REVISORES AUDITORES

Revista da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas

ORDEM DOS REVISORES OFICIAIS DE CONTAS

Integridade. Independência. Competência.

Nº 56 | JANEIRO_MARÇO 2012 | Edição Trimestral | Distribuição Gratuita

COMENTÁRIOS DA OROC

PROPOSTA DE REVISÃO DA 8.ª DIRETIVA E CRIAÇÃO DO REGULAMENTO EUROPEU DE AUDITORIA

INSTRUMENTOS FINANCEIROS (IFRS 9) E PRINCIPAIS QUESTÕES DE AUDITORIA

Pedro Jorge Figueiredo Pulido

O FUTURO DA CONTABILIZAÇÃO DO RÉDITO

José Miguel M.Pinho Pinhal

O REGIME FISCAL DE APOIO AO INVESTIMENTO

Joaquim Rebeca Domingues

ORDEM DOS
REVISORES OFICIAIS
DE CONTAS

Integridade. Independência. Competência.

Já disponível

MANUAL DO ROC
ONLINE

· Atualização diária · Acesso online ou offline · Maior eficiência
· Acessível a todos os ROC e seus colaboradores

ORDEM DOS
REVISORES OFICIAIS
DE CONTAS

Ordem dos Revisores Oficiais de Contas
Rua do Salitre 51 - 53 1250-198 Lisboa
T 21 353 61 58 | F 21 353 61 49

www.oroc.pt

EDITORIAL

José Azevedo Rodrigues
BASTONÁRIO

No início do mandato gostava de dirigir as primeiras palavras ao colega, ex-bastonário António Monteiro pelo seu exemplar desempenho nos dois mandatos em que assumiu a condução da Ordem e a quem todos devemos o muito que fez na consolidação da profissão em Portugal, revelando equilíbrio, bom senso e completa isenção nas iniciativas levadas a cabo e nas decisões assumidas, contribuindo para a coesão dos seus membros.

Aos colegas que comigo aceitaram este desafio, agradeço a sua disponibilidade para integrar com empenho a nossa lista, estando certo que pelas suas competências, experiências e postura em muito contribuirão para o pretendido bom desempenho, em benefício da profissão, da economia e da sociedade.

Ao assumirmos o presente mandato sabíamos que se aproximavam tempos muito difíceis que exigem grandes desafios aos profissionais para que se assegure a sustentabilidade da profissão, mas são as dificuldades que nos obrigam a mover, a inovar, a procurar novas formas de atuação, a prospetar novas oportunidades, enfim, a trabalhar de forma mais coletiva e menos isoladamente.

O mercado tradicional de auditoria está e continuará a ser negativamente afetado, em resultado de um ambiente económico hostil, com um crescimento económico negativo, com as empresas a reduzirem os seus volumes de negócios e os seus resultados, com o crescimento das falências, com o aumento do desemprego, com a redução do número de entidades por força dos processos de reestruturação, com a redução da despesa e do investimento público e privado. Neste sentido, os revisores, à semelhança das próprias empresas, só assegurarão a sua sustentabilidade se diversificarem a sua oferta, se melhorarem a qualidade de serviço, se derem prioridade a relações em parceria, se difundirem na sociedade a importância e as vantagens de disporem de excelentes parceiros, revisores oficiais de contas.

A par disso, crescem as exigências a nível internacional decorrentes do processo em curso de alterações à diretiva de auditoria e da criação de um regulamento europeu de auditoria. Trata-se de um tema de vital importância para a profissão ao qual dedicámos um esforço acrescido no início do presente mandato, tendo-se realizado uma ampla divulgação da posição da Ordem nestas matérias junto de diversas entidades e que se encontra expressa no documento aprovado em diretivo e divulgado na íntegra nesta revista.

No plano interno a Ordem continuará a apostar na qualificação dos seus membros, no acompanhamento das práticas profissionais de forma a constituir um garante de comportamentos éticos e deontológicos que valorizem a intervenção dos revisores oficiais de contas e que dignifiquem a sua imagem na sociedade. A imagem muitas vezes associada ao revisor como aquele que "tudo assina" tem de ser substituída por uma imagem de que o revisor é um garante de confiança, atuando de forma competente e com independência.

No plano externo, para além de continuar a manter relações de proximidade e de grande cooperação com todas as entidades, em particular com o CNSA, serão realizadas iniciativas que promovam a intervenção do revisor na economia e na sociedade, aproveitando sinergias com outras entidades, de forma a que sejam aproveitadas as competências, a independência e o profissionalismo de todos os membros da Ordem, em prol da retoma económica e da restauração da confiança nos mercados.

Num mercado com procura decrescente, com financiamento mais inacessível e a custo mais elevado, as PME estão num ambiente económico e financeiro que não é propício para o seu crescimento, tendo de se orientar cada vez mais para os mercados externos. Os revisores oficiais de contas podem constituir parceiros privilegiados, assessorando-as nas melhores práticas de gestão e garantindo-lhe a divulgação de informação mais fiável e atempada, de forma a que transmitam confiança aos seus parceiros e no mercado. Para isso esperamos o esforço de todos os colegas para que a notação dos revisores oficiais de contas se faça pela positiva, divulgando uma imagem de competência e de verdadeiros contribuintes para o valor acrescentado para todos os "stakeholders" com quem se relacionam.

A nossa revista continuará a pautar-se por divulgar conhecimento de elevada qualidade, sendo seletiva nos artigos técnicos que a venham integrar. Também procuraremos aproveitar este instrumento de comunicação para proceder à divulgação das atividades da Ordem e dos seus membros para que seja possível acompanhar com regularidade as suas iniciativas. Iniciámos na secção dedicada a "lazer e saúde" a recolha de contributos de outras áreas de conhecimento que resultem em conselhos ou informações úteis para quem diariamente convive com elevados níveis de stress e exigências crescentes.

O nosso pesar pelo falecimento do colega e membro do Conselho de Redação da revista, Domingos Cravo. A todos os restantes membros devemos um agradecimento pelo seu empenho em fazer sempre cada vez melhor, sabendo que com eles a notoriedade da nossa revista já é uma realidade e que de certo se consolidará. Também continuamos a contar com a dedicação, esforço e empenho a que já nos habituámos de todos os colaboradores da Ordem, não podendo deixar de realçar o acrescido contributo da Secretária Geral da Ordem, quer interna, quer externamente.

Estou certo de que com o esforço e cooperação coletiva dos membros da Ordem seremos capazes de colocar as nossas competências, experiência, integridade e multidisciplinaridade do conhecimento ao serviço das entidades públicas e privadas em prol da estabilidade económica e do bem-estar social. Neste desafio estou certo que contaremos com o empenho de todos.

03

12

28

44

SUMÁRIO

01 EDITORIAL

03 EM FOCO
PROPOSTA DE REVISÃO DA 8.ª DIRETIVA E CRIAÇÃO DO REGULAMENTO EUROPEU DE AUDITORIA – COMENTÁRIOS DA OROC

08 NOTÍCIAS
COLÓQUIO COM O PROFESSOR ADRIANO MOREIRA - AS ORDENS PROFISSIONAIS E A AUTORREGULAÇÃO NA SOCIEDADE PORTUGUESA
NOVA NOVA COMPOSIÇÃO DO CONSELHO NACIONAL DE SUPERVISÃO DE AUDITORIA (CNSA)
ENCERRAMENTO DO CURSO DE FORMAÇÃO ESPECIALIZADA EM AUDITORIA EM CABO VERDE
CONCURSO LANÇADO PELA UNIÃO DAS MISERICÓRDIAS

FALECIMENTO DO COLEGA DOMINGOS CRAVO

10 ATIVIDADE INTERNA DA ORDEM
ASSEMBLEIA GERAL APROVA O PLANO DE ATIVIDADES E ORÇAMENTO 2012
ASSEMBLEIA GERAL APROVA RELATÓRIO E CONTAS
ADMISSÃO DE NOVA COLABORADORA PARA A ASSESSORIA JURÍDICA
ATIVIDADE PROCESSUAL DO CONSELHO DISCIPLINAR TRIENIO 2009/2011

12 AUDITORIA
INSTRUMENTOS FINANCEIROS CONTABILIZADOS DE ACORDO COM A IFRS 9 E PRINCIPAIS QUESTÕES DE AUDITORIA
Pedro Jorge Figueiredo Pulido

CETICISMO PROFISSIONAL
Departamento Técnico

28 CONTABILIDADE
O FUTURO DA CONTABILIZAÇÃO DO RÉDITO
José Miguel Martins Pinho Pinhal

44 FISCALIDADE
O REGIME FISCAL DE APOIO AO INVESTIMENTO
Rodrigo Rebeca Domingues

O IVA NO SETOR EMPRESARIAL LOCAL E O TRATAMENTO FISCAL DADO AS SUBVENÇÕES
Sérgio Alexandre Canarias Ramos

68 MUNDO
AASB ABORDA CONSIDERAÇÕES DE AUDITORIA RELATIVAS A INSTRUMENTOS FINANCEIROS

69 LAZER E SAÚDE
RIBATEJO
OS MITOS DO STRESS

72 FORMAÇÃO
FORMAÇÃO CONTÍNUA
PLANO DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL CONTÍNUA

ORDEM DOS REVISORES OFICIAIS DE CONTAS
Integridade. Independência. Competência.

DIRECTOR : José Azevedo Rodrigues | **DIRECTORA ADJUNTA:** Ana Isabel Morais | **COORDENADORA:** Ana Cristina Doutor Simões | **CONSELHO DE REDACÇÃO:** Domingos José da Silva Cravo, Luísa Anacoreta Correia, António Sousa Menezes, Sérgio Pontes | **DESIGN:** Inês Ferreira | **APOIO E SECRETARIADO:** Ana Filipa Gonçalves | **PROPRIEDADE:** Ordem dos Revisores Oficiais de Contas | Rua do Salitre 51 1250-198 LISBOA | **revista@oroc.pt** | **NIPC : 500918937** | **Tel: 213 536 158** | **Fax: 213 536 149** | **Registo de Propriedade n.º 111 313** | **DGCS SRIP Depósito Legal n.º 12197/87** | **EXECUÇÃO GRÁFICA:** Britográfica Tel: 219 487 025 / 917 221 636 | **Distribuição Gratuita** | **Tiragem 2000 Exemplares** | Os artigos são da responsabilidade dos seus autores e não vinculam a OROC

Membro Fundador da: FEE
Membro da: IFAC

PROPOSTA DE REVISÃO DA 8.ª DIRETIVA E CRIAÇÃO DO REGULAMENTO EUROPEU DE AUDITORIA

Comentários da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas (OROC)

Na sequência da discussão iniciada com o "Livro Verde da Auditoria - Lições da Crise", a Comissão Europeia apresentou uma proposta de alterações da Diretiva do Conselho sobre Auditoria (8.ª Diretiva), e uma proposta de um Regulamento Europeu para a auditoria de entidades de interesse público (PIE).

As alterações propostas pretendem contribuir para a independência dos auditores e para a melhoria da qualidade dos serviços prestados por estes profissionais, com a finalidade de proporcionar mais fiabilidade à informação divulgada e de contribuir para a restituição da confiança no mercado.
A OROC, como entidade nacional que congrega a regulamentação e o controlo operacional de todos os auditores e firmas de auditoria, estando plenamente alinhada com as preocupações e com os objetivos identificados no parágrafo anterior, entende manifestar a sua opinião quanto às alterações propostas para o exercício profissional através do presente documento, que está estruturado nos seguintes temas:

1 - Regulamento
2 - Isenção de Auditoria
3 - Proibição de serviços para além de auditorias (*"non-audit"services)*
4 - Rotação obrigatória das firmas de auditoria
5 - Medidas restritivas nos serviços de auditoria
6 - Supervisão pública
7 - Limite de responsabilidade profissional
8 - Concentração do mercado
9 - Passaporte Europeu
10 - Normas de auditoria
11 - Capital das firmas de auditoria

TEMAS	COMENTÁRIO/JUSTIFICAÇÃO
Regulamento	A proposta ignora a diversidade da organização, das práticas profissionais e da regulamentação da auditoria em cada Estado-Membro (EM) e não tem em consideração as características do respetivo mercado interno. Estas especificidades podem melhor ser reguladas a nível nacional através de legislação a respeito dos conflitos de interesse no setor da auditoria, com medidas específicas que incorporem a lei das sociedades e as regras de *"governance"* e, especialmente, os requisitos sobre independência. Entendemos, também, que todos os aspetos regulamentares de auditoria devem estar vertidos apenas num documento, que será a Diretiva de Auditoria, sob pena de se iniciar um processo de desintegração normativa originando, necessariamente, auditorias de primeira (Regulamento) e de segunda (Diretiva) quando, na realidade, uma auditoria deverá ser sempre uma auditoria. Acresce ainda que os Estados-Membros deverão estar conscientes de que esta medida lhes retira autoridade de regulamentação própria, deixando de ter autonomia para definir as suas regras em termos de *"corporate governance"*, pelo que se deverão questionar se estão dispostos a abdicar dessa autonomia.
Isenção de Auditoria	No modelo atual, aos Estados-Membros está cometida a opção de definir os limites de isenção, de acordo com as particularidades do seu ambiente, economia, história, cultura e legislação, enquanto ao legislador da UE lhe é atribuído, de forma cumulativa com o próprio EM o papel de preservar o princípio da proteção do interesse público e de boas práticas no mercado europeu. Em Portugal - assim como em outros países europeus - a economia paralela e as práticas anti interesse público são pragas difíceis de controlar, cuja tendência se agravará face ao momento em que vivemos de elevada tributação, desemprego, dificuldades financeiras, etc., condições propícias para que os agentes económicos promovam iniciativas tendentes a defender benefícios particulares em prejuízo do interesse público. Atualmente a auditoria parece ser o remédio mais eficaz, sem custos diretos para os Estados Membros, para lutar contra comportamentos de corrupção. Um controlo reduzido, em resultado de menos entidades supervisionadas, baseado no raciocínio de que a sua única contribuição para a economia é limitada ou não-sistémica, é uma solução particularmente errada e facilita a adoção de comportamentos que são prejudiciais à economia e, consequentemente, ao país. Como já referido, se estes efeitos quando vistos individualmente podem parecer irrelevantes, quando considerado o seu impacto agregado, e vistos a médio e longo prazos, os efeitos e os danos são muito significativos. A auditoria das demonstrações financeiras anuais, reduz o risco de fraude e de insolvência, diminuindo o nível da criminalidade económica, incluindo o branqueamento de capitais e financiamento do terrorismo, e a corrupção financeira e social. Nesta perspetiva, a auditoria e as atividades de controlo interno são fundamentais para proteger não somente outros terceiros interessados, mas também as finanças públicas e o próprio Estado. Devemos recordar que quando o auditor aceita um compromisso de auditoria (trabalho), está ciente das suas responsabilidades e que estará sujeito a sanções quando se venham a comprovar práticas negligentes. É, assim, do interesse do auditor executar um trabalho profissional, competente e apropriado. É geralmente reconhecido que as atividades estatutárias relacionadas com a auditoria das demonstrações financeiras de entidades de menor dimensão têm um papel fundamental na economia, garantindo a fiabilidade das informações financeiras prestadas por essas entidades. Tais entidades, não estando expostas publicamente, ao não disporem de um adequado sistema de controlo, revelariam a sua situação crítica somente quando a crise se tornasse irreversível, com desperdício de recursos para todo o sistema. Uma pesquisa realizada em Itália, "análise de falências nas empresas" provou que no período 2002-2006 a percentagem de falências das entidades com órgão de fiscalização (isto é, uma supervisão profissional independente e regulada pela lei do país, que inclui obrigatoriamente auditores entre os seus membros) foi menos um terço mais baixa, quando comparada com a percentagem de falência nas entidades que não designaram tal órgão. Além disso, a auditoria ganhou um significado fundamental também nas relações entre pequenas entidades e os bancos. O sistema de crédito recompensa – nomeadamente nos períodos da crise financeira, como o

TEMAS COMENTÁRIO/JUSTIFICAÇÃO

atual – a informação de confiança. A certificação das contas pelo auditor garante que a posição financeira da entidade está representada de forma verdadeira e apropriada.

Além disso, substituir a auditoria por revisão limitada nas PME como propõe a nova Diretiva aumentaria a concentração no mercado de auditoria, o que contraria um dos principais objetivos da revisão da Diretiva.

De referir ainda que o conceito de revisão limitada referido na Diretiva não tem qualquer enquadramento nas ISA nem é percetível.

Face ao exposto, os custos da simplificação pretendidos, irão traduzir-se em custos substancialmente mais elevados com fortes impactos sociais, pelas seguintes razões:

1 - Existem dados que revelam que as PME auditadas são mais sustentáveis que as não auditadas, pelo que não se trata de um custo, mas sim de um benefício de contexto;
2 - A auditoria contribui para a melhoria da responsabilidade social das empresas, para o cumprimento das obrigações fiscais, para o cumprimento das obrigações laborais, para o cumprimento dos seus contratos para uma melhor relação com os seus parceiros, etc.;
3 - Os auditores, pelo seu conhecimento e experiência contribuem fortemente para a melhoria das práticas de gestão, e consequentemente para a sustentabilidade das empresas;
4 - Os auditores contribuem para que as empresas se perfilem como "entidades de bem" ao prestarem contas mais atempadamente, mais transparentes e mais fiáveis;
5 - Os auditores, pela natureza das suas atribuições tal como previsto no seu estatuto profissional, têm por obrigação contribuir para o aumento da confiança dos agentes económicos (banca, investidores, estado, trabalhadores, clientes e fornecedores) nas PME.

Em conclusão, a OROC entende que o critério de "dimensão da entidade não deve prevalecer sobre os critérios de transparência, credibilidade, que a nossa legislação já consagra através do Código das Sociedades Comerciais.

Proibição de serviços para além de auditoria

Nas PIE a OROC concorda com a limitação de prestação de outros serviços pela firma de auditora (e de firmas da sua rede) mas apenas à entidade em que sejam exercidas funções de auditoria seja qual for a sua natureza e nos moldes estabelecidos no artigo 68.º-A do EOROC. Concorda também que a supervisão da independência da firma de auditoria, nomeadamente quando preste outros serviços para além dos de auditoria nas PIE, seja efetuada pelo órgão de fiscalização, aliás conforme estabelecidos no artigo 62-B do EOROC.

Não podemos concordar com a limitação da prestação de serviços em entidades onde não se exercem funções de interesse público, nem com a imposição de firmas exclusivamente de auditoria. Tal facto originará o afastamento de profissionais mais qualificados e que em muito podem contribuir para uma maior sustentabilidade das nossas organizações e afastará o interesse de jovens licenciados, em particular os mais talentosos, para o exercício profissional. As firmas de auditoria empregam um número muito significativo de jovens licenciados nas matérias da economia, gestão, contabilidade e finanças e formam profissionalmente, mesmo para outras carreiras profissionais esses jovens a que se dedicam depois de alguns anos de experiência em auditoria.

Rotação obrigatória das firmas de auditoria

O Decreto-lei 224/2008 de 20 de Novembro introduziu no artigo 54º do EOROC a obrigação da rotação do sócio responsável pela auditoria de uma PIE no final de um período consecutivo de 7 anos. Embora não sejam ainda conhecidos os benefícios, na independência do auditor, resultantes da aplicação desta regra, observa-se que a própria Comissão reconhece a existência de custos adicionais para as empresas com rotação obrigatória da firma de auditoria, pelo que consideramos não ser oportuno no mercado Português proceder a alterações quanto a este aspeto.

Medidas restritivas na prestação de serviços

A Ordem está de acordo com a proibição de cláusulas estatutárias ou contratuais que restrinjam ou limitem o leque de firmas de auditoria que podem prestar serviços a determinada entidade. A Ordem entende, também, que tal proibição deveria ser alargada aos concursos públicos, nacionais e comunitários, que prevejam tais cláusulas limitativas.

TEMAS	COMENTÁRIO/JUSTIFICAÇÃO
Supervisão pública	A Ordem considera que uma representação minoritária dos auditores na entidade de supervisão em nada condiciona a independência desta e, pelo contrário, contribui para o aumento da transparência e ajuda na definição de soluções práticas e contribui para a melhoria da qualidade da auditoria. Quem "pratica" pode contribuir de forma mais objetiva e positiva para a melhoria da forma de trabalhar. Logo, constituirá um contributo relevante não só para a definição de normas de trabalho, mas também para a definição de mecanismos de controlo. Quanto mais se souber como "construir um edifício" mais facilmente se define um plano de trabalhos coerente e sustentado conducente à sua construção e mais facilmente se "audita" a qualidade da evolução dos trabalhos do empreendimento. Também, face à dimensão do mercado de auditoria em Portugal e, em particular de PIE, não se vislumbra nenhum benefício na separação da supervisão da auditoria das entidades de interesse público das restantes, tendo em atenção os mecanismos de supervisão já instituídos para as primeiras. A estrutura da supervisão atualmente em vigor em Portugal e respetiva repartição de funções é a adequada e tem contribuído positivamente para a melhoria das práticas profissionais, para o reforço da independência e para a eficácia e isenção do controlo de qualidade. Transferir a organização do registo (art.º 15.º) para a "Autoridade Competente" não parece uma solução adequada. Em Portugal o processo de inscrição na lista é sobretudo um processo de substância e não apenas de forma e tem colhido vantagens evidentes no facto de contar com a intervenção dos profissionais. P. ex., . o estágio profissional só poderá ser eficaz com a efetiva aprendizagem nos trabalhos de auditoria e revisão. De referir ainda que os custos associados são significativos o que tornará provavelmente impraticável (nomeadamente no contexto da crise em Portugal) transferir essas funções para a Autoridade Competente. No que se refere ao controlo de qualidade, devemos ter presente que o desenvolvimento do controlo de qualidade é sobretudo do interesse dos próprios auditores, quer pelo prestígio que pretendem que seja reconhecido à sua profissão, quer pela salvaguarda da concorrência (o profissional sai prejudicado se concorrer com um colega que desenvolva um trabalho de qualidade muito duvidosa e que, por isso, pratica eventualmente honorários insustentáveis). Também nesta área, o modelo atualmente em vigor em Portugal parece ser adequado; o CNSA supervisiona o processo de controlo de qualidade e tem o poder de intervir sempre que entender necessário, com a certeza de total abertura e transparência da Ordem sempre que a sua colaboração seja solicitada.
Limitação de responsabilidade profissional	A limitação da responsabilidade do auditor deve ser introduzida pelo menos a nível europeu, a fim de reduzir o risco de uma concentração mais elevada em caso da falha de auditoria, aumentar a atratividade da profissão de auditoria, fomentar o crescimento de firmas de auditoria mais pequenas e ter uma cobertura de seguro mais transparente e eficaz a favor de potenciais vítimas prejudicadas de uma falha da auditoria.
Concentração do Mercado	A Ordem concorda com as preocupações da Comissão quanto à concentração do mercado. Contudo, algumas medidas propostas como, por exemplo, o capital das firmas de auditoria, vão no sentido de aumentar e não reduzir a concentração. Também a constituição de "firmas puras" de auditoria para as PIE originará falta de interesse profissional e, por conseguinte, a concentração em poucas firmas de auditoria.
Passaporte Europeu	A opinião da OROC é favorável à existência de um passaporte europeu (embora isso possa ser prejudicial em termos de equilíbrio). No entanto, face às especificidades legislativas de cada país, deverá salvaguardar-se que a prática de auditoria e a atuação dos auditores em cada país esteja subordinada à regulamentação local. Se tal não acontecer abrem-se portas a práticas de descredibilização da profissão e de descontrolo da qualidade da auditoria, levando os agentes económicos à procura do "facilitismo" e da "mão-de-obra barata". Atualmente o estatuto da OROC já contempla o registo nacional de auditores comunitários, ou de outros países, com provas de acesso simplificadas e desde que se verifique reciprocidade do

TEMAS COMENTÁRIO/JUSTIFICAÇÃO

país de origem, situação que se afigura equilibrada e abre portas à integração de auditores inter países.

Adicionalmente, há que perceber o significado dos termos temporário e ocasional introduzidos na proposta de alteração à Diretiva e a razoabilidade da distinção de serviços temporários ou ocasionais de outros.

Normas de auditoria

A Ordem concorda com o uso de normas internacionais de auditoria, à semelhança do que já acontece noutras matérias que também têm vindo a ser adotadas e implementadas pela organização profissional dos auditores. Contudo, deve ser mantido o poder dos EM de introduzir requisitos próprios identificados como necessários relativos a matérias e assuntos locais.

Capital das firmas de auditoria

É proposta a "liberalização" dos detentores de capital nas sociedades de auditoria. A opinião da Ordem é que esta opção irá traduzir-se inevitavelmente num risco de auditoria, através da pressão que o acionista poderá exercer sobre a equipa de auditoria, reduzindo a sua independência. Caso ocorra a abertura da capital a entidades que não auditores, o poder de decisão sobre as práticas da firma de auditoria passará, por força da própria legislação societária, para quem detém o capital (direitos de voto) e não necessariamente para a equipa de gestão, mesmo sendo maioritariamente auditores.

Daqui resultam, para além da evidente perda de independência da firma de auditoria, fortes perigos de distorção de opinião, podendo esta ser "manipulada" para outros fins que não a imagem verdadeira e apropriada da informação financeira. Tal poderá ocorrer porque:
i. Os investidores na firma de auditoria poderão ser parte interessada direta nos resultados da auditoria; ou,
ii. Poderão ser parte interessada indireta nos mesmos, designadamente quando se trate de opinião sobre entidades concorrentes.
Embora se mencione na proposta de alteração à diretiva que "a maioria dos membros da gestão são auditores" ou que "outras salvaguardas deverão ser adicionadas para se assegurar que os acionistas não intervêm para prejudicar a independência e objetividade dos auditores" tais posições contrariam um direito indiscutível que a legislação societária confere aos seus acionistas, pelo que apenas contribuirão para agudizar conflitos desnecessários.

O argumento apresentado de que "*A flexibilização das regras de propriedade deverá facilitar às sociedades de revisores oficiais de contas o acesso ao capital, o que poderá resultar num aumento do número de prestadores de serviços de auditoria e encorajar a entrada de novos operadores no mercado, nomeadamente através de uma captação alargada de capitais em mercados públicos.*" é infundado porque as firmas de auditoria não têm exigências de capital financeiro na sua constituição e funcionamento, mas essencialmente de capital humano.

Sendo as firmas de auditoria sociedades de profissionais, onde a competência, a independência e deontologia dos auditores, são os únicos aspetos que relevam e não a estrutura acionista, seria mais defensável que as mesmas pudessem ser constituídas mais sob a forma associativa, onde o capital e a sua detenção não releva, do que sob a forma societária detidas por acionistas que podem "não dar a cara" e deturpar tudo o que se pretende com a presente revisão da diretiva.

Assim, a Ordem entende que esta alteração irá contribuir negativamente para a transparência, para a independência e para a confiança nos mercados, pelo que propõe a sua retirada.

Ordem dos Revisores Oficiais de Contas
Documento aprovado no Conselho Diretivo de 9 de fevereiro de 2012

José Azevedo Rodrigues
Presidente

Colóquio com o Professor Adriano Moreira

AS ORDENS PROFISSIONAIS E A AUTORREGULAÇÃO NA SOCIEDADE PORTUGUESA

O Conselho Nacional das Ordens Profissionais (CNOP) promoveu, no passado dia 22 de março o colóquio "As ordens profissionais e a autorregulação na sociedade portuguesa" que contou com a intervenção do Professor Adriano Moreira.

O colóquio realizou-se no anfiteatro da sede da Ordem dos Médicos, e contou com uma vasta plateia de participantes incluindo representantes de todas as Ordens Profissionais.

Na sua intervenção, e no debate que se seguiu, o Professor Adriano Moreira enalteceu os valores éticos e deontológicos das profissões liberais regulamentadas e defendeu a existência e intervenção dos organismos reguladores profissionais na melhoria efetiva da regulação e na qualidade do exercício das profissões liberais.

NOVA COMPOSIÇÃO DO CONSELHO NACIONAL DE SUPERVISÃO DE AUDITORIA (CNSA)

A Presidência do CNSA (função exercida rotativamente por períodos de um ano como definido no art.º 10.º dos Estatutos do CNSA) é assumida em 2011 pelo Dr. José António da Silveira Godinho, em representação do banco de Portugal.

Os **Membros do CNSA** são atualmente os seguintes:

Dr. José António da Silveira Godinho, em representação do Banco de Portugal(Presidente);
Prof. Dr. José de Azevedo Rodrigues, em representação da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas;
Dra. Maria Isabel Castelão Silva, em representação da Inspeção-Geral de Finanças;
Prof. Doutor Carlos Alves, em representação da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários;
Dr. Rui Carlos Alvarez Carp, em representação do Instituto de Seguros de Portugal.

O Conselho Nacional de Supervisão de Auditoria designou como **Secretário-Geral** para um mandato de 3 anos (2011 a 2013):
Dr. Pedro Pereira (membro do secretariado permanente do CNSA, indicado pelo Banco de Portugal)

O **Secretariado Permanente** é composto atualmente pelos membros seguintes:

Dr. Pedro Pereira, indicado pelo Banco de Portugal;
Dr. Mário Freire, indicado pela Comissão do Mercado de Valores Mobiliários;
Dr. Tiago Mateus, indicado pelo Instituto de Seguros de Portugal;
Dra. Ana Cristina Doutor, indicada pela Ordem dos Revisores Oficiais de Contas;
Dr. Heitor dos Reis Agrochão, indicado pela Inspeção-Geral de Finanças.

ENCERRAMENTO DO CURSO DE FORMAÇÃO ESPECIALIZADA EM AUDITORIA EM CABO VERDE

Nos dias 5 e 6 de março de 2012, e nos dias 7 e 8 do mesmo mês, decorreu na cidade da Praia e na cidade do Mindelo, respetivamente, a última das cinco sessões agendadas de Formação Especializada em Auditoria, realizadas na sequência de um protocolo de cooperação estabelecido entre a OROC e a OPACC (Ordem Profissional de Auditores e Contabilistas Certificados).

A última sessão teve como tema principal o relato de auditoria e contou com a participação de dois membros do corpo de formadores da Ordem.

Estiveram presente nas cinco sessões de formação realizadas auditores e contabilistas certificados de Cabo Verde, bem como diversos gestores e outros técnicos das áreas contabilísticas e financeiras de empresas e outras organizações, que, com esta formação, procuraram adquirir novos conhecimentos ou atualizar os seus conhecimentos na área da auditoria financeira.

CONCURSO LANÇADO PELA UNIÃO DAS MISERICÓRDIAS

A Ordem esteve presente na abertura das propostas apresentadas pelas firmas de auditoria em resposta ao concurso lançado pela União das Misericórdias. Foi estabelecido um diálogo que se considera profícuo entre a União das Misericórdias, a Ordem e os Revisores que poderá permitir a melhoria das práticas concorrenciais.

A Ordem continuará atenta às ações comerciais que sejam estabelecidas pelas diversas entidades.

FALECIMENTO DO COLEGA DOMINGOS CRAVO

A Ordem dos Revisores Oficiais de Contas manifesta o seu pesar pelo falecimento do Colega Domingos Cravo e apresenta as suas condolências à sua Esposa e seus familiares. Em sentida homenagem reconhece toda a dedicação e colaboração que o Colega prestou à Ordem, à profissão de Auditoria e, também o grande contributo na área da Contabilidade. Recordamos os ensinamentos sábios de que tivemos o privilégio de beneficiar. Neste local, cumpre também reconhecer o elevado contributo como Membro do Conselho de Redação desta revista, função que exerceu desde 2006.

ASSEMBLEIA GERAL APROVA PLANO DE ATIVIDADES E ORÇAMENTO PARA 2012

Realizou-se no passado dia 9 de fevereiro de 2012, na Sede da Ordem, a Assembleia Geral convocada para aprovação do Plano de Atividades e Orçamento para 2012.

A documentação referida pode ser consultada em http://www.oroc.pt/gca/index.php?id=1284

ASSEMBLEIA GERAL APROVA RELATÓRIO E CONTAS DE 2011

O Relatório e Contas foi aprovado pela Assembleia Geral em 22 de março de 2012, a qual se realizou nas instalações da Ordem no Porto. Os documentos de prestação de contas aprovados podem ser consultados em http://www.oroc.pt/fotos/editor2/Bastonario/2012/RelContas2011.pdf

ADMISSÃO DE NOVA COLABORADORA PARA A ASSESSORIA JURÍDICA

Tendo sido necessário proceder a nova contratação, foi celebrado contrato de prestação de serviços com a jurista e advogada Dra. Olga Rodrigues, em substituição da Dra. Cláudia Cunha que deixou de colaborar com a Ordem a partir de 01/03/2012.

A Dra. Olga Rodrigues, em conjunto com a Dra. Sandra Barrosa (já conhecida de todos os colegas) apoiarão, de forma permanente a Ordem e todos os seus membros, em todas as matérias dirigidas ao Departamento de Assessoria Jurídica.

ATIVIDADE PROCESSUAL DO CONSELHO DISCIPLINAR - Triénio 2009/2011

Os princípios éticos e deontológicos, bem como a responsabilidade, são referenciais que devem nortear o trabalho dos revisores oficiais de contas no exercício das funções específicas e de interesse público que lhes são próprias, bem como as suas relações recíprocas e com a Ordem.

No contexto do aprofundamento das boas práticas e do importante papel que à profissão cabe desempenhar para a melhoria da transparência, estabilidade e confiança entre os agentes económicos, divulga-se o resultado das ações de natureza disciplinar desenvolvidas pela Ordem sempre que foram colocados em causa,

designadamente, a ética e deontologia profissional, a competência e a responsabilidade.
No mandato 2009/2011 a atividade do Conselho Disciplinar, traduzida nos quadros que de seguida se apresentam, pode ser sintetizada da seguinte forma:

- Dos processos de inquérito cuja instrução se concluiu, 58% não revelaram matéria suscetível de procedimento disciplinar e 42% foram convertidos em processos disciplinares;

- Dos processos disciplinares terminados 72% foram objeto de sanções e 28% tiveram acórdão de arquivamento por se terem revelado infundadas as participações apresentadas;

- As sanções aplicadas graduaram-se conforme segue:
  - 11% respeitaram a suspensão;
  - 2% respeitaram a censura;
  - 40% respeitaram a multa;
  - 19% respeitaram a advertência registada e
  - 28% respeitaram a advertência.

- Quanto à natureza das infrações praticadas e sancionadas, 41% relacionaram-se com a qualidade do trabalho, 38% com aspetos de ética e deontologia, 11% com problemas de incompatibilidades e os restantes 10% com incumprimento de obrigações perante a Ordem.

	Número de processos	Arquivados	Convertidos em PD	Sancionados	Transitados para 2012
PROCESSOS DE INQUÉRITO	48	26	19		3
PROCESSOS DISCIPLINARES	83	18		47	16

PROCESSOS DE INQUÉRITO	Número de processos	Concluidos em 2009		Concluidos em 2010		Transitados para 2011	Concluidos em 2011		Transitados para 2012
		Arquivados	Convertidos em PD	Arquivados	Convertidos em PD		Arquivados	Convertidos em PD	
Transitados de 2008	14	5	6	1	2	0			0
Instaurados em 2009	15	6	4	2	3	0			0
Instaurados em 2010	11			7	3	1	1		0
Instaurados em 2011	8						4	1	3
	48	**11**	**10**	**10**	**8**	**1**	**5**	**1**	**3**

PROCESSOS DISCIPLINARES	Número de processos	Concluidos em 2009		Concluidos em 2010		Transitados para 2011	Concluidos em 2011		Transitados para 2012
		Arquivados	Sancionados	Arquivados	Sancionados		Arquivados	Sancionados	
Transitados de 2007 e 2008	10	1	8		1	0			0
Instaurados em 2009	20	1	5	4	8	2			2
Instaurados em 2010	29			6	9	14	3	7	3
Instaurados em 2011	24						3	9	11*
	83	**2**	**13**	**10**	**18**	**16**	**6**	**16**	**16***

* Redução de um processo devido a ter sido apenso a outro

NATUREZA DA INFRAÇÃO	TIPO DE PENA	NÚMERO DE PROCESSOS	
QUALIDADE DO TRABALHO	*Advertência* *Advertência registada* *Multa de 1000 a 2499€* *Multa de 2500 a 3499€* *Multa de 3500 a 4499€* *Multa de 5000 a 10000€* *Suspensão de 10 meses* *Suspensão de 3 anos* *Suspensão de 5 anos*	2 4 1 1 1 6 1 1 2	*19*
ÉTICA E DEONTOLOGIA	*Advertência* *Advertência registada* *Multa de 1000 a 2499€* *Multa de 2500 a 3499€* *Multa de 3500 a 4499€* *Multa de 5000 a 10000€* *Suspensão de 5 anos*	8 4 2 1 1 1 1	*18*
INCONPATIBILIDADES	*Multa de 2500 a 3499€* *Multa de 5000 a 10000€* *Censura*	2 2 1	*5*
QUOTAS E SEGURO	*Advertência* *Multa de 2500 a 3499€*	2 1	*3*
RELATÓRIO E TRANSPARÊNCIA	*Advertência* *Advertência registada*	1 1	*2*
			47

INSTRUMENTOS FINANCEIROS CONTABILIZADOS DE ACORDO COM A IFRS 9 E PRINCIPAIS QUESTÕES DE AUDITORIA

Pedro Jorge Figueiredo Pulido | REVISOR OFICIAL DE CONTAS

Evolução histórica das normas de contabilização de instrumentos financeiros

A contabilização de instrumentos financeiros foi vista com um grande desafio por parte do IASC quando se começou a ponderar sobre este tema, uma vez que exigiria uma rutura com a contabilidade da época, como ficou expresso na Newsletter do IASC de 1996. Nos anos noventa do século passado, quando foram publicados os primeiros Projetos de Norma sobre este tema (o E40 em 1991 e o E48 em 1994), a contabilidade ainda tinha como principal base as regras estabelecidas durante séculos para as empresas comerciais e industriais. Estas regras tinham como principal preocupação o apuramento de custos, a conjugação destes para gerar um produto e o momento da realização dos proveitos associados à venda desse produto. Assim, as regras estabelecidas focavam a contabilização de acréscimos para equiparar a geração de proveitos com os custos associados a essa geração. Outra grande preocupação era a determinação do momento da realização do proveito.

