relevantes para a taxa de formação da pensão os anos civis com densidade contributiva igual ou superior a 120 dias com registo de remunerações." O conceito de densidade contributiva já constava, aliás, do Decreto-Lei n.º 329/93, de 25/9, que, até à entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 187/2007 de 12/05, estabelecia o regime de protecção na invalidez e velhice.

27 Veja-se de Gosta Esping-Andersen "Orçamentos e democracia: o Estado-Providência em Espanha e Portugal, 1960-1986", in "Análise Social", n.º 122, 1993, pp.589-606.

28 Gosta Esping-Andersen "Orçamentos e democracia: o Estado-Providência em Espanha e Portugal, 1960-1986", in "Análise Social", n.º 122, 1993, p. 598, A explanação para tal configuração constitucional não deixará de ter de considerar que a política social portuguesa anterior à ditadura de Salazar se resumia a um deficiente sistema de mutualidades, e portanto findo tal regime tudo se quis constituir. Curiosa é a circunstância de se amplificar - no preâmbulo do Decreto-Lei n.º 187/2007, de 10/05 - a peculiar realidade portuguesa em matéria de protecção social, que tendo na base a emergência de um Estado Providência relativamente tardio fez com que persistam condicionantes específicas que constroem o sistema de segurança social, designadamente "a necessidade de ver aprofundados os seus níveis e instrumentos de protecção social, que lhe permitam, antes de mais, combater, com eficácia, a pobreza e a desigualdade social, de dimensão ainda hoje expressiva e preocupante".

29 Existem ainda duas outras concepções que importa recordar: A concepção laboralista e a concepção assistencialista; Na esteira da Juíza Desembargadora Sofia David in "Segurança social versus democracia política, social e participativa" Revista Julgar n.º 8, 2009 pp. 181-182 "De acordo com a concepção laboralista, o direito à segurança social visa proteger os trabalhadores, garantindo-lhes rendimentos de substituição, caso ocorram determinadas eventualidades, que reduzam ou eliminem a capacidade de trabalho. Por norma, o montante das prestações pecuniárias garantidas é calculado em função dos rendimentos anteriores, embora outros factores também possam ser tidos em conta para aquele cálculo. Na base das prestações está uma relação sinalagmática entre as contribuições que os trabalhadores pagam e os benefícios que irão auferir. Para a concepção assistencialista o direito à segurança social visa proteger apenas aqueles que se encontrem em efectiva situação de carência, por falta ou insuficiência de meios de subsistência. Trata-se de uma protecção universal, na medida em que se protegerá todos os que se encontrem em situação de carência, independentemente da causa ou da origem dessa situação, devendo, no entanto, a carência ser comprovada pelo interessado". Last but not the least, segundo esta Autora, "para a concepção universalista o direito à segurança social é um direito de todos, abrangendo cidadãos e residentes (estrangeiros e apátridas) de um dado país. A todos deve ser concedido o direito a um mínimo vital ou social, independentemente da sua situação económico-profissional, em função da ocorrência de determinados eventos enunciados na legislação nacional e considerados como susceptíveis a comprometer a obtenção ou manutenção desses mínimos, quer efectivamente a comprometam, quer não."

30 No entender de Ilídio das Neves, na Constituição Portuguesa "prevalece a concepção laborista com uma certa base de técnicas do seguro social". Veja-se "Direito da Segurança Social. Princípios Fundamentais numa Análise Prospectiva", Coimbra Editora, 1996, p. 120

31 Jorge Miranda, "Breve nota sobre Segurança Social", in "Estudos em memória do Professor Doutor José Dias Marques", Coimbra: Almedina, 2007, pp. 225-233.

32 Sobre a axial temática do financiamento da Segurança Social veja-se de Nazaré da Costa Cabral "A nova Lei de Bases do Sistema de Solidariedade e Segurança Social: enquadramento e inovações a nível do financiamento" Coimbra, Coimbra Editora, 2001; "O Financiamento da Segurança Social e suas Implicações Redistributivas: Enquadramento e Regime Jurídico", Lisboa, Associação Portuguesa da Segurança Social, 2001; "O Orçamento da Segurança Social. Enquadramento da Situação Financeira do sistema de Segurança Social Português", Cadernos IDEFF, nº 3, 2005; "Contribuições para a Segurança Social: Natureza, Aspectos de Regime e de Técnica e Perspectivas de Evolução num Contexto de Incerteza" Coimbra, Almedina, 2010. Veja-se também "A Sustentabilidade Financeira do Sistema de Solidariedade e Segurança Social, Relatório Final" Lisboa, MTS, DEPP, 2002.

33 Ilídio das Neves, "Direito da Segurança Social, Princípios Fundamentais numa Análise Prospectiva", Coimbra Editora, Coimbra, 1996, p. 234.

34 A Lei n.º 4/2007, de 16/01, reputa como "quotizações" a parcela atinente aos trabalhadores e por "contribuições" a parcela relativa às entidades empregadoras, como sucede por exemplo na região normativa do artigo 57.º Idêntico percurso foi trilhado no artigo 46.º pelo legislador na Lei n.º 32/2002 de 20/12 e na Lei n.º 17/2000 de 08/08, no seu artigo 61.º; No entanto o criador normativo designa também ambas as figuras genericamente pelo termo "contribuições" por exemplo nos artigos 59.º e 60 da Lei n.º 4/2007, de 16/01. O mesmo acontece na Lei n.º 32/2002 de 20/12 nos seus artigos 47.º e 48, na Lei n.º 17/2000 de 08/08, nos seus artigos 62.º e 63.º, e na Lei n.º 28/84 de 14/08 no artigo 24.º.

35 A Lei n.º 28/84 faz alusão à figura das contribuições nas normas dos artigos 8.º, 24.º, 46.º, 50.º, 52.º, 53.º. Na norma do artigo 65.º da aludida Lei utiliza-se o termo quotizações a propósito dos esquemas complementares de protecção social; E na norma do artigo 71.º alude-se ao termo quotizações para efeitos de protecção na eventualidade de desemprego. Como nota digna de interesse saliente-se que em 1975 com o DL n.º 169-D/75 de 31/03 foi criado com carácter experimental, um subsídio de desemprego atribuído à generalidade dos trabalhadores por conta de outrem.

36 Ilídio das Neves "Dicionário Técnico e Jurídico de Protecção Social", Coimbra Editora, 2001, p. 218.

37 Para José Joaquim Teixeira Ribeiro as taxas são o resultado da utilização de bens semi-públicos, ou seja, de bens que, satisfazem simultaneamente necessidades colectivas e necessidades individuais. Veja-se "Lições de Finanças Públicas", 5.ª edição, Coimbra Editora, 1997, p. 253.

38 Alberto Xavier in "Manual de Direito Fiscal", pp. 64-68, assinala que "generalizou-se na doutrina financeira o termo de parafiscalidade, pretendendo-se com ela designar certas receitas, análogas aos impostos, mas que destes se distinguem por a própria essência conceptual ou pela especialidade dos regimes jurídicos a que estão submetidos".

39 No que tange à distinção entre impostos, taxas e contribuições financeiras (trilogia de categorias tributárias) deve notar-se que o acórdão do Tribunal Constitucional n.º 365/2008, processo n.º 22/2008, determinou que "O imposto, enquanto prestação unilateral, não corresponde a nenhuma contraprestação específica atribuída ao contribuinte por parte do Estado; ele terá apenas a contrapartida genérica do funcionamento dos serviços estaduais. Ao carácter unilateral da prestação de imposto contrapõe-se a natureza sinalagmática das taxas. A sinalagmaticidade que caracteriza as quantias pagas a título de taxa só existirá quando se verifique uma contrapartida resultante da relação concreta com um bem semipúblico, que, por seu turno, se pode definir como um bem público que, satisfaz, além de necessidades colectivas, necessidades individuais (...). Mas, fugindo a esta divisão dicotómica dos tributos, tem sido apontada a existência de outras figuras marginais designadas como tributos parafiscais (artigo 3.º, n.º 1, a), da Lei Geral Tributária), nos quais se incluem, com especial visibilidade, as contribuições cobradas para a cobertura das despesas de pessoas colectivas públicas não territoriais, que resultam numa verdadeira consignação subjectiva de receitas (...). A criação de tais contribuições a favor de determinadas pessoas colectivas públicas distintas da Administração estadual, regional ou local, visam o seu sustento financeiro, escapando à disciplina jurídica clássica, como forma de evitar o crescimento do défice das contas públicas e contornar a rigidez do regime dos impostos, através da previsão de meios financeiros mais dúcteis". Vejamos também os acórdãos do Tribunal Constitucional n.º 539/15 processo n.º 27/15 e n.º 418/2017 processo n.º 789/2016. Casalta Nabais in "Direito Fiscal", 11.ª edição, Almedina, 2019, p. 43 sustenta que "face a um tributo, para sabermos se, do ponto de vista jurídico-constitucional, estamos perante um tributo unilateral ou um imposto, ou perante um tributo bilateral ou uma taxa, o que há a fazer é o teste da sua medida ou critério, estando perante um imposto se apenas puder ser medido ou aferido com base na capacidade contributiva do contribuinte, ou perante uma taxa se for suscetível de ser medida ou aferido com base na referida ideia de proporcionalidade". Mais escreve este Professor de Coimbra que "Com efeito, enquanto os impostos obedecem ao exigente princípio da legalidade fiscal e o seu pressuposto e medida têm por base o princípio da capacidade contributiva, as taxas bastam-se com a reserva à lei parlamentar (ou decreto-lei parlamentarmente autorizado) do seu regime geral e o seu pressuposto e medida assentam no princípio da bilateralidade e no princípio da proporcionalidade taxa/prestação estadual proporcionada ou taxa/custos específicos causados 'respectiva comunidade' in "Direito Fiscal", 11.ª edição, Almedina, 2019, pp. 42-43.

40 Alberto Xavier, "Manual de Direito Fiscal", Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, 1974, p. 69.

41 In "Privilégio creditório a favor das instituições de previdência social", Ciência e Técnica Fiscal, n.ºs 169-170, Lisboa, 1973, p. 99.