Neste contexto, o IASC emitiu a primeira versão da IAS 32 - Instrumentos Financeiros: Divulgação e Apresentação em março de 1995. Esta foi a primeira norma publicada pelo IASC relacionada com instrumentos financeiros. A versão inicial da IAS 32 focava-se em duas grandes questões:
- A apresentação de instrumentos financeiros, nomeadamente definir o que constitui um passivo financeiro e o que constitui capital próprio, bem como regras de compensação de ativos e passivos financeiros;
- As divulgações necessárias sobre instrumentos financeiros.

O IASC abordou pela primeira vez a mensuração dos instrumentos financeiros com a primeira versão da IAS 39 - Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração que foi publicada em março de 1999. A mensuração de instrumentos financeiros, mais do que as divulgações associadas e a sua apresentação, sempre foi visto como o aspeto mais complexo da contabilização de instrumentos financeiros. A solução apresentada para este aspeto da contabilização de instrumentos financeiros foi a adoção um modelo misto, em que alguns instrumentos financeiros são contabilizados com referência ao seu custo histórico, e outros com referência ao seu valor de mercado ou justo valor.

As principais linhas orientadoras contidas na norma foram:
- Os derivados são contabilizados ao seu justo valor;
- A maioria dos restantes ativos financeiros é também contabilizada ao justo valor;
- As variações de justo valor de classes específicas de ativos financeiros (ou de derivados designados como de cobertura) poderiam ser reconhecidas no capital próprio e apenas mais tarde serem levadas aos resultados;
- Os passivos financeiros não derivados são contabilizados ao custo histórico;
- A existência de regras que estabelecem a contabilização de operações de cobertura de risco;

Desde a publicação inicial da IAS 39 que as normas sobre instrumentos financeiros estão no centro de intensa discussão. Por um lado, o IASC, e mais tarde o IASB, bem como outros órgãos de normalização contabilística (como o FASB e o JWG), defendem primordialmente a contabilização de instrumentos financeiros ao justo valor com as variações a serem levadas a resultados no período em que ocorrem, por acreditarem que esta é a melhor forma de proporcionar informação acerca da posição financeira e do desempenho que seja útil aos utilizadores das demonstrações financeiras. Por outro lado as entidades que prepararam as demonstrações financeiras e em alguma medida os seus reguladores temem que a contabilização ao justo valor introduza demasiada volatilidade nas demonstrações financeiras, pelo que têm argumentado pela introdução de restrições à plena adoção do justo valor. A União Europeia (através essencialmente da sua Comissão), que através do processo de endosso se tornou num dos principais utentes interessados nas IAS, tem demonstrado uma oposição, com origem política, à adoção generalizada do justo valor na mensuração de ativos e em especial de instrumentos financeiros.

Por causa destes diferentes pontos de vista, estas normas têm sido sucessivamente alteradas, com especial destaque para as alterações ocorridas em 2004. Estas alterações introduziram grandes restrições à utilização das opções pela contabilização através do justo valor. Estas medidas foram fundamentais para permitir o endosso da IAS 39 (com duas exceções) pela comissão europeia, que ocorreu em novembro de 2004.

Paralelamente, num esforço de abertura, em 2004 o IASB anunciou planos para estabelecer um grupo de trabalho para o auxiliar num projeto de longo prazo com vista a substituir a IAS 39. Contudo, ressalvou-se que este processo demoraria vários anos.

Em 2005, o IASB publicou a IFRS 7 - Instrumentos Financeiros: Divulgações. Esta norma visou a definição das divulgações obrigatórias para os instrumentos financeiros. O objetivo das divulgações apresentadas nesta norma é permitir aos utilizadores das demonstrações financeiras avaliarem principalmente:

- A importância dos instrumentos financeiros para a posição financeira e performance da entidade;
- A natureza e extensão dos riscos para a entidade resultantes de instrumentos financeiros e a forma como a entidade gere esses riscos.

Em março de 2008, o IASB emitiu um documento de trabalho com o nome "Reduzir a complexidade na contabilização de instrumentos financeiros". Este documento, como o nome indica, aponta soluções que vão no sentido de reduzir a complexidade da contabilização de instrumentos financeiros. Este documento indica como principal fator de complexidade na contabilização de instrumentos financeiros a existência de demasiadas formas para contabilizar os mesmos. Para reduzir esta complexidade aponta como solução de longo prazo, a existência de uma forma única de contabilizar os instrumentos financeiros. Esta forma deveria ser o justo valor. São, contudo, identificadas diversas questões práticas para a implementação desta solução como, de que forma devem ser reconhecidos os ganhos não realizados, ou em que medida a mensuração ao justo valor é adequada para passivos financeiros que se pretendem manter até à liquidação. Como passo intermédio deve-se adotar um modelo de contabilização que reduza o número de formas como se contabilizam os instrumentos financeiros, que simplifique os requisitos para a contabilização em cada uma das formas e que reduza a complexidade envolvida na contabilidade de cobertura.

Mais tarde nesse ano, em setembro de 2008, a crise financeira iniciada em 2007 agravou-se significativamente com um conjunto de falências e intervenções em bancos. A instabilidade e a incerteza, que, em consequência, se instalaram nos mercados financeiros, levaram a que a mensuração de instrumentos financeiros ao justo valor fosse novamente fortemente contestada politicamente. Em particular, foram criticados os pontos relacionados com a irrevocabilidade da classificação dos instrumentos financeiros mensurados ao justo valor, uma vez que em condições de mercado com pouca liquidez e grande volatilidade o apuramento do justo valor se altamente subjetivo e consequentemente sujeito a julgamento. Em adição foi notado que as US GAAP permitiam reclassificações a partir das categorias de justo valor, o que foi visto como colocando as empresas europeias (que primordialmente adotam as IFRS) em desvantagem face às norte-americanas.

A resposta inicial do IASB, ainda antes do pico da crise, foi criar um painel de especialistas que emitiu em setembro de 2008 um documento (*"Measuring and disclosing the fair value of financial instruments"*) que foi incorporado como guia educacional para o apuramento do justo valor para situações de mercados que não são líquidos.

Mas esta medida não foi considerada suficiente e, com o desenrolar da crise, o IASB acabou por alterar a IAS 39, e consequentemente a IFRS 7, para permitir a reclassificação de ativos financeiros de classes onde estes se encontravam mensurados ao justo valor, para outras baseadas no custo histórico.

Como resposta às críticas recebidas, às alterações entretanto efetuadas e às respostas dadas ao documento de reduzir a complexidade, o IASB apresentou um calendário de substituição da IAS39 em abril de 2009. Este projeto visa a substituição integral da IAS 39, no entanto, para mais rapidamente atingir este objetivo, o projeto de substituição foi dividido em 3 fases:

- Fase 1: Classificação e mensuração;
- Fase 2: Imparidade;
- Fase 3: Contabilidade de cobertura;

A conclusão da primeira fase levou à publicação da IFRS 9 em novembro de 2009 com aplicação obrigatório para os períodos iniciados em ou após 1 de janeiro de 2013. Aplicação antecipada é permitida. A União Europeia ainda não endossou esta norma, estando à espera da conclusão de todas as fases para se pronunciar.

Devido aos atrasos na harmonização da contabilização da imparidade e da "macro cobertura" entre o IASB e o FASB, o IASB emitiu um projeto de norma para alterara a IFRS 9 para permitir a adoção apenas em períodos com início em ou após 1 de janeiro de 2015.

A complexidade dos Instrumentos Financeiros

A contabilização de instrumentos financeiros levanta um grande conjunto de problemas práticos. A primeira questão prende-se com as diferentes utilizações que podem ser dadas aos instrumentos financeiros. As regras contabilísticas devem, portanto, conciliar atividades nas quais se detêm instrumentos financeiros com o objetivo de receber os fluxos de caixa relativos aos mesmos e as atividades nas quais se detêm instrumentos financeiros com o objetivo de beneficiarem das variações de justo valor.

ILUSTRAÇÃO Nº 1:

Tomemos com exemplo, a posse de uma obrigação a 5 anos, com cupão anual, com uma taxa fixa de 4%. Ao fim do primeiro ano, a taxa de juro de mercado sobe para os 7%.

Para uma entidade que tenha subscrito esta obrigação com o objetivo principal de ter uma fonte de rendimentos fixa, e eventualmente utilizar a obrigação como colateral em operações de financiamento, assumindo que as estimativas dos fluxos de caixa futuros não se alteraram (não existem evidências de imparidade), a contabilização aconselhada deveria ser o custo amortizado. De acordo com esta forma de contabilização:

No ano 0, com o investimento inicial:
D - Ativos financeiros ao custo amortizado - 1.000 u.m.
C - Disponibilidades - 1.000 u.m.

No ano 1, nada se altera e a entidade recolhe os juros que estavam estimados (por simplificação não consideremos a contabilização dos acréscimos):
D - Disponibilidades - 40 u.m.
C - Juros e proveitos equivalentes de ativos financeiros ao custo amortizado - 40 u.m.

Não existem impactos ao nível da expressão do justo valor do instrumento financeiro nas demonstrações financeiras, já que para o objetivo expresso de recolher os fluxos de caixa nada se alterou (a não ser o custo de oportunidade em que a entidade incorreu).

Para uma entidade cujo objetivo seja a obtenção de mais-valias no curto prazo, faria sentido à entidade fazer este investimento se existisse uma expectativa de uma descida das taxas de juro. Para aproximar o valor dos ativos financeiros contabilizados do que é a realidade dos seus objetivos, faz sentido a contabilização ao justo valor. De acordo com esta forma de contabilização:

No ano 0, com o investimento inicial:
D - Ativos financeiros ao justo valor - 1.000 u.m.
C - Disponibilidades - 1.000 u.m.

No ano 1, para além de recolher os juros a que tem direito, o valor do investimento reduziu-se, por causa da subida da taxa de juro. Uma vez que o objetivo expresso da entidade era a obtenção de mais-valias, faz sentido que a entidade registe esta perda incorrida:

D - Disponibilidades - 40 u.m.
C - Juros de ativos financeiros ao justo valor - 40 u.m.
D - Perdas em ativos financeiros ao justo valor - 102 u.m.
C - Ativos financeiros ao justo valor - 102 u.m.

Por causa desta dualidade, um sistema único para contabilizar instrumentos financeiros ficará sempre inadequado para um dos tipos de entidades que os detenham, consoante o objetivo da detenção.

Para responder a esta matéria, o modelo de contabilização normalmente aplicado aos instrumentos financeiros é misto, permitindo a existência de instrumentos financeiros ao justo valor com outros baseados no custo histórico.

Este modelo misto é a base de grande parte da complexidade da contabilização dos instrumentos financeiros, uma vez que mantém a complexidade da contabilização ao justo valor ao mesmo tempo com a contabilização ao custo histórico. Por um lado as normas têm que definir cada um dos sistemas, bem como a sua aplicação, o que aumenta a extensão das normas. Também, e este é um aspeto crítico, as normas têm que definir claramente quando se deve aplicar um sistema ou outro e as regras para passar de um para outro.

Por si só, a contabilização ao justo valor introduz complexidade, quando esse valor não consegue ser obtido diretamente do mercado. As regras contabilísticas atuais indicam três níveis de avaliação do justo valor. O primeiro nível é utilizado nos instrumentos cuja cotação pode ser obtida diretamente do mercado. O segundo nível para instrumentos financeiros que podem ser avaliado através de modelos que apenas recorrem a variáveis observáveis no mercado. O terceiro nível é exigido para os instrumentos mais complexos, que para serem avaliados tem que se recorrer a modelos que não utilizam apenas variáveis observáveis no mercado.

ILUSTRAÇÃO Nº 2:

Existem 3 níveis de avaliação do justo valor para avaliar os instrumentos financeiros.

Nível 1:
O primeiro nível é para instrumentos financeiros cujo justo valor é diretamente observado no mercado. Por exemplo uma ação do BCP valia em 1 de novembro de 2011 0,13 de acordo com a cotação de fecho da Euronext Lisboa. Uma entidade que detenha ações do BCP, pode (e deve) valorizar as suas ações com base neste preço disponibilizado num mercado organizado.

Nível 2:
Apesar de poderem aparentar ser muito complexos, os swaps de taxa de juro (e a maior parte dos derivados) conseguem ter o seu valor determinado com base em variáveis observadas em mercado. Por exemplo, uma entidade que para minimizar o risco de taxa de juros dos seus financiamentos, contrate um swap de taxa de juro, em que semestralmente paga uma taxa fixa 5%, e recebe uma taxa variável, Euribor 6 meses durante 5 anos. O valor deste IRS consegue ser calculado apenas com base na curva de taxas de juro a 5 anos, que é disponibilizada por vários operadores de mercado, como por exemplo a Bloomberg.

Nível 3:
Um exemplo de um instrumento financeiro que para calcular o seu justo valor se tem que recorrer a variáveis não observadas em mercado é uma obrigação estruturada, cuja remuneração esteja indexada ao desempenho de um cabaz de obrigações, admitindo que a sua cotação não está disponível. Para calcular o valor desta obrigação, é necessário ter em atenção as taxas de juros de mercado (observável), as probabilidades de incumprimento de cada uma das obrigações no cabaz (eventualmente pode ser observável), e a probabilidade de uma obrigação incumprir caso outra incumpra, as covariâncias, (variável não observável no mercado).

Os dois primeiros níveis de avaliação cobrem a maior parte dos instrumentos financeiros e até mesmo derivados, e não introduzem um grande nível de subjetividade na avaliação, apenas o julgamento de entender o que pode ser designado como um mercado ativo. O segundo nível de avaliação recorre normalmente modelos que utilizam fluxos de caixa descontados, utilizando taxas de juro futuras estimadas que podem ser extrapoladas de taxas observadas em mercado.

A avaliação com recurso ao terceiro nível de avaliação, é normalmente complexa, e sujeita a grande julgamento por parte de quem procede à construção do modelo e seleção das variáveis. É apenas utilizado para produtos de valorização complexa como obrigações estruturadas ou derivados de crédito complexos e tem que recorrer a covariâncias e probabilidades de incumprimento que normalmente não são observadas em mercado.

O custo histórico, por outro lado, introduz como principais níveis de complexidade a definição do que pode ser aceitável introduzir no cálculo da taxa de juro efetiva - como o justo valor vai buscar o valor de transação, as comissões ou outros custos associados à transação do instrumento financeiro têm que ser imediatamente reconhecidos nos resultados; e a imparidade - uma avaliação de justo valor incorpora também a imparidade.

A convivência dos dois métodos de avaliação introduz outra dificuldade na definição de princípios de contabilidade para os instrumentos financeiros: a contabilidade de cobertura. É normal para as entidades utilizarem derivados para reduzirem a sua exposição aos riscos que emergem das suas atividades ou mesmo de instrumentos financeiros que detém. Assim, uma empresa industrial que tenha que adquirir matérias-primas em mercado (*commodities*), pode eliminar o risco de variações de preço das mesmas através de contratos de futuro; ou para eliminar o risco de taxa de juro de contratos de financiamento a taxa variável, é também normal a contratação de swaps de taxa de juro.

Caso todos os instrumentos financeiros fossem contabilizados ao justo valor, não existia a necessidade de introduzir princípios de

contabilidade de cobertura muito complexos, uma vez que as variações do instrumento de cobertura iam ser aproximadamente simétricas às do instrumento coberto e ambas as variações refletidas na demonstração de resultados com um impacto líquido muito reduzido. Aconteceria de forma similar caso todos os instrumentos fossem contabilizados ao custo histórico, já que as demonstrações financeiras não incorporariam as variações de justo valor dos derivados.

Com a mensuração dos instrumentos cobertos ao custo amortizado e os derivados de cobertura ao justo valor, introduz-se um dês balanceamento nas demonstrações financeiras com as operações de cobertura de risco, o que vai contra o objetivo económico destas operações. Assim, é necessário fazer ajustamentos à forma de contabilizar o instrumento coberto ou o instrumento de cobertura para eliminar esse desfasamento.

A contabilidade de cobertura introduz complexidade nas normas financeiras, uma vez que como se descreveu acima, introduz tratamentos de exceção na normal contabilização dos instrumentos financeiros. A aplicação da contabilidade de cobertura de fluxos de caixa faz com que as variações do justo valor dos derivados designados de cobertura sejam levadas a capitais próprios, quando em condições normais, estas variações seriam levadas à demonstração dos resultados. Por ter este regime de exceção, têm que ser criadas regras que limitem o uso da contabilidade de cobertura apenas a situações em que a mesma deve ser aplicada.

Outro problema recorrente da contabilização dos instrumentos financeiros é a existência dos derivados. Um derivado é definido na IAS 39 como um instrumento que reúne as seguintes características:
a) o seu valor altera-se em resposta à alteração numa taxa de juro, preço de instrumento financeiro, preço de mercadoria, taxa de câmbio, índice de preços ou taxas, notação de crédito ou índice de crédito ou outra variável, desde que, no caso de uma variável não financeira, a variável não seja específica de uma das partes do contrato (por vezes denominada "subjacente");
b) não é necessário qualquer investimento líquido inicial ou um investimento líquido inicial que seja inferior ao que seria exigido para outros tipos de contratos que se esperaria que tivessem uma resposta semelhante às alterações nos fatores de mercado; e
c) é liquidado numa data futura.

O principal problema dos derivados para as demonstrações financeiras tem a ver com o facto de ser requerido um pequeno investimento inicial, como indicado no ponto b), e facto do valor de um derivado poder ser bastante volátil com alterações nas variáveis de referência. A resposta que tem sido determinada para estes instrumentos, é contabilizá-los ao justo valor, de forma à posição financeira incluir o seu valor na data de relato e apresentar extensas divulgações dos riscos incluídos nas demonstrações financeiras.

Um caso particular do problema acima, tem a ver com os derivados embutidos. Os derivados embutidos são um tema complexo e sujeito a dificuldades práticas de implementação e de julgamento. Com a introdução de contabilização específica para derivados embutidos, o IASB pretende evitar que por incorporar derivados em instrumentos financeiros não derivados se possa fugir às regras da contabilização dos derivados (justo valor). Os derivados embutidos estão normalmente associados a produtos complexos, híbridos ou estruturados. Um exemplo simples de uma estrutura com derivados embutidos é uma obrigação que paga uma remuneração associada ao desempenho de um conjunto de ativos, como por exemplo um índice de bolsa.

ILUSTRAÇÃO Nº 3:

Há uns anos eram comuns no mercado, obrigações estruturadas que davam uma remuneração indexada a um mercado acionista. Por exemplo,

Obrigação a 5 anos, com capital garantido, com pagamento na maturidade da evolução positiva do índice de bola Eurostoxx 50. (caso este índice desvalorize, apenas será pago o valor nominal da obrigação).
Para montar esta estrutura, o emissor da obrigação, tem que aplicar o valor atualizado para o momento inicial do capital mais remuneração num depósito a prazo com uma remuneração fixa a 5 anos que no vencimento dê o valor nominal da obrigação. Com o diferencial entre o valor da subscrição da obrigação e o valor aplicado no depósito a prazo, tem que se subscrever uma opção que pague na maturidade o desempenho positivo do índice bolsista Eurostoxx 50.
Pela maneira como a estrutura está montada, facilmente se percebe que a obrigação emitida mais não é que um depósito a prazo mais uma opção subscrita (o derivado embutido).

Existem duas formas tipificadas nas normas atuais para lidar com estes instrumentos. A primeira é separar o instrumento hospedeiro do derivado embutido, mantendo a componente hospedeira contabilizada ao custo histórico e o derivado embutido ao justo valor. Em alternativa, contabiliza-se a totalidade do instrumento ao justo valor. Quando as características económicas e os riscos do derivado embutido estejam intimamente relacionadas com as características económicas e os riscos do instrumento de acolhimento, todo o instrumento deve ser contabilizado ao custo amortizado.

A complexidade aumenta porque se existem situações, como o exemplo acima, em que, porque os riscos associados à obrigação e à sua remuneração são tão diferentes, é fácil perceber que o derivado embutido não está relacionado com o instrumento de dívida contraída. Existem outras situações em que, mesmo sendo fácil verificar que existe um derivado embutido, os riscos deste estão relacionados com o instrumento de base, de tal forma que a contabilização ao custo amortizada deve continuar a ser utilizada. Por exemplo, instrumentos de dívida com taxa variável, em que as flutuações estão limitadas por um *cap* ou *floor*, ou ainda mais simples, um instrumento de dívida com uma opção de reembolso antecipado. Nestes casos, a separação não é permitida e o instrumento, na sua totalidade deve ser contabilizado ao custo amortizado.

Um dos aspetos mais importantes inerente aos instrumentos financeiros, é o risco potencial que eles acarretam. Este risco não consegue ser captado com as peças tradicionais como o balanço ou a demonstração dos resultados (ou até mesmo a demonstração dos fluxos de caixa), uma vez que estas peças capturam as operações passadas e a posição presente. Desta forma, não consegue refletir a volatilidade implícita na posição financeira num determinado momento. Por exemplo, duas sociedades com o mesmo valor de financiamento, uma que se financie com uma obrigação a taxa fixa e outra que se financie com um empréstimo a taxa variável. Apesar de no balanço e na demonstração dos resultados os valores apresentados serem exatamente os mesmos, o risco a que estão expostas ao nível da taxa de juro é completamente diferente. O IASB introduziu divulgações sobre os riscos a fim de permitir que o utilizador das demonstrações financeiras possa avaliar a natureza e extensão dos riscos a que uma entidade se encontra exposta, e a forma como a entidade gere esses riscos.

Os principais riscos considerados pelo IASB nos instrumentos financeiros que devem ser divulgados são o risco de crédito: O risco da contraparte dos instrumentos financeiros não cumprir com as suas responsabilidades; O risco de liquidez: O risco da entidade não poder cumprir com as suas responsabilidades (e em última instância poder ser liquidada); e o Risco de mercado: que é o risco da entidade incorrer em perdas ou flutuações nos fluxos de caixa futuros, por causa de alterações nos valores de variáveis de mercado. As variáveis de mercado que normalmente são relevantes ter em consideração quando se analisam os riscos dos instrumentos financeiros são a taxa de juro, a taxa de câmbio, e outros preços como o valor de ações ou *commodities*.

Outro ponto onde o IASB desenvolve bastante as normas é em distinguir o que constitui capital próprio e dívida. Então deve ser porque é um tema complicado. Se parece evidente que uma ação é capital próprio e uma obrigação é passivo, o problema levanta-se em como tratar ações preferenciais, obrigações convertíveis, obrigações subordinadas, obrigações sem recurso, dívida perpétua ou outros instrumentos híbridos ou compostos. A classificação destes instrumentos exige atenção a todos os aspetos do seu contrato ou ficha técnica e é muitas vezes sujeito a interpretações diferentes e julgamento.

ILUSTRAÇÃO Nº 4:

Tomemos como um exemplo uma obrigação convertível. Um exemplo pode ser uma obrigação que paga um cupão semestral de Euribor + 3% durante 3 anos e que na maturidade é reembolsada trocando cada obrigação por 10 ações da Sociedade emitente.
Este tipo de produtos híbridos tem normalmente características de passivo, uma vez que existe uma obrigação por parte da emitente. Mas uma vez que na maturidade será reembolsado por um número fixo de instrumentos de capital próprio da Sociedade Emitente, é como se a entidade emitisse hoje o capital próprio.
Assim, este tipo de instrumentos tem que ser contabilizado, de acordo com as normas internacionais, em duas partes. Uma parte de passivo que corresponde às obrigações assumidas (o compromisso de pagar o juro) e uma parte de capital próprio que corresponde ao valor residual do título.

Outra situação normalmente sujeita a grande análise é emissão de ações preferenciais. Estes títulos aparentam ser instrumentos de capital próprio (por causa do nome) e muitas vezes as suas características isso indicam. Contudo estes instrumentos por vezes são emitidos com características em que a correta contabilização dos mesmos de acordo com as normas internacionais é contabilizá-los como passivo. Por exemplo, uma ação preferencial sem maturidade definida, mas que a partir dos 5 anos pode ser reembolsada por opção do detentor, configura um título que deve ser contabilizado como passivo, uma vez que existe uma obrigação assumida pelo emitente de reembolsar o título.

Os instrumentos financeiros são maioritariamente desmaterializados (sem forma física), pelo que determinar o momento em que devem ser reconhecidos pode ser uma tarefa complexa. E o momento em que devem ser desreconhecidos ainda mais. Pensemos em acordos de venda com acordo de recompra, *factoring* sem recurso, vendas seguidas da contratação de um total *return swap* (*swaps* que transferem toda a flutuação de valor de um qualquer instrumento financeiro) ou outros derivados sobre o ativo vendido, ou a transferência de ativos para entidades de finalidade especial. Como vemos, temos um grande conjunto de transações mais ou menos complexas, mas que todas elas colocam grandes questões sobre a possibilidade de desreconhecer os instrumentos financeiros.

ILUSTRAÇÃO Nº 5:

Tomemos o caso de uma operação de securitização, em que um banco comercial vende um conjunto de créditos para uma entidade com finalidade específica - SPV, já que é uma situação em que vários aspetos têm que ser considerados.

Para o desreconhecimento, um aspeto importante é entender quem recebe os fluxos de caixa associados aos ativos transferidos:

Uma vez que o SPV não tem uma estrutura física que lhe permita cobrar os valores dos créditos que adquiriu, tem que contratar uma empresa, o *servicer* para fazer todas as diligências necessárias para a gestão dos créditos, em particular cobrar. Normalmente o *servicer* é o banco originador dos créditos, já está normalmente interessado em manter a relação direta com os clientes. Ora, o banco originador continua a cobrar os fluxos de caixa associados aos ativos transferidos para o SPV, o que, para permitir o desreconhecimento dos créditos, é possível. Contudo têm que ser observar algumas condições, como que estes fluxos de caixa sejam imediatamente transferidos para o SPV. Outro aspeto relevante é a remuneração do *servicer*, uma vez que esta tem que estar relacionada com o serviço prestado e se for demasiado elevada, pode indicar que o banco originador (no papel de *servicer*) está no fundo a manter-se como o detentor dos créditos e a retirar deles a rentabilidade associada.

Quando se assegura a transferência dos fluxos de caixa, tem que se ter em consideração os riscos e benefícios:

Outro aspeto que normalmente existe nas operações de securitização é a existência de opções de recompra dos ativos vendidos. Esta opção existe para que quando o valor dos créditos no SPV seja suficientemente baixo, não tenha que se esperar pelo reembolso do último crédito vendido para fechar a operação. Daí o nome normalmente dado as estas opções *clean-up-call* - opção de limpeza. Se estas opções forem feitas para o valor residual dos créditos com um preço de exercício seja equivalente ao justo valor dos créditos no momento do exercício, então pode-se dizer que existe transferência de riscos e benefícios. Agora se o preço de exercício for suficientemente baixo, ou se estiver envolvido um valor de créditos que é mais do que residual, podem não ser transferidos completamente os riscos e benefícios, e pode haver lugar ao não desreconhecimento da operação.

Finalmente, também relacionado com os riscos e benefícios, tem que se analisar a estrutura de financiamento do SPV. Para adquirir os créditos, o SPV tem que emitir obrigações, que normalmente estão repartidas por classes de senioridade. As classes mais residuais acabam por concentrar todos os riscos e benefícios da carteira vendida, já que se esta tiver um desempenho pior do que estimado no início, estas obrigações incorrerão nas primeiras perdas, mas se tiver um desempenho melhor, estas obrigações concentrarão todo o ganho. Se o detentor destas obrigações for a entidade que vende os créditos, então a mesma não poderá desreconhecer os créditos.

A IFRS 9

Conforme se referiu no 2.º capítulo, o projeto de substituição da IAS 39 é composto por 3 fases.

A Fase 1 respeitante a classificação e mensuração de instrumentos financeiros já foi constituída em norma com a publicação da IFRS 9 em novembro de 2009. A primeira versão da IFRS 9 apenas contemplava a classificação de ativos. Relativamente à classificação de passivos, foi publicada um projeto de norma no primeiro semestre de 2010, tendo a IFRS 9 sido alterada em 28 de outubro de 2010 para incorporar os aspetos relativos à classificação e mensuração de passivos financeiros.

Relativamente à classificação de ativos financeiros, os principais aspetos a reter da IFRS 9 são:

> *"A IFRS 9 tenta reduzir a complexidade da contabilização dos instrumentos financeiros, feita através da redução do número de classes onde se podem contabilizar os instrumentos financeiros (...)"*

- uma tentativa de reduzir a complexidade da contabilização dos instrumentos financeiros, feita através da redução do número de classes onde se podem contabilizar os instrumentos financeiros que passam das 4 classes da IAS 39 (com uma subclasse) para 2 classes (Justo valor ou custo amortizado). Havendo uma opção para a contabilização de instrumentos de capital próprio com as alterações do justo valor a serem refletidas em capital próprio. Outro aspeto que permite a redução da complexidade é a eliminação da possibilidade da separação dos derivados embutidos dos instrumentos hospedeiros;

- a aparente redução do número de instrumentos contabilizados ao justo valor. Mantêm-se os derivados e os instrumentos de capital próprio contabilizados ao justo valor (como já acontecia na IAS39). Contudo, relativamente aos instrumentos de dívida, a eliminação da classe de investimentos detidos até à maturidade, vem abrir a porta a que mais instrumentos de dívida sejam contabilizados ao custo amortizado sem ter que se demonstrar a intenção e capacidade de os deter até à maturidade. Note-se que única forma de contabilizar instrumentos de dívida cotados ao custo amortizado na IAS 39 era através da classe de investimentos detidos até à maturidade.

As reclassificações de ativos financeiros são possíveis quando existam alterações aos modelos de negócio. Estas reclassificações devem afetar todos os instrumentos financeiros incluídos na classe que foi reclassificada.

Relativamente à contabilização dos passivos financeiros, pouco se altera na IFRS9 face ao que estava previsto na IAS39:
- mantém-se a possibilidade de separar os derivados embutidos incluídos em passivos financeiros, usando as regras existentes na

IAS 39 para os derivados embutidos, e mater o instrumento hospedeiro contabilizado ao custo amortizado (e o derivado embutido ao justo valor);
- mantém-se a possibilidade de aplicar uma opção pelo justo valor e contabilizar os passivos financeiros ao justo valor.

Contudo regista-se uma diferença relevante. Quando se aplica a opção pelo justo valor para a contabilização de passivos financeiros, deve-se separar as variações no justo valor ocorridas. Quando essas variações se devem a alterações no risco de crédito do emitente, essas variações devem ser reconhecidas nos resultados integrais. Quando se devem a causa exógenas à entidade, devem ser reconhecidas na demonstração dos resultados.

A Fase 2 refere-se a imparidade. Relativamente a esta fase foi publicado um projeto de norma em novembro de 2009, Instrumentos Financeiros: Custo amortizado e imparidade, cujo prazo para entrega de comentários foi até 30 de Junho de 2010.

O aspeto relevante desta proposta de norma tem a ver com a forma como é reconhecida a imparidade dos instrumentos financeiros contabilizados ao custo amortizado, que aparenta ser mais complexa que o previsto na IAS 39. O modelo de reconhecimento de imparidade proposto é o da expectativa de fluxo de caixa que difere do modelo de perda incorrida previsto na IAS 39. De acordo com o modelo de reconhecimento da imparidade previsto na ED, as perdas esperadas de imparidade são incluídas na determinação da taxa efetiva para contabilização do custo amortizado, ou seja os fluxos de caixa futuros esperados devem incorporar uma expectativa de perda, que assim é reconhecida na demonstração de resultados ao longo da vida do instrumento. No modelo da perda incorrida, a perda é reconhecida apenas quando ocorre um evento de crédito.

O novo modelo exige que as expectativas de perda sejam continuamente atualizadas e incorporadas na taxa efetiva. No modelo antigo, só se estimava a perda quando ocorria um evento de crédito e consequentemente o registo das perdas na demonstração de resultados acontecia apenas nesse momento.

A principal vantagem do novo modelo é que as perdas de imparidade são reconhecidas ao longo da vida do instrumento, ao passo que o antigo modelo sobrestimava os resultados até ocorrer o evento de crédito, por não incorporar as expectativas de perda. Como principais desvantagens apontam-se a dificuldade acrescida em calcular a taxa efetiva e a necessidade de obter um grande conjunto de informação para melhor estimar as perdas futuras.

"A principal vantagem do novo modelo é que as perdas de imparidade são reconhecidas ao longo da vida do instrumento, ao passo que o antigo modelo sobrestimava os resultados até ocorrer o evento de crédito, por não incorporar as expectativas de perda."

Dada a complexidade desta proposta e ao facto de ainda não estar suficientemente harmonizada com as normas norte-americanas, foi publicado um suplemento a este projeto de norma em janeiro de 2011 conjuntamente pelo IASB e pelo FASB. Este modelo aproxima a contabilização da imparidade em carteiras abertas a um modelo de perda esperada, onde toda a perda é reconhecida no momento em que se prevê a ocorrência de perdas (uma aproximação ao justo valor).

A terceira fase da substituição da IAS 39 é relativa à contabilidade de cobertura. Foi emitido um projeto de norma em dezembro de 2010 que ainda não inclui o *macro-hedging*. Um assunto sensível para o endosso da norma pela União Europeia.

Sistema de Normalização Contabilística

No sistema de normalização contabilístico, a contabilização de instrumentos financeiros está prevista na NCRF 27. Conforme referido na introdução à norma, esta foi baseada na IAS 32, IAS 39 e IFRS7. Com a substituição da IAS 39, a NCRF corre o risco de ficar desenquadrada das normas internacionais o que poderia obrigar a reconciliações adicionais entre os dois sistemas contabilísticos.

Relativamente à classificação, a NCRF 27 prevê a existência de 2 classes. Uma em que os instrumentos financeiros são mensurados ao justo valor, e outra em que são mensurados ao custo ou custo amortizado.

Por esta razão, a NCRF aparenta estar muito mais próxima da IFRS 9 do que estava da IAS 39, já que o número e natureza das classes é equivalente.

De acordo com a NCRF 27, os instrumentos financeiros devem ser contabilizados em cada uma das classes de acordo com a natureza dos instrumentos financeiros. Ao contrário da IFRS 9, não existe qualquer referência ao modelo de negócio. A única aproximação a esta abordagem é a existência da possibilidade de na classificação inicial poder designar ao justo valor, um instrumento que cumpre os requisitos de custo amortizado.

A NCRF 27 não faz qualquer referência a derivados embutidos. O que novamente se distancia da IAS 39, onde essa referência existia no sentido de permitir a separação destes derivados dos instrumentos hospedeiros para se poder contabilizar o instrumento de base ao custo amortizado e manter o derivado ao justo valor. E novamente se aproxima da IFRS 9 onde essa possibilidade apenas existe para os passivos financeiros (e não para os ativos).

Outro aspeto onde surgem diferenças é na mensuração dos instrumentos financeiros e em particular como contabilizar as alterações de justo valor observadas nos instrumentos financeiros. Na NCRF 27 existe a contabilização ao custo ou ao custo amortizado para os instrumentos com fluxos de caixa de montante fixo ou determinável. A contabilização ao justo valor com as alterações no justo valor reconhecidas na demonstração dos resultados é aplicada para os instrumentos de capital próprio, derivados, dívida perpétua ou convertível e instrumentos de negociação.

A NCRF 27 prevê que para os instrumentos de capital próprio, para os quais não esteja disponível a cotação, nem seja possível obter o justo valor de uma forma fiável devem ser contabilizados ao custo de aquisição menos imparidade. Esta forma de contabilização também estava prevista na IAS 39 para este tipo de instrumentos, contudo deixa de estar prevista na IFRS 9, em que ativos financeiros representativos de capital próprio devem ser contabilizados sempre ao justo valor. Aqui surge outra diferença, já que as variações de justo valor nos instrumentos de capital próprio podem ser reconhecidas no capital próprio de acordo com a IFRS9, mas esta faculdade não está prevista na NCRF 27.

A forma de contabilizar a imparidade que está indicada na NCRF 27, é bastante próxima do modelo previsto na IAS 39, ou seja um modelo de perda incorrida. Como já vimos no capítulo anterior, este modelo é substancialmente diferente do modelo que está previsto ser incorporados na IFRS 9, de acordo com o projeto de norma que se encontra neste momento em apreciação, a qual indica que a perda de imparidade estimada num ativo financeiro deve ser incorporada no cálculo da taxa efetiva.

Relativamente à contabilidade de cobertura, novamente a NCRF 27 está bastante próxima da IAS 39 na forma de contabilizar esta faculdade, e atendendo a que estão a ser debatidas alterações, é possível que a NCRF 27 se afaste das NIRF relativamente a esta matéria quando a IFRS 9 for atualizada.

Problemas de auditoria que se colocam com a IFRS 9

Conforme mencionei atrás, a IFRS 9 tem como objetivo que uma maior parte dos instrumentos financeiros que uma entidade possui sejam classificados sem ser ao justo valor, logo ao custo amortizado. Procura ao mesmo tempo que se reduza a complexidade exigida para a contabilização dos instrumentos financeiros.

Por definição, conforme descrito no parágrafo 4.1 da IFRS 9, um instrumento de dívida deve ser classificado ao custo amortizado, desde que esta classificação esteja de acordo com o modelo de negócio que a Sociedade adota para a gestão dos instrumentos financeiros. O modelo de negócio expectável para esta designação indica que a entidade tem como objetivo a posse dos instrumentos financeiros com o objetivo de receber os fluxos de caixa contratados nesse instrumento financeiro, e não vender esse instrumento no mercado.

Adicionalmente, de acordo com o mesmo parágrafo, para se poder classificar um instrumento financeiro ao custo amortizado, as características contratuais relativas aos fluxos de caixa do instrumento também têm que ser tidas em conta. Isto quer dizer que os termos contratuais do instrumento financeiro fazem com que em datas determinadas ocorrerão amortizações de capital e pagamentos de juros sobre o capital em dívida.

Estas duas condições aparentam simplificar bastante os requisitos para contabilizar um instrumento ao custo amortizado, face ao que está previsto na IAS 39. Para contabilizar um ativo mensurado ao custo amortizado de acordo com a IAS 39, o mesmo tinha que ser classificado como empréstimos concedidos e contas a receber ou como investimentos detidos até à maturidade. Contudo estas classificações tinham restrições.
Para se poder classificar um ativo como um empréstimo ou conta a receber, para além das restrições inerentes ao ativo para garantir que o mesmo corresponde a um instrumento de dívida (fluxos de caixa fixos ou determináveis) que de alguma forma se mantêm na IFRS 9, um instrumento não podia estar cotado num mercado ativo.

Para além da questão altamente subjetiva de definir o que se entende por um mercado ativo, uma entidade que subscrevesse uma obrigação num mercado primário de colocação de dívida com o objetivo de recolher os benefícios do instrumento essencialmente através do juro, não poderia classificar este instrumento como empréstimo concedido ou conta a receber desde que o mesmo fosse cotado num mercado ativo (por exemplo uma Obrigação do Tesouro).

Relativamente à classificação como investimento detido até à maturidade a limitação dos mercados ativos não se coloca. No entanto, para poder classificar um ativo nesta rubrica, uma entidade teria que demonstrar a intenção positiva e a capacidade de deter o ativo até à sua maturidade. Para além de impedir a classificação nesta conta de instrumentos que sejam reembolsáveis por opção do detentor, a obrigação de documentar a capacidade de deter um ativo até à sua maturidade, é um exercício bastante complexo, basta pensar numa obrigação com maturidade a 10 anos.

Outro aspeto que simplifica bastante a contabilização de instrumentos financeiros, é o fim das questões levantadas em torno dos derivados embutidos nos instrumentos financeiros. A IAS 39 permite a separação dos derivados embutidos do instrumento hospedeiro, sendo o instrumento hospedeiro mensurado ao custo amortizado, enquanto o derivado embutido é contabilizado ao justo valor. Na IFRS9 esta faculdade não está prevista, pelo que um instrumento financeiro que contenha derivados embutidos, que façam com que os pagamentos nas datas determinadas não sejam meramente relativos a amortizações de capital ou juros sobre o capital em dívida, deve ser registado ao justo valor.

Note-se que no caso dos passivos financeiros, se mantém a possibilidade de separar os derivados embutidos nos mesmos termos previstos na IAS 39.

Contudo, apesar de facilitar o cumprimento dos requisitos para mensurar os instrumentos de dívida ao custo amortizado, as condições da IFRS 9 não são isentas de julgamento e complexidade.

MODELO DE NEGÓCIO

Comecemos pela primeira questão, o modelo de negócio. A IFRS 9 indica no apêndice B, nomeadamente nos pontos B4.1 a B4.6 o que se deve entender por modelo de negócio e dá exemplos de algumas situações.

Algumas situações que realço são as seguintes:

Conforme referido em B4.2, uma entidade (ou um grupo) pode, para efeitos de gestão, ter mais que uma carteira de instrumentos financeiros usando diferentes modelos de negócio para diferentes carteiras, uma vez que tenha diferentes objetivos de gestão para as diferentes carteiras. Assim, pode acontecer que instrumentos de características semelhantes sejam classificados de formas diferentes de acordo com a carteira a que pertencem. E como tratar os instrumentos que são transferidos entre carteiras nas entidades?

Conforme referi, uma entidade deve mensurar os instrumentos de dívida ao custo amortizado quando tem como objetivo a posse dos instrumentos com o objetivo de receber os fluxos de caixa contratados nesse instrumento financeiro, e não vender esse instrumento no mercado. No entanto, o parágrafo B4.3 menciona, que apesar deste objetivo, uma entidade não precisa de deter todos os instrumentos até à maturidade, em particular quando as vendas ocorrem porque os instrumentos já não estão de acordo com a política de investimento definida (por exemplo, deteriorações do *rating*), ou quando é preciso alterar a duração da carteira para dar resposta a alterações nas responsabilidades de uma seguradora (que derivam

de uma gestão de ativos e passivos) ou quando a entidade precisa de financiar investimentos. Por isso refere-se que a entidade deve verificar se o modelo de negócio ainda é adequado se ocorrerem vendas em número mais do que infrequente.
Aqui começam a surgir questões relevantes de ambiguidade que devem ser sempre analisadas detalhadamente:

- O que são vendas (in) frequentes? Vender uma pequena parte da carteira com alguma regularidade, em resposta a ajustamentos da duração que se pretende ter na carteira, deve ser considerada uma venda frequente? E vender uma grande parte da carteira para dar resposta a uma necessidade momentânea de liquidez?

E mesmo quando se considere que ocorreram vendas frequentes da carteira? E mesmo, por hipótese, quando a própria gestão da entidade que prepara as demonstrações financeiras reconhece que foi para aproveitar condições favoráveis de valorização no mercado. Como considerar subsequentemente a mensuração da carteira de instrumentos financeiros se o modelo de negócio expresso continuar a ser a detenção desses instrumentos com o objetivo de receber os fluxos de caixa neles contratados. Note-se que a IFRS9 não contém a cláusula penalizadora da IAS 39 que proibia a classificação em investimentos detidos até à maturidade durante dois anos caso ocorressem vendas dessa carteira.

E quando uma entidade em termos legais vende os ativos financeiros, mas essa venda não permite o desreconhecimento? Por exemplo, uma venda com acordo de recompra, ou uma venda para uma operação de securitização em que a entidade mantenha os riscos e benefícios dessa transação, contratos de *factoring*. Devem essas vendas ser consideradas vendas para efeitos da avaliação do modelo de negócio?

Estas são questões que devem ser colocadas quando se avalia o modelo de negócio relativo à contabilização de ativos financeiros. As repostas devem ser analisadas casuisticamente dentro do que vier a ser a prática adotada. Prevê-se que uma resposta passível para a maioria destas questões é considerar a existência de subcarreiras com modelos de negócio diferentes que têm que ser especificados à medida que as situações ocorrem. Por exemplo, quando um banco concede crédito, sendo que uma parte se pretende manter no livro bancário, enquanto outra parte se pretende sindicar, então é porque existem dois modelos de negócio que têm que ser identificados, mesmo que essa realidade não seja evidente no momento em que se concedeu o crédito.

Relativamente à questão da venda legal, aponta-se que a questão contabilística será a mais relevante, ou seja, o critério a seguir deverá ser o desreconhecimento contabilístico.

CARACTERÍSTICAS DO INSTRUMENTO FINANCEIRO

Outro aspeto a ter em consideração para que os ativos financeiros possam ser contabilizados ao custo amortizado são as suas características. Nomeadamente é necessário verificar que os termos contratuais do ativo financeiro obrigam, em datas definidas, a pagamentos relativos a amortizações de capital e pagamentos relativos a juro calculados sobre o valor de capital em dívida. Especifica-se ainda que o juro é a consideração paga pelo valor temporal do dinheiro e pelo risco de crédito de um capital em dívida durante um determinado período de tempo.

O guia de implementação da norma inclui alguns exemplos dos quais se pode retirar, por exemplo, que quando os juros de um ativo financeiro são denominados numa moeda diferente do capital investido, as características deste ativo não permitem a sua mensuração ao custo amortizado. Também não é permitida esta classificação para ativos que incluam alavancagem, ou obrigações convertíveis.

Relativamente a opções de reembolso antecipado ou extensão do prazo, tem que se analisar as condições em que esse reembolso ou extensão podem ocorrer. Tem que se garantir que o reembolso ou extensão não possam ocorrer por eventos futuros que não sejam a proteção do detentor por alterações no risco de crédito do emissor (como descidas na notação de rating ou violação de *convenants*), alteração da entidade que controla o emitente ou alterações fiscais ou legais relevantes sobre a emissão. O que aliás são cláusulas normais numa emissão. Também o valor do reembolso não pode ser substancialmente diferente do valor de capital e juro à data do reembolso, com uma eventual compensação pelo reembolso antecipado. De igual forma os termos da extensão têm que também eles garantir que os fluxos de caixa resultantes sejam relativos a reembolso de capital e juros.

ILUSTRAÇÃO Nº 6:

Permitem as características dos seguintes instrumentos financeiros a sua contabilização ao custo amortizado?

Uma Obrigação do Governo Alemão com vencimento a 15 anos. Pagamento de juros semestral com refixação do juro com referência à taxa de juro de 10 anos.

R: Esta obrigação não pode ser mensurada ao custo amortizado, uma vez que o juro pago não é correspondente à natureza do título emitido (um juro de 10 anos num título com maturidade de 15 anos).

Uma obrigação denominada em Euros, com o cupão pago semestralmente com base na Libor do dólar com um *spread* de 1%.

R: Esta obrigação não pode ser mensurada ao custo amortizado, uma vez que o juro pago não corresponde ao capital do título emitido (são denominados em moedas diferentes).

Um empréstimo emitido com um vencimento a 10 anos, mas que deve ser reembolsado caso o rácio de alavancagem financeira do devedor ultrapasse um determinado valor predeterminado.

R: Este empréstimo pode ser contabilizado ao custo amortizado, já que as condições do reembolso antecipado estão dentro do que é admissível pela IFRS9, nomeadamente por deterioração da capacidade creditícia do devedor.

Uma atenção especial é dada pela norma quanto a títulos contratualmente ligados a outros ativos. Este tipo de instrumentos financeiros está diretamente ligado ao desempenho de um conjunto de ativos. É também normal não terem recurso sobre outros ativos, pelo que só o desempenho dos ativos de base pode garantir o reembolso e o pagamento dos juros destes instrumentos contratualmente ligados. Outra característica importante é que estes instrumentos são normalmente emitidos com diferentes níveis de subordinação. Esta subordinação faz com que as tranches mais seniores tenham prioridade de reembolso sobre as restantes.

São exemplos de títulos desta natureza, as obrigações emitidas em operações de securitização, CDO *(Collaterized Debt Obligations*) – que são obrigações emitidas sobre um conjunto de outras obrigações de base, ABS (*Asset backed securities)* - títulos emitidos com base num conjunto de ativos, normalmente empréstimos também resultantes de operações de securitização, e outros produtos estruturados.

Para que este tipo de instrumentos possa ser mensurado ao custo amortizado, têm que se observar três condições:
- O instrumento que estamos a avaliar tem, ele próprio, características que permitem a classificação ao custo amortizado, ou seja o produto estruturado que se pretende classificar ao custo amortizado tem, ele próprio (independentemente dos ativos de base), uma remuneração baseada em fluxos de caixa relativos a reembolso de capital e juros;

Em concreto, uma obrigação com um plano de amortizações e com um juro calculado com base ao capital em dívida, p.ex, uma Obrigação com uma maturidade a 5 anos com pagamento de juros semestrais com taxa de Euribor 6 meses + 0,5% (sendo a única questão relativa a esta obrigação é que se trata de uma tranche sénior de um CDO, cuja remuneração está baseada no desempenho de um cabaz de 50 outras obrigações europeias);

- Os ativos que servem de base ao produto estruturado incluem instrumentos que respeitam as características de ativos mensuráveis ao custo amortizado. Caso os ativos de base incluam instrumentos derivados estes têm que ser para reduzir a variabilidade dos fluxos de caixa dos instrumentos de base ou alinhar os fluxos de caixa dos ativos de base com os fluxos de caixa dos instrumentos emitidos, de maneira a que quando conjugados com os instrumentos de base se mantenha que os fluxos de caixa resultantes sejam de reembolso de capital e pagamento de juros.

Em concreto, muitas vezes em operações de securitização contratam-se swaps de taxa de juro que trocam a taxa de juro dos empréstimos de base (em termos de momento e indexante de base) com os termos das obrigações emitidas. A existência deste *swap* não invalida as considerações que se possam fazer sobre a possibilidade de classificar as obrigações ao custo amortizado, pois o swap está meramente a alinhar os fluxos de caixa dos empréstimos de base, com os fluxos de caixa das obrigações de securitização emitidas.

- que a exposição da tranche que se está a considerar a perdas resultantes do risco de crédito dos instrumentos de base não seja superior ao risco de crédito esperado nos instrumentos de base.

Se olharmos por outra perspetiva para este tipo de operações entendemos que as tranches mais seniores estão a beneficiar de uma melhoria no risco de crédito face aos instrumentos de base uma vez que parte do risco de crédito está a ser transferido para as tranches mais juniores, que deverão ter um benefício (remuneração mais elevada) por essa via. Podemos dizer que existe um CDS (*credit default swap*) embutido na estrutura das operações em que a parte sénior atua como vendedora do risco e a parte mais júnior como compradora. Se um CDS implícito num instrumento de dívida que reduza o risco de crédito do instrumento, não deve contrariar a sua classificação ao custo amortizado (conforme indicado na condição acima), o mesmo não é verdade se o risco de crédito aumentar. Daí que a IFRS 9 não permita que quando a tranche esteja pior, em termos de risco de crédito, do que os ativos de base (e por esse facto a melhorar o risco de crédito de outras tranches), a mesma possa ser classificada ao custo amortizado. Esta questão consegue ser mais facilmente verificada no exemplo seguinte.

ILUSTRAÇÃO Nº 7:

Uma entidade de propósito especial foi criada no âmbito de uma operação de securitização. Adquiriu do banco originador um conjunto de empréstimos hipotecários no valor de 1.000.000 euros. Para financiar esta transação emitiu um conjunto de obrigações hipotecárias com as seguintes características:

Tranche A
no valor de 800.000 euros com taxa de juro de Euribor + 0,20%

Tranche B
no valor de 40.000 euros com taxa de juro de Euribor + 0,50%

Tranche C
no valor de 40.000 euros com taxa de juros de Euribor + 1,00%

Tranche D
no valor de 40.000 euros com taxa de juro de Euribor + 2,00%

Tranche E
no valor de 80.000 euros com reembolso de capital e juros subordinado a todas as outras séries.

Para podermos verificar se as diferentes séries podem ser classificadas ao custo amortizado, comecemos por entender as condições que mencionei acima.

Relativamente à primeira condição, cada uma das tranches, com exceção da tranche E cuja remuneração é mais equiparada a de um instrumento de capital, tem em si características que permitem a mensuração ao custo amortizado já que os fluxos de caixa a que cada uma das tranches tem direito são resultantes do reembolso de capital e pagamento de juros sobre o capital dessa tranche. Assim todas as tranches, com exceção da E, são passíveis de ser classificadas ao custo amortizado, mas tem que se verificar o cumprimento das restantes condições.

Quanto à segunda condição, os instrumentos de base, os empréstimos à habitação, são eles próprios instrumentos cuja classificação poderia ser efetuada ao custo amortizado pelas suas características.

Relativamente à terceira condição, temos que entender como o risco de crédito se comporta em cada uma das tranches. Consideremos que no início, as perdas esperadas foram projetas em termos de cenários com as seguintes hipóteses:

	Perda (K Euros)	Probabilidade estimada (%)	Perda estimada média (K Euros)
Cenário 1	30	10%	3
Cenário 2	60	25%	15
Cenário 3	90	30%	27
Cenário 4	140	25%	35
Cenário 5	180	10%	18
			98

De que resulta uma perda média esperada de 9,8% nos empréstimos hipotecários de base. Estes cenários têm os seguintes impactos esperados em cada uma das tranches (valor de perda vezes a probabilidade do cenário ocorrer):

	Tranche A	Tranche B	Tranche C	Tranche D	Tranche E	Total
Valor nominal	800	40	40	40	80	1.000
Cenário 1	-	-	-	-	3	3
Cenário 2	-	-	-	-	15	15
Cenário 3	-	-	-	3	24	27
Cenário 4	-	-	5	10	20	35
Cenário 5	-	2	4	4	8	18
Perda Esperada	-	2	9	17	70	98
% de Perda Esperada	0%	5%	22,5%	42,5%	87,5%	9,8%

Da análise deste quadro verifica-se que o risco de crédito das tranches A e B, que têm uma perda esperada de 0% e 5% respetivamente, é inferior ao risco de crédito dos ativos de base. Assim as obrigações destas tranches podem ser contabilizadas ao custo amortizado.

Por outro lado o risco de crédito das tranches C e D, que têm respetivamente uma perda esperada de 22,5% e 42,5%, é superior ao risco de crédito dos ativos de base que é de 9,8% de perda esperada. A operação está a transferir proteção contra eventos de crédito das tranches C e D para as tranches A e B. Pelo que as tranches C e D não podem ser contabilizadas ao custo amortizado e têm que ser mensuradas ao justo valor, isto apesar de cumprirem as primeiras condições.

A tranche E já tínhamos visto que não tem características que permitam a contabilização ao custo amortizado, pelo que também deve ser contabilizada ao justo valor.

BIBLIOGRAFIA

Citada
IASB
IAS 32 - Instrumentos Financeiros: Apresentação
IAS 39 - Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração
IFRS 7 - Instrumentos Financeiros: Divulgações
IFRS 9 - Instrumentos Financeiros
Expert Advisory Panel: Measuring and disclosing the fair value of financial instruments in markets that are no longer active
IASB *Discussion Paper*: Reduzir a complexidade na contabilização de instrumentos financeiros
ED - Instrumentos financeiros: Custo amortizado e imparidade
Sistema de normalização contabilística
NCRF 27 - Instrumentos financeiros

Consultada
Ernst & Young
Supplement to IFRS *Outlook* 60: IASB publica a IFRS9 - Fase1 da nova norma que substitui a IAS 39
Supplement to IFRS *Outlook* 61: Novas propostas para instrumentos financeiros ao custo amortizado
Supplement to IFRS *Outlook* 72: Classificação e mensuração de passivos financeiros - nova proposta do IASB
Supplement to IFRS *Outlook* 89: O IASB completa a fase 1 da IFRS9: Instrumentos financeiros - classificação e mensuração
Mike Bonham et al. - International Gaap 2010; *Wiley*

Principais Abreviaturas Utilizadas

ED - *Exposure Draft* / Projecto de Norma
FASB - *Financial Accounting Standards Board*
IAS - *International Accounting Standard* / Norma Internacional de Contabilidade
IASB - *International Accounting Standards Board*
IASC - *International Accounting Standards Comittee*
IFRS - *Internacional Financial Reporting Standards* / Norma Internacional de Relato Financeiro
ISA - *International Standard on Auditing* / Norma Internacional de Auditoria
NCRF - Norma Contabilística de Relato Financeiro
US Gaap - *United States Generally Accepted Accounting Principles*

CETICISMO PROFISSIONAL

Iniciamos neste número a publicação de um conjunto de perguntas e respostas relacionadas com o tema do Ceticismo Profissional incluindo o texto do prefácio que o presidente do International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) escreveu a esse propósito.

O original em inglês foi desenvolvida pelo pessoal do IAASB e encontra-se disponível em *http://www.ifac.org/publications-resources/staff-questions-answers-professional-skepticism-audit-financial-statements*

Esta publicação não emenda nem derroga as Normas Internacionais de Auditoria (IAS) ou a Norma Internacional de Controlo de Qualidade (ISQC) 1, e a sua leitura não substitui a leitura destas normas.

Copyright © fevereiro de 2012 da International Federation of Accountants (IFAC). Todos os direitos reservados.

Ceticismo Profissional numa Auditoria de Demonstrações Financeiras

PREFÁCIO DO PRESIDENTE DO IAASB - PROF. ARNOLD SCHILDER

O público valoriza a auditoria independente de demonstrações financeiras porque aumenta o grau de confiança dos utilizadores dessas demonstrações financeiras. Uma auditoria de alta qualidade salienta o exercício de julgamento profissional pelo auditor e, mais importante, um estado de espírito que inclui ceticismo profissional durante o planeamento e a execução da auditoria.

A necessidade de ceticismo profissional numa auditoria não pode ser enfatizada em demasia. O ceticismo profissional é uma atitude essencial que aumenta a capacidade do auditor para identificar e responder às condições que possam indicar possível distorção. Isso inclui uma avaliação crítica da prova de auditoria. Também significa estar atento à prova de auditoria que contradiga outra prova de auditoria ou que ponha em causa a fiabilidade da informação obtida pela gerência e encarregados da governação. Esta avaliação crítica é necessária para o auditor tirar conclusões apropriadas.

As Normas Internacionais de Auditoria (ISA) do IAASB reconhecem explicitamente a importância fundamental do ceticismo profissional. Apesar disso, a aplicação e adoção de ceticismo é em última análise uma responsabilidade pessoal e profissional que deve ser assumida por cada auditor. É uma parte integrante do conjunto de competências do auditor e está intimamente relacionada com os conceitos fundamentais de independência e julgamento profissional do auditor e contribui para a qualidade da auditoria.

O ceticismo profissional é também influenciado pelo comportamento pessoal, incluindo motivação e competências e é por isso que a educação, a formação profissional e a experiência do auditor são importantes. As próprias firmas de auditoria têm um papel importante a desempenhar no desenvolvimento de uma mente cética nos auditores. Isso inclui a conceção e implementação de políticas e procedimentos que promovam uma cultura interna que reconheça que o ceticismo é essencial na execução de trabalhos de auditoria.

O relato financeiro de hoje procura tratar a informação que é mais relevante para os utilizadores. Em consequência, existe mais julgamento e crescente subjetividade na contabilização e relato das decisões da gerência (por exemplo, em relação a algumas mensurações pelo justo valor). Adicionalmente, deparam-se hoje a muitas entidades condições económicas difíceis que dão origem a desafios particulares de relato financeiro e de auditoria. Estes desenvolvimentos aumentam a importância do ceticismo profissional nos auditores, especialmente em áreas do relato financeiro complexas ou sujeitas a forte julgamento.

Recentemente houve relatórios de inspeção de auditorias em variadas jurisdições que referiram assuntos, tais como justos valores, transações com partes relacionadas, e avaliações sobre continuidade, em que os reguladores e órgãos de supervisão concluíram que os auditores deveriam ter demonstrado mais claramente o ceticismo profissional. É pois no interesse público voltar a referir tanto aos

IAASB

STAFF QUESTIONS AND ANSWERS

PROFESSIONAL SKEPTICISM IN AN AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS

Foreword from IAASB Chairman

The public places value on the independent financial statement audit because it enhances the degree of confidence of intended users in the financial statements. A high-quality audit features the exercise of professional judgment by the auditor and, importantly, a mindset that includes professional skepticism throughout the planning and performance of the audit.

The need for professional skepticism in an audit cannot be overemphasized. Professional skepticism is an essential attitude that enhances the auditor's ability to identify and respond to conditions that may indicate possible misstatement. It includes a critical assessment of audit evidence. It also means being alert for audit evidence that contradicts other audit evidence or that brings into question the reliability of information obtained from management and those charged with governance (TCWG). This critical assessment is necessary in order for the auditor to draw appropriate conclusions.

The IAASB's International Standards on Auditing (ISAs) explicitly recognize the fundamental importance of professional skepticism. Nevertheless, adopting and applying a skeptical mindset is ultimately a personal and professional responsibility to be embraced by every auditor. It is an integral part of the auditor's skill set and is closely interrelated to the fundamental concepts of auditor independence and professional judgment and contributes to audit quality.

Professional skepticism is also influenced by personal behavioral traits, including motivation, and competencies. Thus auditor education, training and experience are important. Audit firms themselves therefore have an important role to play in cultivating a skeptical mindset in auditors. This includes designing and implementing policies and procedures that promote an internal culture recognizing that skepticism is essential in performing audit engagements.

Today's financial reporting seeks to address information that is more relevant to users. As a result, more judgment and increased subjectivity is involved in management's accounting and reporting decisions (for example in relation to some fair value measurements). Also, many entities today face difficult economic conditions that give rise to unique financial reporting and auditing challenges. These developments heighten the importance of professional skepticism by auditors, especially in areas of financial reporting that are complex or highly judgmental.

In the aftermath of the 2008–2009 global financial crisis, recent audit inspection reports in various jurisdictions have noted areas, such as fair values, related party transactions, and going concern assessments, where regulators and oversight bodies believe that auditors should have more clearly demonstrated professional skepticism. It is therefore in the public interest to re-emphasize to both auditors and others the important role that professional skepticism has to play in audits of financial statements. The attached IAASB Staff Questions & Answers (Q&A) publication has been developed for this purpose.

The following Q&A focus on considerations in the ISAs and the IAASB's quality control standard that are of particular relevance to the proper understanding and application of professional skepticism during an audit of financial statements. I trust that firms and auditors of entities of all sizes will find these Q&A helpful. They may also be useful to users of financial statements, in particular TCWG and regulators and oversight bodies, in their efforts to challenge and question the application of professional skepticism in audits.

Prof. Arnold Schilder, IAASB Ch

This document has been prepared by IAASB staff. It is a non-authoritative document issued for inform

auditores como a outros o importante papel que o ceticismo profissional tem de desempenhar nas auditorias de demonstrações financeiras. A publicação de Perguntas e Respostas do pessoal do IAASB foi desenvolvida com esta finalidade.

As perguntas e respostas que vamos apresentar focam as considerações existentes nas ISA e na norma de controlo de qualidade do IAASB que são de particular relevância para um conhecimento e aplicação apropriados do ceticismo profissional durante uma auditoria de demonstrações financeiras. Estou confiante que as firmas e os auditores de todas as entidades acharão estas perguntas e respostas úteis. Também podem ser úteis para os utentes de demonstrações financeiras, em particular os encarregados da governação, os reguladores e órgãos de supervisão, nos seus esforços de desafiar e questionar a aplicação do ceticismo profissional nas auditorias.

P1.
O QUE É CETICISMO PROFISSIONAL?

As ISA definem ceticismo profissional como "uma atitude que inclui uma mente interrogativa, alerta para condições que possam indicar uma possível distorção devido a erro ou a fraude, e uma avaliação crítica da prova".[1] Estas normas exigem explicitamente que o auditor planeie e execute uma auditoria com ceticismo profissional reconhecendo que podem existir circunstâncias que provoquem que as demonstrações financeiras fiquem materialmente distorcidas.[2]

À semelhança de outros conceitos fundamentais para a auditoria, é difícil que uma simples definição recolha completamente o sentido de ceticismo profissional. Para além disso, não há uma maneira única de ser demonstrado ceticismo profissional. Apesar disso, a definição da ISA descreve elementos importantes que ajudam a compreender o que significa ceticismo profissional.

Como uma atitude, o ceticismo profissional é fundamentalmente um estado de espírito. Um espírito cético conduz o comportamento do auditor a adotar uma abordagem interrogativa ao considerar a informação que pretende ou que obteve e ao tirar conclusões. A este respeito, o ceticismo profissional está inseparavelmente ligado aos princípios éticos fundamentais de objetividade e independência do auditor.[3] A independência do auditor aumenta a sua capacidade para agir com integridade, ser objetivo e manter uma atitude de ceticismo profissional.

O ceticismo profissional também inclui estar alerta para, por exemplo, prova de auditoria que contradiga outra prova de auditoria obtida, ou informação que ponha em dúvida respostas a indagações a usar como prova de auditoria. Também inclui estar alerta para condições que possam indicar possíveis fraudes e circunstâncias que sugiram a necessidade de procedimentos de auditoria para além dos exigidos pelas ISA.[4]

O ceticismo profissional também inclui uma avaliação crítica da prova de auditoria, que compreende não só informação que suporta e corrobora as asserções da gerência, bem como qualquer informação que contradiga tais asserções. Aplicar ceticismo profissional neste aspeto significa questionar e considerar a suficiência e apropriação da prova de auditoria obtida à luz das circunstâncias como, por exemplo, no caso em que existem fatores de risco de fraude e um único documento, de uma natureza que é suscetível a fraude, é a única prova de suporte para uma quantia material das demonstrações financeiras[5]. Em casos de dúvida acerca da fiabilidade da informação ou indicações de possível fraude, as ISA exigem que o auditor investigue mais e determine que modificações ou adições aos procedimentos de auditoria são necessárias para resolver a questão[6]. A dificuldade, o tempo, ou o custo envolvido não são em si mesmo uma base válida para o auditor omitir um procedimento de auditoria para o qual não há alternativa ou para ficar satisfeito com prova de auditoria menos que persuasiva.[7]

Embora não se possa esperar que o auditor não considere a experiência passada com a gerência e os encarregados da governação, a crença de que eles são honestos e têm integridade não liberta o auditor da necessidade de manter ceticismo profissional ou de ficar satisfeito com prova de auditoria menos que persuasiva quando quer obter segurança razoável.[8]

[1] ISA 200, Objetivos Gerais do Auditor Independente e Condução de uma Auditoria de Acordo com as Normas Internacionais de Auditoria, parágrafo 13 (l),
[2] ISA 200, parágrafo 15.
[3] O parágrafo 290.6 do Código de Ética do International Ethics Standards Board for Accountants (IESBA) explica que a independência compreende não só independência de mente mas também independência de aparência. Em relação à independência de mente diz que é o estado mental que permite a elaboração de uma opinião sem ser afetado por influências que comprometam o julgamento profissional, permitindo por este meio que um profissional atue com integridade e tenha objetividade e ceticismo profissional.
[4] ISA 200, parágrafo A18.
[5] ISA 200, parágrafo A20.
[6] ISA 240, As Responsabilidades do Auditor Relativas a Fraude numa Auditoria de Demonstrações Financeiras, parágrafo 13 e ISA 500, Prova de Auditoria, parágrafo 11.
[7] ISA 200, parágrafo A48.
[8] ISA 200, parágrafo A22.

O FUTURO DA CONTABILIZAÇÃO DO RÉDITO

José Miguel Martins Pinho Pinhal | *REVISOR OFICIAL DE CONTAS*

Introdução

O rédito constitui um vetor central orientador das políticas estratégicas da grande maioria das empresas em todo o mundo, na medida em que representa uma cifra decisiva para a avaliação, por parte dos utilizadores das demonstrações financeiras, do desempenho e das perspetivas futuras de cada entidade, sendo, por isso, minuciosamente detalhado pelos *stakeholders*.

Dada a sua reconhecida e inquestionável relevância, o rédito surge, assim, como um tema cujos contornos são hoje amplamente discutidos, nomeadamente no que se refere à suscetibilidade de as demonstrações financeiras das empresas serem comparáveis entre si, independentemente dos normativos contabilísticos ao abrigo dos quais são elaboradas.

Foi, precisamente, neste contexto que o *International Accounting Standards Board* ("IASB") e o *Financial Accounting Standards Board* ("FASB") iniciaram conjuntamente um projeto, cujo objetivo fundamental reside na clarificação dos princípios que se encontram na base do reconhecimento do rédito proveniente de contratos celebrados com clientes.

Em termos nacionais, enquanto o Plano Oficial de Contabilidade ("POC") vigorava como normativo contabilístico, era aplicável a Diretriz Contabilística n.º 26 – Rédito. Atualmente, após a entrada em vigor do Sistema de Normalização Contabilística ("SNC"), dever-se-á atentar ao disposto na Norma Contabilística e de Relato Financeiro ("NCRF") 20 – Rédito.

Por seu turno, a nível internacional, é a IAS 18 – Rédito, que estabelece o padrão de contabilização para o rédito, relevando ainda, neste contexto a IAS 11 – Contratos de construção, ao abordar, especificamente, o tema do rédito nos contratos de construção.

Ora, foi do projeto supra mencionado que resultou o *Exposure Draft* ED/2010/6 – *Revenue from contracts with costumers* (doravante designado por *"Exposure Draft"*), publicado em 24 de junho de 2010, o qual veio estabelecer uma nova abordagem para a contabilização do rédito, desde já se adivinhando a potencial relevância das suas implicações, na medida em que envolverá, desde logo, a substituição das atuais IAS 11, IAS 18 e suas respetivas interpretações.

Pretende-se, assim, com o presente estudo analisar a proposta de alteração consubstanciada no *Exposure Draft*, enquadrando-a e abordando detalhadamente as alterações por si introduzidas ao nível da contabilização do rédito, por meio do recurso a casos práticos que tencionam sublinhar os aspetos considerados mais relevantes do ponto de vista do impacto nas demonstrações financeiras.

Em suma, dada a grande atualidade do presente tema e a discussão neste momento existente em torno do mesmo, o objetivo deste trabalho é, pois, o de proceder ao enfoque do impacto que os recentes desenvolvimentos introduzidos pelo *Exposure Draft* poderão vir a ter na contabilização do rédito.

A proposta do Exposure Draft

O *Exposure Draft* recentemente publicado permitirá uma melhoria qualitativa, bem como um alinhamento, do *reporting* financeiro do rédito resultante de contratos celebrados com clientes, bem como dos gastos com estes relacionados.

A norma proposta configura, em resumo, uma abordagem que tem por base um contrato *(contract-based)*, sendo também usualmente apelidada de "abordagem ativo e passivo" (*asset and liability approach*): o rédito deverá ser reconhecido no momento em que uma entidade satisfaça as suas obrigações perante os seus clientes, o que ocorre quando o controlo de um ativo (bem ou serviço) se transfere para a esfera do cliente.

"(...) o rédito deverá ser reconhecido no momento em que uma entidade satisfaça as suas obrigações perante os seus clientes, o que ocorre quando o controlo de um ativo (bem ou serviço) se transfere para a esfera do cliente."