42 "Teoria da Relação Jurídica de Seguro Social", Estudos Sociais e Corporativos, ano VII, n.º 27, Julho-Setembro de 1968, pp. 300 e seguintes.

43 In "Finanças Públicas e Direito Financeiro", Vol. II, Almedina, Coimbra, 1993, p. 77.

44 Veja-se do ilustre Autor "Natureza Jurídica das Contribuições para a Previdência", pág. 47. Veja-se também "Princípios de Direito Fiscal", Volume I, Almedina, Coimbra, 1991, pág. 48; Com idêntica posição veja-se Pamplona Corte-Real, "Curso de Direito Fiscal", Lisboa, 1981, p.180 e Nuno Sá Gomes, "Manual de Direito Fiscal", pp. 318-322, que assinala que as contribuições das entidades patronais configuram "(...) verdadeiros impostos que preenchem todos os respectivos requisitos, ainda que tenham um regime jurídico especial". Na mesma senda Vítor Faveiro "O Estatuto do Contribuinte – A Pessoa do Contribuinte no Estado Social de Direito", Coimbra Editora, Coimbra, 2002 pp. 299-300 assinala que a tributação, em sede de segurança social, a que as entidades empregadoras se encontram adstritas tem natureza de imposto, faltando-lhes as características da "bilateralidade e de individualidade de aplicação" e Brás Carlos "Impostos – Teoria Geral", 3.ª edição, Almedina, Coimbra, 2010, p. 47.

45 "Direito da Segurança Social. Princípios Fundamentais numa Análise Prospectiva", Coimbra Editora, 1996, pp. 366-367.

46 Ilídio das Neves, "Direito da Segurança Social. Princípios Fundamentais numa análise prospectiva", Coimbra Editora, 1996 p. 366.

47 Segundo Ilídio das Neves as contribuições para a Segurança Social integram o universo das imposições financeiras públicas, constituindo prestações pecuniárias, não resultante da aplicação de sanção por acto ilícito, estabelecidas ou impostas por lei a favor de organismos do Estado ou de instituições, ainda que privadas, investidas de autoridade pública que têm a seu cargo a realização de acções necessárias à efectivação do direito à Segurança Social, direito este com dignidade constitucional (art. 63.º da Constituição da República Portuguesa), com o fim imediato de obter meios ou recursos destinados ao financiamento das acções de protecção social. Veja-se do Autor, "Direito da Segurança Social. Princípios Fundamentais numa Análise Prospectiva", Coimbra Editora, 1996 p. 353).

48 Manuel Henrique de Freitas Pereira "Fiscalidade", 6.ª edição, Almedina, 2018, p. 29.

49 Glória Teixeira, "Manual de Direito Fiscal", 5.ª Edição, Almedina, 2019, p. 162, refere que "(...) contrariamente à posição da doutrina tradicional, a dicotomia de tratamento jurídico entre as prestações da entidade patronal e do trabalhador é meramente artificial, não tendo qualquer justificação nos dias de hoje. As contribuições obrigatórias para a segurança social efectuadas quer pelos trabalhadores quer pelos entes patronais apresentam uma mesma natureza, unitária, que é a de imposto (a uma taxa global de 34,75%)."

50 Apelles J. B. Conceição, "Segurança Social, 11.ª Edição, Almedina, 2019, pp. 111-112.

51 In "Contribuições para a Segurança Social: Natureza, Aspectos de Regime e de Técnica e Perspectivas de Evolução num Contexto de Incerteza", Coimbra, 2010.

52 José Maria Fernandes Pires et. all; "Lei Geral Tributária Comentada e Anotada", Almedina, 2015, p. 45.

53 José Maria Fernandes Pires et. all; "Lei Geral Tributária Comentada e Anotada", Almedina, 2015, p. 46.

54 Sérgio Vasques, "Manual de Direito Fiscal", 2ª edição, Almedina, 2019, p. 261.

55 Sérgio Vasques, "Manual de Direito Fiscal", 2ª edição, Almedina, 2019, p. 261.

56 Sérgio Vasques, "Manual de Direito Fiscal", 2ª edição, Almedina, 2019, p. 261.

57 Idem.

58 Com o seguinte sumário: "I - A revisão do acto tributário com fundamento em erro imputável aos serviços deve ser efectuada pela Administração tributária por sua própria iniciativa, mas, como se conclui do n.º 7 do artigo 78.º da L.G.T., o contribuinte pode pedir que seja cumprido esse dever, dentro dos limites temporais em que Administração tributária o pode exercer. II - O alcance do n.º 2 do artigo 78.º da LGT, ao estabelecer que, para efeitos de admissibilidade de revisão do acto tributário, se consideram imputáveis à administração tributária os erros na autoliquidação, foi o de alargar as possibilidades de revisão nestas situações de autoliquidação, em relação às que existiam no domínio do CPT, solução esta que está em sintonia com a directriz primordial da autorização legislativa em que se baseou o Governo para aprovar a LGT, que era de reforço das garantias dos contribuintes; III - As dívidas por contribuições à Segurança Social assumem natureza tributária, sendo-lhes aplicável a LGT (artigos 1.º e 3.º da LGT);

IV - Mesmo depois do decurso dos prazos de reclamação administrativa, designadamente do prazo para reclamar a restituição ou reembolso de contribuições indevidamente pagas à caixa sindical de previdência, previsto no artigo 129.º do Decreto-Lei n.º 45266, de 23 de setembro, a Administração tem o dever de efectuar a revisão de actos tributários ilegais, nas condições e com os limites temporais referidos no artigo 78.º da L.G.T."



Sistema Informático de
Papéis de Trabalho de Auditoria

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



ONLINE E INTEGRADO

TRABALHE EM TEMPO REAL E EM EQUIPA
SEM PERDA DE INFORMAÇÃO E GASTOS
DESNECESSÁRIOS DE TEMPO

APP INOVADORA

RECOLHA DE EVIDÊNCIA COM O SEU SMARTPHONE / TABLET

CONTROLO DE QUALIDADE (ISQC)

TODO O PROCESSO E COMUNICAÇÕES INTEGRADAS (RCQ, RCQT, MCQ, ICQ)

PLATAFORMA DE CIRCULARIZAÇÃO

RESPOSTAS AUTOMÁTICAS NOS PROCESSOS E UTILIZAÇÃO ILIMITADA

AMOSTRAGEM INTEGRADA NA APLICAÇÃO

COM RECURSO ÀS TÉCNICAS MAIS ADAPTADAS À AUDITORIA

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

Peça a sua demonstração em www.sipta.pt

Desenvolvido por:



WIS4
Web-Integrator Systems, Lda

Em segurança com:



DOGNÆDIS
A PROTECTOR COMPANY



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

A Cessão Onerosa de Quotas

O contexto das sociedades
(familiares) por quotas

Direito



Edgar Alberto Marques Torrão
REVISOR OFICIAL DE CONTAS





Introdução

O conhecimento adquirido pela experiência profissional tem-nos permitido perceber que em Portugal as empresas familiares são a espinha dorsal da economia, e, não são raras as vezes que se entrelaçam em intrincadas relações familiares, societárias e financeiras. Da perspectiva do observador é fascinante atentar o grau de especificidade de necessidades e interesses que os membros de empresas familiares, bem como às permanentes tentativas de conciliação de interesses antagónicos, tentando preservar as relações familiares. Por conseguinte, um dos maiores desafios é a procura permanente do equilíbrio entre a instituição jurídica família¹ e a prossecução do interesse social lucrativo, dinâmico e competitivo, conciliando os interesses de todos os *stakeholders*. É, portanto, a dialética entre estes dois grandes interesses – família e escopo social lucrativo - que se encontra na génese deste nosso trabalho.

“...um dos maiores desafios é a procura permanente do equilíbrio entre a instituição jurídica família e a prossecução do interesse social lucrativo, dinâmico e competitivo, conciliando os interesses de todos os stakeholders.”

O presente documento surge como corolário da necessidade pessoal em explorar a perspectiva jurídica das empresas familiares e, especificamente, no contexto da cessão onerosa de quotas, uma vez que o tipo social frequentemente adotado por empresas familiares é o da sociedade comercial por quotas^{2,3}.

Sabemos que tem vindo a ganhar força o conceito de *família empresarial*, ampliando o conceito de empresa familiar. Assim, recorremos à definição utilizada pela Comissão Europeia⁴ para precisar os elementos nucleares do conceito de empresa familiar:

- A maioria dos direitos de decisão está na posse de pessoas singulares que constituíram a empresa, ou na posse de pessoas singulares que adquiriram o capital social da sociedade, ou está na posse dos seus cônjuges, pais ou herdeiros directos.
- A maioria dos direitos de decisão são directos ou indirectos.
- Pelo menos um representante da família está formalmente envolvido na governação da sociedade.
- As empresas cotadas cumprem com a definição de empresa familiar se a pessoa que constituiu a sociedade ou a adquiriu (o seu capital social), ou os seus familiares ou descendentes possuem 25% dos direitos de decisão.

Compreenda-se que a transmissão de quotas entre vivos é um conceito muito mais amplo que cessão onerosa de quotas. Enquanto a última se refere a um ato voluntário do detentor das quotas (maioritariamente reconduzido ao sinalagmático contrato de compra e venda em que o objeto é a participação social), aquela abrange não só a cessão de quotas como também outras formas de transmissão (ex: doação). O nosso trabalho restringe-se à cessão onerosa de quotas.

Por fim, de referir que excluímos contextos de natureza tributária, quer para os sócios, quer para a sociedade, pois tomaria este nosso ambicioso escopo numa tarefa hercúlea.