Assim, e dadas as diferenças face ao normativo atualmente em vigor, deverão as entidades potencialmente afetadas efetuar uma avaliação do impacto nas suas demonstrações financeiras da aplicação da nova norma. Com efeito, deverá, desde já, ser iniciado um processo de revisão e renegociação dos contratos existentes (em que as condições inicialmente estabelecidas possam ser alteradas devido à adoção do novo normativo, dando natural enfoque aos *covenants* contratados com as mais diversas entidades), bem como dos modelos de negócio, das práticas e das políticas contabilísticas da empresa. Adicionalmente, deverão ainda as empresas desenvolver análises do impacto da nova norma sobre os principais indicadores, sistemas, processos, controlos e requisitos em termos de *Information Technology* da entidade, tendo em conta que a gestão poderá ter que efetuar alterações, por forma a captar informação que obedeça às orientações introduzidas na sequência da aprovação deste novo quadro normativo.

A publicação desta proposta representa, para além do mais, um passo significativo em direção à convergência global numa das mais universais e importantes áreas do *reporting* financeiro. Com efeito, a nova abordagem apresentada pelo *Exposure Draft* tem como principais objetivos os seguintes:

i) A remoção das inconsistências e fragilidades atualmente existentes nas normas que abordam o reconhecimento do rédito, e a introdução de princípios mais claros para o seu reconhecimento, numa estrutura robusta;

ii) Apresentação de um único modelo de reconhecimento do rédito que aumente a comparabilidade entre indústrias, empresas e fronteiras geográficas;

iii) Fornecimento de informação mais útil para os utilizadores das informações financeiras, através do estabelecimento de melhorias nos requisitos de divulgação; e

iv) Simplificação da elaboração das demonstrações financeiras através da redução do número de requisitos aos quais os responsáveis pela sua elaboração têm que se referir.

Atualmente, os *United States Generally Accepted Accounting Principles* ("US GAAP") contêm amplos conceitos em torno dos quais inúmeros requisitos específicos de indústrias – e transações – foram evoluindo por forma a abranger diferentes tipos de contratos. Tal, é atualmente apontado como um fator favorável a que transações económicas similares resultem em contabilizações diferentes. As *International Financial Reporting Standards* ("IFRS"), por seu turno, contêm um número mais reduzido de normas, embora as duas principais normas existentes – a IAS 11 e a IAS 18 – possam considerar-se de difícil aplicação a transações que comportem um elevado grau de complexidade.

Atento o exposto, o IASB e o FASB empreenderam o projeto ora em análise, por forma a estabelecer princípios claros relativos ao momento e à quantidade de rédito a reconhecer.

Os princípios-chave nos quais o modelo proposto se baseia – o rédito deve ser reconhecido no momento da transferência do bem ou do serviço para o cliente e mensurado ao preço da transação – são consistentes com grande parte das práticas correntes. Os dois organismos acreditam, assim, que a norma que resultará do atual *Exposure Draft* contribuirá, significativamente, para a qualidade do *reporting* financeiro, na seguinte medida:

i) Fornecendo uma estrutura mais robusta para abordar questões emergentes;

ii) Aumentando a comparabilidade transversal entre entidades, indústrias e mercados de capitais;

iii) Fornecendo divulgações mais detalhadas; e

iv) Clarificando a contabilização dos gastos de cada contrato.

O MODELO ATIVO E PASSIVO

A norma proposta pelo *Exposure Draft* aponta para uma abordagem apelidada de Ativo e Passivo. Ao abrigo daquilo que é atualmente divulgado pelo IASB e pelo FASB, o reconhecimento do rédito foca-se num "processo de resultados". No entanto, as dificuldades surgem frequentemente na determinação do momento em que é obtido o rédito. Ambas as entidades acreditam, porém, que um modelo único, que tenha por base um contrato suportado em alterações nos respetivos ativos e passivos, resultará numa maior consistência no reconhecimento e apresentação do rédito.

Esta proposta representará, assim, uma mudança significativa na forma como o rédito é reconhecido em determinadas circunstâncias, na medida em que se afasta dos princípios de reconhecimento existentes atualmente.

Um contrato com um determinado cliente inclui, naturalmente, o direito de receber uma compensação e uma obrigação de fornecer bens e/ou prestar serviços. A entidade passa, por isso, a deter um ativo resultante do contrato quando os seus direitos superam as suas obrigações, e um passivo no caso inverso. No caso de uma entidade não receber nenhuma compensação no início do contrato, a posição do contrato deve, pois, ser considerada nula nesse momento.

Uma entidade regista um ativo resultante de um contrato quando adquire o direito à compensação por parte de um cliente, devido à transferência de bens ou serviços para este. Regista o ativo, também, quando cumpriu a obrigação, mesmo que ainda não tenha obtido um direito incondicional de receber a sua contrapartida. O ativo resultante do contrato é transferido para uma rubrica de contas a receber quando o direito de receber a compensação depende apenas da passagem do tempo. Um passivo resultante do contrato é, por seu turno, registado quando a entidade recebe uma determinada importância antes de transferir os bens ou serviços para o cliente.

ÂMBITO

A norma proposta centra-se no contrato que uma determinada entidade tenha com os seus clientes, definindo o contrato como "um acordo entre duas ou mais partes que cria direitos e obrigações executáveis" e o cliente como "uma parte que estabeleceu um contrato com uma entidade para obter bens ou serviços que são um resultado das atividades ordinárias da entidade" (cfr. ED/2010/6, *Appendix* A – *Defined terms*). Um contrato pode ser escrito, verbal ou tácito.

A norma que venha a resultar do *Exposure Draft* agora proposto aplicar-se-á aos contratos com clientes de uma entidade, exceto no que respeita a:

i)Acordos de locação;

ii) Contratos de seguro;

iii) Determinados direitos ou obrigações contratuais no âmbito de outras normas, incluindo contratos relacionados com instrumentos financeiros; e

iv) Trocas não monetárias entre entidades com a mesma linha de negócio cujo objetivo seja o de facilitar a venda a outra parte.

Importa, porém, referir que alguns contratos incluem componentes que se incluem no âmbito da norma do rédito, enquanto que outros incluem componentes que se incluem no âmbito de outras normas (por exemplo, um contrato de locação, que também inclui serviços de manutenção). Uma entidade deverá aplicar a outra norma primeiro se essa norma especificar de que forma se deverão separar ou medir as componentes de um contrato. Caso contrário, os princípios da norma de rédito deverão ser aplicados.

A gestão deverá, assim, avaliar cuidadosamente as obrigações existentes nos contratos, por forma a garantir que foram identificadas as normas adequadas a serem seguidas, tendo em vista a separação de obrigações e a mensuração da importância atribuída a essas obrigações. Assim, por exemplo, a norma proposta requer o uso do preço relativo de venda para a alocação da compensação às obrigações; outras normas podem exigir, porém, o uso do justo valor ou outras medidas. Esta diferença afetará, naturalmente, a importância atribuída a uma obrigação no início de um contrato.

APLICAÇÃO DO MODELO DE RECONHECIMENTO DO RÉDITO

RECONHECIMENTO DO RÉDITO

Para reconhecer o rédito de uma forma adequada, as entidades deverão seguir os seguintes cinco passos na aplicação da norma proposta:

i) Identificar o contrato com o cliente[1];

ii) Identificar as obrigações separáveis no contrato[2];

iii) Determinar o preço da transação[3];

iv) Alocar o preço da transação às obrigações separáveis[4]; e

v) Reconhecer o rédito quando (ou à medida que) cada obrigação seja satisfeita[5].

IDENTIFICAÇÃO DO CONTRATO COM O CLIENTE

A norma proposta é aplicável aos contratos com clientes, sejam estes escritos, verbais ou tácitos. Existe, para além do mais, uma grande variedade de práticas comuns de negócios e requisitos legais associados a contratos com clientes, devendo a gestão entrar em linha de conta com estes fatores para determinar se, efetivamente, existe um contrato.

Um contrato existe apenas se:

i) Tiver substância comercial (ou seja, os *cash flows* futuros da empresa alterar-se-ão, expectavelmente, como resultado do contrato);

ii) As partes do contrato o tenham aprovado e estejam comprometidas na satisfação das suas obrigações;

iii) A entidade for capaz de identificar os direitos de cada uma das partes, relacionados com os bens ou serviços a serem transferidos; e

iv) A entidade conseguir identificar os termos e a forma de remuneração a ser paga pelo cliente.

Na maior parte das vezes, uma entidade irá aplicar a norma proposta a um único contrato com um único cliente. No entanto, em determinadas circunstâncias, o montante e a tempestividade do rédito poderá depender do facto de, in concretu, a entidade combinar uma série de contratos ou segmentar um contrato em diversos.

COMBINAÇÃO DE CONTRATOS

Uma entidade pode necessitar de combinar dois ou mais contratos para refletir adequadamente a substância económica da operação subjacente.

Na verdade, poderá ter que combinar dois ou mais contratos em um só se os preços desses contratos forem interdependentes. Geralmente, os contratos têm preços interdependentes se algum destes indicadores se verificar:

i) Se iniciaram em momentos temporais quase simultâneos;

ii) Foram negociados como um "pacote" com um único objetivo comercial; ou

ii) Foram executados simultânea ou consecutivamente.

O ED/2011/6 acrescentou que dois ou mais contratos poderm ser agregados se:

i) Forem negociados em conjunto, com um único objetivo comercial; ou

ii) A contrapartida de um depende do outro; ou

iii) Os bens ou serviços são interdependentes.

O IASB e o FASB consideram que a segmentação dos contratos garantirá que a contabilidade irá refletir, com maior realismo, a substância económica das transações que lhes estejam subjacentes. Por exemplo, a segmentação de um contrato pode ser relevante, quando a recompensa variável[6] incluída no preço da transação se refira apenas a uma obrigação de um contrato. Para contratos independentes, alterações na recompensa variável são alocadas apenas ao contrato ao qual a importância variável se refere. Alterações na recompensa variável em contratos individuais são alocadas a todas as obrigações, com base no rácio usado para alocar o preço de transação às obrigações, no início do contrato.

Vejamos o exemplo seguinte (adotado do *Exposure Draft* ED/2010/6): uma empresa contrata com um cliente a venda dos produtos A, B e C por 36 u.m.. Usualmente a entidade vende estes produtos separadamente por 9 u.m., 11 u.m. e 20 u.m., respetivamente.

Também vende, regularmente, os produtos A e B, conjuntamente, por 16 u.m.. A entidade deverá segmentar o contrato em dois: um para fornecimento dos produtos A e B e outro para o fornecimento do C. O preço de venda isolado dos produtos A e B, em conjunto, é independente do preço de venda isolado do produto C. Tal acontece porque a entidade vende regularmente os produtos A e B conjuntamente por 16 u.m. e o produto C por 20 u.m. e o cliente não recebe qualquer desconto por comprar os produtos A e B conjuntamente com o produto C (na medida em que o preço total de todos os produtos incluídos no contrato – 36 u.m. – iguala a soma dos preços de venda isolados dos produtos A e B conjuntamente –16 u.m. – e o produto C – 20 u.m.). O efeito da segmentação do contrato em dois contratos é o de que o desconto de 4 u.m. pela compra dos produtos A e B conjuntamente seja alocado apenas aos produtos A e B.

ALTERAÇÕES CONTRATUAIS

As alterações de contratos podem assumir uma diversidade de formas, podendo traduzir-se numa mudança do âmbito do trabalho, de preços, ou em ambos, podendo estas alterações ser iniciadas, quer por iniciativa do cliente, quer por iniciativa da própria entidade.

Em princípio, uma alteração num contrato deverá ser associada ao contrato original (e, como tal, deve ser contabilizada conjuntamente

com este) se os preços do contrato original e das suas alterações forem interdependentes. O tratamento dado à alteração será o mesmo que é dado ao contrato original. Neste caso, a entidade deverá reconhecer o efeito cumulativo da modificação do contrato no período em que ocorra essa modificação.

No entanto, o ED/2011/6 introduziu uma nova premissa: uma alteração num contrato deverá ser tratada como um contrato separado apenas se :

iv) resultar no surgimento de uma obrigação separada e

v) o preço refletir o preço de venda isolado dessa obrigação adicional.

A gestão deverá, inicialmente, considerar os fatores evidenciados na Identificação do contrato com o cliente, para efeitos de determinação da existência de uma alteração ao mesmo. Em seguida, deverá considerar os fatores apontados também nos parágrafos anteriores[7] para determinar se a alteração tem um preço fixado de forma interdependente ou independente do contrato original.

Por exemplo, em alguns setores de atividade (como o da engenharia e o da construção civil), é relativamente comum as partes chegarem a acordo sobre uma alteração no âmbito do trabalho e apenas posteriormente chegarem a acordo sobre os preços (ou seja, estamos perante pedidos de alteração sem preço definido). Tem sido, assim, necessária – e continuará, com certeza, a ser –, uma dose substancial de julgamento profissional para determinar se um pedido de alteração, particularmente uma ordem de alteração sem preço definido, é interdependente ou independente do contrato original.

Alterações cujo preço seja fixado de uma forma interdependente do contrato original podem resultar num ajustamento no rédito a reconhecer no momento da alteração.

Se os preços resultantes das alterações contratuais e do contrato original não são interdependentes, a entidade deve contabilizar a alteração do contrato como se de um contrato separado se tratasse.

IDENTIFICAÇÃO DAS OBRIGAÇÕES SEPARÁVEIS NO CONTRATO[8]

Uma obrigação representa, em termos gerais, um compromisso (explícito, implícito ou tácito) assumido num contrato com um cliente para a transferência de um bem ou serviço para este. Um contrato pode explicitar obrigações, mas estas também podem surgir de outras formas. Requisitos legais ou estatutários podem também criar obrigações, embora tais obrigações possam não estar explícitas no contrato. Práticas comerciais usuais (como, por exemplo, a prática de uma entidade dar assistência técnica aos seus clientes), políticas publicitadas ou declarações específicas podem também criar uma obrigação, na medida em que podem criar expectativas válidas nos clientes.

Identificar as obrigações num contrato assume-se como fundamental para a aplicação da norma proposta, na medida em que tal identificação afeta:

i) A forma como o preço da transação é alocado;

ii) O momento de reconhecimento do rédito (o qual é baseado na satisfação das obrigações); e

iii) O reconhecimento de obrigações onerosas.

O objetivo de identificação e separação das obrigações é o de assegurar que o rédito é reconhecido quando essas obrigações são cumpridas (ou seja, quando os bens e serviços são transferidos para o cliente).

Geralmente, não é necessário contabilizar as obrigações separadamente se estas são cumpridas simultaneamente ou no mesmo período. Uma entidade pode ter necessidade de contabilizar as obrigações separadamente, caso efetue a transferência dos bens ou serviços em momentos diferentes do tempo (ou continuamente).

Uma entidade deve avaliar os bens ou serviços no âmbito de um determinado contrato, identificando quais os bens ou serviços (ou "pacotes" de bens ou serviços) que são distintos e, consequentemente, que a entidade deve contabilizar como uma obrigação separada.

A questão central em torno desta discussão é, portanto, a de saber se a obrigação separável é distinta ou não. Senão, vejamos:

i) Se uma entidade se compromete a transferir mais do que um bem ou serviço deve contabilizar cada bem ou serviço como uma obrigação separada apenas se estas forem distintas, reconhecendo separadamente o rédito proveniente destas obrigações.

ii) Se o bem ou serviço não for distinto, a entidade deve combiná-lo com outros bens ou serviços até que identifique um "pacote" de bens ou serviços que sejam distintos.

De acordo com o ED/2011/6, um bem ou serviço é distinto se:

i) a entidade vende regularmente os bens ou serviços separadamente; ou

ii) o cliente pode usar os bens ou serviços separadamente ou em conjunto com os recursos já disponíveis para si.

A determinação de se um bem ou serviço é distinto vai exigir, por parte da gestão, um julgamento e uma compreensão de como outros bens ou serviços vendidos no mercado podem interagir com os produtos da entidade.

Para que uma obrigação seja considerada distinta, não tem que apresentar, necessariamente, uma margem de lucro diferente. Ao invés, uma margem de lucro deve ser identificável para cada obrigação, a fim de que estas possam ser consideradas distintas.

Um bem ou serviço não é distinto se fizer parte de um "pacote", conjuntamente com outros bens ou serviços num contrato, que estejam altamente inter-relacionados e que a entidade prometa integrar num item contratado pelo cliente. Assim, a entidade deve contabilizar o "pacote" como uma obrigação separada apenas se os dois critérios seguintes forem observados:

i) Os bens ou serviços constituintes do "pacote" estejam altamente inter-relacionados e a sua transferência para o cliente exija que a entidade preste também um serviço significativo de integração dos bens ou serviços; e

ii) O "pacote" de bens ou serviços seja significativamente modificado ou costumizado para o cumprimento do contrato.

Vejamos o seguinte exemplo: consideremos uma entidade que vende equipamentos eletrónicos especializados. O preço contratado pela entidade para o equipamento inclui a entrega e a instalação nas instalações do cliente. Para que esteja pronto para ser utilizado pelo cliente, o equipamento não requer quaisquer modificações ou acessórios (além da instalação). Geralmente, a entidade instala o equipamento eletrónico, embora outras entidades também o possam fazer.

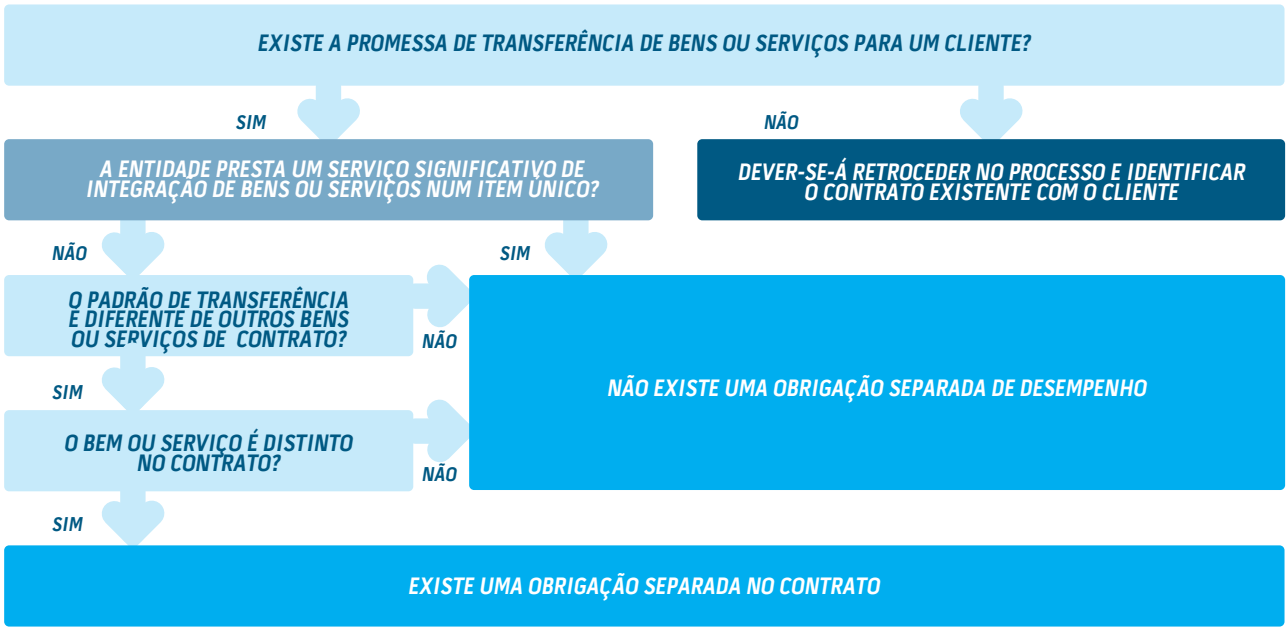
A entidade tem duas obrigações separadas se o controlo do equipamento é transferido com a entrega do mesmo e se equipamento é distinto da instalação. A entidade não contabilizará duas obrigações separadamente se a transferência do controlo do equipamento ocorre somente após a instalação bem sucedida do mesmo.

O equipamento tem uma função distinta pois tem utilidade em conjunto com os serviços de instalação, os quais podem ser prestados também por outras entidades. Supondo que a entidade pode separar os custos dos equipamentos electrónicos dos custos de instalação, a margem de lucro do equipamento também é distinta da margem de lucro da instalação.

Neste exemplo, o equipamento e a instalação são, portanto, distintos.

A gestão deverá ponderar, cuidadosamente, quais as obrigações que serão combinadas para criar uma obrigação distinta, não devendo negligenciar nenhum factor para combinar todas as obrigações num contrato. Cada contrato deve ser avaliado para que sejam determinados os riscos, as margens e o momento da transferência do controlo das obrigações individuais. Obrigações que têm diferentes riscos ou margens, ou cuja transferência de controlo ocorra em diferentes momentos, não devem ser combinadas.

Para uma tomada de decisão simples quanto à existência ou não de uma obrigação separada, poderá ser adotada a seguinte árvore de decisão:



Fonte: PricewaterhouseCoopers Rio de Janeiro – IFRS Update 2011, Reconhecimento da receita

A SATISFAÇÃO DE OBRIGAÇÕES

Uma entidade deve reconhecer rédito quando satisfizer uma obrigação, de acordo com o que foi definido anteriormente na (Identificação das obrigações separáveis no contrato), transferindo para o cliente um bem ou serviço prometido.

O IASB e o FASB consideraram o impacto dos seguintes itens, na satisfação de obrigações num contrato:

i) Determinar se um bem ou serviço é transferido continuamente;

ii) Contratos *Bill-and-hold*;

iii)Contratos à consignação;

iv) Venda e recompra de um produto; e

v) A recepção por parte do cliente.

DETERMINAR SE UM BEM OU SERVIÇO É TRANSFERIDO CONTINUAMENTE

Muitos contratos identificam, claramente, o momento em que um bem ou serviço é transferido para o cliente. No entanto, tal determinação pode ser difícil noutro tipo de contratos, como por exemplo os que incluam a produção, fabrico ou construção de um ativo. A determinação do momento da transferência afeta a conclusão acerca de se uma entidade satisfaz uma obrigação (e, consequentemente, deverá reconhecer rédito) continuamente ao longo do contrato, ou apenas no final do contrato quando o cliente obtém o controlo do ativo concluído.

Se o cliente tem a capacidade de controlar o uso e irá usufruir do benefício do trabalho em curso, o controlo do bem ou serviço pode ser transferido continuamente e o rédito deverá ser reconhecido à medida que os serviços são executados.

Se o cliente não controla o ativo à medida que este é produzido, fabricado ou construído, a transferência do controlo do ativo e o

rédito são reconhecidos quando o cliente obtém o controlo do ativo concluído.

Sendo o rédito sempre reconhecido quando o controlo é transferido para o cliente, a gestão deve cuidadosamente considerar como e quando ocorrem estas transferências.

Com o ED/2011/6, foram fornecidas orientações adicionais sobre esta matéria. Assim, uma entidade transfere o controlo de um bem ou serviço ao longo do tempo e, portanto, satisfaz uma obrigação (reconhecendo o rédito, também, ao longo do tempo), se pelo menos um dos dois critérios seguintes for satisfeito:

i) o desempenho da entidade cria ou aumenta o valor de um ativo (por exemplo, trabalho em curso) que o cliente controla à medida que o ativo é criado ou desenvolvido; ou

ii) o desempenho da entidade não cria um ativo com um uso alternativo para esta e, pelo menos, um dos seguintes critérios é satisfeito:

(i) o cliente recebe, ao mesmo tempo que consome, os benefícios do desempenho da entidade, à medida que esta desenvolve o trabalho; ou

(ii) outra entidade não precisa de reexecutar, substancialmente, a tarefa que a entidade tenha completado, se esta outra entidade for cumprir a obrigação remanescente; ou

(iii) a entidade tem direito ao pagamento pelo trabalho por si concluído e espera cumprir o contrato tal como este foi definido inicialmente.

Vejamos o seguinte exemplo elucidativo do anteriormente descrito: um contrato de prestação de serviços de consultoria exige que a entidade prestadora de serviços emita um relatório no final de cada trimestre sobre a atividade desenvolvida. A questão que se coloca é a de saber se o controlo se transferirá à medida que os serviços vão sendo prestados ou apenas quando o relatório é emitido. Tal dependerá dos factos e circunstâncias do contrato e da natureza dos serviços. A gestão deverá, para além disto, considerar se os serviços têm utilidade para o cliente, mesmo sem a emissão do relatório.

Vejamos um outro exemplo: vamos supor o mesmo contrato de prestação de serviços de consultoria em que um relatório é emitido apenas no final do período do contrato. Os serviços de consultoria visam identificar as eficiências na contabilidade e no processo de *reporting* financeiro e serão realizados ao longo do período de um ano. O âmbito dos serviços é determinado pelo cliente e pode ser alterado a qualquer momento, durante a vigência do contrato. O cliente pagará ao consultor um valor mensal pelos serviços prestados e terá direito a todas as análises ou conhecimento desenvolvido pelo consultor durante todo o período do contrato. O cliente tem a capacidade para especificar o âmbito do trabalho realizado, alterá-lo a qualquer momento, aceder à informação obtida e é obrigado a pagar pelos serviços prestados para que possa controlar o uso e beneficiar dos serviços de consultoria à medida que estes são realizados. Assim, a obrigação do consultor é a de fornecer serviços de consultoria ao longo de um período de um ano, numa base contínua, sendo o rédito reconhecido nessa mesma base.

Concluindo, quando os bens ou serviços subjacentes a obrigações separáveis são transferidos continuamente para o cliente, cada entidade deve aplicar a essa obrigação o método de reconhecimento do rédito que melhor represente o padrão de transferência de bens ou serviços para o cliente. Esse método deverá ser aplicado consistentemente a obrigações similares e em circunstâncias semelhantes. Os métodos adequados de reconhecimento do rédito para representar a transferência contínua de bens ou serviços para o cliente incluem os métodos de *output* e de *input*, descritos no - Reconhecimento do rédito quando cada obrigação seja satisfeita.

CONTRATOS *BILL-AND-HOLD*

Em alguns contratos, uma entidade fatura um produto ao cliente, apenas o enviando para este numa data posterior. Chama-se a isto um contrato *Bill-and -hold*.

Ao abrigo do que é proposto no *Exposure Draft*, nestes casos, o rédito é reconhecido no momento da transferência do controlo do ativo para o cliente. Assim, a gestão terá necessidade de considerar os

seguintes fatores, para determinar se o cliente obteve controlo do ativo, num contrato *Bill-and-hold*:

i) O cliente solicitou que o contrato fosse numa base *Bill-and-hold*?

ii) O produto, assim como os clientes, são identificados separadamente?

iii) O produto está pronto para entrega ao cliente na hora e local especificados por este?

iv) A entidade não tem a capacidade de vender o produto a outro cliente?

v) As condições de pagamento usuais da entidade foram modificadas?

vi) O cliente tem a possibilidade de cancelar o contrato antes da entrega do produto?

vii) O acordo satisfaz a definição de um contrato[9]?

Se uma entidade reconhece o rédito numa transação *Bill-and-hold*, a gestão terá de considerar se os serviços de custódia são uma obrigação separada material, à qual deva alocar parte do preço da transação.

O princípio proposto e a lista de indicadores são consistentes com as orientações contabilísticas atuais. No entanto, a gestão terá de considerar todos os factos e circunstâncias relevantes e utilizar um julgamento profissional significativo para determinar se, num contrato *Bill-and-hold*, o controlo é efetivamente transferido.

CONTRATOS À CONSIGNAÇÃO

Determinadas indústrias transferem bens para revendedores ou distribuidores, sob o regime de consignação. Tipicamente, o cedente possui *stock* à consignação, até ao momento em que ocorra um acontecimento específico, como a venda do produto para um cliente do distribuidor, ou até um determinado período expirar.

A gestão terá de considerar os seguintes fatores para determinar se o rédito deve ser reconhecido aquando da transferência para o distribuidor, ou no momento da venda final ao cliente:

i) Se o revendedor é obrigado a pagar a mercadoria somente se a vender;

ii) Se o revendedor pode devolver os produtos; e

iii) Se o revendedor obtém uma comissão pela venda dos produtos ao cliente final.

O princípio proposto e a lista de indicadores são consistentes com as orientações atuais propostas em termos de IFRS relativas ao rédito, não se esperando mudanças significativas nesta área aquando da adoção da norma proposta no *Exposure Draft*. No entanto, a norma proposta centra-se na transferência do controlo – mais do que na transferência de riscos e benefícios – o que fará com que algumas entidades possam sentir algumas alterações ao nível da contabilização do rédito.

VENDA E RECOMPRA DE UM PRODUTO

Por vezes, as entidades vendem um ativo e, simultaneamente, contratam uma recompra. Esta pode referir-se ao bem que

inicialmente foi vendido ao cliente, a um bem que é substancialmente o mesmo, ou a outro ativo do qual o bem inicialmente vendido é uma componente.

Quando uma entidade vende um produto a um cliente com uma obrigação incondicional de recompra no futuro, a entidade deve contabilizar a transação como uma venda de um produto com um direito de devolução[10].

Quando a entidade tem uma obrigação ou direito incondicional de recomprar o ativo, o comprador não obtém o controlo do ativo. Assim, a entidade contabiliza a operação da seguinte forma:

i) Como uma locação, se a entidade tiver o direito ou a obrigação de recomprar o ativo por um preço inferior ao seu preço de venda original, ou

ii) Como um contrato de financiamento, se a entidade tiver o direito ou a obrigação de recomprar o ativo por um montante que seja igual ou maior do que o seu preço original de venda[11].

Aquando da comparação dos preços de recompra com os preços de venda originais, estes devem ser ajustados por forma a refletir o efeito do valor temporal do dinheiro, se material.

Concluindo, uma entidade pode, então, ser uma parte num acordo de recompra de produtos vendidos anteriormente a um cliente. A gestão necessitará de ponderar o controlo dos bens transferidos para o cliente, por forma a avaliar se ocorreu uma venda ou se o contrato configura, em substância, uma locação ou um financiamento.

Vejamos o exemplo seguinte (adaptado do *Exposure Draft* ED/2010/6):

1. Uma entidade vende um ativo por 100.000 u.m..
2. Concede ao seu cliente a opção de lhe devolver o ativo e receber em troca o valor de 100.000 u.m..
3. O custo do ativo é de 70.000 u.m..
4. A entidade estima uma probabilidade de 50% de o ativo ser devolvido.

Assim, em termos de lançamentos contabilísticos, como consequência da transferência do controlo, a entidade deverá, aquando da venda:

Lançamento 1: Desreconhecer o ativo

D	Custo das vendas	70.000 u.m.
C	Inventários	70.000 u.m.

Lançamento 2: Reconhecer o rédito e o passivo referente à recompra

D	Disponibilidades	100.000 u.m.
C	Passivo (recompra)	50.000 u.m. (100.000 x 50%)
C	Rédito	50.000 u.m.

Lançamento 3: Reconhecer um ativo relativo ao direito de recuperação do ativo vendido, aquando da liquidação do passivo referente à recompra

D	Direito de recuperação do ativo	35.000 u.m. (70.000x50%)
C	Custo das vendas	35.000 u.m.

Se o cliente exercer a sua opção de exigir à entidade a recompra do ativo, esta deverá, em termos de lançamentos contabilísticos, registar:

Lançamento 4: A liquidação do passivo referente à recompra e o ajustamento do rédito previamente reconhecido

D	Passivo (recompra)	50.000 u.m.
D	Rédito	50.000 u.m.
C	Disponibilidades	100.000 u.m.

Lançamento 5: O reconhecimento do ativo recomprado

D	Inventários	70.000 u.m.
C	Direito de recuperação do ativo	35.000 u.m.
C	Custo das vendas	35.000 u.m.

A RECEÇÃO POR PARTE DO CLIENTE

Se o contrato incluir uma cláusula de receção por parte do cliente, a gestão terá de determinar se o cliente obteve ou não o controlo do bem ou serviço, antes da sua receção.

A receção por parte do cliente pode ser um mero formalismo, se a entidade puder estabelecer objetivamente que o bem ou serviço foi transferido para o cliente, em conformidade com as especificações do contrato.

A entidade não deverá reconhecer o rédito antes da receção por parte do cliente, se for incapaz de determinar objetivamente que o bem ou serviço transferido para o cliente se encontra de acordo com as especificações do contrato. Tal acontece porque a gestão não pode determinar se foi ou não satisfeita a obrigação.

O princípio proposto para a contabilização do rédito dos contratos que incluam cláusulas de receção por parte do cliente é semelhante ao que se encontra previsto atualmente em termos de IFRS. A gestão terá, assim, de ter em consideração os termos do contrato, analisando cuidadosamente se estes têm a capacidade de determinar, objetivamente, se o bem ou serviço se encontra de acordo com o estipulado em termos de cláusulas contratuais, por forma a determinar se o controlo foi transferido antes ou depois da receção por parte do cliente. Os fatores que podem auxiliar a gestão na determinação objetiva da questão de se saber se estão a ser cumpridas as especificações do contrato incluem:

i) Experiência histórica da entidade no cumprimento de termos específicos;

ii) Se existem fatores externos que possam afetar a receção; e

iii) O histórico da entidade relacionado com cláusulas de receção.

MENSURAÇÃO DO RÉDITO

DETERMINAÇÃO DO PREÇO DA TRANSAÇÃO

O preço da transação de um contrato espelha o montante que a entidade tem direito de receber ao abrigo do contrato, incluindo a recompensa variável, em troca dos bens fornecidos ou dos serviços prestados. É baseado na estimativa da probabilidade ponderada ou no resultado mais provável de *cash flows* gerados com a transação, dependendo de qual é o mais previsível do montante que a entidade receberá.

Em determinados casos, o preço é facilmente determinável porque o cliente se compromete a pagar um montante fixo, devido quando a entidade transfere os bens ou serviços prometidos. Noutros

contratos, a gestão necessitará de considerar uma série de variáveis para determinar o preço da transação, tais como:

i) A recompensa variável;

ii) A cobrabilidade;

iii) O valor temporal do dinheiro; e

iv) O montante *non-cash*;

As empresas sentirão a necessidade de aplicar um julgamento profissional significativo para determinar o preço, quando este esteja sujeito às variáveis mencionadas acima.

RECOMPENSA VARIÁVEL

O preço da transação pode incluir uma componente da recompensa que seja variável ou dependente do resultado de eventos futuros, incluindo, designadamente, descontos, abatimentos, reembolsos, créditos, incentivos e prémios. Quando um contrato inclui uma recompensa variável, o preço da transação inclui a estimativa ponderada da probabilidade de receber essa recompensa. Esta estimativa exige que a gestão avalie a probabilidade de cada resultado possível.

> *"Quando um contrato inclui uma recompensa variável, o preço da transação inclui a estimativa ponderada da probabilidade de receber essa recompensa."*

Para estimar o preço da transação, uma entidade deve utilizar (de uma forma consistente ao longo do contrato) um dos métodos abaixo descritos, dependendo de qual ela espera que melhor preveja o montante a que tem direito a:

i) Método da probabilidade ponderada - o valor esperado é a soma da probabilidade ponderada dos valores, numa série de valores possíveis. Um valor esperado pode ser uma estimativa adequada do preço da transação se a entidade tiver envolvida num número elevado de contratos com características semelhantes.

ii) Método do resultado mais provável - o valor mais provável é o valor isolado mais provável numa série de valores possíveis (ou seja, o resultado mais provável do contrato). O valor mais provável pode ser uma estimativa adequada do preço da transação se o contrato tiver apenas dois resultados possíveis (por exemplo, uma entidade ou alcança um prémio de desempenho, ou não o alcança).

A recompensa variável, também frequentemente designada por retribuição contingente, pode surgir numa variedade de formas. Algumas contingências podem estar relacionadas com o desempenho futuro por parte do vendedor, o qual é totalmente controlado por este. Outras estão dependentes de ações do comprador ou de terceiros. Assim, a densidade de julgamento necessária para estimar a recompensa variável dependerá da natureza e das condições da contingência.

A estimativa da recompensa variável deverá estar incluída no preço da transação quando a gestão conseguir obter uma estimativa razoável da quantia a ser recebida. A norma proposta refere que uma estimativa é razoável, somente se uma entidade:

i) Tem experiência com contratos semelhantes (ou pode remeter para a experiência de outras entidades, se não tiver experiência própria); e

ii) Não esperar que circunstâncias relacionadas com este tipo de contrato se alterem significativamente (isto é, a experiência é relevante para o contrato).

Algumas indústrias e entidades poderão vir a experienciar alterações significativas no momento de reconhecimento do rédito devido ao tratamento proposto pelo *Exposure Draft* para a recompensa variável. A recompensa variável que a gestão possa razoavelmente estimar inclui-se no preço da transação, no montante correspondente à probabilidade ponderada.

A norma proposta exige uma avaliação da recompensa variável no início do contrato e em cada período de *reporting*. As entidades poderão vir a reconhecer o rédito mais cedo do que acontece atualmente, ao abrigo do normativo existente, quando possam estimar razoavelmente o valor da recompensa variável.