Empresa, sócios, sociedade e quotas

Empresa

Não ignorando que a definição de uma empresa⁵ é uma *vexata quaestio* é importante abordarmos *ab initio* o que a doutrina entende por empresa. A empresa é a célula base da economia, cujos contornos históricos na Europa remontam à antiguidade grega⁶, com as estruturas organizativas dos comerciantes e das respectivas cidades, acompanhado por um corpo próprio de normas. No presente, a maioria esmagadora da atividade comercial é realizada por sociedades comerciais que se encontram especialmente reguladas no Código das Sociedades Comerciais que revogou grande parte da legislação ínsita no Código Comercial. No plano do direito, a empresa revela-se enquanto *actividade económica* com determinadas características intrínsecas, enquanto *sujeito* que exerce uma determinada actividade económica (*subjectivo*), e enquanto *objecto* de direitos e de negócios jurídicos⁷ (*objectivo*). Para se definir empresa⁸ no âmbito do direito comercial, recorre-se ao art.º 230.º do Código Comercial⁹. Todavia, não é adequado retirar deste um conceito genérico e único de empresa, uma vez que desde o século XIX até aos dias de hoje são observáveis conceitos vários de empresa, plasmados em legislação diversa. Preferimos considerar *que empresa em sentido objectivo* é a unidade jurídica fundada em organização de meios que constitui um instrumento de exercício relativamente estável e autónomo de uma actividade de produção para troca¹⁰. Diversamente, ainda que com pontos de confluência, uma sociedade¹¹ é a entidade que, composta por um ou mais sujeitos (sócio(s)), tem um património autónomo *para o exercício de actividade económica, a fim de (em regra) obter lucros e atribuí-los ao(s) sócios – ficando este(s), todavia, sujeito (s) a perdas*¹².

Note-se que para o direito, as empresas não possuem *per se* personalidade jurídica¹³, pelo que é necessário existir sempre uma pessoa ou pessoas, singulares ou colectivas, que estejam ligadas à empresa por um *feixe de direitos e obrigações*. O âmbito do nosso trabalho são as sociedades comerciais, nomeadamente as sociedades por quotas, tal como referidas no art.º 1.º do CSC que enumera quatro tipos de sociedades comerciais¹⁴, pelo que a este conceito nos restringiremos.

Sócios e sociedade

Sociedade - conceito

Revisitando o art.º 980.º do Código Civil, podemos identificar três requisitos essenciais de uma sociedade: a contribuição dos sócios; o exercício em comum de certa atividade económica, que não seja de mera fruição; e a repartição dos lucros¹⁵. Nesta esteira, sociedade pressupõe uma pluralidade de sócios¹⁶ que podem ser pessoas singulares ou colectivas, sendo que para acompanhar as necessidades dos agentes económicos, foi introduzido no direito comercial a possibilidade de existirem sociedades comerciais constituídas somente por um sócio¹⁷.

É importante reter que para o direito, a partir do momento que as sociedades comerciais adquirem personalidade jurídica (art.º 5.º do CSC¹⁸), sendo esta personalidade jurídica autónoma da dos sócios, vigora o *princípio da separabilidade*, ou seja, os direitos e obrigações das sociedades são autónomos dos direitos e obrigações dos seus respectivos sócios. Esta separabilidade entre os sócios e entidade que estes criam, é na realidade a espinha dorsal do desenvolvimento empresarial de qualquer sociedade, pois é ela que permite os sócios, através da veste social, incorrer em riscos sem que o património destes seja directamente afectado, *limitando* a responsabilidade dos sócios às entradas que estes efectuaram para a sociedade¹⁹. Consequentemente, existindo essa autonomia entre sócios e a própria sociedade que estes constituíram, torna-se necessário estabelecer a quem cabe a *representação e vinculação das sociedades*.

Vinculação e representação da sociedade

No caso das sociedades por quotas, o órgão que as representa é a *Gerência*. É isso que nos diz o art.º 252.º do CSC. Para DOMINGUES, Paulo Tarso, a possibilidade da sociedade por quotas ficar vinculada pela intervenção de um ou mais gerentes conjuntamente com um procurador não é admissível no direito societário português²⁰. Como bem recorda o autor, "...qualquer credor que contrata com uma sociedade por quotas deverá exercer cuidado e indagar se o seu interlocutor está revestido do poder de *gerência*, o qual pode ser verificado no portal de justiça pela consulta da certidão permanente do registo comercial.". Releva também para esta temática o art.º 266.º do CSC que comina precisamente a vinculação da sociedade e que no n.º 1 do citado artigo dispõe que os actos praticados pelos gerentes, em nome da sociedade e dentro dos poderes que a lei lhes concede, vinculam-na perante terceiros, não obstante as limitações constantes do contrato social²¹. Estabelecem-se assim limitações de âmbito aos poderes da gerência, por um lado as que advêm da lei (que são oponíveis a terceiros) e as que advêm do contrato social que não são oponíveis a terceiros (são oponíveis aos próprios gerentes²²). Para afastar qualquer dúvida sobre se os gerentes atuam em nome pessoal ou em nome e por conta da sociedade, nos seus actos escritos devem mencionar sempre a qualidade de gerente²³. Já vimos, então, que para a sociedade quem a vincula em todos os atos e a representa são os gerentes, pelo que, é relevante, estabelecer no pacto social quais os poderes dos gerentes (de forma a evitar conflitos futuros, muitas vezes de ordem familiar)²⁴. É comum²⁵ encontrar contratos de sociedade com diversas limitações, sujeitando-as a deliberação em assembleia geral, de que são exemplos: a impossi-

bilidade de adquirir imóveis sem prévia deliberação da assembleia geral; a contratação de empréstimos (*tout cour* ou limitado a determinado *plafond*); a impossibilidade de intentar acções judiciais em nome da sociedade contra terceiros; a aquisição de bens móveis de valor superior a determinado montante; contratos plurianuais com fornecedores; a locação de estabelecimento; a duração do mandato da gerência²⁶, entre outros. A lei estabelece determinados atos que apenas podem ser praticados pelos gerentes com *prévia deliberação* dos sócios. Estes atos da exclusiva competência dos sócios encontram-se previstos no art.º 246.º do CSC²⁷ pelo que, caso os gerentes pratiquem este tipo de atos (pex. amortização de quotas, alterações do contrato de sociedade), estaremos perante um ato *ineficaz* perante a sociedade²⁸. Mais à frente, retomaremos os contratos de sociedade e a sua importância para a temática das participações sociais e sua transmissão.

Acordos parassociais

Os acordos parassociais, previstos no art.º 17.º do CSC, são usados profusamente pelos sócios²⁹ de empresas familiares, no âmbito do *protocolo familiar*³⁰, na tentativa de se estabelecer uma dada conduta e balizar a sua relação e a relação destes com a sociedade. Estes acordos, são negócios jurídicos assentes no princípio da liberdade contratual³¹, pelo que são verdadeiros fatos feitos à medida dos sócios e usualmente com cláusulas de confidencialidade e penalizações por incumprimento. *Os acordos parassociais são convenções celebradas entre todos ou alguns dos sócios relativos ao funcionamento da sociedade, ao exercício dos direitos sociais ou à transmissão das quotas ou acções.* Por serem acordos estabelecidos entre os sócios, tradicionalmente sinalagmáticos, apenas produzem efeitos pelos seus outorgantes e não são válidos perante terceiros, sejam estes sócios ou não. Isto porque, ao contrário do contrato de sociedade, no acordo parassocial são assumidas obrigações de natureza pessoal e individual. Como negócio jurídico que é e estando, por isso, sujeito às regras gerais de Direito Civil, o objeto do acordo parassocial está limitado, em primeira linha, pelo disposto no art.º 280.º do CCiv, ao prever a nulidade do “negócio jurídico cujo objecto seja física ou legalmente impossível, contrário à lei ou indeterminável”, ou ainda “contrário à ordem pública, ou ofensivo dos bons costumes”, e pelo art.º 294.º, também do CCiv, na medida em que, “os negócios jurídicos celebrados contra disposição legal de carácter imperativo são nulos”³². Mais ainda, importa reter que a *administração e a fiscalização duma sociedade ficam fora do universo aberto aos acordos parassociais*, pelo que eventuais cláusulas neles apostas que pretendam determinar a conduta dos administradores duma sociedade, bem como a sua fiscalização, *não são permitidas por lei*, pelo que, contrárias à lei, devem considerar-se nulas³³. É pretendido com esta proibição, respeitar o princípio da tipicidade societária (art.º 1.º, n.º 3 do CSC), bem como assegurar a liberdade dos administradores.

“Os acordos parassociais, previstos no art.º 17.º do CSC, são usados profusamente pelos sócios²⁹ de empresas familiares, no âmbito do protocolo familiar, na tentativa de se estabelecer uma dada conduta e balizar a sua relação e a relação destes com a sociedade.”

Segundo melhor doutrina, um dos aspetos a ter em conta é a introdução de um elemento temporal nestes acordos, uma vez que acordos parassociais sem limite de tempo *violam a ordem pública*, por não serem admitidas obrigações perpétuas no nosso ordenamento jurídico³⁴. O não estabelecimento de um limite temporal de vigência é uma dificuldade muitas vezes sentida pelas famílias, nomeadamente pelos desafios sucessórios, na medida em que a existência de um acordo parassocial originário pode já não estar consentâneo com a própria composição societária resultante do decurso do tempo (e com a entrada no seio da família de sujeitos que há data do parassocial não importavam – pex. consortes). Deste modo, a inclusão de cláusulas denunciativas sob determinados requisitos, bem como a estipulação de cláusulas penais em caso de violação são mecanismos importantes de salvaguarda dos interesses familiares.

Por fim, no caso de violação de acordo parassocial o principal meio legal de reação ao incumprimento é a exigência judicial do cumprimento do mesmo, nomeadamente recorrendo ao art.º 817.º do CCiv. Sabendo das dificuldades que tal decisão acarreta³⁵, os sócios deverão *privilegiar a via extrajudicial* para resolver litígios relacionados com o incumprimento do acordo parassocial, nomeadamente pela *inclusão de cláusula penal* estipulando o método de cálculo do montante indemnizatório³⁶. Outra das soluções comumente adotadas é a estipulação de obrigação do recurso à via arbitral, para o tratamento mais rápido do litígio.

Concluindo, apesar da frequência de utilização dos acordos parassociais, estes evidenciam algumas *fragilidades jurídicas face ao contrato de sociedade*, devendo este ser o elemento privilegiado para regular as relações entre os sócios.

Desconsideração da personalidade jurídica³⁷

Por crescentemente invocada, sobretudo como figura doutrinal e jurisprudencial, entendemos útil introduzir, *en passant*, este tema de forma a evitar a ideia parcialmente datada de uma certa sacralização da limitação de responsabilidades que acima abordámos. Nessa medida, a desconsideração da personalidade jurídica (*lifting the corporate veil*) surge nos EUA (país como sabemos que tem um sistema jurídico baseado na “Common Law”) como reação à prossecução de fins ilícitos dos sócios face à sociedade ou, nas palavras do Supremo Tribunal de Justiça, “a figura da desconsideração da personalidade jurídica societária visa a responsabilização do património daquele que, instrumentalizando a sociedade, retirou proveitos próprios actuando em desconformidade com as finalidades para as quais a sociedade foi criada”³⁸. Em Portugal, a melhor doutrina designa por *desconsideração da personalidade jurídica*, a derrogação da autonomia (jurídica e patrimonial) das sociedades face aos respectivos sócios, distinguindo dois grupos: casos de imputação e casos de responsabilidade. Por relevância concreta para as empresas familiares, apresentamos alguns exemplos de COUTINHO DE ABREU:

- *Descapitalização intencional* provocada pelos sócios na sociedade A, Lda., que podem ser gerentes ou não, que face à antecipação de dificuldades de liquidez e, conseqüente probabilidade elevada de incumprimento com os seus credores, transfere bens e equipamentos para uma nova sociedade B, Lda. livre de passivo. Como consequência a sociedade A, Lda. interrompe a sua atividade e entra em incumprimento. Invoca-se a desconsideração da personalidade jurídica, ou seja não se segue a au-

tonomia do património social face ao património dos sócios, e coloca-se subsidiariamente este património a responder perante os credores sociais.

- *Mistura entre património pessoal e societário.* Numa sociedade familiar, usualmente detida 50% por cada um dos cônjuges, os bens da sociedade circulam indistintamente entre o património pessoal e societário (*confusão de esferas jurídicas*), com registos contabilísticos dúbios ou mesmo inexistentes. Caso comum, é a aquisição de bens pessoais dos sócios, para utilização pessoal, e que se encontram contabilisticamente na sociedade. No caso de insolvência da sociedade os sócios não poderão invocar a responsabilidade limitada e o seu património poderá responder perante os credores.
- *Subcapitalização material manifesta.* À insuficiência de capitais próprios para o exercício de atividade, seja *originária*, ie, que se reporta à constituição da sociedade ou *superveniente*, por perdas graves incorridas que originam incumprimento das suas obrigações perante os credores, pode ser invocado o instituto de desconsideração de personalidade jurídica. A *ratio* da doutrina assenta na desproporção da geração de benefícios para os sócios (lucros) e de prejuízos para os credores, sendo esta desproporção um abuso cometido pelos sócios da *personalidade colectiva* da sociedade, ao permanecer em atividade *subcapitalizada*. Assim, em caso de insolvência, o património de todos os sócios (se subcapitalização originária) ou dos sócios que controlam a sociedade (se subcapitalização superveniente) responderá perante os credores sociais. Sendo certo que se poderá sempre recorrer à argumentação de que, existindo credores que estabeleceram relações comerciais com sociedade que já se encontrava numa situação de subcapitalização conhecida³⁹, estes assumiram os *riscos* de incumprimento conscientemente, pelo que não beneficiariam da figura jurídica. Alguma doutrina não acolhe a verificação da subcapitalização originária como fundamento, na medida em que desde o início a sociedade estava abaixo das suas necessidades e era do conhecimento de quem com ela contratava, fazendo, por isso, parte do risco do negócio. Importa sublinhar, que a subcapitalização originária pode ser utilizada como estratégia financeira da sociedade, na medida em que baixa os seus custos operacionais, por não se dotar de meios financeiros (com o respetivo custo associado). Nesse caso, não deverá aplicar-se o instituto.

Por fim, salientamos que para o Supremo Tribunal de Justiça³⁸, para a aplicação do instituto da desconsideração da responsabilidade jurídica, é indispensável a demonstração do prejuízo e, concomitantemente, do *nexo de causalidade* entre este e a conduta desrespeitosa da autonomia patrimonial.

“...nas palavras do Supremo Tribunal de Justiça, “a figura da desconsideração da personalidade jurídica societária visa a responsabilização do património daquele que, instrumentalizando a sociedade, retirou proveitos próprios actuando em desconformidade com as finalidades para as quais a sociedade foi criada.”

Quotas

Participação social e cessão contratual

O Código das Sociedades Comerciais reservou o Título III do Capítulo III para as quotas, isto é, as participações sociais detidas pelos sócios e que representam o capital social de uma determinada sociedade comercial por quotas. Mas não se encontrando uma definição do que é participação social no Código das Sociedades Comerciais, temos de recorrer à doutrina, que a define como *um conjunto unitário⁴⁰ de direitos⁴¹ e obrigações⁴² atuais e potenciais do sócio⁴³*. Sobre as quotas, há autores que referem o carácter contratual da quota e sua natureza pessoal, mas há também quem veja a quota como um bem, corpóreo ou incorpóreo. Nesta visão da quota como um bem, seria conferido ao sócio um direito exclusivo (*jus excludendi omnes alios*) na dimensão em que o proprietário pode exigir que os terceiros se abstenham de invadir a sua esfera jurídica, quer usando ou fruindo das coisas, quer praticando atos que afetem o seu exercício⁴⁴. Da visão dominante da doutrina em Portugal deflui-se que *a quota é uma posição jurídica, ligando o sócio à sociedade e que normalmente é posição contratual*.

Arrumando o conceito de quotas como *posição contratual*, socorremo-nos de MOTA PINTO para definir a cessão de quotas como *uma convenção trilateral que opera a transferência do conjunto de vínculos criados por um contrato de um dos contraentes para terceiro⁴⁵*. A natureza trilateral da cessão é particularmente relevante, na medida que se estivessemos apenas perante uma convenção bilateral, bastaria que cedente e cessionário acordassem na transferência das quotas para o negócio existir. A introdução de uma terceira parte implica que *o cedido tem de prestar a sua concordância* para o negócio. Assim, conseguimos identificar dois elementos da cessão de quotas: i) o elemento do objecto transferido (ou das relações contratuais transferidas) e ii) a exigência do consentimento pela sociedade.

Consentimento da sociedade

Como regra geral, a cessão de quotas deve ser reduzida a escrito (art.º 228.º, n.º 1 do CSC) e não produz efeitos para com a sociedade enquanto não for consentida por esta, salvos nos casos em que se trate de cessão entre cônjuges, entre ascendentes e descendentes ou entre sócios ou que o contrato social assim o permita (art.º 228.º, n.º 2 do CSC). Adiante, clarifica o art.º 230.º do CSC que o consentimento deve ser pedido por escrito, com a indicação do cessionário e de todas as condições da cessão (art.º 230.º, n.º 1 do CSC) que tem de existir uma deliberação dos sócios a prestarem esse consentimento num prazo de 60 dias, após o qual a eficácia da cessão deixa de depender deste (art.º 230.º, n.º 3 do CSC). Na opinião de RAUL VENTURA⁴⁶, é lícito no contrato de sociedade *condicionar o consentimento* a requisitos específicos não proibidos por lei, contando que a cessão não fique dependente de certos factos mencionados no art.º 229.º, n.º 5 do CSC. Abrimos aqui um parêntesis pois, não desconhecendo que se recorre com frequência a contratos-promessa de cessão de quotas, é útil relembrar que caso a promessa de cessão seja estabelecida sem o consentimento (muitas vezes sem o conhecimento) dos restantes sócios, pode ser aduzido o facto do promitente cedente estar a assumir uma *obrigação implícita de consentimento perante o terceiro*, ou seja “...não sendo possível a exe-

ção da promessa poderá este ser confrontado com um pedido de indemnização do promitente cessionário⁴⁷.

Como já vimos, na redação do contrato de sociedade pode ser antecipadamente tratada a necessidade, ou não, do consentimento da sociedade. Nesse sentido, numa sociedade por quotas cujos sócios assim o entendam, por exemplo, num contexto em que os sócios originários da sociedade pretendam ter uma flexibilidade maior na sua relação contratual, é possível prever a *dispensa de consentimento* à cessão de quotas, nos termos do art.º 229.º, n.º 2 do CSC.

De referir quanto à recusa do consentimento que a doutrina não é consensual. Há autores que entendem que a recusa não necessita de fundamentação, pois é um privilégio do sócio e que não carece de qualquer justificação, pelo que é de excluir a impugnação de recusa de consentimento, vingando assim o carácter de *intuitus personae* das sociedades por quotas.

Ao invés, COUTINHO DE ABREU⁴⁸ invoca o abuso de direito previsto no art.º 58.º, n.º1, b) do CSC para defender que a recusa de consentimento deve ser acompanhada de devido fundamento em qualquer interesse relevante da sociedade. Em suma, a eficácia plena da cessão de quotas relativamente à sociedade é obtida pelo consentimento da sociedade, se esta não estiver dispensada no contrato de sociedade, e pela informação da pessoa do cessionário e dos termos da cessão.