Ao longo do contrato, a gestão deverá avaliar a recompensa variável que não possa ser razoavelmente estimada no início do contrato. O rédito é reconhecido quando uma estimativa razoável possa ser aferida. Na maioria dos casos, uma entidade pode reconhecer o rédito antes de o elemento contingente ser resolvido. Este fator poderá implicar uma maior volatilidade dos resultados divulgados pelas empresas.

O IASB e o FASB incluíram no *Exposure Draft* os fatores anteriormente identificados que deverão ser considerados na determinação de se a gestão pode fazer uma estimativa razoável da recompensa variável. Tal poderá implicar que entidades com operações semelhantes reconheçam o rédito em momentos diferentes, o que acontecerá, por exemplo, se uma entidade determinar que consegue estimar razoavelmente a recompensa variável, enquanto outra entidade concluir não o conseguir fazer. Estas diferenças podem ser o resultado de entidades com diferentes níveis de experiência ou que operem em mercados diferenciados.

COBRABILIDADE

A cobrabilidade refere-se ao risco de crédito do cliente, isto é, à sua capacidade para pagar a contrapartida acordada no contrato. Não deve ser encarada como um obstáculo ao reconhecimento do rédito, sendo o preço da transação apresentado sem qualquer ajustamento relacionado com o risco de crédito. Assim, qualquer perda por imparidade esperada em contas a receber é apresentada numa linha separada adjacente ao rédito. Tanto a avaliação inicial da imparidade como qualquer alteração subsequente na estimativa de cobrabilidade são registadas nessa mesma linha (se o contrato não tiver uma componente significativa de financiamento).

Quando exista a possibilidade de o cliente não pagar o montante contratado com a entidade, esta deverá reduzir contabilisticamente tal montante, por forma a refletir tal facto. Consequentemente, o preço da transação deve refletir o montante da probabilidade ponderada que a entidade espera receber do cliente. Se tal montante não for possível de estimar, a entidade não deverá reconhecer

nenhum rédito até que receba qualquer montante do cliente ou até que consiga estimar razoavelmente um valor.

Subsequentemente ao reconhecimento inicial da conta a receber, qualquer diferença entre a mensuração desta e o montante correspondente de rédito reconhecido deverá ser apresentada na Demonstração dos Resultados numa linha separada do rédito. Se o contrato não tiver uma componente financeira significativa[12], a entidade deve apresentar qualquer imparidade da conta a receber (ou alteração na mensuração dessa imparidade) também numa linha separada adjacente ao rédito.

A orientação atualmente existente, em termos de IFRS, exige que o rédito seja reconhecido quando o pagamento seja razoavelmente assegurado (ou provável). Ora, tendo em conta que, de acordo com o *Exposure Draft*, a cobrabilidade não configura em si mesma um princípio para o reconhecimento (mas antes para o ajustamento do preço da transação), o rédito pode ser reconhecido mais cedo do que o é atualmente. Ao abrigo da norma proposta, a cobrabilidade irá afetar a mensuração do rédito, na medida em que o risco de crédito é reflectido como uma redução do preço da transação, no início do contrato, e não como um gasto com dívidas incobráveis.

VALOR TEMPORAL DO DINHEIRO

O preço da transação deverá refletir o valor temporal do dinheiro sempre que o seu efeito seja material. O objetivo, aquando do ajustamento que reflita o valor temporal do dinheiro, é o de que a entidade reconheça o rédito num montante que reflita o preço à vista que teria sido recebido se o cliente tivesse efetuado o pagamento no momento em que os bens foram para si transferidos. Se o montante contratado diferir do preço à vista da venda dos bens ou serviços, então o contrato inclui uma componente de financiamento.

Num contrato com uma componente de financiamento material, o montante do compromisso compreenderá, então:

i) O preço de venda dos bens ou serviços no momento em que são transferidos para o cliente (assumindo que não existe qualquer desconto); e
ii) Uma componente financeira, quer seja a favor do cliente, ou a favor da entidade.

Ao avaliar se uma componente de financiamento é significativa para um contrato, uma entidade deve considerar vários factores, incluindo os seguintes:
i) o espaço temporal que decorre entre o momento em que se efetiva a transferência dos bens ou serviços para o cliente e o momento em que o cliente paga esses bens ou serviços;

ii) se o montante recebido seria substancialmente diferente na eventualidade de o cliente pagar a pronto, em dinheiro, em conformidade com as condições de crédito praticadas, tipicamente, no mercado; e

iii) a taxa de juro do contrato e as taxas de juros vigentes no mercado.

Como forma de simplificação, o *Exposure Draft* propõe que uma entidade não ajuste o valor contratado para refletir o valor temporal do dinheiro se tiver a expectativa, no início do contrato, de que o período que medeia o pagamento pelo cliente de toda ou substancialmente toda a retribuição prometida e a transferência da mercadoria contratada ou dos serviços para o cliente, será igual ou inferior a um ano.

A gestão deverá considerar as características de crédito (adicionadas de quaisquer garantias prestadas) de cada cliente, utilizando uma taxa de desconto que reflita uma transação de financiamento, entre a entidade e o seu cliente, que não envolva o fornecimento de outros bens ou serviços.

A entidade deve apresentar os efeitos financeiros decorrentes da aplicação das orientações propostas no *Exposure Draft* numa linha separada do rédito (como gasto ou rendimento de juros).

O exemplo de seguida apresentado ilustra a contabilização de um pagamento recebido postecipadamente de um cliente, quando existe uma componente material de financiamento:

1. Uma entidade vende um produto por 50.000 u.m., com prazo de pagamento de dois anos após a entrega do produto.

2. A entidade determina que uma taxa de desconto de 8% é apropriada, tendo por base o período de dois anos e as características de crédito do cliente.

3. Assim, deverá ser reconhecido rédito no valor de 42.867 u.m. (50.000u.m. ÷ 1,082) quando a entidade transferir o produto para o cliente.

4. A entidade tem um direito incondicional de receber a recompensa aquando da transferência do produto, contabilizando a contrapartida em contas a receber (em vez de um activo relacionado com o contrato).

Assim, o lançamento contabilístico, no momento da transferência do produto para o cliente, é o seguinte:

D	Contas a receber	50.000 u.m.
C	Rédito	42.867 u.m.
C	Ganhos de financiamento	7.133 u.m.

É apresentado de seguida um outro exemplo que ilustra a contabilização de um pagamento antecipado de um cliente, quando existe uma componente material de financiamento:

1. Uma entidade vende um produto a um cliente por 10.000 u.m., com o pagamento a ser devido um ano antes da entrega do produto.
2. A entidade reconhece um passivo decorrente do contrato no valor de 10.000 u.m. quando o cliente efetua o pagamento.
3. A entidade estabelece que uma taxa de desconto de 5% é apropriada, tendo por base o prazo de um ano e as características de crédito da entidade.

4. É reconhecida a despesa de juros e é aumentado o valor da obrigação, em 500 u.m. [(10.000 u.m. x 1,05) – 10.000 u.m.] durante o ano anterior à transferência do produto.

5. A quantia escriturada do passivo relacionado com o contrato é 10.500 u.m. (10.000 u.m. + 500 u.m.), no momento imediatamente anterior ao de a obrigação ser satisfeita.

6. A entidade reconhece rédito de 10.500 u.m. quando o produto é transferido para o cliente.

Resumindo, em termos de lançamentos contabilísticos temos:

Lançamento 1: Reconhecimento do passivo (no momento do recebimento antecipado)

D	Disponibilidades	10.000 u.m.
C	Obrigação	10.000 u.m.

Lançamento 2: Reconhecimento dos juros implícitos (durante o ano anterior à transferência do produto)

D	Despesa de juros	500 u.m.
C	Obrigação	500 u.m.

Lançamento 3: Reconhecimento do rédito (no momento da transferência do produto)

D	Obrigação	10.500 u.m.
C	Rédito	10.500 u.m.

Entendemos, assim, que este exemplo explicita a significativa mudança que a adoção da norma proposta no *Exposure Draft* poderá representar. A contabilização do valor temporal do dinheiro poderá, de facto, resultar em mudanças significativas para determinadas entidades, particularmente em situações em que a recompensa seja paga antecipadamente, na medida em que o montante de rédito a ser reconhecido será superior ao montante recebido.

ALOCAÇÃO DO PREÇO DA TRANSAÇÃO ÀS OBRIGAÇÕES SEPARÁVEIS

Num contrato baseado em preços de venda isolados, a recompensa a ser recebida deve ser alocada a obrigações separadas, na proporção dos preços de venda isolados dos bens ou serviços distintos constituintes de cada uma dessas obrigações, no início do contrato.

Se o preço de venda isolado não for observável, a entidade deverá estimá-lo.

A norma proposta irá afetar significativamente as entidades que atualmente utilizam o método residual para alocar o preço do contrato, na medida em que tal método, ao abrigo do ED/2011/6, apenas será aceite sob determinadas condições. O método residual pode ser utilizado para calcular o preço de venda isolado, independentemente de o bem ou serviço ser entregue no início ou do fim do contrato, quando exista:

i) uma incerteza significativa (existe quando a entidade ainda não tenha estabelecido um preço para o bem ou serviço ou o bem ou serviço não tenha sido vendido previamente); ou
ii) uma variabilidade significativa (existe quando a entidade vende o mesmo bem ou serviço a diferentes clientes, por diferentes montantes).

A gestão terá, assim, de começar a estimar o preço de venda para cada obrigação, no caso de o preço de venda isolado não estar disponível. Para as entidades que atualmente aplicam o método residual, a utilização de preços de venda estimados irá resultar, muitas vezes, num reconhecimento mais cedo de rédito. O método residual distribui o desconto inerente a um contrato pela primeira obrigação satisfeita, em vez de dispersar o efeito do desconto proporcionalmente por todas as obrigações. A norma proposta exige, pelo contrário, que o desconto seja distribuído proporcionalmente.

A melhor evidência do preço de venda isolado é o preço à vista de um bem ou serviço quando a entidade vende o bem ou serviço separadamente. A gestão deve estimar o preço de venda se um preço de venda isolado não estiver disponível. Os métodos de estimação incluem:

iii) O custo acrescido de uma margem razoável;

iv) O preço de venda isolado (stand-alone price) dos mesmos produtos ou de similares, se disponível; e

v) Modelos de Cash flow ou outras técnicas de avaliação.

A estimativa do preço de venda isolado de obrigações consubstancia um aspecto fundamental da aplicação do modelo proposto, não devendo a gestão presumir que o preço contratual (isto é, o preço de tabela) reflecte o preço de venda isolado de um bem ou serviço. A norma proposta deverá, assim, resultar num melhor reflexo da substância económica da transação, podendo, no entanto, criar desafios ao desenvolvimento, documentação e corroboração do preço de venda isolado.

RECONHECIMENTO DO RÉDITO QUANDO (OU À MEDIDA QUE) CADA OBRIGAÇÃO SEJA SATISFEITA

O rédito deve ser reconhecido quando (ou à medida que) um bem ou serviço prometido é transferido para o cliente. Uma entidade transfere um bem ou serviço prometido e satisfaz a obrigação quando o cliente obtém o controlo do bem ou serviço. Um cliente obtém o controlo de um bem ou serviço se tem a capacidade de controlar o uso, e receber o benefício do bem ou serviço.

As obrigações podem ser satisfeitas num determinado momento (tipicamente, na transferência de bens para o cliente) ou

continuamente ao longo do tempo (tipicamente, na transferência de serviços para o cliente). A gestão deverá utilizar o seu julgamento profissional para avaliar o momento de transferência do controlo, para cada obrigação identificada separadamente num contrato. Indicadores de que o cliente obteve o controlo do bem ou serviço podem incluir:

i) O cliente ter uma obrigação incondicional de pagar;

ii) O cliente deter o título de propriedade legal;

iii) O cliente deter a posse física;

iv) O cliente deter os riscos e benefícios da posse;

v) O cliente fornecer evidência de aceitação.

Estes indicadores não constituem uma *checklist* nem, muito menos, são exaustivos, devendo, por isso, a gestão considerar todos os factos e circunstâncias relevantes para determinar se o cliente obteve o controlo do bem ou serviço. Outros potenciais indicadores de que o controlo está a ser transferido continuamente incluem: (1) se o cliente tem a capacidade unilateral de vender ou penhorar o ativo; (2) se o cliente tem, sob sua custódia, o risco de perda associado ao ativo.

Uma entidade pode transferir o controlo de um bem ou serviço para o cliente de forma contínua, à medida que produz os bens ou executa os serviços. A gestão deve aplicar, de uma forma consistente, o método que melhor retrate a transferência de bens ou serviços, por forma a determinar a quantidade do rédito que deve ser reconhecida, quando o controlo é transferido continuamente. Este pode acontecer numa base de linha recta, se a entidade transferir para os clientes os bens ou serviços, ao longo de todo o contrato, de forma contínua e uniforme. Para contratos semelhantes, entende-se que a gestão deverá aplicar o mesmo método.

As entidades que atualmente utilizam o método da percentagem de acabamento deverão rever os contratos que hajam celebrado anteriormente, por forma a determinar se a transferência do controlo ocorre de forma contínua ao longo da construção. O método da percentagem de acabamento, como um modelo stand-alone, deixará de existir. As entidades que transferem continuamente o controlo do ativo em construção irão reconhecer o rédito à medida que o controlo é transferido, não usando um método do contrato completado. O reconhecimento do rédito pode ser semelhante ao obtido com as regras contabilísticas vigentes atualmente se uma entidade, atualmente, reconhece o rédito com base na transferência dos ativos para o cliente.

Os métodos de reconhecimento do rédito, quando o controlo é transferido continuamente, incluem:

i) Métodos de *output*, os quais reconhecem o rédito com base em unidades produzidas, unidades entregues ou vistorias do trabalho executado. Estes métodos resultam, normalmente, em representações mais fiéis da realidade da transferência dos bens ou serviços. Outros métodos poderão também fornecer representações fiéis, mas a um custo mais baixo; e

ii) Métodos de *input*, os quais reconhecem o rédito com base em custos incorridos, horas de trabalho gastas ou horas-máquina usadas. Os *inputs* são, normalmente, mais diretamente observáveis que os *outputs*. No entanto, um inconveniente destes métodos é o facto de poder não haver uma relação direta entre os esforços despendidos e a transferência de bens ou serviços devido a deficiências na performance da entidade ou a outros fatores. Utilizando este método, uma entidade deve excluir os efeitos de qualquer *input* que não retrate a transferência de bens ou serviços para o cliente.

A gestão deverá considerar os factos e circunstâncias relevantes, para determinar se há ou não transferência continuada de controlo, sendo também necessário um cuidado redobrado para determinar qual o método de mensuração que reflete mais apropriadamente as transferências de bens ou serviços para o cliente.

A QUESTÃO ESPECÍFICA DOS GASTOS DO CONTRATO

A norma proposta no *Exposure Draft* inclui orientações específicas relacionadas com a contabilização de gastos associados a contratos com os clientes. Uma entidade deverá reconhecer os gastos para obter um contrato (por exemplo, gastos de *marketing* ou publicidade) como um ativo se estes forem incrementais (isto é, se a entidade não tivesse incorrido nesses gastos se o contrato não existisse) e a entidade esperar que sejam recuperados.

A contabilização destes gastos para obter um contrato, à medida em que sejam incorridos, pode afetar significativamente algumas entidades que até agora capitalizavam determinados gastos anteriores à efetivação contrato (por exemplo, os custos legais). A gestão deverá, portanto, analisar cuidadosamente os seus atuais métodos de capitalização de gastos, por forma a entender e antecipar os possíveis efeitos destas mudanças.

Em determinadas circunstâncias, uma entidade pode capitalizar os gastos incorridos para cumprir um contrato. A gestão terá, assim, que avaliar se os gastos incorridos no cumprimento de um contrato se encontram no âmbito de outras normas (como, por exemplo, inventários, ativos fixos tangíveis, intangíveis), para determinar que gastos podem ser reconhecidos como um ativo.

Uma entidade reconhecerá um ativo para os gastos que não estejam dentro do âmbito de uma outra norma, somente se forem cumpridos todos os seguintes critérios: (i) os gastos estejam diretamente relacionados com um contrato; (ii) os gastos gerarem ou aumentarem um recurso que a entidade irá utilizar para satisfazer uma obrigação futura de um contrato; e (iii) se espera que os gastos sejam recuperados.

Ao abrigo da norma proposta, os gastos que estão diretamente relacionados com um contrato, incluem:

i) Trabalho direto (salários);

ii) Materiais diretos;

iii) Alocações de custos, incluindo a gestão de contratos e depreciações;

iv) Os gastos que, nos termos do contrato, estejam explicitamente a cargo do cliente; e

v) Outros gastos incorridos apenas devido à celebração do contrato.

Os gastos capitalizados devem ser amortizados (e reconhecidos

como custo das vendas) à medida que a entidade transfere os bens ou serviços subjacentes relacionados com o ativo.

A entidade deverá reconhecer uma perda por imparidade quando o valor presente dos custos diretos esperados para a satisfação da obrigação remanescente no contrato exceda o preço atribuído à obrigação. Deverá, portanto, ser reconhecida uma perda se os custos esperados excederem o valor contabilístico do ativo.

Com o ED/2011/6, introduz-se uma alteração significativa quanto a esta matéria, tendo em conta que passa a ser permitido que uma entidade reconheça como uma despesa, os custos em que incorra para obter um contrato, se a duração deste for inferior ou igual a um ano.

MENSURAÇÃO SUBSEQUENTE

As obrigações são avaliadas no início do contrato e em cada data de *reporting*, a fim de se determinar se a obrigação se tornou, entretanto, onerosa. Uma obrigação é onerosa quando o valor presente da probabilidade ponderada dos custos diretos necessários para satisfazer essa obrigação exceder a recompensa (ou seja, o montante do preço da transação) que lhe foi atribuída. Antes de reconhecer um passivo referente a uma obrigação onerosa, a entidade deve reconhecer qualquer perda por imparidade em ativos diretamente relacionados com o contrato.

As obrigações onerosas devem ser atualizadas a cada data de *reporting* utilizando estimativas atuais. Quaisquer mudanças na mensuração do passivo deverão, com efeito, ser registadas como um gasto ou como uma redução de um gasto, devendo a entidade reduzir o gasto previamente registado, quando a obrigação onerosa seja satisfeita.

Os custos diretos incluem materiais, mão de obra direta, custos indiretos que são, ou custos especificamente atribuíveis ao contrato, ou custos reembolsáveis no termo do contrato, e aqueles custos em que a entidade incorre apenas porque é parte naquele contrato.

A norma proposta pode representar uma alteração significativa face ao normativo atual. As IFRS exigem geralmente uma avaliação dos contratos onerosos, ao nível de cada contrato, e não ao nível da obrigação. Uma avaliação ao nível da obrigação pode conduzir a que uma entidade reconheça uma responsabilidade para obrigações que são onerosas, embora o contrato, visto numa perspetiva global, seja rentável.

Não é necessária a contabilização separada de obrigações, se estas forem satisfeitas ao mesmo tempo. No entanto, não é clara a forma como um contrato de prestação de serviços seria contabilizado se uma das obrigações nele contidas fosse onerosa, uma vez que a norma proposta não aborda a questão de saber se a entidade seria obrigada a separar os serviços para contabilizar uma obrigação que fosse onerosa.

A gestão deve, assim, remensurar o ativo do contrato a cada período de *reporting*, ou à medida que as circunstâncias se alterem, por forma a reflectir alterações no preço da transação. Estas mudanças devem ser alocadas a obrigações independentes, na mesma base de no início do contrato (ou seja, utilizando as mesmas percentagens de alocação). A entidade deve reconhecer as mudanças no rédito alocado às obrigações satisfeitas, como rédito no período da mudança.

TRANSIÇÃO

A norma proposta exige uma aplicação retrospetiva total, incluindo a aplicação aos contratos que não afetam o período corrente ou o período futuro, embora afetem períodos históricos.

O IASB e o FASB ainda não tomaram nenhuma decisão definitiva quanto à data de aplicação da norma ora proposta. No entanto, várias têm sido as datas apontadas (em qualquer caso, nunca anteriores a 2015), por forma a permitir às diferentes entidades terem o tempo adequado para preparar e implementar a norma. O *Exposure Draft* ED/2011/6 definiu algumas situações em que a data inicial de aplicação pode ser a do início do período de *reporting* no qual a entidade aplique pela primeira vez a norma:

i) No caso de contratos que tenham sido terminados antes da data de aplicação inicial, a entidade não necessita de reexpressar contratos que tenham começado e terminado no mesmo período de *reporting*;

ii) Para contratos terminados antes da data de aplicação inicial da norma e que incluam uma recompensa variável, a entidade pode utilizar o preço da transação à data em que o contrato tenha sido terminado (em vez de estimar a recompensa variável nos períodos de *reporting* comparativos);

iii) Uma entidade não necessitará de avaliar se uma obrigação é onerosa, antes da data de aplicação inicial, a menos que anteriormente tenha sido reconhecido um passivo relacionado com o contrato oneroso; e

iv) Para todos os períodos apresentados antes da data de aplicação inicial, uma entidade não necessitará de divulgar o montante do preço da transação alocado às obrigações remanescentes, devendo explicar qual o momento em que é expetável o reconhecimento desse montante como rédito.

Ambos os *boards* planeiam uma aplicação retrospetiva da norma, por forma a que exista coerência no *reporting* entre os períodos apresentados, bem como entre as diversas entidades. Os requisitos de transição podem afetar em maior escala algumas entidades, face a outras, dependendo do número de períodos de *reporting* incluídos nas suas demonstrações financeiras, bem como do número e da natureza dos contratos de que sejam partes na data de adoção da norma proposta. É expectável, por isso, que o esforço e o custo necessários para uma aplicação retrospectiva completa venham a ter um impacto significativo na forma como algumas entidades procederão à implementação deste novo regime de contabilização do rédito.

Note-se, por fim, que embora a norma proposta não contemple uma adoção antecipada, o IASB propõe permiti-la às entidades que utilizem pela primeira vez as IFRS.

Conclusão

Pretendendo nesta sede abordar as principais questões relacionadas com o tema do novo regime de contabilização do rédito introduzido pelo *Exposure Draft*, creio ter procedido a uma análise observadora, rigorosa e essencialmente prática das questões fundamentais que ora surgem em torno da nova proposta de abordagem supra explanada.

Do exposto entendo resultar, em suma, que a correta perceção e aplicação da norma que venha a ser aprovada na sequência da publicação do *Exposure Draft* assumirá uma importância imensurável para a quase totalidade das empresas, na medida em que o rédito configura uma questão verticalmente aplicável a todas elas, adivinhando-se, por isso, substancial o impacto das alterações propostas.

Se, para muitos contratos – como sejamos de simples transações de retalho –, as propostas efetuadas pelo *Exposure Draft* terão pouco ou nenhum efeito sobre a quantidade e o momento de reconhecimento do rédito, para outros, como por exemplo os de prestação de serviços de longo prazo, as propostas poderão resultar em alterações significativas. A natureza e a extensão das alterações irão variar de empresa para empresa e de indústria para indústria, devido à diversidade de práticas de reconhecimento de rédito existentes atualmente. No entanto, tais alterações tornam-se necessárias por forma a reduzir as inconsistências que se fazem sentir. Só assim será possível fazer com que transações económicas similares sejam contabilizadas numa base consistente, transversalmente aplicável a diferentes empresas, indústrias e mercados de capitais.

Neste contexto, torna-se igualmente evidente que a complexidade de cada contrato, a diversidade de modelos contratuais existentes e os ajustamentos materialmente significativos que a diferença de tratamento face ao atual normativo obrigará, estarão, com toda a certeza, na origem do surgimento de diversas questões relativas à uniformização inicial do tratamento deste tema.

Atento o exposto, julgo, assim, afigurar-se de primordial importância que a presente alteração de tratamento contabilístico seja devidamente esclarecida a todos os utilizadores da informação financeira, por forma a que o impacto nas respetivas demonstrações financeiras possa permitir a continuação da sua utilidade para os mesmos, mantendo-se intacta a sua característica de comparabilidade.

[1] Para maior detalhe sobre o tema, ver capítulo sobre a – Identificação do contrato com o cliente.
[2] Para maior detalhe sobre o tema, ver capítulo sobre a – Identificação das obrigações separáveis no contrato.
[3] Para maior detalhe sobre o tema, ver capítulo sobre a – Determinação do preço da transação.
[4] Para maior detalhe sobre o tema, ver capítulo sobre a – Alocação do preço da transação às obrigações separáveis.
[5] Para maior detalhe sobre o tema, ver capítulo sobre a – Reconhecimento do rédito quando cada obrigação seja satisfeita.
[6] Para maior detalhe sobre o tema, ver capítulo sobre a – Recompensa variável.
[7] Para maior detalhe sobre o tema, ver capítulo sobre a - Combinação e segmentação de contratos.
[8] Relativamente à satisfação das obrigações, ver capítulo sobre a – A satisfação de obrigações.
[9] Conforme definido no capítulo sobre a – Identificação do contrato com o cliente.
[10] Ver tratamento do tema no capítulo sobre – Direitos de devolução.
[11] Neste caso, a entidade continuará a reconhecer o activo e deve passar a reconhecer também um passivo financeiro para qualquer montante que receba do cliente. Regista a diferença entre o montante recebido do cliente e a retribuição paga, como gasto de juros.
[12] Conforme definido no Capítulo sobre – Valor temporal do dinheiro.

FONTES E BIBLIOGRAFIA

Fontes e Bibliografia citada
Exposure Draft ED/2010/6 – *Revenue from contracts with costumers*, IASB, *June* 2010.
Exposure Draft ED/2011/6 (*a revision of* ED/2010/6) – *Revenue from contracts with costumers*, IASB, *November* 2011.
Normas Internacionais de Contabilidade e Normas Internacionais de Relato Financeiro.
Plano Oficial de Contabilidade.
PricewaterhouseCoopers Rio de Janeiro – IFRS *Update* 2011, Reconhecimento da receita.
Sistema de Normalização Contabilística.

Fontes e Bibliografia apenas consultadas
PricewaterhouseCoopers – Practical guide to IFRS – *Revenue from contracts with costumers – the response are in*, 24 de janeiro de 2011.
PricewaterhouseCoopers – Update on recent revenue discussions at the IASB *and* FASB, 7 de março de 2011.
PricewaterhouseCoopers – Practical guide to IFRS – *Update on recent revenue discussions at the* IASB *and* FASB, 27 de abril de 2011.
PricewaterhouseCoopers – Straight away – IFRS *bulletin from PricewaterhouseCoopers*, 25 de junho de 2010.
PricewaterhouseCoopers LLP – IFRS *Student Manual* 2010, CCH – *A Wolters Kluwer business*, ISBN 978-1-84798-321-3.
IASB *Podcasts*:
Lardeau, Sonja – Reexposure on revenue recognition proposals – http://http://media.ifrs.org/podcasts/RevRec14112011.mp3, 14 de novembro de 2010.
IASB *Webcast session*:
IASB *and* FASB – *Exposure Draft on revenue from contracts with costumers – http://http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/FCAD25CF-6FD6-4D1A-961A-C99BA32B2A1F/0/ReveRecED100710.pdf*;10 de julho de 2010.
www.cnc.min-financas.pt
www.iasb.org
www.pwccomperio.com

Working Papers

Software de vanguarda adaptado às suas exigências

Dinamize o seu trabalho de Auditoria/Revisão de Contas com o Caseware Working Papers. Trabalhe em conformidade com o novo SNC e com as normas nacionais e internacionais de auditoria.

InoBest consulting

CaseWare

T: 229445680
E: caseware@inobest.com
W: www.inobest.com/caseware

O REGIME FISCAL DE APOIO AO INVESTIMENTO

Rodrigo Rebeca Domingos | MEMBRO ESTAGIÁRIO

Introdução

No atual momento de retração económica, a redução de volume de negócios e de margens traduz-se inevitavelmente numa pressão sobre a estrutura de custos. É neste enquadramento que o aproveitamento dos benefícios fiscais disponíveis e, em particular, do Regime Fiscal de Apoio ao Investimento (RFAI), assume especial relevância para as empresas.
Sendo já um benefício fiscal relativamente divulgado e aproveitado, pretende-se, com este artigo, alertar e destacar algumas particularidades fiscais e contabilísticas, de forma a assegurar o seu adequado tratamento e aproveitamento.

O Regime Fiscal de Apoio ao Investimento (RFAI)

A GÉNESE

O RFAI foi criado pelo Orçamento Suplementar para 2009 (artigo 13.º da Lei n.º 10/2009, de 10 de março) sendo, posteriormente, sucessivamente prorrogado pelos Orçamentos do Estado para 2010 (Lei n.º 3-B/2010, de 28 de abril), para 2011 (Lei n.º 55-A/2010, de 31 de dezembro) e para 2012 (Lei n.º 64-B/2011, de 30 de dezembro).

Na sua génese, o RFAI constituiu-se como um instrumento de política fiscal anticíclica que, por via da promoção do investimento empresarial em determinadas regiões e da criação de emprego, pretendia contribuir para a revitalização da economia nacional.

Este benefício foi lançado atendendo ao disposto no Regulamento (CE) n.º 800/2008, da Comissão, de 6 de agosto, que declara compatíveis com o mercado comum certos auxílios estatais. Assim, este benefício fiscal está limitado às regiões previstas no mapa nacional dos auxílios estatais com finalidade regional (artigo 7.º do RFAI) e limitado, no seu montante, em conjunto com os demais incentivos abrangidos pelas limitações Comunitárias, a uma percentagem do investimento elegível (em 2011, dependendo da região em que foi feito o investimento, a limitação varia entre o máximo de 10% e 50% do investimento elegível).

ENTIDADES QUE PODEM BENEFICIAR DO RFAI

Podem beneficiar do RFAI os sujeitos passivos de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC) que exerçam uma atividade principal nos setores agrícola, florestal, agroindustrial, energético, turístico, redes de banda larga de nova geração e indústrias transformadoras ou extrativas (com exceção dos setores siderúrgico, construção naval e fibras sintéticas).

INVESTIMENTOS RELEVANTES

Consideram-se como investimentos relevantes (elegíveis para o RFAI), os seguintes investimentos afetos à exploração por parte de uma empresa:

i) Investimento em ativo fixo tangível, adquirido em estado de novo, com exceção de:

- Terrenos, salvo no caso de se destinarem à exploração de concessões mineiras, águas minerais naturais e de nascente, pedreiras, barreiros e areeiros em projetos de indústria extrativa;
- Construção, aquisição, reparação e ampliação de quaisquer edifícios, salvo se forem instalações fabris ou afetos a atividades administrativas;
- Viaturas ligeiras de passageiros ou mistas;
- Mobiliário e artigos de conforto ou decoração, salvo equipamento hoteleiro afeto a exploração turística;
- Equipamentos sociais, com exceção daqueles que a empresa seja obrigada a ter por determinação legal;
- Outros bens de investimento que não estejam direta e imprescindivelmente associados à atividade produtiva exercida pela empresa.

ii) Investimento em ativo intangível, constituído por despesas com transferência de tecnologia, nomeadamente através da aquisição de direitos de patentes, licenças, 'saber -fazer' ou conhecimentos técnicos não protegidos por patente.

Considera-se investimento elegível num determinado exercício o correspondente às adições, verificadas nesse exercício, de ativo fixo tangível, incluindo as adições de ativo fixo tangível em curso, com exceção dos adiantamentos.

Consequentemente, não se consideram as adições de ativo fixo tangível que resultem da transferência de ativo fixo tangível em curso transitado de exercícios anteriores (elegíveis no exercício em que se consideraram adições de ativo fixo tangível em curso), exceto se a transferência respeitar a adiantamentos efetuados em exercícios anteriores (não foram previamente considerados no RFAI, dada a sua natureza de adiantamentos).

No que respeito aos investimentos em ativos intangíveis, importa ainda referir que, caso a empresa não se enquadre na categoria de micro, pequena e média empresa, tal como definida no anexo I do Regulamento (CE) n.º 800/2008, da Comissão, de 6 de agosto, os investimentos em ativos intangíveis não podem exceder 50 % dos investimentos relevantes.

Nos termos deste Regulamento consideram-se: (i) microempresas as que empreguem menos de 10 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não exceda 2 milhões de Euros (ii) pequenas empresas as que empreguem menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não exceda 10 milhões de Euros; e (iii) médias empresas as que empreguem menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não exceda 50 milhões de Euros ou cujo balanço total anual não exceda 43 milhões de Euros.

REQUISITOS EXIGIDOS

Podem beneficiar dos incentivos fiscais previstos no RFAI os sujeitos passivos de IRC que preencham cumulativamente as seguintes condições:

- Disponham de contabilidade regularmente organizada, de acordo com a normalização contabilística e outras disposições legais em vigor para o respetivo setor de atividade;

- O seu lucro tributável não seja determinado por métodos indiretos;

- Mantenham na empresa e na região durante um período mínimo de cinco anos os bens objeto do investimento;

No caso de incumprimento deste requisito, dever ser adicionado ao IRC relativo ao exercício em que a empresa alienou os bens objeto do investimento, o IRC que deixou de ser liquidado em virtude do RFAI, acrescido dos correspondentes juros compensatórios majorados em 5 pontos percentuais.

- Não sejam devedores ao Estado e à segurança social de quaisquer contribuições, impostos ou quotizações ou tenham o pagamento dos seus débitos devidamente assegurado;

- Não sejam consideradas empresas em dificuldade nos termos da comunicação da Comissão
(orientações comunitárias relativas aos auxílios estatais de emergência e à reestruturação a empresas em dificuldade, publicada no Jornal Oficial da União Europeia, n.º C 244, de 1 de outubro de 2004);

- Efetuem investimento relevante que proporcione a criação de postos de trabalho e a sua manutenção até ao final do período de dedução à coleta do RFAI.

O RFAI é omisso sobre o conceito de «criação de postos de trabalho». A Administração Tributária (AT) já se pronunciou sobre aspetos relacionados com este conceito, tendo transmitido que o posto de trabalho deverá ser criado pela empresa que efetuou o investimento, não aceitando as situações em que uma empresa do Grupo efetua a contratação da pessoa e impute os respetivos custos à empresa que efetuou o investimento (cfr. Ficha Doutrinária – Processo 2010 002853).

A AT já se pronunciou igualmente no sentido de considerar suficiente a criação de um posto de trabalho, devendo este ter criado até ao fim do ano em que o investimento se considera relevante para efeitos do RFAI, exceto se o investimento relevante for composto exclusivamente por adições aos ativos em curso, situação em que a criação de postos de trabalho pode ser aferida no ano em que o investimento estiver concluído, desde que dentro do prazo de reporte do RFAI (cfr. Fichas Doutrinárias – Processo 2010 002853 e 2010 001800).

Adicionalmente, a AT considera também que a criação de postos de trabalho pode ser obtida pela contratação de trabalhadores que desempenhem funções auxiliares ou administrativas, desde que tenham sido proporcionadas pelo investimento (cfr. Ficha Doutrinária – Processo 2010 001800).

INCENTIVOS FISCAIS

No âmbito do RFAI, às empresas que cumpram com os requisitos de elegibilidade são concedidos os seguintes benefícios fiscais:

- Dedução à coleta de IRC, e até à concorrência de 25 % da mesma, das seguintes importâncias:

i) 20 % do investimento relevante, relativamente ao investimento até ao montante de 5.000.000 €;

ii) 10 % do investimento relevante, relativamente ao investimento de valor superior a 5.000.000 €;

Quando a dedução não possa ser efetuada integralmente por insuficiência de coleta, a importância ainda não deduzida pode sê-lo, nas mesmas condições, nos quatro exercícios seguintes.

· Isenção de imposto municipal sobre imóveis, por um período até cinco anos e isenção de imposto municipal sobre as transmissões onerosas de imóveis relativamente às aquisições de prédios; Estas isenções de impostos sobre o património são condicionadas ao reconhecimento, pela competente assembleia municipal, do interesse do investimento para a região;

· Isenção de imposto do selo relativamente às aquisições de prédios que constituam investimento relevante.

LIMITES

Conforme já atrás referido, o montante global dos incentivos fiscais concedidos nos termos do RFAI está sujeito aos limites máximos aplicáveis ao investimento com finalidade regional para o período de 2007-2013, conforme n.º 5 do artigo 3.º e artigo 7.º do RFAI (este

"(...) são concedidos os seguintes benefícios fiscais:
· Dedução à coleta de IRC, e até à concorrência de 25 % da mesma, das seguintes importâncias:
i) 20 % do investimento relevante, relativamente ao investimento até ao montante de 5.000.000 €;
ii) 10 % do investimento relevante, relativamente ao investimento de valor superior a 5.000.000 €; (...)"