Restrições à cessão de quotas

Nas sociedades familiares e por forma a garantir o equilíbrio de poderes entre os diversos membros - assegurando o controlo da sociedade - há a tendência em limitar a cedência das quotas no seio da sociedade e da família, com o intuito de manutenção da *affectio societatis*. Estas restrições são, para alguns autores, um contributo negativo para a inexistência de um mercado de transações de quotas e, por conseguinte, para uma perda de valor das próprias empresas. A título de exemplo, tipificamos algumas restrições à cessão de quotas:

- Permitir a cessão apenas a sócios, *excluindo assim terceiros de entrar na sociedade.*
- Não permitir a cessão a sócios e permitir somente a terceiros, para assim evitar a *concentração de participação social* num determinado sócio.
- Restrição à cessão durante *um certo período de tempo.*
- Restrições sobre *determinadas características que o cessionário tem de ter para se qualificar como tal, nomeadamente, formação académica específica em determinada área necessária à sociedade ou qualificações profissionais (inscrição numa Ordem Profissional).*
- Impossibilitar a cedência de quotas a terceiros que exerçam *atividade concorrente da sociedade.*
- Proibir a cessão de quotas, ficando os sócios com o direito à *exoneração*, decorridos dez anos do seu ingresso na sociedade.
- *Impedir a transmissão de quotas por morte* de um dos sócios aos seus sucessores.
- Atribuir aos sucessores de sócio falecido o *direito de exigir a amortização da quota.*

Os exemplos supra são verdadeiros mecanismos de proteção para os sócios de sociedades familiares e visam a modelação societária em função dos seus objectivos, sendo certo, que num contexto de compra de quotas, são também um alerta para qualquer comprador retirar da leitura atenta do contrato de sociedade eventuais efeitos sobre a cessão de quotas. Efetivamente, há uma relação inversa entre a quantidade de restrições que um contrato de sociedade contém e o favorecimento de transações de vendas de quotas ou, dito de outra forma, quanto mais restrições no contrato da sociedade, menos esta está aberta à venda (de quotas) no seu seio.

Conclusões finais

Em síntese, podemos destacar:

- i. As sociedades por quotas são a expressão mais significativa das empresas familiares em Portugal. Neste contexto, os direitos e obrigações das sociedades são autónomos dos direitos e obrigações dos seus respectivos sócios.
- ii. A vinculação de uma sociedade por quotas é feita pela Gerência cujos poderes estão definidos pela lei (que são oponíveis a terceiros) e pelo contrato social.
- iii. A importância dos acordos parassociais no âmbito do protocolo familiar como fórmula de proteger a componente familiar face ao mercado. Ainda assim, fruto da inoponibilidade dos acordos parassociais, somos a preferir o contrato de sociedade no que concerne à regulação das relações entre sócios.
- iv. Destarte o princípio da separabilidade do património da pessoa dos sócios e da sociedade, há que manter presente o instituto jurídico da desconsideração da personalidade jurídica como reação à prossecução de fins ilícitos dos sócios face à sociedade. A responsabilidade limitada dos sócios não deve ser sacralizada.
- v. Há dois elementos na cessão de quotas: i) o elemento do objeto transferido (ou das relações contratuais transferidas) e ii) a exigência do consentimento da sociedade, a qual se recusada, avisadamente deve ser justificada.
- vi. As restrições à cessão de quotas como mecanismos de proteção para moldar a sociedade em função dos objectivos dos sócios de empresas familiares.

1 A instituição família encontra-se consagrada na Constituição da República Portuguesa no seu art.º 36º, além da mais diversa e variada legislação especial que reflete o valor que é atribuído, a esta instituição, pelo noso ordenamento jurídico.

2 Há autores que defendem para as empresas familiares uma solução societária muito pouco usada em Portugal e que, na sua opinião, acrescenta flexibilidade: a sociedade em comandita. Como é consabido, para estas sociedades é possível a coexistência de sócios comanditários (de indústria ou capital) e sócios comanditados (de bens ou serviços), sendo que nos termos do art.º 465.º, n.º 1 estes têm responsabilidade ilimitada e aqueles têm responsabilidade limitada. Ao inconveniente da responsabilidade ilimitada, é apontada como solução a constituição de uma sociedade, por quotas ou anónima, que deteria a sociedade em comandita, seguindo a permissão específica dada pelo n.º 2 do citado artigo, o qual permite que este tipo de sociedades possam ser sócios comanditados, *limitando* assim a responsabilidade. Esta sociedade em comandita permitiria maior flexibilidade no fluxo de entradas (e saídas) de familiares e pessoas relacionadas na empresa familiar ao longo da vida da sociedade. Na Alemanha há uma maior frequência de sociedades em comandita e não será alheio o facto de nesses países as empresas familiares terem uma longevidade assinalável. Estas sociedades são as GmbH & Co KG (*Gesellschaft mit beschränkter Haftung & Compagnie Kommanditgesellschaft*), cuja tradução livre pode ser sociedade limitada e sociedade em comandita. Para explorar esta figura jurídica na Alemanha, vantagens e particularidades, pode ser consultado *Direito Societário na Alemanha*, Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Alemanha de São Paulo, 1ª edição, disponível em https://www.boetticher.com/wp-content/uploads/2014/01/Direito_Societario.pdf.

3 Apenas nos focamos na transmissão *inter vivos* de quotas. Para uma abordagem sobre a problemática da transmissão *mortis causa*, de enorme relevância para as empresas familiares, ver SILVA MORAIS, Daniel de Bettencourt Rodrigues (2018), *A Relevância dos Pactos Sucessórios Renunciativos na Transmissão do Património entre as Gerações*, Revista de Direito Comercial, 22 de Julho, pp. 989 a 1118.

4 EUROPEAN COMMISSION (2009), *Enterprise and Industry Directorate-General, Overview Family-Business-Relevant Issues (...)*, Novembro.

5 Sobre as diversas concepções de empresa ver COUTINHO DE ABREU, Jorge Manuel (2018), *Lições de Direito Comercial*, Vol. I, *Introdução, Actos de Comércio*, Comerciantes, Empresas, Sinais Distintivos, Almedina, 11ª edição, p. 205 e seguintes. A Constituição da República Portuguesa utiliza por vinte e oito vezes o termo *empresa*, reservando *sociedade* para uma construção mais do âmbito político e conexo com comunidade organizada.

6 Sobre a importância da Grécia para a formação do pré-direito, veja-se ROMAN BORGES, Guilherme (2011), *O Direito Constitutivo (...)*, Tese de Doutoramento, Universidade de São Paulo, Faculdade de Direito, pp. 91 e seguintes.

7 SIMÕES CORTEZ, Jorge (2012), *As formalidades da Transmissão de Quotas e Acções no Direito Português: dos princípios à prática in Questões de Direito Societário em Portugal e no Brasil*, Coordenação de Maria de Fátima Ribeiro, Fábio Ulhoa Coelho, Almedina, pp. 313 a 343.

8 Para explorar os elementos da empresa, nomeadamente o elemento organizacional, o elemento pessoal, o elemento patrimonial e o elemento teleológico, PEREIRA DE ALMEIDA, António (1997), *Sociedades Comerciais*, Coimbra Editora, 1ª Edição, pp. 16 a 23.

9 Em vigor desde 1888.

10 COUTINHO DE ABREU, Jorge Manuel (2018), *Lições de Direito Comercial*, Vol. I, *Introdução, Actos de Comércio*, Comerciantes, Empresas, Sinais Distintivos, Almedina, 11ª edição, p. 295.

11 Não ignorando que se confunde a noção de sociedade, a qual advém da definição de contrato de sociedade, tal como definido no art.º 980º do CCiv, com a noção de empresa, ver COUTINHO DE ABREU, Jorge Manuel, *Lições de Direito Comercial*, Vol. II, *Das Sociedades*, Almedina, 6.ª ed., 2019, p. 38 a 40.

12 Conforme COUTINHO DE ABREU, Jorge Manuel (2019), *Lições de Direito Comercial*, Vol. II, *Das Sociedades*, Almedina, 6.ª edição, p. 38.

13 Para as pessoas singulares a personalidade jurídica adquire-se no momento do nascimento completo e com vida, cfr. 66º do CCiv. Para as sociedades é a lei que atribui a personalidade jurídica. Não vamos discutir sobre as diversas concepções doutrinárias sobre a natureza jurídica do ato constitutivo da sociedade. Para uma síntese das mesmas ver PEREIRA DE ALMEIDA, António (1997), *Sociedades Comerciais*, Coimbra Editora, 1.ª Edição, pp. 133 a 144.

14 Para além das já referidas sociedades por quotas, o CSC tipifica as sociedades em nome coletivo, as sociedades anónimas e as sociedades em comandita. Veja-se os arts. 175.º, 197.º, 271.º e 465.º do CSC para uma caracterização geral dos diversos tipos societários.

15 PIRES DE LIMA, ANTUNES VARELA (1997), *Código Civil Anotado*, Vol. II, Coimbra Editora, 4.ª ed., p. 285.

16 Cfr. também, art.º 7.º do CSC.

17 Art.º 270.º, A do CSC para as sociedades unipessoais por quotas (que surge em 1996 com o Decreto-Lei n.º 257/96, de 31 de Dezembro) e art.º 488.º, n.º 1 do CSC para as sociedades anónimas (que surge em 2006 com o Decreto-Lei n.º 76-A/2006, de 29 de Março). Note-se que destacamos aqui *unipessoalidade originária*, mas recordamos que a *unipessoalidade superveniente* é um conceito bastante antigo e que já era previsto no próprio CCiv no art.º 1007º, d).

18 Atendendo ao princípio da conservação da empresa, cfr. art.º 42.º do CSC, o contrato social só poderá ser declarado nulo se existir falta do mínimo de dois sócios (executando a unipessoalidade por motivos evidentes); falta de menção da firma, da sede, do objecto ou do capital da sociedade, bem como do valor da entrada de algum sócio ou de

prestações realizadas por conta desta; em caso de objecto ilícito ou contrário à ordem pública; falta dos preceitos legais que exigem a liberação mínima do capital social; e não ter sido observada a forma legalmente exigida para o contrato de sociedade.

19 Art.º 197.º, n.º 1 do CSC. Manter presente, neste particular, a responsabilidade dos administradores, cfr. art.º 72.º do CSC e seguintes.

20 DOMINGUES, Paulo de Tarso (2004), *A vinculação das sociedades por quotas no código das sociedades comerciais*, in: Revista da FDUP - A.1 - pp. 277-307. Importante reter que há autores, como VENTURA, Raúl que considerem admissível, tal como citado pelo próprio autor.

21 Se os gerentes atuarem para além do objeto social, os chamados atos “*ultra vires*”, segue-se em Portugal a Diretiva Comunitária sobre sociedades que adoptou como regra geral que as sociedades ficam vinculadas, cfr. art.º 6.º, n.º 4 do CSC.

22 Os gerentes ou administradores respondem para com a sociedade pelos danos a esta causados por actos ou omissões praticados com preterição dos deveres legais ou contratuais, salvo se provarem que procederam sem culpa, art.º 72, n.º 1, do CSC.

23 Para atos não escritos a declaração de atuar na qualidade de gerente pode ser tácita, conforme decorre do art.º 217.º do CCiv.

24 O direito de nomear e destituir a gerência também pode (deve) estar estabelecido no contrato de sociedade. O sócio ou os sócios que tiverem esse direito especial, estarão com uma vantagem efetiva face aos demais. Ver SOVERAL MARTINS, Alexandre (2016), *Direito das Sociedades em Revista – Governação das empresas familiares em Portugal. Algumas notas sobre as sociedades por quotas*, Almedina, Coimbra, pp. 13-26, que refere a importância que o contrato de sociedade pode ter numa sociedade por quotas familiar, nomeadamente através da regulação de matérias como o direito especial à gerência e o direito a designar gerente ou, ainda, o direito aos lucros.

25 É comum mas tende cada vez mais a não ser frequente. Na realidade com as constituições de sociedades *na hora* e com a escolha de contratos de sociedade padronizados, muitas vezes os sócios sacrificam uma gestão adequada de potenciais conflitos pela rapidez. Nas empresas familiares e nas próprias famílias, muitos dos seus conflitos surgem precisamente na ausência de estabelecimento prévio do que os gerentes podem, ou não, fazer em nome da sociedade.

26 Os gerentes são nomeados *ad personam*, não se podendo fazer representar e por um período indeterminado, salvo fixação de um prazo de duração de funções no contrato de sociedade, cfr. art.º 256.º do CSC.

27 Ver sobre esta matéria SOVERAL MARTINS, Alexandre (2010), *Código das Sociedades Comerciais em Comentário*, Vol. IV, coordenação de COUTINHO DE ABREU, Jorge Manuel, Almedina, p. 138 e seguintes.

28 Sem prejuízo dos sócios assumirem o ato através de uma deliberação, cfr. DOMINGUES, Paulo de Tarso (2004), *A vinculação das sociedades por quotas no código das sociedades comerciais*, in: Revista da FDUP - A.1 - pp. 277-307.

29 Não abordámos, por excessivo neste trabalho, a doutrina que admite que os acordos parassociais podem também ser subscritos por terceiros não sócios, nomeadamente nos casos de *prosecução do interesse social* da sociedade.

30 O termo protocolo familiar tem sido muitas vezes somente atribuído a um conjunto de regras estabelecidas pela família num acordo social. Na realidade, o protocolo familiar abrange um conjunto alargado de valências que extravasam a contratualidade das relações entre sócios, como sejam regras de governação, gestão de conflitos, formação das novas gerações da família, entre outros. O fim último do protocolo familiar é a perpetuação das empresas familiares no seio da família, preservando as relações pessoais ou, na impossibilidade realista de tal desiderato, regulando as mesmas. Múltiplas decisões têm de ser tomadas pelo fundador de empresa familiar que cabem no protocolo familiar: quem subscreve, quem serão os futuros sócios e que mecanismos se adopta para ficarem vinculados ao protocolo familiar, os direitos de preferência (membros directos da família, indirectos, terceiros), que mecanismos para dirimir conflitos na família ou tomar decisões estratégicas, remuneração dos membros (os sócios, os que trabalham na sociedade e os que não trabalham mas são herdeiros), condições objectivas para exercer cargos de direcção ou gerência na empresa, etc.. Conforme partilhado por SOVERAL MARTINS, Alexandre há jurisdições em que se legisla especificamente sobre as empresas familiares. Por exemplo, o *Codice Civile* (italiano) nos seus arts. 768-bis a 768 – octies trata do *Patto di Famiglia*. “È patto di famiglia il contratto con cui, compatibilmente con le disposizioni in materia di impresa familiare e nel rispetto delle differenti tipologie societarie, l'imprenditore trasferisce, in tutto o in parte, l'azienda, e il titolare di partecipazioni societarie trasferisce, in tutto o in parte, le proprie quote, ad uno o più discendenti.”.

31 Admite-se a possibilidade de existirem acordos parassociais orais ainda que devido à insegurança subjacente seja preferível a redução a escrito das convenções aí estabelecidas. VENTURA, Raúl (1987) (*Sociedade por Quotas, Comentário ao Código das Sociedades Comerciais*, Almedina, p. 40).

32 Acórdão do Tribunal de Relação de Guimarães de 11 de Março de 2016.

33 Acórdão do Tribunal de Relação de Lisboa de 3 de Maio de 2009 que declarou nula uma cláusula de um acordo parassocial que visava a determinação de tabelas de preços a praticar pela sociedade.

34 VENTURA, Raúl (1992), *Acordos de Voto: Algumas Questões depois do Código das Sociedades Comerciais*, in O Direito, ano 124, I-II (Janeiro-Junho), p. 42 (texto reproduzido no livro do Autor Estudos Vários sobre Sociedades Anónimas, Almedina, 1992, constando a passagem em causa na p. 42). Referência retirada de PINTO DUARTE, Rui (2010) in “A Denunciabilidade das Obrigações Contratuais Duradouras *propter rem*”, Revista da Ordem dos Advogados, Ano 70 – Vol. I/IV.

35 Por exemplo, aplicar um mecanismo de execução específica relativamente a acordos de voto é bastante complexo.

36 O Tribunal pode sempre reduzir a cláusula penal excessiva, cfr. art.º 812.º, n.º 1 do CCiv.

37 Seguimos neste particular, Conforme COUTINHO DE ABREU, Jorge Manuel (2019), Lições de Direito Comercial, Vol. II, Das Sociedades, Almedina, 6.ª edição, pp. 172-183; e TAVARES MOREIRA, André (2015), *A Desconsideração da Personalidade Jurídica em Portugal e nos Estados Unidos, Breve análise doutrinária e jurisprudencial*, Dissertação de Mestrado em Direito e Gestão, Universidade Católica Portuguesa (Porto).

38 Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 19/06/2018 (processo 446/11.9TYL-SB.L1.S1).

39 Qualquer empresa que deseje estabelecer relações comerciais com outra deve ter procedimentos de avaliação de risco e de aceitação do parceiro comercial que, entre outros procedimentos, passa pela análise da sua saúde financeira. Se no passado a informação financeira não estava disponível com facilidade, hoje com os procedimentos de simplificação no depósito das contas, há diversas bases de dados que contêm a informação necessária para tal avaliação de risco.

40 Conjunto unitário pois representam um conjunto de direitos e obrigações ligados. A doutrina trilha vários caminhos, consoante os escritos, ou como refere COUTINHO DE ABREU, *ob. cit.*, há três teses: pluralista, unitarista e intermédias. Na visão do sócio, o que releva é a sua posição *global face* à sociedade proporcionada por uma ou mais partes da quota detida.

41 Direito a quinhão os lucros, a participar nas deliberações dos sócios, a obter informações sobre a vida da sociedade e a ser designado para os órgãos de administração e de fiscalização (art.º 20.º do CSC). Ver também, igualmente, art.º 217.º do CSC, art.º 214.º do CSC. A participação social também pode conferir aos sócios direitos especiais, desde que previstos no contrato da sociedade (art.º 24.º do CSC).

42 Obrigações de entrada com bens susceptíveis de penhora e a quinhão nas perdas (art.º 20.º do CSC).

43 Conforme COUTINHO DE ABREU, Jorge Manuel (2019), Lições de Direito Comercial, Vol. II, Das Sociedades, Almedina, 6.ª edição, p. 203.

44 PIRES DE LIMA, ANTUNES VARELA (1997), *Código Civil Anotado*, Vol. II, Coimbra Editora, 4.ª ed., p. 93 em comentário ao conteúdo do direito de propriedade.

45 PIRES DE LIMA, ANTUNES VARELA (1997), *Código Civil Anotado*, Vol. II, Coimbra Editora, 4.ª ed., p. 93 em comentário ao conteúdo do direito de propriedade.

46 MOTA PINTO, Carlos Alberto (2003), *Cessão da Posição Contratual*, Almedina, 4.ª ed., p. 120.

47 VENTURA, Raúl (1987), *Sociedade por Quotas, Comentário ao Código das Sociedades Comerciais*, Almedina, pp. 638-639.

48 SOVERAL MARTINS, Alexandre (2007), *Cessão de Quotas: Alguns Problemas*, Almedina.

BIBLIOGRAFIA

COUTINHO DE ABREU, Jorge Manuel (2018), Lições de Direito Comercial, Vol. I, Introdução, Actos de Comércio, Comerciantes, Empresas, Sinais Distintivos, Almedina, 11.ª edição.

COUTINHO DE ABREU, Jorge Manuel (2019), Lições de Direito Comercial, Vol. II, Das Sociedades, Almedina, 6.ª edição.

DOMINGUES, Paulo de Tarso (2004), A vinculação das sociedades por quotas no código das sociedades comerciais, in: Revista da FDUP - A.1.

EUROPEAN COMMISSION (2009), Enterprise and Industry Directorate-General, Overview Family-Business-Relevant Issues (...), Novembro.

FERRER CORREIA, António (1983); in *Sobre a Projectada Reforma da Legislação Comercial Portuguesa*, Conferência proferida na sede da Ordem dos Advogados, em 27 de Outubro.

KNOTT, Herman (2019), Value for Money – Attorneys' professional duties of care in the context of Due Diligence work, Revista de Direito Comercial, 16 de Maio.

SILVA MORAIS, Daniel de Bettencourt Rodrigues (2018), A Relevância dos Pactos Sucessórios Renunciativos na Transmissão do Património entre as Gerações, Revista de Direito Comercial, 22 de Julho.

MENDES, Evaristo (2018), Breve introdução histórica ao direito comercial português, Revista de Direito Comercial, 2 de Maio.

MOTA PINTO, Carlos Alberto (2003), *Cessão da Posição Contratual*, Almedina, 4.ª ed., p. 120.

PEREIRA DE ALMEIDA, António (1997), *Sociedades Comerciais*, Coimbra Editora, 1.ª Edição.