último, elenca os limites de cada região de Portugal Continental, Açores e Madeira).

Para efeitos do cálculo do limite devem considerar-se outros incentivos atribuídos aos mesmos investimentos, por exemplo, os concedidos no âmbito do Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN).

O RFAI não está, contudo, sujeito à denominada regra de minimis, que limita, atualmente, os auxílios concedidos a um máximo 200.000 € por empresa, durante um período de três exercícios financeiros.

CUMULAÇÃO COM OUTROS BENEFÍCIOS

Os incentivos fiscais previstos no RFAI não são cumuláveis, relativamente ao mesmo investimento, com quaisquer outros benefícios fiscais da mesma natureza previstos noutros diplomas legais. A AT já se pronunciou no sentido de o RFAI não ser cumulável com o Sistema de Incentivos Fiscais em Investigação e Desenvolvimento (SIFIDE) (cfr. Ficha Doutrinária – Processo 2010 001801).
De acordo a mesma instrução divulgada pela AT, esta considera que o RFAI pode ser cumulável o benefício fiscal à criação de emprego previsto no artigo 19.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais. No entanto, não é cumulável com o SIFIDE.

Exemplo prático de aplicação do RFAI (elaboração própria)

Em 2011, a Sociedade A, que tem como objeto social a produção de energia eólica, ampliou a capacidade produtiva do parque eólico no Sabugal, nas seguintes condições:

· Implantação de aerogeradores: 12.800.000 €, dos quais:
8.800.000 € (aquisição e entrada em funcionamento em 2011) - relevante para RFAI 2011
3.000.000 € (adição ao ativo fixo tangível em curso) - relevante para RFAI 2011
1.000.000 € – adiantamento para ativo tangível em curso - não relevante para RFAI 2011

· Construção de edifício de comando e de posto de corte: 900.000 € - relevante para RFAI 2011

· Aquisição de software (utilização exclusiva por um período de tempo limitado) para controlo da produção energética: 15.000 € - relevante para RFAI 2011

· Implantação de sistema de redes de cabos: 1.300.000 € (adição de ativo fixo tangível resultante de transferência de imobilizado em curso de 2010) – não relevante para RFAI 2011

· Aquisição de um jipe para controlo do parque: 50.000 € - não relevante para RFAI 2011

Assim, a Sociedade A efetuou, em 2011, um total de investimento relevante para efeitos de RFAI no montante de 12.715.000 €.

Considerando que a Sociedade A apresenta, em 2011, uma coleta de IRC no montante de 5.000.000 €, poderá deduzir à coleta o montante de 1.771.500 € [(5.000.000 € x 20% + (12.715.000 € - 5.000.000 €) x 10%)]. Porém, como a dedução à coleta está limitada a 1.250.000 € (25% x 5.000.000 €), a Sociedade A reportará um

crédito de RFAI para os quatro exercícios seguintes no valor de 521.500 €.

A ARTICULAÇÃO DO RFAI COM O ARTIGO 92.º DO CÓDIGO DO IRC (RESULTADO DA LIQUIDAÇÃO)

O artigo 92.º do Código do IRC foi introduzido pelo Orçamento do Estado para 2005 e, de acordo com o seu Relatório, foi criado como «limite à redução da taxa efetiva de tributação por utilização de benefícios fiscais».

No essencial, este artigo determina que o IRC liquidado não pode ser inferior a uma determinada percentagem do IRC que seria liquidado se o sujeito passivo não usufruísse dos benefícios fiscais previstos no artigo 92.º e de outras situações que, embora não sejam formalmente tratadas como benefícios fiscais, constituem medidas de caráter excecional que contrariam o regime geral. Em particular, enquadram-se nestas medidas a transmissibilidade de prejuízos fiscais na sequência de uma operação de reestruturação efetuada ao abrigo do regime de neutralidade fiscal e as contribuições suplementares para fundos de pensões previstas no n.º 13 do artigo 43.º do Código do IRC.
Na prática, este artigo pretende criar um teto mínimo de IRC a pagar em cada ano, por via da limitação da utilização desses benefícios fiscais.

Na versão inicial de 2005, esta percentagem era de 60%, a qual, na prática, ainda permitia um aproveitamento relativamente significativo dos benefícios fiscais.

No entanto, o cerco aos benefícios fiscais tem vindo a ser substancialmente apertado. Com o Orçamento do Estado para 2010, o limite foi elevado para 75%, e com o Orçamento do Estado para 2011, para 90%. Este limite mantém-se para 2012.

Para perceber os objetivos do artigo 92.º importa olhar para o Relatório do Orçamento do Estado de 2011, o qual indica que "trata-se de uma disposição que foi já objeto de revisão na Lei do Orçamento do Estado para 2010, momento em que se elevou a percentagem em referência de 60% para (...) 75%, apontando para uma tributação efetiva de 18,75%. (...) Elevando para 90% a percentagem de referência abaixo da qual se desconsideram os benefícios fiscais (...) aponta-se para uma taxa de tributação efetiva de 22,5% (...)".

Em ambos os Relatórios de Orçamento do Estado (2005 e 2011), existe uma linha de raciocínio comum, a taxa de tributação efetiva, ou seja, o nível de imposto "real" num determinado período de tributação.

Como foi referido anteriormente, nos termos do RFAI, a dedução à coleta de IRC, em cada período de tributação, está limitada a 25% do seu montante. Contudo, com a entrada em vigor do Orçamento do Estado para 2011, o IRC liquidado, considerando o aproveitamento de benefícios fiscais, entre os quais o RFAI, não pode ser inferior a 90% daquele que seria apurado na sua ausência desses benefícios.

Desde logo, é fácil constatar a colisão entre estas duas normas.

Assim, a questão que se coloca é a de saber se a conjugação destas normas leva à perda do reporte da dedução à coleta do diferencial entre a dedução permitida pelo RFAI (25%) e a permitida pelo Código do IRC (10%).

Tomemos em consideração o seguinte exemplo (elaboração própria):

A Sociedade B apurou no período de tributação de 2011 um montante de dedução à coleta de RFAI de 150.000 €, correspondente a 20% do investimento elegível no montante de 750.000 €. No período de tributação de 2011, esta empresa estima apurar uma matéria coletável de 1.000.000 €, pelo que a sua coleta de IRC em 2011 será de 250.000 € (tomando por base uma taxa nominal de imposto de 25%, para efeitos de simplificação). Nos termos do RFAI, poderá efetuar uma dedução à coleta (Campo 355 da Modelo 22) até 25% da mesma, i.e., 62.500 €. Deste modo, o IRC liquidado em 2011 será de 187.500 €. Contudo, de acordo com o artigo 92.º do Código do IRC, o IRC liquidado, líquido de benefícios fiscais, não poderá ser inferior a 90% do que seria apurado caso a empresa não usufruísse de benefícios fiscais, entre eles o RFAI. Portanto, considerando uma coleta de IRC de 250.000 €, o IRC liquidado não poderá ser inferior a 225.000 €. Deste modo, a empresa deverá acrescer no Campo 371 da Modelo 22 o montante de 37.500 €, pelo que o imposto a pagar será de 225.000 €.

Quadro 1

Exemplo de apresentação da Modelo 22 com aplicação do artigo 92.º do CIRC ao RFAI

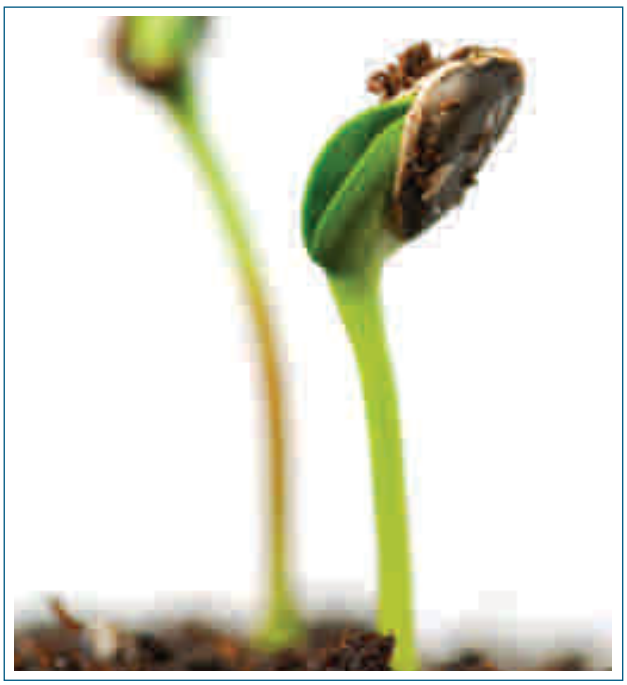
MODELO 22 (SOCIEDADE B)	
Campo 311 - Matéria Coletável	*1.000.000 €*
Taxa de imposto	*25%*
Campo 351 – Coleta	*250.000 €*
Campo 355 - Dedução à coleta	*62.500 €*
Campo 358 - IRC liquidado	*187.500 €*
Campo 371 - Resultado da liquidação	*37.500 €*
Campo 361 - IRC a pagar	*225.000 €*

No exemplo apresentado, qual será o montante de RFAI reportável para 2012? Serão 87.500 € (150.000 € - 62.500 €)? Ou serão 125.000 € (150.000 € - 62.500 € + 37.500 €)? Ou seja, deverão as limitações impostas pelo artigo 92.º do Código do IRC limitar o reporte de RFAI?

A resposta deverá ser, necessariamente, negativa.

Desde logo deve referir-se que estamos perante uma questão que, tanto quanto é do domínio público, não foi alvo de entendimento escrito por parte da AT, nem tão pouco sobre ela existe jurisprudência ou doutrina.

Deverá admitir-se que a questão ainda não tenha sido aprofundada, nem pelas empresas, nem pela AT, uma vez que, até 31.12.2010, a norma do Resultado da liquidação "apenas" obrigava a que o IRC Liquidado com benefícios fiscais não fosse inferior a 75% daquele que seria apurado caso as empresas não aproveitassem de benefícios fiscais, o que permitia, em larga escala, acomodar a dedução de 25% do RFAI. Mais ainda, esta questão só se coloca em relação aos benefícios fiscais com possibilidade de reporte "apanhados" pelo



artigo 92.º, i.e., na prática, a questão só se coloca em relação ao RFAI (e.g. o SIFIDE não está dentro do âmbito de aplicação do artigo 92.º).

Assim, havendo dúvidas na interpretação da lei, dispõe o artigo 9.º do Código Civil que, «a interpretação não deve cingir-se à letra da lei, mas reconstituir a partir dos textos o pensamento legislativo, tendo sobretudo em conta a unidade do sistema jurídico, as circunstâncias em que a lei foi elaborada e as condições específicas do tempo em que é aplicada»

Conforme referido, de acordo o Relatório do Orçamento do Estado para 2005, que introduziu o Resultado da Liquidação, este artigo constitui um "limite à redução da taxa efetiva de tributação por utilização de benefícios fiscais". Adicionalmente, também no Relatório do Orçamento do Estado para 2011, que eleva o limite para 90%, "aponta-se para uma taxa de tributação efetiva de 22,5%".

Tendo em conta esta linha de raciocínio comum, parece clara a intenção do legislador com a introdução do artigo 92.º no Código do IRC: limitar o aproveitamento de benefícios fiscais num determinado período de tributação, e não o de prejudicar o seu reporte para períodos de tributação futuros.

De facto, o artigo 92.º atinge na plenitude os seus objetivos teleológicos, na medida em que o encargo de IRC em 2011, qualquer que seja a interpretação que se tenha, é de 225.000 , atingindo-se uma efetiva de 22,5%.

Considerando-se que seria perdido o direito ao reporte do RFAI, o legislador estaria a esvaziar o RFAI (que ele próprio criou) de grande parte do seu interesse e finalidade - a promoção do investimento empresarial e a criação de emprego.

Adicionalmente, uma interpretação contrária, traduzir-se-ia numa insanável incongruência entre o disposto no RFAI (que limita a dedução a 25% da coleta) e constante no artigo 92.º (que limita a dedução a 10%).

Mais ainda, seria difícil de sustentar que, na mesma Lei (o Orçamento do Estado para 2011), o legislador prorrogue o RFAI até 31 de dezembro de 2011 e, em simultâneo, crie uma norma que, se interpretada de uma forma cega, esvaziasse o RFAI de grande parte do seu interesse económico e fiscal.

Em suma, o racional do artigo 92.º do Código do IRC não pretende ferir o reporte de benefícios fiscais, pelo que, no exemplo apresentado, será reportável o montante de 125.000 €.

REGIME ESPECIAL DE TRIBUTAÇÃO DOS GRUPOS DE SOCIEDADES (RETGS)

No caso das sociedades que sejam tributadas no âmbito do RETGS, coloca-se a questão de saber se os limites da dedução à coleta devem aferir-se por referência a uma (hipotética) coleta individual da sociedade ou à coleta do Grupo.

Por não existir qualquer disposição específica sobre a aplicação do RFAI em RETGS e por, do ponto de vista jurídico tributário, não existir coleta individual, os limites devem apurar-se por referência à coleta apurada no âmbito do RETGS.

Caso os investimentos tenham sido efetuados antes da entrada da sociedade no perímetro de um grupo fiscal, a AT tem vindo a considerar que a dedução fiscal não pode ser aproveitada dentro do grupo fiscal (cfr. Ficha Doutrinária – Processo 2010 002853).

OBRIGAÇÕES ACESSÓRIAS

A dedução à coleta de IRC deve ser justificada por documento a integrar o processo de documentação fiscal («dossier fiscal») que identifique discriminadamente os investimentos relevantes, o respetivo montante e outros elementos considerados relevantes. Do «dossier fiscal» relativo ao exercício da dedução deve ainda constar documento que evidencie o cálculo do benefício fiscal, bem como documento comprovativo de que não existem dívidas ao Estado e à segurança social, com referência ao mês anterior ao da entrega da declaração periódica de rendimentos.

Adicionalmente, a partir do período de tributação de 2011, deverá ser indicado na declaração periódica Modelo 22, no Quadro 074 do Anexo D: i) o montante do saldo não deduzido, ou seja, os montantes de RFAI de exercícios anteriores ainda reportáveis; ii) a dotação do exercício, isto é, o benefício fiscal de dedução à coleta relativo aos investimentos realizados no próprio período de tributação; iii) a dedução do exercício, ou seja, a dedução à coleta efetuada no período de tributação; e iv) o saldo que transita, portanto, o montante de RFAI reportável para o período de tributação seguinte.

Por fim, no que respeita às demonstrações financeiras, as empresas beneficiárias do RFAI devem evidenciar na contabilidade o IRC que deixe de ser pago em resultado da dedução à coleta, mediante menção do valor correspondente no anexo ao balanço e à demonstração de resultados relativa ao exercício em que se efetua a dedução.

O IMPACTO A NÍVEL DOS IMPOSTOS DIFERIDOS

Não deixamos de deixar nota sobre o impacto do RFAI na apresentação das demonstrações financeiras, nomeadamente, em termos de impostos diferidos.

De acordo com a Norma Contabilística e de Relato Financeiro n.º 25 (NCRF 25), baseada na Norma Internacional de Contabilidade n.º 12 (NIC 12), os ativos por impostos diferidos são as quantias de impostos sobre o rendimento recuperáveis em períodos futuros respeitantes a: diferenças temporárias dedutíveis, reporte de perdas fiscais não utilizadas e reporte de créditos tributários não utilizados. Uma entidade deve reconhecer um ativo por impostos diferidos sempre que seja provável que exista lucro tributável no exercício em que a diferença temporária dedutível seja revertida ou que exista lucro tributável futuro disponível para utilizar o prejuízo ou o crédito fiscal.

Assim, no caso do RFAI, caso se verifique a insuficiência de coleta no exercício em que o investimento é efetuado, deve reconhecer-se um ativo por impostos diferidos no montante do RFAI não deduzido (crédito tributário não utilizado) desde que exista perspetiva de coleta (s) futura (s) de IRC nos quatro exercícios seguintes que permitam a recuperação do ativo, i.e., a sua efetiva dedução para efeitos de IRC.
Se atendermos ao exemplo da Sociedade B, e face a tudo o acima exposto, deveria ser reconhecido, nas demonstrações financeiras de 2011, um ativo por impostos diferidos no montante de 125.000 €.

Conclusão

O RFAI pode traduzir-se em benefícios fiscais significativos para uma empresa em ciclo de investimento.
Porém, e dentro da complexidade que habitualmente se verifica nas normas e nas «teias» do direito fiscal, há múltiplos aspetos que importa acautelar, de forma a assegurar o uso adequado do benefício, designadamente no que respeita à elegibilidade da empresa, do setor onde opera, da região onde está instalada e das demais condições de aplicação do benefício, assim como das suas limitações.

Se não forem atendidas todas estas especificidades, a indevida utilização do RFAI poderá traduzir-se no incorrer de (indesejadas) contingências fiscais.
Do ponto de vista contabilístico, importa igualmente ter presente o adequado tratamento do RFAI, designadamente no que respeita ao reconhecimento de ativos por impostos diferidos e à exigência de divulgação de informação no anexo.

BIBLIOGRAFIA

Decreto-Lei n.º 47344, de 25 de novembro de 1966 (Código Civil);
Decreto-Lei n.º 442-B/88, de 30 de novembro (Código do IRC);
Decreto-Lei n.º 215/89, de 1 de julho (Estatuto dos Benefícios Fiscais);
Decreto-Lei n.º 38/98, de 17 de dezembro (Lei Geral Tributária);
Lei n.º 10/2009, de 10 de março (Orçamento Suplementar para 2009);
Lei n.º 3-B/2010, de 28 de abril (Orçamento do Estado para 2010);
Lei n.º 55-A/2010, de 31 de dezembro (Orçamento do Estado para 2011);
Lei n.º 64-B/2011, de 30 de dezembro (Orçamento do Estado para 2012);
Norma Contabilística e de Relato Financeiro n.º25 – Impostos sobre o Rendimento, nos termos do Aviso n.º 15655/2009, de 7 de setembro de 2009;
Norma Internacional de Contabilidade n.º 12 – Impostos sobre o Rendimento, nos termos da revisão de 29 de setembro de 2003;
Regulamento (CE) n.º 800/2008 da Comissão, de 6 de agosto;
Relatório do Orçamento do Estado para 2005;
Relatório do Orçamento do Estado para 2011.

O IVA NO SETOR EMPRESARIAL LOCAL E O TRATAMENTO FISCAL DADO ÀS SUBVENÇÕES

Sérgio Alexandre Canarias Ramos | REVISOR OFICIAL DE CONTAS

Introdução

A alteração legislativa operada pela Lei n.º 53-F/2006, de 29 de dezembro, que estabeleceu o regime jurídico do Setor Empresarial Local (RJSEL), resultou numa realidade mais transparente e exigente, bem como numa maior harmonização do conceito de Empresa Municipal (EM) com as disposições constantes do Código das Sociedades Comerciais (CSC)[1] e do Regime Jurídico do Setor Empresarial do Estado (RJSEE), estabelecido pelo Decreto-Lei (DL) n.º 558/99, de 17 de dezembro.

Embora com um regime mais vasto, o enquadramento fiscal das EM e das operações por estas efetuadas encerram, por vezes, algumas dúvidas, nomeadamente no que respeita à sujeição das mesmas em sede de Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA).
Com efeito, e conforme veremos adiante no decorrer do presente artigo, o conceito de pessoas coletivas de direito público não abrange a realidade das EM (situação que parece ter sido esquecida pelo Legislador), colocando-se dúvidas quanto ao estatuto público destas entidades. Para aferir de tal realidade, torna-se necessário atender às atividades que praticam e em que qualidade, o que, por conseguinte, causa dificuldades na definição das EM como sujeitos passivos de IVA.

Também a natureza das operações praticadas, nomeadamente a jusante, com os Municípios, pode revestir diversas formas que poderão suscitar dúvidas no tratamento em sede deste imposto, carecendo de um esclarecimento profundo as subvenções e comparticipações atribuídas no âmbito da sua atividade.

Pretende, por isso, o presente artigo, tornar mais claro o enquadramento das EM, bem como tipificar as principais operações que poderão ocorrer, analisando a sujeição ou não das mesmas em sede de IVA, nomeadamente no que se refere às subvenções, comparticipações e/ou contratos programa.

Não procurando ser um artigo exaustivo e detalhado, pretende antes alertar para as situações que se consideram mais significativas neste âmbito.

Características do Imposto sobre o Valor Acrescentado

Contrariamente aos impostos especiais sobre o consumo, que tributam apenas determinado tipo de consumos, o IVA incide, em regra, sobre todas as transações económicas efetuadas a título oneroso.

Como operações tributáveis em sede deste imposto temos as transmissões de bens, as prestações de serviços, as importações e as aquisições intracomunitárias de bens, conforme o disposto no nosso n.º 1 do artigo 1.º do Código do IVA (CIVA).

Ora, poderemos constatar que os conceitos das referidas operações tributáveis se encontram definidos pela positiva no CIVA, com exceção do conceito de prestação de serviços. De facto, o conceito de prestação de serviços encontra-se delimitado de forma residual ou negativa no n.º1 do artigo 4.º do CIVA – "*São consideradas como prestações de serviços as operações efetuadas a título oneroso que não constituem transmissões, aquisições intracomunitárias ou importações de bens*".

Através deste conceito, consegue-se, desta forma, tributar todo o ato de consumo. Com efeito, uma operação que não seja uma entrega de um bem pode ser considerada como uma prestação de serviços quando seja de natureza económica e não se insira exclusivamente na esfera privada.

A característica da máxima generalidade deste tributo tem relevantes consequências. Uma delas consiste no facto de o Estado e demais pessoas coletivas não terem um tratamento excecional em sede deste imposto. Com efeito, e como abordaremos adiante com mais detalhe, ao Estado e às demais pessoas coletivas de direito público aplicam-se as regras gerais do imposto, com exceção, tal como iremos salientar, da delimitação negativa da incidência prevista no n.º 2 do artigo 2.º do CIVA.

Por outro lado, de acordo com a característica da generalidade do imposto, os benefícios fiscais em sede de IVA são excecionais,

devendo ser objeto de interpretação restrita, como, reiteradamente, tem vindo a afirmar o Tribunal de Justiça das Comunidades (TJCE) na sua vasta jurisprudência sobre a matéria.

OPERAÇÕES TRIBUTÁVEIS EM SEDE DE IVA

De acordo com o disposto no n.º1 do artigo 1.º do CIVA, estão sujeitas a IVA:

a) As transmissões de bens e as prestações de serviços, efetuadas no território nacional, a título oneroso, por um sujeito passivo agindo como tal;

b) As operações intracomunitárias;

c) As importações de bens.

O conceito de transmissão de bens para efeitos de IVA vem previsto no n.º1 do artigo 3.º do CIVA. De acordo com esta definição, considera-se enquanto tal a "*transferência onerosa de bens corpóreos por forma correspondente ao exercício do direito de propriedade*".

Tal como se salientou, a natureza do IVA como um imposto geral sobre o consumo implicou a existência de um conceito residual ou negativo de prestação de serviços. A incidência do IVA ganha, assim, um âmbito mais universal. De acordo com o disposto no n.º1 do artigo 4.º do CIVA, são qualificadas como prestações de serviços todas as operações realizadas a título oneroso que não se qualificam como transmissões, aquisições intracomunitárias ou importações de bens.

Note-se a este propósito que o legislador comunitário teve o cuidado de expressamente salientar, no artigo 25.º da Diretiva IVA, que essa prestação pode, designadamente, consistir:

- Na cessão de um bem incorpóreo representado ou não por um título;

- Na obrigação de não fazer ou de tolerar um ato ou uma situação;

- Na execução de um serviço prestado em sequência de ato da Administração Pública ou em seu nome ou por força da lei.

De acordo com o conceito amplo de prestação de serviços acolhido a nível comunitário para efeitos deste imposto são qualificadas como tal, designadamente, a cedência de direitos, de marcas, de patentes, a cedência de pessoal, a assunção de obrigações de não concorrência, o pagamento de determinadas subvenções e indemnizações e o débito de despesas a título de repartição de despesas comuns.

Tendencialmente, a vocação de universalidade deste imposto implica que se entenda que qualquer tipo de atribuição patrimonial que não seja uma contrapartida de uma transmissão de bens tenha subjacente uma prestação de serviços tributável. Este facto leva, nomeadamente, a que o simples débito de despesas possa configurar uma operação tributável em sede deste imposto sendo em último caso o respetivo valor tributável, o valor normal, calculado nos termos do disposto no artigo 16.º, n.ºs 3 e 4, do CIVA.

Todavia, sob pena de se violarem as características do imposto, para que se considere que existe uma prestação de serviços em sede de IVA deverá, naturalmente, existir um serviço enquadrável numa atividade económica, deverá existir um ato de consumo. Conforme nota Xavier de Basto[2], de acordo com a Sexta Diretiva, *"Uma atribuição patrimonial, qualquer que seja, terá, em princípio, subjacente uma prestação de serviço, se não for contrapartida de uma entrega de bens, mesmo que tal prestação de serviços haja de qualificar-se (como faz a administração francesa) de inominada (inomée), por ser desconhecido ou de difícil identificação o seu conteúdo.*

Há que, todavia, ter o cuidado de não levar longe demais o significado e as implicações da renúncia da diretiva em definir, de modo positivo, as prestações de serviços e em identificar o seu conteúdo. Parece ser necessário que, de qualquer modo, exista um serviço. Uma atribuição patrimonial feita por um sujeito passivo não pode ser considerada, sem mais, como contrapartida de um serviço".

Ou seja, para que se esteja perante uma prestação de serviços para efeitos de IVA, é necessário que haja efetivamente o exercício de uma atividade económica, um consumo. Caso contrário, será inaceitável a tributação de uma operação em sede deste imposto, invocando-se a natureza negativa do conceito de prestação de serviços. Em suma, a operação em causa tem que ter substância económica para que possamos tributá-la em IVA. Ora, o TJCE tem vindo sucessivamente a reiterar que o conceito de atividade económica para efeitos de IVA deverá ser interpretado de forma a atribuir um âmbito de aplicação muito abrangente a este tributo[3]. Por outro lado, este Tribunal tem vindo igualmente a relevar o caráter objetivo do conceito de atividade económica, salientando que a atividade se define por si mesma, independentemente dos fins ou resultados. Tal como afirmou o Advogado Geral no Acórdão Comissão contra Países Baixos[4], importará para o efeito atender à natureza da operação, não sendo necessário que tenha por objeto, exclusiva ou essencialmente, o exercício de atividades de produção, comércio ou prestações de serviços[5].

Ou seja, deverá aferir-se casuisticamente se existe ou não uma operação com substância económica que possamos tributar a título de prestação de serviços. Neste âmbito, a doutrina tem vindo a entender, por exemplo, no que se refere à tributação das indemnizações, que, no caso de sancionarem *"...a lesão de qualquer interesse sem caráter remuneratório porque não remuneram qualquer operação, antes se destinam a reparar um dano, não são tributáveis em IVA, na medida em que não têm subjacente uma transmissão de bens ou uma prestação de serviços"*.

As Empresas Municipais e a sujeição em sede de IVA

O CONCEITO DE SUJEITO PASSIVO EM SEDE DE IVA

De acordo com o artigo 9.º da Diretiva IVA, é considerado sujeito passivo de imposto qualquer pessoa que exerça, de modo independente e em qualquer lugar, uma das atividades económicas nela referida, independentemente do fim ou do resultado dessa atividade. A estes requisitos, expressamente previstos pelo legislador na respetiva Diretiva, poderá juntar-se, conforme refere Clotilde Celorico Palma[6], *"um outro, implicitamente previsto: o do exercício habitual da atividade económica."*

De referir que são abrangidas pelas disposições da Diretiva as atividades que tenham caráter económico, considerando-se como tal as atividades de produção, comercialização de prestação de serviços[7].

No direito nacional, a transposição deste conceito de sujeito passivo de IVA consubstancia-se no artigo 2.º do CIVA, o qual indica as regras de incidência objetiva. De acordo com estas regras, e conforme dispõe a alínea a) do n.º 1 do artigo supra mencionado, são sujeitos passivos de IVA, *"(...) as pessoas singulares ou coletivas que, de um modo independente e com caráter de habitualidade, exerçam atividades de produção, comércio ou prestação de serviços, incluindo as atividades extrativas, agrícolas e as das profissões livres, e, bem assim, as que, do mesmo modo independente, pratiquem uma só operação tributável, desde que essa operação seja conexa com o exercício das referidas atividades, onde quer que este ocorra, ou quando, independentemente dessa conexão, tal operação preencha os pressupostos de incidência real do imposto sobre o rendimento das pessoas singulares (IRS) ou do imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas (IRC);"*.

Conforme é possível observar, o legislador nacional optou por efetuar uma referência "indireta"[8] ao conceito de atividade económica, concretizando-o no exercício de atividades de produção, comércio ou prestação de serviços, incluindo as atividades extrativas, agrícolas e as profissões livres.

Assim, para que uma pessoa singular ou coletiva seja qualificada como sujeito passivo, deverá exercer uma atividade económica, de forma independente e com caráter de habitualidade, i.e., de forma reiterada, circunstâncias que terão que ser cumpridas com caráter de simultaneidade.

Para além dos citados, acrescenta o legislador nacional os sujeitos passivos que, de modo independente, pratiquem uma só operação tributável, desde que conexa com as atividades supra referidas, onde quer que esta ocorra.

Conclui-se, do exposto, que o legislador nacional, grosso modo, manteve o conceito de sujeito passivo constante da Diretiva IVA.

O SUJEITO PASSIVO PÚBLICO

No que respeita às entidades públicas, refere o 1.º parágrafo do n.º 1 do artigo 13.º da Diretiva IVA que *"Os Estados, as Regiões, as autarquias locais e os outros organismos de direito público não são considerados sujeitos passivos relativamente às atividades ou operações que exerçam na qualidade de autoridades públicas, mesmo quando, no âmbito dessas atividades ou operações, cobrem direitos, taxas, quotizações ou remunerações"*. Esta disposição exclui, por conseguinte, da tributação, o poder público genericamente falando, mesmo que este exerça uma atividade económica.

No entanto, a Diretiva prevê seu 2.º parágrafo que aquelas entidades sejam consideradas como sujeitos passivos de IVA caso a sua não sujeição possa conduzir a distorções de concorrência significativas[9].

Por fim, o 3.º parágrafo daquela norma refere que *"os organismos de direito público são considerados sujeitos passivos no que se refere às atividades referidas no Anexo I, na medida em que estes são considerados insignificantes"*.

Na mesma linha, o normativo nacional trata o Estado e demais pessoas coletivas de direito público como sujeitos passivos normais de IVA, enquadrados nas regras de incidência subjetiva de imposto (n.º 1 do artigo 2.º do CIVA), prevendo também este um conjunto de regras de delimitação negativa destas entidades, as quais estão previstas nos números 2, 3 e 4 do referido artigo, que se transcrevem seguidamente:

"(...) 2 - O Estado e demais pessoas coletivas de direito público não são, no entanto, sujeitos passivos do imposto quando realizem operações no exercício dos seus poderes de autoridade, mesmo que por elas recebam taxas ou quaisquer outras contraprestações, desde que a sua não sujeição não origine distorções de concorrência.

3 - O Estado e as demais pessoas coletivas de direito público referidas no número anterior são, em qualquer caso, sujeitos passivos do imposto quando exerçam algumas das seguintes atividades e pelas operações tributáveis delas decorrentes, salvo quando se verifique que as exercem de forma não significativa:

a) Telecomunicações;
b) Distribuição de água, gás e eletricidade;
c) Transporte de bens;
d) Prestação de serviços portuários e aeroportuários;
e) Transporte de pessoas;
f) Transmissão de bens novos cuja produção se destina a venda;
g) Operações de organismos agrícolas;
h) Exploração de feiras e de exposições de caráter comercial;
i) Armazenagem;
j) Cantinas;
l) Radiodifusão e radiotelevisão.

4 - Para efeitos dos n.os 2 e 3 do presente artigo, o Ministro das Finanças define, caso a caso, as atividades suscetíveis de originar distorções de concorrência ou aquelas que são exercidas de forma não significativa(...)"

Constamos assim que o legislador, aquando da elaboração do CIVA fez, relativamente a este tema, uma transposição muito aproximada das regras constantes da Diretiva IVA.

Face ao exposto, observamos que o Estado e as demais pessoas coletivas de utilidade pública não são sujeitos passivos de imposto quando realizam operações no âmbito do seu poder de autoridade (jus imperii), ainda que tais operações sejam efetuadas a título oneroso[10].

As exceções a esta regra ocorrem em duas situações:

1. Quando a não sujeição das mesmas origine distorções de concorrência relativamente a outras entidades, nomeadamente, privadas;

2. Quando, ainda que tais distorções não ocorram, as entidades exerçam de forma significativa as atividades previstas no n.º 3 do artigo 2.º do CIVA.

Tal como consta da norma comunitária, a legislação nacional apresenta aqui uma presunção elidível de que a atividade é exercida de forma significativa e que provoca distorções de concorrência, sendo contudo possível demonstrar o contrário no que respeita a esta última situação.

Como tal, prevê o CIVA no n.º 4 da norma supra que as atividades suscetíveis de originar distorções de concorrência ou que são exercidas de forma não significativa sejam definidas, casuisticamente, pelo Ministério das Finanças.

Atente-se no Caso *Fazenda Pública/Município do Porto,* Acórdão de 4 de dezembro de 2000, Proc. C-446/98, cujo pedido de decisão prejudicial teve por objetivo saber se e em que medida as taxas de estacionamento cobradas por um Município estão sujeitas a IVA.

No âmbito de um litígio que opunha a Câmara Municipal do Porto e a Fazenda Pública, o Tribunal concluiu que *"a atuação do Estado numa situação em que os cidadãos se encontram numa relação de subordinação a este, constitui um indício do exercício de autoridade pública na aceção da Diretiva, mas não representa um requisito necessário do mesmo".*

Concluindo, tanto a legislação nacional como a comunitária preveem, no âmbito da delimitação negativa de incidência do Estado e demais pessoas coletivas de direito público, a verificação cumulativa de 4 requisitos, a saber:

a) Ao Estado e demais pessoas coletivas de direito público, que

b) Realizem operações que caiam no âmbito das normas de incidência, desde que

c) Atuem no âmbito dos seus poderes de autoridade (*jus imperii*), e

d) Não provoquem distorções de concorrência.

Um dos problemas fundamentais suscitados por esta norma consiste na questão jurídica (por vezes de complexa resolução) de sabermos quando é que uma pessoa coletiva de direito público está a atuar no âmbito dos seus poderes de autoridade[11].

Como é sabido, as pessoas coletivas de direito público podem atuar ao abrigo de um estatuto de direito público, na chamada gestão pública de interesses, atuando neste caso em posição de supremacia em relação aos particulares, ou ao abrigo do direito privado, no âmbito da gestão privada de interesses, atuando neste caso em posição de igualdade com os particulares.

O TJCE tem vindo a interpretar esta disposição no sentido literal, ou seja, apenas é aplicável quando as entidades em causa sejam,

"(...) o Estado e as demais pessoas coletivas de utilidade pública não são sujeitos passivos de imposto quando realizam operações no âmbito do seu poder de autoridade (ius imperii), ainda que tais operações sejam efetuadas a título oneroso."

efetivamente, pessoas coletivas de direito público, negando tal tratamento ainda que se esteja perante poderes de autoridade delegados por entidades públicas a pessoas coletivas de direito privado. Ou seja, a atuação da pessoa coletiva de direito público deverá, segundo o TJCE, ser direta, excluindo-se casos de gestão indireta como a concessão de serviços públicos ou a concessão de exploração, ainda que envolvam a delegação de poderes de autoridade, assim como operações efetuadas através de sociedades comerciais que tenham capitais exclusivamente públicos ou mistos[12].