PINTO DUARTE, Rui (2010) in "A Denunciabilidade das Obrigações Contratuais Dura-doras propter rem", Revista da Ordem dos Advogados, Ano 70 – Vol. I/IV.

PIRES DE LIMA, ANTUNES VARELA (1997), *Código Civil Anotado*, Vol. II, Coimbra Editora, 4.ª ed..

ROMAN BORGES, Guilherme (2011), *O Direito Constitutivo (...)*, Tese de Doutoramento, Universidade de São Paulo, Faculdade de Direito.

SIMÕES CORTEZ, Jorge (2012), *As formalidades da Transmissão de Quotas e Acções no Direito Português: dos princípios à prática in Questões de Direito Societário em Portugal e no Brasil*, Coordenação de Maria de Fátima Ribeiro, Fábio Ulhoa Coelho, Almedina.

SOVERAL MARTINS, Alexandre (2016), *Direito das Sociedades em Revista – Governação das empresas familiares em Portugal*. Algumas notas sobre as sociedades por quotas, Almedina, Coimbra.

SOVERAL MARTINS, Alexandre (2010), *Código das Sociedades Comerciais em Comentário*, Vol. IV, coordenação de COUTINHO DE ABREU, Jorge Manuel, Almedina.

SOVERAL MARTINS, Alexandre (2007), *Cessão de Quotas: Alguns Problemas*, Almedina.

TAVARES MOREIRA, André (2015), *A Desconsideração da Personalidade Jurídica em Portugal e nos Estados Unidos, Breve análise doutrinária e jurisprudencial*, Dissertação de Mestrado em Direito e Gestão, Universidade Católica Portuguesa (Porto).

CÓDIGOS, LEGISLAÇÃO E ACÓRDÃOS

- Código das Sociedades Comerciais.
- Código Civil.
- Código Comercial.
- Decreto-Lei 158/2009, de 13 de Julho.
- Acórdão do Tribunal de Relação de Guimarães de 11 de Março de 2016.
- Acórdão do Tribunal de Relação de Lisboa de 3 de Maio de 2009.
- Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 19/06/2018 (processo 446/11.9TYLSB.L1.S1).

ABREVIATURAS, SIGLAS E ACRÓNIMOS

art.º - artigo
 CCiv – Código Civil
 CSC – Código das Sociedades Comerciais
 FDUP – Faculdade de Direito da Universidade do Porto
 p. – página
 pp. – páginas
 Vol. – Volume



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



Registar
todos os
passos



JDF
análise e controlo de dados, lda.



CASEWARE
IDEA Distributor

www.jdf-dados.pt

Preparação para a Garantia de Fiabilidade de Alta Qualidade de Informações Não Financeiras na Europa

As informações não financeiras (NFI) são vitais para as empresas e as partes interessadas tomarem boas decisões de gestão. Permitem tornar transparentes os impactos ambientais, sociais e de governação e apoiar a mudança para economias mais sustentáveis.

À medida que a importância da NFI está a aumentar, as partes interessadas também se tornam mais exigentes quanto à garantia da sua fiabilidade. A garantia de fiabilidade proporcionada por entidade externa independente aumenta a confiança nas NFI, fortalecendo a confiança nos mercados e contribuindo, pois, para os objetivos financeiros sustentáveis globais.

A *Accountancy Europe* (AE) publicou um documento de consulta sobre o tema que explora três aspetos relevantes para o desenvolvimento de trabalhos da garantia de fiabilidade de NFI, que sejam de alta qualidade:

- Quadro regulamentar da UE que exige uma garantia de fiabilidade;
- Normas profissionais aplicáveis a todos os auditores; e
- Supervisão pública dos auditores nesta matéria.

Poderá consultar a referida publicação no *website* da *Accountancy Europe* (www.accountancyeurope.eu)

Impacto do corona vírus nas Auditorias Recorrentes Orientação para auditores europeus

Na sequência de outras publicações da *Accountancy Europe* (AE) sobre o impacto da Covid-19 nas entidades auditadas, a AE publicou no passado dia 19 de junho uma orientação para auditores que evidencia como a crise do Covid-19 afeta as empresas, e visa apoiar os auditores europeus na adaptação do seu trabalho, nomeadamente nas auditorias recorrentes. Para esse fim, foram analisadas as orientações para a auditoria, relacionadas com esta crise, emitidas por diversos organismos: instituições globais, reguladores nacionais e institutos profissionais. Os principais assuntos de interesse são agrupados em quatro categorias:

- identificação e avaliação de riscos pelo auditor
- resposta do auditor aos riscos avaliados
- relato e comunicação do auditor
- envolvimento do auditor nos casos de recurso a apoios do governo

Poderá consultar esta e outras orientações da AE na página específica referente à Covid-19 em <https://www.accountancyeurope.eu/tag/coronavirus/>

IAASB propõe a modernização da Norma sobre a Auditoria de Grupos para reforço da qualidade de Auditoria

No passado dia 27 de abril, a *International Auditing and Assurance Standards Board* (IAASB) divulgou o projeto de norma Internacional de Auditoria (ISA) 600 (revista), Considerações Especiais - Auditorias das Demonstrações Financeiras de Grupos (Incluindo o Trabalho dos Auditores dos Componentes).

A proposta de ISA 600 (revista) trata de considerações especiais para auditorias de demonstrações financeiras de grupos. As auditorias de grupo geralmente são mais complexas e desafiadoras do que as auditorias de uma única entidade, pois um grupo pode ter muitas entidades ou unidades de negócio em várias jurisdições, podendo estar envolvidos diferentes auditores de componentes.

"Esta proposta de norma é extremamente importante, pois muitas das auditorias atuais são de grupos, incluindo as maiores e mais complexas organizações do mundo", disse Tom Seidenstein, presidente do IAASB. *"A proposta de norma revista aborda questões de risco de qualidade identificadas pelos reguladores de auditoria e beneficia da contribuição de uma ampla gama de partes interessadas."*

A norma proposta introduz uma melhoria na abordagem baseada no risco para planejar e executar uma auditoria de grupos. Essa abordagem concentra adequadamente a atenção e o esforço da equipa de trabalho do grupo, na identificação e avaliação dos riscos de distorção material nas demonstrações financeiras do grupo, e na conceção e execução de procedimentos de auditoria adicionais para responder aos riscos avaliados. A norma proposta reconhece que os auditores de componentes podem estar, e frequentemente estão, envolvidos em todas as fases de uma auditoria de grupos.

Nessas circunstâncias, a norma proposta destaca a importância do envolvimento da equipa de trabalho do grupo no trabalho do auditor de componente.

Além do referido, a norma proposta:

- Esclarece o âmbito e a aplicabilidade da norma.
- Enfatiza a importância de exercer ceticismo profissional durante toda a auditoria do grupo.
- Esclarece e reforça que todas as ISA precisam de ser aplicadas numa auditoria de grupos, estabelecendo vínculos mais fortes com as outras ISA, em particular com a ISA 220 (Revista), a ISA 315 (Revista em 2019) e a ISA 330.
- Reforça a necessidade de comunicação e interações robustas entre a equipa de trabalho do grupo, o sócio responsável pelo trabalho do grupo e os auditores de componentes.
- Inclui novas orientações para testar controlos comuns e controlos relacionados com as atividades centralizadas.
- Inclui orientação melhorada sobre como lidar com restrições no acesso a pessoas e informações.
- Melhora considerações especiais em outras áreas de uma auditoria de grupo, incluindo materialidade e documentação.

Considerando o impacto do COVID-19, o IAASB alterou o período normal de comentários de 120 dias para consultas públicas. Portanto, esta proposta de ISA 600 (revista) está aberta para comentários do público até 2 de outubro de 2020.

O IAASB convida todas as partes interessadas a comentar o projeto através do *site* do IAASB (www.iaasb.org).

IAASB realizou dois Webinars sobre a proposta de ISA 600 e Projeto de Orientação sobre a Garantia de Fiabilidade sobre Relatórios Externos Alargados (EER)

O IAASB organizou dois *webinars* diferentes sobre consultas atualmente abertas a comentários do público. As gravações desses seminários *online* podem ser encontradas no *website* do IAASB (www.iaasb.org). O primeiro seminário *online* foi realizado em 10 de junho de 2020 e abordou a atual Consulta Pública sobre a Proposta de Orientação: Garantia de Fiabilidade sobre Relatórios Externos Alargados (EER). Os slides da gravação e apresentação desta sessão podem ser encontrados no *website* do IAASB (www.iaasb.org).

O segundo seminário *online* foi realizado a 11 de junho de 2020 e abordou o projeto recém-lançado da Proposta ISA 600 (revista), Considerações Especiais – Auditorias de Demonstrações Financeiras de Grupos (incluindo o trabalho

dos auditores de componentes). Os slides de gravação e apresentação desta sessão podem ser encontrados no *website* do IAASB (www.iaasb.org).

O Grupo de Trabalho de preparação da ISA 600 (revista) irá realizar um segundo seminário *online* a 13 de agosto de 2020, onde se responderão a perguntas sobre a proposta de ISA 600 (revista).

As inscrições neste *webinar* podem ser feitas através do *website* do IAASB.

Extrato de “*A Bíblia Sagrada*”
Tradução de João Ferreira de Almeida

Momento de leitura

“Tudo tem o seu tempo determinado, e há tempo para todo o propósito debaixo do céu.
Há tempo de nascer, e tempo de morrer; tempo de plantar, e tempo de arrancar o que se plantou;
Tempo de matar, e tempo de curar; tempo de derrubar, e tempo de edificar;
Tempo de chorar, e tempo de rir; tempo de prantear, e tempo de dançar;
Tempo de espalhar pedras, e tempo de ajuntar pedras; tempo de abraçar, e tempo de afastar-se de abraçar;
Tempo de buscar, e tempo de perder; tempo de guardar, e tempo de lançar fora;
Tempo de rasgar, e tempo de coser; tempo de estar calado, e tempo de falar;
Tempo de amar, e tempo de odiar; tempo de guerra, e tempo de paz...”

Formação contínua

A área da Formação é preocupação constante da Ordem. Manter atualizados, nas áreas diretas e multidisciplinares de atuação técnica, os revisores, os seus colaboradores e também outros interlocutores relevantes para o exercício da profissão tem estado na base do desenho dos programas de formação. A recentemente Pandemia Covid-19 veio trazer desafios importantes do planeamento e oferta de Formação pela Ordem. Assim, de forma rápida e flexível as estruturas da Ordem adaptaram-se ao modelo de formação *on-line*, permitindo não interromper as necessidades de formação sentidas pelos colegas. Agradecemos, desde já, aos colaboradores da Ordem que muito fizeram, e continuam a fazer, para que este novo modelo corra da melhor forma, como também a todos os formadores e formandos, pela capacidade de rápida adaptação. Apesar da plataforma informática adotada pela Ordem permitir um elevado número de participantes em simultâneo em cada ação de formação, temos optado, quer por definição estratégica do conselho diretivo, quer por sugestão dos formadores, por limitar as inscrições a não mais de 35 participantes (e, dependendo da formação, por vezes até menos). Tal deve-se ao intuito de promoção da interação entre formador e participantes, promovendo-se a análise e debate dos temas, com vista a fomentar uma perspetiva de formação personalizada, a par do recurso a tecnologia atuais de formação à distância.

A definição da oferta de formação é desenhada tendo em vista as necessidades sentidas pelos colegas, as quais nos vão chegando quer por iniciativa própria, de forma direta ou via questionários, quer pela interação promovida ao longo das sessões de formação. Um exemplo muito concreto é a oferta diversificada na área do Controlo de Qualidade, oferta essa que visou acompanhar e refletir sobre resultados do controlo de qualidade e para a qual muitos colegas tendo vindo a referir como muito relevante.

A par, o desenho da oferta de formação visa acompanhar nova legislação, normas e regulamentos, boas práticas, metodologias inovadoras e desenvolvimentos tecnológicos. Por vezes, sente-se também que a oferta sistematizada de um tema abrangente é bem recebida pelos Revisores, e daí que se tenham desenvolvidos novos cursos seguindo esta filosofia. Assim, o ano de 2020 tem-se caracterizado, em termos de oferta de formação, por um ano rico em diversidade de oferta, com muitos novos cursos principalmente na área do controlo de qualidade, dos controlos aos sistemas de informação, dos sistemas de prevenção ao branqueamento de capitais e financiamento ao terrorismo, de questões específicas do direito das sociedades e do trabalho, e da tecnologia e aplicações informáticas. A Pandemia de Covid-19 trouxe, também, necessidades concretas de formação, às quais a Ordem tem vindo a dar resposta.

Como a participação de todos os colegas é fundamental ao planeamento da Formação e à melhor adequação dos cursos às necessidades de todos os revisores, reitera-se aqui o desafio efetuado para que os colegas enviem para o e-mail dformacao@oroc.pt ou lanacoreta@oroc.pt os contributos que considerem úteis neste âmbito.

Curso de Preparação para Candidatos a ROC

À semelhança de anos anteriores, encontram-se abertas as candidaturas para o Curso de Preparação para ROC (CPROC) 2020 até 6 de outubro. O Curso decorrerá preferencialmente de forma presencial, tendo início marcado para o dia 16 de outubro e terminando dia 12 de dezembro. Caso se venha a considerar adequado, e consoante as instruções que entretanto venham a ser dadas pela Direção Geral de Saúde, o curso transitará para formação *on-line*, com recurso à plataforma Zoom.

A carga horária base do CPROC é 288 horas, estruturadas em quatro grupos de módulos de 72 horas cada.

Grupos de módulos do CPROC

1.º Grupo		
Módulo 1	Matemáticas financeiras e métodos quantitativos	16 horas
Módulo 2	Direito civil, comercial, das sociedades e do trabalho	28 horas
Módulo 3	Contabilidade financeira I	28 horas
2.º Grupo		
Módulo 4	Fiscalidade	28 horas
Módulo 5	Contabilidade financeira II	24 horas
Módulo 6	Economia e finanças empresariais	20 horas
3.º Grupo		
Módulo 7	Contabilidade de gestão e sistemas de controlo	20 horas
Módulo 8	Auditoria – Aspectos gerais, Identificação de riscos e planeamento	24 horas
Módulo 9	Auditoria – Avaliação de risco; Controlo interno e sistemas de informação	28 horas
4.º Grupo		
Módulo 10	Auditoria – Procedimentos substantivos	28 horas
Módulo 11	Auditoria – Conclusão e relato	24 horas
Módulo 12	Ética profissional e independência	20 horas

De acordo com os requisitos de inscrição, podem candidatar-se a ROC todas as pessoas detentoras de uma licenciatura, não existindo qualquer restrição relativo à área científica da formação académica.

Quaisquer informações adicionais sobre o Curso de Preparação para ROC poderão ser obtidas em cproc@oroc.pt.

Plano Atualizado de Formação Contínua 2020

	jun	jul	set	out	nov	dez
Auditoria						
Planeamento de auditoria, avaliação do risco e materialidade 2.ª ed						
Procedimentos analíticos em auditoria						
Continuidade: procedimentos de auditoria e impacto na CLC						
Auditoria a controlos aplicacionais						
Guia de Aplicação das ISA 2.ª ed						
Fraude e branqueamento de capitais - impacto na função de ROC						
ISA 230 - Documentação de auditoria utilizando o SIPTA						
ACD - Auditing software						
Papeis de trabalho - Formação caseware						
Papeis de trabalho - Formação Idea						
GAT 18 2.ª ed						
Leitura crítica das DF e ceticismo profissional Novo						
Responsabilidade do ROC nas Entidades de Interesse Público						
Data Science e Audit Analytics						
Auditoria aos sistemas informáticos 2.ª ed						
Confirmações externas Novo						
Amostragem estatística em auditoria						
Auditoria a estimativas contabilísticas Novo						
Qualidade e Organização						
Sistema interno de controlo de qualidade para pequenas e médias SROC						
Aspetos administrativos numa firma de auditoria						
O Novo Código de Ética do IFAC Novo						
Código de ética - análises de casos Novo						
Controlos de segurança de informação p/assegurar compliance com RGPD						
Impactos dos resultados do controlo de qualidade na documentação de auditoria Novo						
Revisão do controlo de qualidade do trabalho Novo						
Inspeção de dossiers de auditoria após emissão da CLC Novo						
Responsabilidade pela monitorização do SICQ Novo						
Contabilidade e Relato Financeiro						
Impostos diferidos						
Sistema de Normalização Contabilística - Administrações Públicas						
Sistema de Normalização Contabilística visto à lupa Novo						
Consolidação de contas avançada						
IFRS 9 - Instrumentos financeiros						
IFRS 16 - Locações						
IFRIC 12 - Concessões 2.ª ed						
Transição para o SNC AP Novo						
Fiscalidade						
Impactos da crise sanitária e económica na Fiscalidade dos Preços de Transferência						
Recuperação do IVA em créditos incobráveis e de cobrança duvidosa						
Fiscalidade por rubricas do Ativo e do Passivo						
Fiscalidade por rubricas do Capital Próprio e da Demonstração dos Resultados						
Jurisprudência arbitral em IRC						
Comunicação dos Inventários à AT Novo						
Alterações fiscais						
Enquadramento contabilístico e fiscal de subsídios Novo						
Fusões e concentrações - aspectos legais e fiscais Novo						
Imposto sobre o valor acrescentado - aspetos práticos Novo						
Prestações Serviços Intracomunitários						
Artigo 78.º do CIVA						

Plano Atualizado de Formação Contínua 2020

	jun	jul	set	out	nov	dez
Direito						
Código das Sociedades Comerciais - aspetos relevantes para o ROC 2.ª ed	■					
Pode um sócio de uma sociedade responder pelas suas dívidas? 2.ª ed	■					
O novo regime de conversão de suprimentos em capital social 2.ª ed	■					
Regime jurídico do revisor oficial de contas			■			
Código dos valores mobiliários Novo			■			
Código da contratação pública						■
Regulamento Geral da Proteção de Dados				■		
Lei dos compromissos e pagamentos em atraso					■	
Processos de Due Dilligence 2.ª ed				■		
Direito da insolvência 2.ª ed			■			
Reestruturações e reorganizações societárias						
Dissolução, liquidação e insolvência de sociedades			■			
Responsabilidade de sócios e administradores nas sociedades comerciais	■					
Regime do Beneficiário Efetivo		■				
Direito do Trabalho - Cessação do contrato de trabalho e cálculo de créditos devidos pela cessação		■				
Fusões e Cisões de Sociedades	■					
Governance						
Corporate governance 2.ª ed		■				
Regulação comportamental 2.ª ed				■		
Prevenção e branqueamento de Capitais na Banca Novo			■			
Empresas familiares e sucessão Novo				■		
Auditoria contínua 2.ª ed						■
Tecnologia						
Excel - PowerQuery 2.ª ed				■		
PowerBI e construção de dashboards 2.ª ed	■					
Outlook e gestão de email e calendário			■			
OneNote App				■		
Transformação digital			■			
Data analytics e deteção de anomalias 2.ª ed	■					
Times, Planeer e To Do	■					
Outros						
Avaliação de empresas		■				
FATCA, CRS, CBCR e RCBEF - Troca automática de informações					■	
Futuros e opções 2.ª ed				■		
Mindfulness: treinar a atenção para otimizar bem estar e produtividade Novo			■			
Gestão de RH e captação de talento Novo	■					
Avaliação de bens imobiliários Novo			■			
Regime legal e fiscal de fundos de investimento Novo				■		



ORDEM DOS
REVISORES OFICIAIS
DE CONTAS

Integridade. Independência. Competência.

CURSO DE PREPARAÇÃO PARA REVISORES OFICIAIS DE CONTAS



AS CANDIDATURAS DEVEM SER APRESENTADAS ATÉ DIA 6 de OUTUBRO 2020
https://www.oroc.pt/Uploads/acesso_profissao/curso_preparacao_oroc/CPROC2020.pdf