Também o Caso *Comissão/Países Baixos*[13], Acórdão de 26 de março de 1987, Proc. 235/85, Rec. p. 1471), refere no seu ponto 21 que *"A análise desta norma à luz dos objetivos da diretiva põe em evidência que duas condições devem estar cumulativamente preenchidas para que a isenção ocorra: o exercício de atividades por um organismo público e o exercício de atividades na qualidade de autoridade pública. O que significa, por um lado, que os organismos de direito público não estão automaticamente isentos relativamente a todas as atividades que desenvolvem, mas apenas relativamente àquelas que se enquadram na sua missão específica de autoridade pública..."*

Tal como se menciona na Informação n.º 1176, de 12.2.90, da DSCA do SIVA, *"Considera-se que um organismo público não está a agir no uso dos seus poderes de autoridade quando efetua prestações de serviços de índole privada, numa área em que outras entidades não públicas desenvolvem a sua atividade habitual.*

Assim, essas prestações de serviços serão tributadas nos termos gerais (alínea a) do n.º 1 do artigo 1.º e n.º 1 do artigo 4.º do CIVA) a menos que o respetivo organismo preencha os requisitos constantes do regime especial de isenção previsto no artigo 53.º do CIVA". O conceito de poderes de autoridade abrange, assim, atividades que estão diretamente ligadas com o exercício de poderes soberanos como, por ex., a administração geral, a justiça, a segurança, a defesa nacional e outros.

Idêntica interpretação é feita, regra geral, pela nossa Administração Fiscal. Veja-se, nomeadamente, a este propósito as conclusões da informação vinculativa exarada no Processo A100 2005118 com despacho concordante do Secretário de Estado dos Assuntos Fiscais, em 7.12.2005[14], na qual, sobre uma subconcessão de jogo se salienta o seguinte: *"11. Realça-se que a norma legal delimita, claramente, o universo de entidades destinatárias do seu conteúdo: o Estado e demais pessoas coletivas de direito público.*

17. ... No entanto, importa relembrar que o afastamento do campo do imposto, das operações abrangidas pelo n.º 2 do art.º 2.º do CIVA, só se verifica, de acordo com a redação em vigor desta norma legal, na medida em que tais operações sejam realizadas pelo Estado e demais pessoas coletivas de direito público, estatuto que, normalmente, as entidades concessionárias não detêm."

No seu Acórdão de 17 de abril de 1996, Processo 019885, 2.ª Secção, o Supremo Tribunal Administrativo (STA) veio concluir que poderes de autoridade são aqueles que cabem às entidades públicas com a natureza de exclusividade. Assim sendo, a realização de obras em prédios de particulares não revelam o exercício de um poder de autoridade por tanto poderem ser efetuadas pela Câmara Municipal como pelo proprietário do prédio. Em Acórdão de 23 de setembro de 1998, Processo 018622, 2.ª Secção, o Supremo Tribunal Administrativo (STA) concluiu que as operações de reconversão de áreas clandestinas, efetuadas por um Município a título oneroso, estão sujeitas a IVA no caso de se realizarem mediante acordo com os interessados, dado não existir uma atuação no âmbito de poderes de autoridade.

Conforme Acórdão de 20 de setembro de 2000, Processo 021091, 2.ª Secção, o STA conclui que, *"Para efeitos do art.º 2.º, n.º 2, do CIVA e do art.º 4.º, n.º 5, da 6. ª Diretiva IVA, entende-se por serviço praticado no exercício dos poderes de autoridade ou na qualidade de autoridade pública aquele serviço que releva da missão específica da autoridade pública, no quadro de um regime de direito público e com exclusão das atividades exercidas nas mesmas condições dos operadores económicos privados".*

Cite-se ainda, nomeadamente, as conclusões do Acórdão de 10 de dezembro de 2003, Processo 022676, 2ª Secção, do STA, nos termos das quais, *"Para efeitos do disposto no art.º 2º, n.º 2, do CIVA, entende-se por exercício de poderes de autoridade a atividade de um organismo público no exercício de funções efetuadas na qualidade de autoridade pública. Esta autoridade pública dá-se ou verifica-se quando o organismo público atua no âmbito de um regime de direito público e utiliza prerrogativas de autoridade pública. É no exercício destas prerrogativas que uma câmara municipal explora os parques de estacionamento nas vias públicas e os parcómetros existentes junto dos estacionamentos."* Este caso deu origem a perguntas escritas ao TJCE, tendo sido proferido a propósito o Acórdão de 14 de dezembro de 2000[15] já citado supra no presente artigo.

De acordo com esta disposição, por exemplo, se uma entidade pública exercer em exclusividade um determinado serviço remunerado, embora se trate de uma operação tributável, deixa de ser sujeito passivo pela prática desta operação, isto é, em termos práticos não deverá liquidar IVA. Na mesma situação, uma entidade privada deverá liquidar IVA.

O CASO ESPECÍFICO DO SETOR EMPRESARIAL LOCAL E A SUJEIÇÃO EM SEDE DE IVA

As empresas públicas municipais, enquanto integrantes do setor empresarial do Estado, regem-se por um regime jurídico que lhes é próprio, caracterizado por uma lógica comunitária em que a iniciativa económica pública se deve integrar na atividade geral sem beneficiar de qualquer estatuto ou regime especial, conforme vimos atrás (Caracteristicas do Imposto sobre o Valor Acrescentado).

No Parecer do Centro de Estudos Fiscais a propósito do enquadramento dos serviços de locação de áreas para recolha ou estacionamento coletivo de veículos[16] elaborado antes da entrada em vigor do novo regime jurídico aplicável ao SEL, conclui-se pela não consideração daquelas empresas como pessoas coletivas de direito público, devendo as respetivas prestações de serviços ser objeto de liquidação de IVA a taxa normal.

Conforme vimos anteriormente, o n.º 2 do artigo 2.º do CIVA vem excluir da sujeição em sede IVA o Estado e demais pessoas coletivas de direito público, referindo que estas entidades não são *"(...) sujeitos passivos do imposto quando realizem operações no exercício dos seus poderes de autoridade, mesmo que por elas recebam taxas ou quaisquer outras contraprestações, desde que a sua não sujeição não origine distorções de concorrência".*

Significa, assim, que esta norma de delimitação negativa de incidência se aplica nos seguintes termos: ao Estado e demais pessoas coletivas de direito público que realizem operações que caiam no âmbito das normas de incidência, desde que atuem no âmbito dos seus poderes de autoridade (*jus imperii*) e não provoquem de concorrência.

O conceito de poderes de autoridade inclui atividades diretamente relacionadas com o exercício de poderes soberanos, como a

administração geral, a justiça, a segurança, a defesa nacional, mas também o exercício de atividades económicas, que façam parte das atribuições específicas das pessoas coletivas de direito público.

O critério de distinção baseia-se na forma como a atividade é exercida. Assim, as pessoas coletivas de direito público exercem atividades no uso de poderes de autoridade quando as realizem no âmbito do regime jurídico que lhes é específico, e não quando atuam nas mesmas condições jurídicas que os operadores económicos privados. Resulta ainda da jurisprudência do Tribunal de Justiça da União Europeia (TJUE) que as atividades exercidas na qualidade de autoridades públicas *"(...) são as desenvolvidas pelos organismos de direito público no âmbito do regime jurídico que lhes é próprio, com exclusão das que exerçam nas mesmas condições jurídicas que os operadores económicos privados"*. Torna-se essencial saber se as entidades privadas podem, com base no supra referido, exercer de facto uma atividade equiparável.

No processo C-446/98 supra citado, cujo pedido de decisão prejudicial teve por objetivo saber se e em que medida, as taxas de estacionamento cobradas por um município estão sujeitas a IVA, no âmbito de um litígio que opunha a Câmara Municipal do Porto e a Fazenda Pública, vemos que o Tribunal concluiu que a atuação do Estado numa situação em que os cidadãos se encontram numa relação de subordinação a este, constitui um indício do exercício de autoridade pública na aceção da Diretiva, mas não representa um requisito necessário do mesmo.

No Acórdão de 7 de agosto de 2004, processo C-364/2004, o Tribunal considerou que o Estado atua no exercício da autoridade pública quando, por exemplo, transpõe para o Direito nacional das Diretiva relativas ao mercado interno ou quando aplica sanções penais a exploração não autorizada de equipamentos ou quando revoga uma licença por motivos de segurança nacional.

Ainda, *"O exercício do poder público não está excluído devido ao facto de o Estado, no cumprimento das missões que lhe eram exclusivamente atribuídas, recorrer a um procedimento conhecido do direito civil ou de auferir receitas avultadas com a referida atividade"*.

No entanto, o TJUE já se pronunciou também no sentido de que cada prestação de serviços deve normalmente ser considerada distinta e independente, pelo que importa procurar encontrar os elementos característicos da operação para determinar se o sujeito passivo fornece ao consumidor diversas prestações principais distintas ou uma prestação única.

Considerando o exposto, importa ainda esclarecer se a utilização de determinadas formas contratuais ou se a existência de um monopólio legal são ou não relevantes para efeitos da condição de sujeito passivo das pessoas coletivas de direito público e, deste modo, poder comprometer a aplicação das atribuições específicas de pessoa coletiva de direito público às EM através da delegação de poderes.

Neste sentido, refira-se o TJCE, no acórdão *Ayuntamento de Sevilla/Recaudadores de Tributos de las Zonas primera y segunda*, processo 202/90, o qual considerou que a exclusão do conceito de sujeito passivo só é aplicável a operações realizadas diretamente pelo Estado ou outra pessoa coletiva de direito público no uso de poderes de autoridade e que, pelo contrário, não é aplicável quando a atividade seja confiada a um terceiro independente.

Daqui resulta que a atuação da pessoa coletiva de direito público, no exercício de poderes de autoridade, deve ser direta, o que parece excluir fenómenos de gestão indireta como a concessão de serviço público ou a concessão de exploração, bem como operações realizadas através de sociedades comerciais, quer tenham capitais exclusivamente públicos ou capitais mistos.

Por esta via, parece comprometida a aplicação da delimitação negativa de incidência às atividades a exercer pelas EM mediante a delegação de poderes por parte dos respetivos detentores públicos de capital no âmbito dos seus poderes de autoridade.

Todavia, a este respeito refira-se o teor do Ofício-Circulado 30029, de 14.2.2000 – da Direção de Serviços do IVA, nos termos do qual, a delegação de poderes de fiscalização de inspeção sanitária e cobrança de taxas associadas incumbida a uma entidade de direito privado, *"(...) por atuar no âmbito de poderes delegados por uma entidade abrangida pela norma de não sujeição antes referida (n.º2 do artigo 2.º do CIVA), considera-se tal norma ser de aplicação extensível aos Matadouros, estabelecimentos de desmancha ou entrepostos frigoríficos onde são cobradas; e consequentemente (...) não haverá lugar à liquidação de IVA sobre as taxas relativas às prestações de serviços de inspeção e controlo sanitário quando efetuadas pelas entidades encarregues da sua cobrança."*.

No mesmo sentido dispõe Ofício-Circulado 30126, de 15.4.2011, da DSIVA, o qual refere que *"as operações efetuadas por aquelas (n.d.r. Entidades Empresariais Municipais) às entidades que as criaram e as tutelam (...), no âmbito das atribuições que lhe estão cometidas, ainda que o sejam ao abrigo de um regime de direito público, não constituem operações no âmbito dos poderes de autoridade, para efeitos do IVA"*.

Assim, tomando por analogia os entendimentos dos Serviços do IVA antes referidos, em substância, estaremos perante uma delegação de poderes entre uma entidade pública e uma EM, dando lugar à aplicação da isenção subjetiva e, não havendo, por conseguinte, lugar a liquidação de IVA pela EM, pois esta exerce uma atividade no âmbito de poderes de autoridade delegados pelo Município e a mesma não provoca distorções de concorrência.

As Subvenções

Os subsídios ou "subvenções", designados pela jurisprudência do TJCE como subsídios, prémios, ajudas, compensações, incentivos, contribuições e, até mesmo (incorretamente), indemnizações, podem ter distintos enquadramentos em sede de IVA, podendo assumir as seguintes formas:

- A contraprestação de uma transmissão de bens ou prestação de serviços;

- Ser incluído no valor das operações tributáveis realizadas pelo sujeito passivo;

- Não ser objeto de tributação mas influenciar o exercício do direito à dedução; ou

- Ser totalmente irrelevante para efeitos do IVA.

Assim, a subvenção pode representar a contraprestação de uma operação qualificável como transmissão de bens ou prestação de serviços, não obstante a designação que lhe venha a ser dada pelas partes. Poder-se-á estar perante uma subvenção que não esteja diretamente relacionada com o preço do fornecimento, mas antes com o próprio fornecimento, sendo, por conseguinte, uma contrapartida, para efeitos de IVA.

Ou seja, em algumas situações o montante pago a título de subsídio, subvenção, ou comparticipação não se assume verdadeiramente enquanto tal, mas representa, ele próprio, a direta contraprestação do serviço prestado à entidade que a paga. Neste caso, esta operação está abrangida pelas regras gerais do IVA e não pelas que tratam em especial das subvenções.

De referir que as subvenções, para serem tributadas devem cumprir a função de contraprestação de outras operações que o destinatário realize a favor do concedente. Sem operação ou facto gerador tributário, as subvenções não serão tributadas. Identificam-se nesta categoria as meras transferências de entidades públicas (falsas subvenções).

> *"(...) as subvenções, para serem tributadas devem cumprir a função de contraprestação de outras operações que o destinatário realize a favor do concedente."*

Atendendo ao exposto[17], importará a este propósito analisar, em concreto, qual o tratamento dos subsídios quer a nível comunitário quer no contexto interno.

AS REGRAS COMUNITÁRIAS

Na legislação do IVA na União Europeia não se encontra contemplado qualquer conceito de subvenção. Antes se faz referência na Diretiva IVA à inclusão no valor tributável das operações e a possibilidade da respetiva inclusão no cálculo do pró-rata.

Assim, dispõem o artigo 73.º da Diretiva IVA[18], relativamente às transmissões de bens e prestações de serviços, que *"...o valor tributável compreende tudo o que constitui a contraprestação que o fornecedor ou o prestador tenha recebido ou deva receber em relação a essas operações, do adquirente, do destinatário ou de um terceiro, incluindo as subvenções diretamente relacionadas com o preço de tais operações".*
Percebe-se a razão da inclusão no valor tributável dos subsídios diretamente relacionados com o preço das operações, relacionada com o facto de estarmos perante um imposto que visa tributar o consumo, pelo que, neste caso, não se poderia excluir do valor tributável uma parte da contraprestação.

Surge, no entanto, um problema associado a esta posição comunitária. Se a Diretiva IVA, como vimos, prevê que se inclua na matéria coletável as *"subvenções diretamente relacionadas com o preço"* das operações, de acordo com o disposto no artigo 174.º, pressupõe também que os subsídios podem ter influência no exercício do direito à dedução do imposto.

Deste modo, impõe-se determinar[19] num primeiro momento se a subvenção se materializa numa operação abrangida pelo âmbito de incidência do imposto, para depois se verificar se faz ou não parte da base tributável e se será passível de ser considerada no *pro rata,* para efeitos de dedução do imposto.

A JURISPRUDÊNCIA DO TJUE

A jurisprudência sobre subsídios ou subvenções não é muito abundante. Não poderemos retirar da jurisprudência existente

conclusões muito claras sobre a linha de demarcação entre subsídios diretamente relacionados ou não com o preço das operações tributáveis e sobre a influência no exercício do direito à dedução pelos sujeitos passivos.

Todavia, e a título de exemplo, apresentam-se os pontos mais importantes para a matéria em questão do Caso *Keeping Newcastle Warm*, no processo C-353/00[20], estando em causa o enquadramento em IVA de subvenções para promover o uso eficiente da energia doméstica para certas categorias de pessoas, concedidas por uma autoridade pública:

Caso Keeping Newcastle Warm

"36. A título introdutório, há que concordar com a KNW e com o Governo do Reino Unido, quando afirmam que, de modo geral, entende-se por subvenção o pagamento efetuado - normalmente no interesse geral - por uma autoridade pública. A Sexta Diretiva não dá, a priori, qualquer significado especial a este termo e o Tribunal de Justiça também parece utilizar a noção de "subvenção" no sentido referido.

37. De todo o modo, o legislador comunitário, ao mencionar as subvenções no artigo 11.°, A, n.° 1, alínea a), da Sexta Diretiva, quis, no essencial, esclarecer que as subvenções podem estar sujeitas ao imposto sobre o valor acrescentado. O que se discute é, como no presente caso, em que medida e em que condições.

38. Nos termos do artigo 2.°, N.° 1, da Sexta Diretiva, que define o âmbito de aplicação do imposto sobre o valor acrescentado, estão sujeitas a este imposto "as entregas de bens e as prestações de serviços» efetuadas a título oneroso". O elemento determinante de uma operação sujeita a imposto é, assim, a existência de uma entrega à qual se possa atribuir uma contrapartida e vice-versa.

39. Uma subvenção de uma autoridade pública pode revestir diversas formas. Pode, por exemplo, tratar-se de uma subvenção geral destinada a cobrir globalmente os custos de exploração, caso em que, excetuando a entidade que concede a subvenção e o seu beneficiário, não existe nenhum terceiro afetado como consumidor ou os terceiros apenas indiretamente são afetados. Pode ainda tratar-se de uma subvenção paga por um organismo a um beneficiário para que um terceiro possa beneficiar de uma prestação concreta (a preço mais baixo). De um modo geral, apenas as subvenções deste último tipo podem consubstanciar uma operação tributável, ou seja, as subvenções atribuídas no âmbito de uma relação jurídica triangular.
40. A razão para tal prende-se com o facto de as subvenções de autoridades públicas serem atribuídas no interesse geral, não tendo em vista o consumo de um bem ou serviço pela própria autoridade pública. Para que exista um consumo e, portanto, uma operação tributável, na aceção do artigo 2.° da Sexta Diretiva, tem de haver um terceiro beneficiário da prestação.

41. De resto, o Tribunal de Justiça, no acórdão proferido no processo Office des produits wallons declarou que: "Com efeito, o artigo 11.°, A, da Sexta Diretiva tem em vista situações em que estão em causa três partes, a saber, a autoridade que concede a subvenção, o organismo que dela beneficia e o comprador do bem ou o destinatário do serviço respetivamente entregue ou prestado pelo organismo subvencionado. Assim, as operações previstas no artigo 11.°, A, da Sexta Diretiva não são as realizadas em benefício da autoridade que concede a subvenção".

42. No presente caso, existe uma relação triangular deste tipo entre a Energy Action Grants Agency, autoridade que concede a subvenção ao aconselhamento em matéria de energia, a KNW, organismo que presta o serviço de aconselhamento e beneficia da subvenção, e o morador, beneficiário do serviço prestado pela KNW.

43. As disposições relativas às subvenções, constantes do artigo 11.°, A, n.° 1, alínea a), in fine, da Sexta Diretiva, têm, assim, por objeto subvenções como a que está em causa no presente processo, em que existe uma relação triangular.

44. Nestes casos, em que não se efetua um fornecimento ou se presta um serviço a favor do organismo que concedeu a subvenção, a exigência de uma relação direta entre a subvenção e o preço da operação demonstra claramente que a subvenção só pode ser tributada - como previsto, em geral, no artigo 11.°, A, n.° 1, alínea a) - se fizer parte da contrapartida, ou seja, se for especificamente paga ao organismo subvencionado para que este forneça um bem ou preste um serviço determinado.

45. Segundo jurisprudência constante do Tribunal de Justiça, para que um pagamento possa ser considerado contrapartida de um serviço ou do fornecimento de um bem, deve existir um "nexo direto" entre o fornecimento de um bem ou a prestação de um serviço e a sua contrapartida.

46. A relação direta exigida pela jurisprudência deve, por conseguinte, também existir entre a subvenção e o fornecimento do bem ou a prestação do serviço.

47. No que respeita às subvenções, o Tribunal de Justiça estabeleceu os seguintes critérios que permitem determinar se a subvenção tem uma relação direta com um fornecimento, constituindo, assim, uma contrapartida: o preço do bem ou do serviço deve ser determinado, quanto ao seu princípio, o mais tardar, no momento em que ocorre o facto gerador. Deve igualmente concluir-se que o compromisso de pagar a subvenção assumido por aquele que a concede tem como corolário o direito de a receber reconhecido ao beneficiário quando a operação tributável foi realizada por este. Além disso, o preço do bem ou do serviço deve ser determinável."

No mesmo processo C-353/00, o TJCE acabou por concluir o seguinte:

"22. A Comissão avança que o artigo 11.°, A, n.° 1, alínea a), da Sexta Diretiva tem por função assegurar que a matéria coletável englobe a totalidade da contrapartida paga pela entrega de bens ou pela prestação de serviços, seja a referida contrapartida paga pelo arrendatário ou por um terceiro, que pode ser um organismo público. Deste modo, quando um terceiro, nomeadamente um organismo público, paga, como no processo principal, uma quantia por um serviço determinado prestado a um particular, a referida quantia faz parte da matéria coletável, independentemente da questão de saber se estamos efetivamente perante uma subvenção diretamente relacionada com o preço da operação. O facto de o montante pago ser sistematicamente de 10 GBP não implica que a subvenção seja independente de um preço. A este respeito, a Comissão lembra que a quantia é paga para cobrir o custo total do serviço, com um limite de 10 GBP. Mesmo supondo que se trata de uma subvenção fixa que constitui o único pagamento do aconselhamento em matéria de energia, seria contrário ao artigo 11.°, A, n.° 1, alínea a), da Sexta Diretiva considerar que não faz parte da matéria coletável, excluindo assim a tributação da operação em sede de IVA."

Resposta do Tribunal de Justiça:

"23. Importa recordar que o artigo 11.°, A, n.° 1, alínea a), da Sexta Diretiva tem em vista, entre outras, situações em que estão em causa três partes, a saber, o organismo público que concede a subvenção, o operador económico que dela beneficia e o comprador do bem entregue ou o destinatário do serviço prestado pelo operador subvencionado (v., neste sentido, acórdão de 22 de Novembro de 2001, Office des produits wallons, C-184/00, Colect., p. I-9115, n.° 10).

24. Neste quadro, a quantia paga por um organismo público como o EAGA a um operador económico como a KNW, relativamente a um serviço de aconselhamento em matéria de energia fornecido por esta última a certas categorias de residentes, é suscetível de constituir uma subvenção na aceção do artigo 11.°, A, n.° 1, alínea a), da Sexta Diretiva.

25. De todo o modo, há que salientar que a matéria coletável de uma prestação de serviços é constituída por tudo o que é recebido em contrapartida do serviço prestado (v., designadamente, acórdão Tolsma, já referido, n. ° 13).

26. Ora, é forçoso constatar que a quantia paga pela EAGA à KNW é recebida por esta em contrapartida do serviço prestado a certas categorias de beneficiários.

27. Como contrapartida de uma operação, a referida quantia está incluída na matéria coletável, na aceção do artigo 11.°, A, n.° 1, alínea a), da Sexta Diretiva.

28. Consequentemente, importa responder às questões submetidas que o artigo 11.°, A, n.° 1, alínea a), da Sexta Diretiva deve ser interpretado no sentido de que uma quantia como a que foi paga no processo principal faz parte da contrapartida de uma prestação de serviços e está incluída na matéria coletável dessa operação para efeitos de IVA."

A Advogada Geral deste processo salienta, como vemos, que o elemento determinante de uma operação sujeita a imposto é a existência de uma entrega à qual se possa atribuir uma contrapartida e vice-versa, reforçando o facto da existência de uma operação tributável estar dependente da atribuição de subvenções no âmbito de uma relação jurídica triangular (entidade concedente – beneficiário – consumidor). Destaca ainda ser fundamental a existência de um nexo direto entre o fornecimento de um bem ou serviço e a sua contrapartida.

O TJUE, no mesmo sentido, concluiu que tratando-se a quantia em causa no processo como uma contrapartida dos serviços prestados a diversos beneficiários, a mesma está incluída na matéria coletável.

Caso Landboden-Agrardienste

Neste caso analisou-se a remuneração paga a produtores agrícolas, os quais, em troca, se comprometiam a reduzir a sua remuneração. Importava analisar se o compromisso assumido pelos produtores agrícolas consubstanciava um fornecimento de bens ou de serviços.

O Advogado Geral deste processo refere, a título de exemplo, que o montante recebido por cada produto vendido faz parte da contrapartida pelo fornecimento. De forma diversa, os subsídios que visam o melhoramento da situação económica das empresas (como sejam os destinados à aquisição de bens, cobertura de prejuízos ou reestruturação de um empresa), não fazem parte da matéria coletável e termina concluindo pela não sujeição desta operação em sede de IVA, por não existir um fornecimento de serviços a um consumidor identificável.

O TJUE concluiu no mesmo sentido, no seu Acórdão de 18 de dezembro de 1997, considerando que o compromisso assumido pelo agricultor não dá lugar a qualquer consumo, nem fornece às autoridades competentes ou a outras pessoas identificáveis vantagens que permitam considera-las como consumidores de um serviço, não podendo ser qualificado como uma prestação de serviços.

Caso Office des Produit Wallons

O caso em apreço tratou em concreto da questão das subvenções de funcionamento que não são pagas diretamente pelo fornecimento de bens ou serviços, mas que visam cobrir parte das despesas de

exploração do sujeito, podendo, por esta via, ter por consequência (indireta, diga-se) o facto de os bens poderem ser vendidos a um preço inferior.

Refira-se que o litígio em causa respeita a uma subvenção que visa promover uma região, sendo esta a missão dos beneficiários.

O Advogado Geral deste processo concluiu que a apreciação do elemento da contrapartida deve ser apreciada casuisticamente.

Ora, estamos perante uma subvenção de funcionamento paga em benefício de atividades de terceiros e não face ao pagamento de um bem ou serviço. Regra geral, estas subvenções têm influência sobre o preço dos custos dos bens entregues e dos serviços prestados, o que, por si só, não é condição suficiente para que sejam tributadas em sede de IVA, sendo necessário que sejam pagas ao organismo subvencionado para que este entregue o bem ou preste o serviço.

Conclui o TJUE, em linha com o Advogado Geral, que compete ao órgão jurisdicional provar a existência de um nexo direto entre a subvenção e o bem ou serviço em causa.

Da leitura destes e outros Acórdãos do TJCE sobre subvenções poder-se-ão retirar várias conclusões quanto às linhas gerais da jurisprudência comunitária.

O TJCE tem vindo a entender que o conceito de subvenção se trata de uma noção autónoma de direito comunitário que deve ser interpretada no contexto geral do sistema comum do IVA instituído pela Sexta Diretiva.

De acordo com a jurisprudência do TJCE para estarmos perante um subsídio devem encontrar-se reunidos cumulativamente alguns pressupostos, fundamentalmente:

(i) Deve ser auferido por um sujeito passivo de IVA, excluindo-se as subvenções destinadas a incentivar o consumo, que têm como destinatários consumidores finais;

(ii) Deve ter um caráter patrimonial, abrangendo não apenas as prestações de caráter pecuniário, mas o valor correspondente a determinadas prestações em espécie, avaliáveis em dinheiro;

(iii) Deve ser entregue através do recurso a dinheiros de origem pública, isto é, o subsídio deve ser proveniente, ou com recurso a verbas, de um organismo internacional ou de um organismo público nacional, seja de âmbito estadual, regional ou local;

(iv) A autoridade que concede a subvenção não deve ser o destinatário das operações tributáveis realizadas pelo sujeito passivo, sendo necessário o envolvimento de três partes: aquele que concede a subvenção, o sujeito passivo que a aufere e o destinatário dos bens ou serviços disponibilizados por esse sujeito passivo;

(v) A subvenção deve ser paga à entidade subvencionada para que esta, concretamente, transmita certos bens ou preste determinados serviços, apenas lhe sendo concedida caso tais operações sejam por ela efetuadas;

(vi) O subsídio possibilite à entidade subvencionada praticar preços inferiores aos praticados na sua ausência, de que os adquirentes dos bens ou destinatários dos serviços sejam diretamente os beneficiários; e

(vii) A contrapartida consubstanciada na subvenção, deve ser determinada ou determinável, não sendo necessário que o montante subvencionado corresponda exatamente à diminuição do preço, bastando que o seja de forma significativa.

AS REGRAS NACIONAIS

Na versão original que entrou em vigor a 1 de janeiro de 1986, o Código do IVA não contemplava regras relativas às subvenções. Só através do DL n.º 195/89, de 12 de junho, foram incluídas no Código do IVA normas sobre subvenções. Desde essa data que as regras então introduzidas não vieram a sofrer qualquer alteração.

Regra geral, nos termos do n.º 1 do artigo 16.º do CIVA, o valor tributável será o valor da contraprestação obtida ou a obter pelo alienante ou pelo prestador de serviços. A este montante deverão ser incluídos e excluídos determinados valores, nos termos do disposto nos n.ºs 5 e 6 da citada disposição legal, pelo que o valor tributável e o preço poderão não coincidir.

Assim, são incluídos no valor tributável:

- Os impostos, direitos e taxas, com exclusão do IVA;

- As despesas acessórias (comissões, embalagens, transporte, seguros, publicidade, etc.);

- As subvenções ou subsídios, diretamente relacionados com o preço de cada operação;

- Por outro lado, são excluídos do valor tributável:

- Os juros pelo pagamento diferido do preço;

- As indemnizações declaradas judicialmente, por incumprimento total ou parcial de obrigações;

- Os descontos, bónus e abatimentos;

- As quantias pagas em nome e por conta do adquirente, registadas pelo contribuinte em contas de terceiros apropriados;

- As embalagens que não forem objeto de transação.

Tal como vimos, em conformidade com o entendimento do TJCE, a contraprestação deverá ser real e efetiva, suscetível de avaliação pecuniária e de apreciação subjetiva, devendo incluir-se todos os benefícios obtidos de uma forma direta, independentemente de terem natureza monetária ou consistirem numa transmissão de bens ou numa prestação de serviços.

A alínea c) do n.º 5 do artigo 16.º do CIVA, determina que o valor tributável das transmissões de bens e das prestações de serviços sujeitas a imposto, incluirá *"as subvenções diretamente conexas com o preço de cada operação, considerando como tais as que são estabelecidas em função do número de unidades transmitidas ou do volume dos serviços prestados e sejam fixadas anteriormente à realização das operações"*. Tal como referimos, a qualificação como subvenção tributada em IVA ou fora do âmbito de incidência do imposto é extremamente relevante para efeitos do exercício do direito à dedução do IVA.

As subvenções tributadas não limitam o direito à dedução do imposto suportado a montante, enquanto as subvenções não

tributadas, limitam esse direito à dedução do imposto, por força do disposto no artigo 23.º do CIVA.

> *" As subvenções tributadas não limitam o direito à dedução do imposto suportado a montante, enquanto as subvenções não tributadas, limitam esse direito à dedução(...) "*

Neste contexto, no que se refere ao exercício do direito à dedução, explicita-se no n.º 1 do artigo 20.º do CIVA, que somente confere direito à dedução o imposto suportado em bens e serviços destinados à realização de *"transmissões de bens e prestações de serviços sujeitas a imposto e dele não isentas"* (alínea a)), bem como as transmissões de bens e prestações de serviços referidas na alínea b).

Com a referida disposição pretende-se que o imposto que onerou a montante determinados bens e serviços, apenas seja dedutível se o custo desses bens e serviços foi repercutido nas receitas objeto de tributação a jusante e dela não isentas. No caso de operações não abrangidas pelo campo de incidência do IVA ou, em geral, outras receitas não tributadas, é nítido que se trata de operações que não cumprem os requisitos do artigo 20.º do CIVA.

O tratamento de isenção com direito à dedução, isto é, a não tributação a jusante e dedução de imposto nos *inputs* é reservada muito restritamente às operações previstas no artigo 14.º do Código do IVA, das quais se destacam as exportações, e às transmissões intracomunitárias.

Assim, podemos concluir que todo aquele que desenvolve uma atividade isenta ou fora da incidência do imposto suportará o respetivo imposto, isto é, será tratado como consumidor final.

Por sua vez, de acordo com o disposto no n.º 1 do artigo 23.º do CIVA, *"quando o sujeito passivo, no exercício da sua atividade, efetue transmissões de bens e prestações de serviços, parte dos quais não confira direito à dedução, o imposto suportado nas aquisições é dedutível apenas na percentagem correspondente ao montante anual de operações que deem lugar a dedução"*.

Esta regra geral, normalmente conhecida por *"método de percentagem de dedução (pro rata)"*, poderá ser afastada por aplicação, nos termos dos n.os 2 e 3 do mesmo artigo 23.º, do chamado *"método de afetação real"*, que consistirá na possibilidade de deduzir a totalidade do imposto suportado na aquisição de bens e serviços destinados a atividades que dêem lugar à dedução, mas impedindo, ao mesmo tempo, a dedução do imposto suportado em operações que não conferem esse direito.

A escolha do método *pro rata* como regra geral na limitação do direito à dedução, prende-se com o facto de ser muitas vezes impraticável uma separação real dos *inputs* comuns, principalmente quando não se tratam de atividades económicas distintas.

Portugal, através do Decreto-Lei n.º 195/89, fez uso da possibilidade de incluir no denominador da fração para cálculo do *pro rata* do valor das subvenções não conexas com o preço das operações tributáveis.

É no n.º4 do artigo 23.º do CIVA que se encontra estabelecida a forma de cálculo do *pro rata*. De acordo com esta norma, a percentagem de dedução (*pro rata*) resulta de uma fração que comporta, no numerador, o montante anual, imposto excluído, das transmissões de bens e prestações de serviços que dão lugar à dedução nos termos do artigo 19.º e n.º 1 do artigo 20.º e, no denominador, o montante anual, imposto excluído, de todas as operações efetuadas pelo sujeito passivo, incluindo as operações isentas ou fora do campo do imposto, designadamente as subvenções não tributadas que não sejam subsídios de equipamento.

No entanto, no cálculo referido no parágrafo anterior não serão incluídas as transmissões de bens do ativo imobilizado que tenham sido utilizadas na atividade da empresa nem as operações imobiliárias ou financeiras que tenham um caráter acessório em relação à atividade exercida.

Assim, cabem no conceito de operações todas as que são efetuadas pelo sujeito passivo, independentemente de resultarem duma ação normal ou ocasional.

Verifica-se assim que as subvenções não tributadas, com exceção dos subsídios ao equipamento (que, para além de não serem tributados, não influenciam o cálculo do *pro rata*), influenciam o cálculo da percentagem de dedução do imposto suportado a montante pelo beneficiário das mesmas, pelo que a não tributação das subvenções poderá não constituir em determinadas situações uma solução satisfatória em termos de desagravamento fiscal dos bens e serviços subvencionados.

Conforme entendimento da Administração Fiscal (contrário à jurisprudência do TJCE) os subsídios fora do âmbito de incidência do imposto, que não sejam subsídios ao equipamento, influenciam o exercício do direito à dedução, mesmo no caso de sujeito passivos com direito à dedução integral, pelo que devem ser incluídos num *pro rata*.

Porém, os efeitos cumulativos originados pela não tributação aplicável a este tipo de subvenções podem ser eliminados através da renúncia à isenção nos termos do n.º 7 do artigo 16.º do CIVA.

Com efeito, de acordo com esta norma, *"sempre que não for obrigatória a inclusão no valor tributável das subvenções recebidas, poderão os sujeitos passivos optar pela sua sujeição a imposto, retirando-o dos montantes recebidos"*.

A DOUTRINA DA ADMINISTRAÇÃO FISCAL

Conforme vimos, entre nós a tributação dos subsídios em sede deste imposto está definida na alínea c) do n.º 5 do artigo 16.º, do CIVA, que acaba por funcionar como regra de incidência: os subsídios que respeitem os mencionados requisitos serão tributados em IVA. A propósito dos subsídios tem vindo a ser desenvolvida bastante doutrina por parte da Administração Fiscal, salientando-se os seguintes aspetos:

a) Apenas serão de considerar como subsídios as quantias que tenham subjacente um verdadeiro espírito de liberalidade, ou seja, aquelas em que quem subsidia surja na posição de um terceiro na operação patrocinada, sem que a esta atribuição patrimonial corresponda diretamente uma qualquer contrapartida económica ou um retorno de benefício atribuído. Assim, por exemplo, sempre que no âmbito de atividades patrocinadas os beneficiários promovam por qualquer meio as entidades patrocinadoras, as quantias por estas entregues não poderão ser consideradas subsídios, constituindo antes a contraprestação de um serviço, pelo que deverão ser objeto de tributação em IVA à taxa normal (cfr. Informação n.º 1517, de 26.4.94, da DSCA do SIVA);

b) Nos termos da Informação n.º 1758, de 28.1.92, da DSCA do SIVA, procedeu-se a uma caracterização genérica do tratamento dos subsídios conforme se segue:

"1. A alínea c) do n.º5 do artigo 16.º do CIVA deve ser entendida como uma 'norma definidora limitativa e não meramente enunciativa', pelo que 'apenas serão incluídas na base tributável as subvenções abrangidas pelos limites conceptuais expressos no referido preceito'.

2. Numa caracterização sintética de tais limites, conclui-se, conforme já exposto na Informação n.º 1369, de 90.04.03, da DSCA do SIVA, que serão tributadas as subvenções que:

a) 'Sejam, por assimilação, a contraprestação (ou parte dela) de uma operação tributável';

b) 'Sejam atribuídas por um terceiro (i.e. que não o destinatário dos bens ou serviços ou o utilizador dos bens subvencionados) ao fornecedor dos bens ou prestador de serviços';

c) 'Sejam fixadas anteriormente à realização das transmissões de bens ou prestações de serviços efetuadas pelo sujeito passivo que recebe a subvenção';

d) 'Sejam estabelecidas, quer percentualmente quer por um montante fixo, sempre e de forma inequívoca, com referência ao preço de venda ou às prestações transmitidas'.

3. Serão assim tributáveis (a incluir na base tributável) as subvenções que revistam a natureza de 'indemnizações compensatórias, destinadas a compensar, por razões sociais ou derivadas de dificuldades de um setor económico, os baixos preços de venda praticados (preços inferiores à normal rentabilidade da empresa subvencionada), desde que, bem entendido, sejam estabelecidas com referência ao preço ou quantidades transmitidas'.

4. Reconheceu-se, contudo, que existem subvenções do tipo 'à exploração' atribuídas para melhorar a posição económica das empresas (ex.: cobertura de défices, responsabilização por uma parte das despesas gerais de exploração, participação 'à forfait' em certas despesas) que não são, contudo, calculadas com referência a preços ou quantidades vendidas. Nestes casos é difícil decidir pela sua inclusão ou não no conceito de subvenções diretamente relacionadas com o preço de cada operação. Em nossa opinião, face à interpretação restrita que, conforme já se disse, sustentamos da norma definitiva da alínea d) do n.º 5 do artigo 16.º do CIVA, estas subvenções não se ajustam aos limites estabelecidos no conceito de subvenções nela referidas. Consequentemente, integram a categoria de 'subvenções não tributadas (...)";

c) *" (...) Os subsídios e/ou compensações financeiras a fundo perdido, recebidas a título de incentivo à criação do emprego, correspondente ao produto do número de postos de artigo criados por um subsídio unitário, não são sujeitos a tributação, uma vez que não se ajustamaos limites conceptuais estabelecidos na alínea c) do n.º 5 do artigo 16.º do CIVA" - Cfr. ponto 3. do Ofício –Circulado n.º 77 075, de 13.7.98, da DSIVA;*

d) *"4. As 'subvenções de investimento', destinadas a custear capital fixo (ex.: subsídios de equipamento, quer os afetos ao financiamento de um investimento bem determinado, quer as dotações globais de equipamento), pela sua própria natureza e princípio que lhe dá origem, são sempre subvenções não tributadas".*

No Processo A100 2004 081, com despacho concordante do Diretor Geral dos Impostos de 17 de fevereiro de 2005, foi exarado o seguinte entendimento com relevância para a nossa análise:

"Ajusta-se aos limites conceptuais de subvenções ligadas diretamente ao preço de cada operação, quando o elemento de conexão entre a subvenção e o preço das operações subvencionadas resulta, de forma inequívoca, do facto do montante dos subsídios ser determinado com referência, quer ao preço de venda, quer às quantidades vendidas ou volume dos serviços prestados."

A Administração Fiscal tem entendido ser de considerar no valor tributável em sede de IVA, apenas aqueles subsídios ou subvenções que, estando diretamente conexos com os preços de cada operação, preencham cumulativamente as seguintes condições:

· Sejam estabelecidas em função do número de unidades transmitidas ou do volume de serviços prestados;

· Sejam fixadas anteriormente à realização das operações.

Estarão abrangidas por esta categoria de subvenções as indemnizações compensatórias destinadas a compensar, por razões sociais ou derivadas de um setor económico, os baixos preços de venda praticados (preços inferiores à normal rentabilidade da empresa subvencionada), desde que, bem entendido, sejam estabelecidas com referência ao preço ou às quantidades transmitidas.

Não se ajustam aos limites estabelecidos na alínea c) do n.º 5 do artigo 16.º do CIVA, as subvenções do tipo "à exploração"` atribuídas para melhorar a posição económica das empresas (ex.: cobertura de *déficits*, responsabilização por uma parte das despesas gerais de exploração, participação à "*forfait*" em certas despesas), que não são, contudo, calculadas com referência a preços ou quantidades vendidas, pelo que, consequentemente, integram a categoria de subvenções não tributadas.

Por outro lado, as "subvenções ao investimento" destinadas a custear capital fixo (ex: subsídios ao equipamento, quer os afetos ao financiamento de um investimento bem determinado, quer as dotações globais de equipamento), pela sua própria natureza e principio que lhe dá origem são sempre subvenções não tributadas.

Conclusão

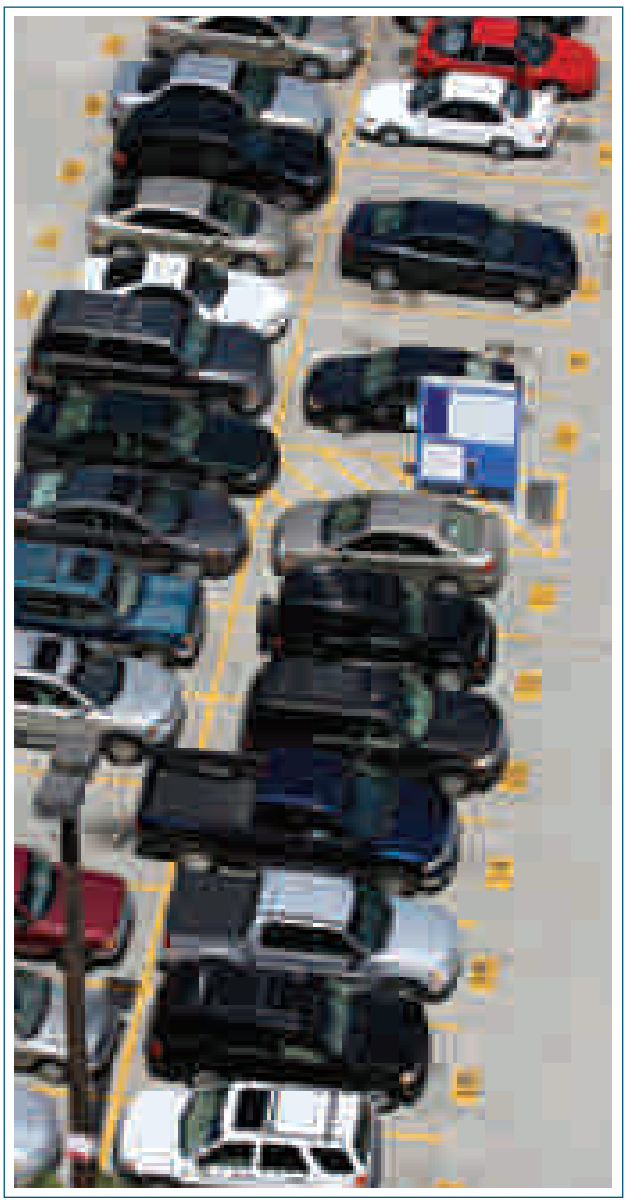
Face às considerações apresentadas relativamente ao tema do presente artigo, podemos concluir o seguinte:

· O setor empresarial local integra as empresas municipais, intermunicipais e metropolitanas e o objeto dessas empresas consiste obrigatoriamente na exploração de atividades de interesse geral, a prossecução do desenvolvimento local ou regional e a gestão de concessões.

· É proibida a criação de empresas para o desenvolvimento de atividades de natureza exclusivamente administrativa ou de intuito predominantemente mercantil.

· Estas empresas regem-se pelo regime jurídico próprio, pelos respetivos estatutos e subsidiariamente pelo regime do setor empresarial do Estado e pelas normas aplicáveis às sociedades comerciais.

As empresas do setor empresarial local ficam expressamente sujeitas às regras de concorrência, em regime de mercado, exercendo atividades que não são exclusivamente de cariz empresarial nem administrativo e sujeitas a proibição de todas as formas de subsídios



à exploração e ao investimento ou como suplemento a participações de capital que não se encontrem previstos na lei.
· As entidades empresariais locais são as únicas, dentro do setor empresarial local, que nos termos do respetivo regime jurídico detêm o estatuto de pessoas coletivas de direito público, embora com natureza empresarial, o que não invalida que, por lei especial ou nos termos dos estatutos, não possam existir outras empresas com esse estatuto.

· Não obstante, as entidades empresariais locais estão sujeitas às regras gerais do IVA, podendo ser consideradas sujeitos passivos, ainda que sejam consideradas organismos de direito públicos.

Para qualificar determinada empresa devemos socorrer-nos da legislação aplicável e dos respetivos estatutos.

Para aferir da tributação de determinada operação, ainda que exercida por um organismo de direito público, há que averiguar, caso a caso, em relação a cada entidade, se existe possibilidade de distorções de concorrência.
Essa possibilidade afere-se mediante a comparação das condições em que a operarão é realizada, tendo em conta os demais particulares, num regime de mercado.

A mera qualificação de uma dada entidade como sendo um organismo de direito publico não releva por si só para efeitos da exclusão dessa mesma entidade do conceito de sujeito passivo.

Para que isso aconteça, é necessário que esta atue no âmbito dos poderes de autoridade, dentro de um regime jurídico muito próprio e, ainda assim, desde que a respetiva atividade, exercida tendo em vista a satisfarão das necessidades públicas, não cause distorções de concorrência.

Existem certas atividades que, ainda que exercidas pelo Estado e outras entidades de direito público, os qualifica sempre como sujeitos passivos, exceto quando as mesmas sejam exercidas de forma não significativa. São elas as previstas no Anexo I à Diretiva IVA, a que corresponde o n.º 3 do artigo 2.º do CIVA.

· O caráter vago do conceito de subsídio ou subvenção utilizado pelos legisladores comunitário e nacional originam algumas "áreas cinzentas" no tratamento do IVA das pessoas coletivas de direito público, bem como nas entidades por estas participadas, como sejam a falta de harmonização existente e a desigualdade na aplicação da opção de incluir no *pro rata* os subsídios que não se encontrem diretamente relacionados com o preço das operações.

De acordo com as regras comunitárias, as subvenções diretamente relacionadas com o preço são sujeitas a IVA, tendo o legislador optado por incluir na matéria coletável do IVA todas as ajudas que influenciam diretamente o montante da contrapartida obtida pelo fornecedor ou prestador.

No entanto, as subvenções podem assumir formas e designações diferentes, bem como ter objetivos económicos distintos, o que implica que não haja um enquadramento uniforme destas em sede de IVA.

Como vimos, a questão primordial prende-se em determinar se determinada subvenção se consubstancia como uma operação abrangida pelo âmbito de incidência do imposto, só mais tarde relvando se a mesma faz parte da base tributável e se é suscetível de influenciar o *pro rata* de dedução do imposto.

Na prática, são grandes as dificuldades na distinção entre subvenções tributadas e não tributadas, devendo cada subvenção ser apreciada casuisticamente.

> *"Na prática, são grandes as dificuldades na distinção entre subvenções tributadas e não tributadas, devendo cada subvenção ser apreciada casuisticamente."*

Vimos também que não basta que esteja diretamente relacionada com o preço para que determinada subvenção seja tributada. Será necessário que esta seja diretamente paga ao organismo subvencionado para que este forneça um bem ou preste um serviço determinado.

· Quanto às transferências com natureza meramente redistributiva, não são sujeitas a imposto, uma vez que as simples transferências não se consubstanciam como operações tributáveis em IVA.

BIBLIOGRAFIA E LEGISLAÇÃO CONSULTADA

Doutrina
· Basto, Xavier de, "A tributação do consumo e a sua coordenação internacional – Lições sobre harmonização fiscal na Comunidade Europeia", Ciência e Técnica Fiscal, CEF, n.º 361 e n.º 362;
· Ferreira, Eduardo Paz, "O controlo das subvenções financeiras e dos benefícios fiscais", Revista do Tribunal de Contas, n.º 1, 1989;
· Gonçalves, Pedro, "Regime Jurídico das Empresas Municipais", Almedina, Coimbra, 2007;
· Grenha, Carlos Manuel, "Transferências monetárias, seu enquadramento contabilístico e efeitos fiscais em sede de IVA nas empresas municipais", in TOC, n.º 100, julho de 2008;
· Lobo, Carlos Baptista, "A função de atuação económica do Estado e o novo regime jurídico do setor Empresarial do Estado e das empresas públicas municipais", in Eduardo Paz Ferreira, org., Estudos sobre o novo regime do setor empresarial do Estado, Coimbra, 2000;
· Palma, Clotilde Celorico, "As Entidade Públicas e o Imposto sobre o Valor Acrescentado – Uma ruptura no princípio da Neutralidade", Almedina, dezembro de 2010, p.124;
· Palma, Clotilde Celorico, Introdução ao Imposto sobre o Valor Acrescentado, Almedina, Cadernos IDEFF N.ºI, 2ª edição, outubro 2005;

Legislação consultada
· DL 58/98, de 17 de março – Lei das Empresas Municipais
· Lei 53-F/2006, de 29 de dezembro – Regime Jurídico do Sector Empresarial Local
· DL 300/2007, de 23 de agosto – Republicação do Decreto-Lei n.º 558/99, de 17 de dezembro, que estabelece o regime do setor empresarial do Estado e das empresas públicas.
· DL n.º 168/2008, de 26 de agosto – Define o regime das subvenções públicas
· Lei do Tribunal de Contas
· Diretiva n.º2006/112/CE, de 28 de novembro – Diretiva IVA;

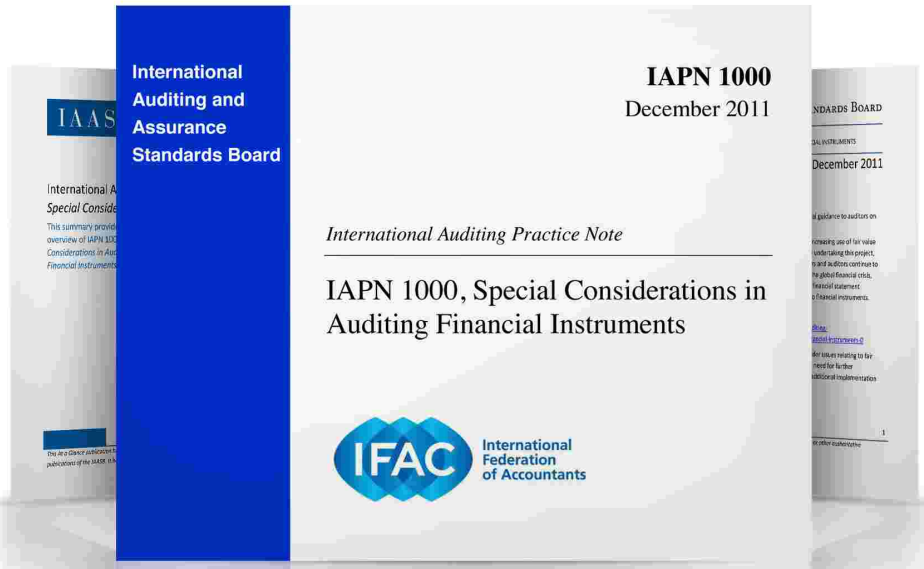
Jurisprudência
Jurisprudência do Tribunal de Justiça da União Europeia
· Acórdão de 26 de março de 1987, Caso Comissão contra Países Baixos, Proc. 235/1985, Rec., p. 1471;
· Acórdão de 4 de dezembro de 1990, Caso Van Tiem, Proc. C-186/189, p. I-4363;
· Acórdão de 20 de junho de 1991, Caso Polysar Investiments Netherlands, Proc. C-60/1990, p. I-3111;
· Acórdão de 25 de julho de 1991, Caso Ayuntamento de Sevilla, Proc. 202/90, Colect., p. I-4247;
· Acórdão de 18 de dezembro de 1997, Caso Landboden-Agrardienste, Proc. C-384/95, Colect., p. I-7387;
· Acórdão de 4 de dezembro de 2000, Caso Fazenda Pública/Município do Porto, Proc. C-446/98, Colect., p. I-11435;
· Acórdão de 13 de junho de 2002, Caso Keeping Newcastle Warm, Proc. C-353/00, Colect., p. I-5446;
· Acórdão de 8 de março de2001, Caso da Ponte I, Proc. C-276/98, Colect., p. I-01699;
· Acórdão de 22 de novembro de 2001, Caso Office des Produit Wallons, Proc. C-187/00, Colect., p. I-9115;
· Acórdão de 16 de abril de 2004, Caso EDM, Proc. C – 77/01, Colect., p. I-4295;
· Acórdão de 29 de setembro de 2008, Caso Isle of Wight and others, Proc. C-288/07, Colect., p. I-7203;

Jurisprudência nacional
· Acórdão do STA de 17 de abril de 1996, Processo 019885, 2ª Secção
· Acórdão do STA de 23 de setembro de 1998, Processo 018622, 2ª Secção
· Acórdão do STA de 20 de setembro de 2000, Processo 021091, 2ª Secção
· Acórdão do STA de 10 de dezembro de 2003, Processo 022676, 2ª Secção

[1] Permanecendo, contudo, a noção de empresa municipal da Lei n.º 58/98, denominada de Entidade Empresarial Local e regulada no capítulo VII da RJSEL)
[2] Xavier de Basto, A tributação do consumo e a sua coordenação internacional – Lições sobre harmonização fiscal na Comunidade Europeia, Ciência e Técnica Fiscal, CEF, n.º 361 e n.º 362, pp. 172 e 173.
[3] Vide, nomeadamente, os Acórdãos Comissão contra Países Baixos, de 26 de março de 1987, Proc. 235/1985, Rec. p. 1471, Van Tiem, de 4 de dezembro de 1990, Proc. C-186/189, Rec. pp. I-4363 e *Polysar Investiments Netherlands*, de 20 de junho de 1991, Proc. C-60/1990, Rec. p. I-3111.
[4] Acórdão de 26 de março de 1987, Porc. C-235/198.
[5] Cfr. Informação n.º 1010, de 20.1.2000, da Direção de Serviços do IVA (DSIVA).
[6] Clotilde Celorico Palma, As Entidade Públicas e o Imposto sobre o Valor Acrescentado – Uma rutura no princípio da Neutralidade, Almedina, dezembro de 2010, p.124.
[7] A este respeito, confira-se o Acórdão do TJCE de 29 de abril de 2004, Proc. C – 77/01, de 2004.
[8] Assim a caracteriza Clotilde Celorico Palma, As Entidades Públicas e o Imposto sobre o Valor Acrescentado – Uma Rutura no Princípio da Neutralidade, Almedina, 2010, p.189
[9] Sobre o conceito de "possa conduzir" e "significativas", ver Acórdão de 29 de setembro de 2008, *Caso Isle of Wight and Others*, Proc. C-288/07, Colect., p. I-7203
[10] Sobre a não sujeição do Estado e demais pessoas coletivas de direito público, vide os Ofícios – Circulados n.º 30070/2004, de 5 de abril da DSIVA (recolha, tratamento e rejeição de águas residuais; Concessão de exploração e gestão dos sistemas de captação, tratamento e distribuição de água para consumo público), n.º 119 950, de 10.11.98, da DSCA do SIVA (reprodução de documentos administrativos), n.º 105 639, de 13.10.98, da DSIVA (serviços prestados pelos gestores judiciais e pelos liquidatários judiciais) e n.º 174 229, de 20.11.91, da DSCA do SIVA (enquadramento da atividades desenvolvidas pela Câmaras Municipais).
[11] Sobre esta questão veja-se Clotilde Celorico Palma, Introdução ao Imposto sobre o Valor Acrescentado, pp. 69 a 73
[12] A este propósito e no tocante ao nosso país, respetivamente sobre a locação de áreas destinadas ao estacionamento de veículos pela Câmara Municipal do Porto e sobre os vinhos comuns, equipamentos de energias alternativas e outros, utensílios e máquinas agrícolas e as portagens da ponte 25 de abril, vide os interessantes Acórdãos do TJCE de 14 de dezembro de 2000, Proc. C-446/98, Coletânea 2000, p.I-11435, e de 8 de março de 2001, Proc. C-276/98, Coletânea 2001, p. I-01699.
[13] Acórdão de 26 de março de 1987, Proc. 235/85, Rec. p. 1471.
[14] Disponível do site da DGCI em Informações vinculativas.
[15] Proc. C-446/98, Coletânea 2000, p. I-11435.
[16] Parecer n.º 9/2003, de 17 de fevereiro.
[17] 'No entanto, a delimitação entre simples transferência e subsídio pode revelar-se difícil.
[18] Conforme Clotilde Palma, As Entidades Públicas e o ..., "(...) o tratamento das subvenções em IVA não é uma matéria totalmente harmonizada ao nível dos diversos Estados membros, pondo-se em causa uma aplicação uniforme do sistema comum e o respeito pela neutralidade do imposto, podendo causar-se distorções de concorrência", p.565.
[19] Embora se conceda aos Estados membros a possibilidade de inclusão no denominador do pro rata dos subsídios não diretamente relacionados com os preços das operações.
[20] *Caso Keeping Newcastle Warm contra Commissioners of Customs & Excise* (pedido de decisão prejudicial apresentado pelo VAT *and Duties Tribunal, Manchester*), Colect. p. I-5419.

AECA 2012
XV Encontro AECA
XV Encuentro AECA
20-21 SETEMBRO
OFIR - ESPOSENDE
PORTUGAL

O Centro de Investigação em Contabilidade e Fiscalidade (CICF) do IPCA está a organizar o próximo Encontro AECA, que se realizará nos dias 20 e 21 de setembro, no Hotel Axis, em Ofir (Esposende). Para além das sessões paralelas, onde os conferencistas poderão apresentar os seus trabalhos de investigação*, estão previstas várias conferências e debates sobre o tema do Encontro: "Novos caminhos para a Europa: o papel das empresas e dos governos". O CICF espera repetir o êxito de anteriores edições dos Encontros AECA e reunir, em Ofir, as mais destacadas figuras ibéricas nas áreas da Contabilidade e Administração. Para mais informações consulte o site: http://www.xvaeca.ipca.pt/index.html
* Já se encontra a decorrer, até 30 de abril, o prazo para envio das comunicações.



IAASB aborda considerações de auditoria relativas a instrumentos financeiros

O *International Auditing and Assurance Standards Board* (IAASB) divulgou a *International Auditing Practice Note* (IAPN) 1000 – Considerações especiais na auditoria de instrumentos financeiros, para proporcionar assistência prática importante para os auditores, dado que aborda a avaliação e outras considerações relativas a instrumentos financeiros. Os instrumentos financeiros inserem-se numa área de informação financeira que normalmente envolve questões complexas e que está sob foco especial devido às recentes difíceis condições do mercado financeiro.

O Prof. Arnold Schilder, Presidente do IAASB afirmou *"O IAASB continua focado em apoiar a estabilidade financeira e a alta qualidade da informação financeira, continuando a ajudar a melhorar a consistência das auditorias. Assim, o IAPN 1000 disponibiliza material importante que irá ajudar os auditores na compreensão da natureza e dos riscos associados a instrumentos financeiros, e as técnicas de avaliação e tipos diferentes de controlos que podem ser utilizados por entidades em relação a eles. Em seguida, destaca as considerações importantes de auditoria que podem ser relevantes para todo o processo de auditoria. O IAPN é relevante para auditorias de entidades de todas as dimensões, dado que todas as entidades podem estar sujeitas a riscos de distorção material ao utilizar instrumentos financeiros."*

As IAPNs são documentos que não impõem requisitos adicionais aos auditores além dos incluídos nas Normas Internacionais de Auditoria (ISA) nem mudam a responsabilidade do auditor quanto ao cumprimento de todas as normas relevantes para a auditoria.

Poderá consultar o referido documento em língua inglesa no sítio da IFAC na internet em
http://www.ifac.org/publications-resources/international-auditing-practice-note-iapn-1000-special-considerations-auditin

RIBATEJO

A CIDADE DE SCALABIS, ACTUAL SANTARÉM, CRESCEU DURANTE A OCUPAÇÃO ROMANA E MANTEVE-SE SOB DOMÍNIO ÁRABE DESDE 715, ATÉ QUE PELA MÃO DE D. AFONSO HENRIQUES FOI CONQUISTADA EM 1147.

Após a libertação do jugo muçulmano, o Ribatejo ficou sob a proteção da Ordem dos Templários, que instalou em Tomar a sua sede e onde até aos nossos dias as suas marcas se encontram bem presentes na arquitetura dos monumentos da cidade. Viria depois a ser substituída pela Ordem de Cristo, tão grandemente ligada à expansão ultramarina de Portugal.

Por várias vezes as Cortes fizeram desta região o seu local de reunião, tendo sido Almeirim residência favorita dos últimos reis da segunda dinastia, de tal modo que no séc. XVI, passou a ser conhecida como, a "Sintra de Inverno" da Corte.

Ao visitarmos a casa-museu de José Relvas, na Golegã, podemos ficar com uma visão do Ribatejo do séc. XIX, feudalista e latifundiário. As lezírias produtivas, anacrónicas nos tempos de hoje, dominavam a paisagem desta região nessa época.

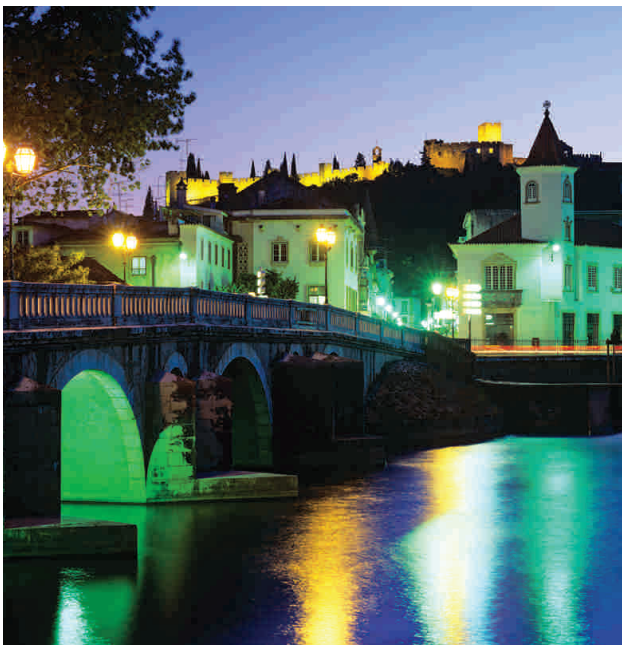
Tempos virão, decerto, em que só a Feira do Cavalo, em novembro de cada ano, nos lembrará o passado agrícola e de criação de animais desta zona bela e periclitante, e em que outras atividades dominarão, quiçá de natureza turística.
Emblemática ficou a obra de Garrett, "Viagens na minha terra", que retrata a jornada do autor de Lisboa a Santarém, tornando imorredoira a localidade de Vale de Santarém, assim como as lutas absolutistas e liberais.

Presente nesta região há vários séculos encontra-se a vinha e a sua fama é anterior à fundação da nacionalidade. A sua antiguidade remonta a 1170 quando D. Afonso Henriques se referiu aos seus vinhos no foral concedido a Santarém, nessa época.

Os solos do Ribatejo com as suas características únicas e diferenciadas, "lezíria", "bairro" e "charneca", a tipicidade das castas utilizadas na região e o clima sub-mediterrânico temperado, bastante influenciado pela proximidade do Tejo, dão origem a vinhos com uma identidade muito própria.

Cada vez mais se afirmam no panorama vitivinícola nacional, como vinhos de grande qualidade e prestígio, especialmente os denominados "Vinhos de Quinta".

A área geográfica de produção da " Denominação de Origem Ribatejo" corresponde à área de todas as sub-regiões Almeirim, Cartaxo, Chamusca, Coruche, Santarém e Tomar.



O QUE FAZER

Começando por **SANTARÉM**, capital do gótico e da província, temos a **IGREJA DO SANTÍSSIMO MILAGRE**, a da **GRAÇA** e a da **MISERICÓRDIA**, entre outras e as **PORTAS DO SOL**, parte do que resta do **CASTELO DE SANTARÉM**, um jardim e miradouro das lezírias e do Rio Tejo até estes se perderem de vista.

Podemos depois tomar o caminho que nos leva a **CONSTÂNCIA**, vilarejo pitoresco nas margens do Tejo, de onde podemos continuar para o **CASTELO DE ALMOUROL**, do séc. XII, conquistado por D. Afonso Henriques.
Sigamos para **TOMAR**, onde a cada quatro anos, temos a **FESTA DOS TABULEIROS**, única no género e das mais antigas de Portugal, e podemos visitar o **CONVENTO DE CRISTO**, um exemplar gótico manuelino.

Na **GOLEGÃ**, imprescindível a já citada **CASA-MUSEU DE JOSÉ RELVAS**, restaurada há poucos anos. Não perdendo a oportunidade de dar um salto à **RESERVA NATURAL DO PAUL DO BOQUILOBO**, um habitat de elevada variedade animal é considerada pela UNESCO como Reserva Mundial da Biosfera.

Em **RIO MAIOR**, podemos conhecer as únicas **MINAS DE SAL-GEMA** da Península Ibérica. Bem como visitar o **PARQUE NATURAL DA SERRA D'AIRE e CANDEEIROS**, onde em comunhão com a natureza se podem fazer percursos pedestre com a orientação da Cooperativa Terra Chã.

O QUE COMER

A **SOPA DE PEDRA** de Almeirim, a **FATAÇA NA TELHA** de toda a região avieira, as **ENGUIAS** e **EIROZES**, **CABRITO FRITO** ou **ASSADO** à **CACHOLA**, **EMPADA DE PERDIZ** e **FAVADA DE CAÇA**, além de numerosos **ENCHIDOS** e **CAÇA**.
Temos em Santarém, em outubro de cada ano, o **FESTIVAL DE GASTRONOMIA**.
Os doces englobam os **ARREPIADOS**, **PAMPILHOS**, **CELESTES**, **TIGELADAS**, **PÃO-DE-LÓ**, entre outros.
Os vinhos ganharam fama pelo seu encorpamento e cor de rubi.

ONDE FICAR

Golegã: Hotel Lusitano ****
Santarém: Santarém Hotel ***
Hotel Rural Quinta da Torre ***
Tomar: Hotel dos Templários ****

Fotografias de Maurício Abreu cedidas pela Entidade de Turismo de Lisboa e Vale do Tejo,e pelo Sector de Turismo do Município de Rio Maior

Sandra Genovevo
Para mais informações, pode ir a AmarPortugal.com.pt

Os mitos do stress

Nesta época de crise, o *stress* aumenta e todos ouvimos destacar o lado negro dos estados de ansiedade. No entanto, em níveis razoáveis, o *stress* pode ser um aliado. Há estudos que demonstram que depois de um sucesso a nossa inteligência diminui 30%. Níveis de ansiedade adaptativos estão associados a maiores níveis de atenção e a maior capacidade de concentração.

O problema surge quando a ansiedade e o *stress* tomam proporções exageradas, levando-nos a uma vida pouco saudável.

As consequências para a nossa saúde são múltiplas, seguem-se apenas alguns exemplos. É bem conhecido o aumento direto do risco de doenças cardiovasculares, como o enfarte agudo do miocárdio ou o AVC. O *stress* também está envolvido no aumento da pressão arterial, o que para além de aumentar indiretamente o risco das doenças atrás faladas, é causa de pior funcionamento renal. O nosso sistema imunitário é atingido, tornando-nos mais suscetíveis a infeções, logo será mais provável "apanharmos" uma constipação no metro ou ter lesões de herpes labial, por exemplo. Em termos psicológicos, estabelece-se muitas vezes um círculo vicioso, o *stress* excessivo está ligado a uma pior qualidade do sono e a uma capacidade para lidar com acontecimentos negativos, o que, por sua vez, aumenta a probabilidade de surgirem estados depressivos.

Conselhos para deixar o stress nos níveis desejáveis

TER UMA BOA ALIMENTAÇÃO.

É muito importante para a saúde em geral ter uma alimentação variada, sem excesso de gorduras ou açúcares refinados. Nas farmácias há inúmeros suplementos, mas que se mostram na maioria dos casos desnecessários. Incluir sopa e porções generosas de fruta fresca, no contexto de uma alimentação variada, supre as necessidades vitamínicas de grande parte da população. Chás e infusões vendidos em farmácias e herbanários são aprovados pelo Ministério da Agricultura. Este tipo de compostos é frequentemente usado por pessoas com características individuais muito diferentes, logo a sua adaptação a cada caso é inconstante. A existência de interações com outros medicamentos interferindo com o seu efeito ou aumentando a probabilidade de efeitos secundários é também imprevisível. Se optar por usar suplementos ou infusões, não se esqueça de os mencionar na próxima consulta com o seu médico assistente.

DORMIR BEM.

Uma boa qualidade de sono pode ser um instrumento decisivo para ultrapassar situações difíceis. A duração necessária é variável, cerca de 90% dos adultos necessita 7 a 8h, 5% necessita 5h e outros 5% necessita 9 a 10h. Os que necessitam de dormir menos têm sono mais eficaz, isto é, passam menos tempo em sono superficial. No entanto, quem precisa de dormir mais, não é uma questão de preguiça, mas uma característica pessoal, o Einstein incluía-se neste grupo. Deitar cedo e cedo erguer não deve ser uma regra universal, seria ideal podermos dormir num horário mais ajustado às nossas características pessoais. Há substâncias conhecidas pelos efeitos estimulantes, nomeadamente, o café, o chá preto ou o chocolate. O álcool, por "ajudar a adormecer", tem fama de não ser prejudicial, mas a verdade é que está associado a pior qualidade do sono, e por isso, ao acordar, podemos sentir cansaço, dores de cabeça e menor capacidade de nos concentrarmos. As bebidas alcoólicas e as refeições pesadas devem ser evitadas ao jantar.

EXERCÍCIO FÍSICO.

Durante o exercício físico, aumentamos a frequência cardíaca e pressão arterial em resposta a um aumento de adrenalina. Paradoxalmente, em situações de *stress*, as pessoas que fazem exercício têm um menor aumento da resposta à adrenalina, ou seja, o pico tensional e o aumento do pulso não são tão marcados. É quase como se o exercício calibrasse a nossa resposta física ao *stress*. Há estudos que demonstram o papel profilático do exercício regular. É ainda produzido um conjunto de substâncias associadas ao bem-estar, como as endorfinas. O exercício físico faz parte da terapêutica da depressão e de perturbações da ansiedade.

No fundo, é importante não esquecermos que o *stress* faz parte da nossa vida e pode ser um aliado para atingirmos objetivos. Encontrar a nossa estratégia pessoal para o mantermos dentro de níveis adaptativos pode ser a chave do nosso sucesso.

Maria João Gonçalves
MÉDICA INTERNA DE REUMATOLOGIA
Hospital De Santa Maria, Lisboa

Formação contínua

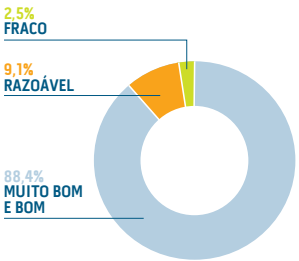
Durante o ano de 2011 realizaram-se 122 cursos de formação contínua, perfazendo um total de 29 861 horas de formação, nos quais estiveram presentes 4418 participantes.

No ano de 2011 a formação realizada resultou de um planeamento que tentou, como habitualmente, dar resposta às necessidades dos Revisores. Foi continuado o ciclo de ações de formação dedicado em especial às ISA devido ao contexto de mudança significativa nestas matérias. Em resumo, as áreas abordadas demonstram-se no quadro seguinte:

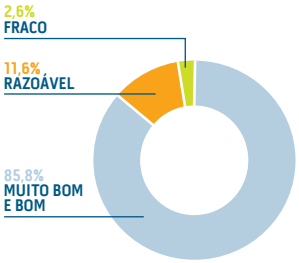
ÁREA TEMÁTICA	2011	
	Nº CURSOS	HORAS
AUDITORIA	52	12 863
CONTABILIDADE	35	8 370
FISCALIDADE	18	4 270
DIREITO	8	1 195
OUTROS	9	2 363
TOTAIS	122	29 861

Dos questionários respondidos pelos formandos no final dos cursos de formação é de realçar as boas avaliações, nomeadamente, 88% consideram "Muito Bom e Bom" a "Utilidade Profissional" dos cursos e 86% consideram "Muito Bom e Bom" o "Conteúdo dos Cursos" de formação, como mostram os gráficos abaixo.

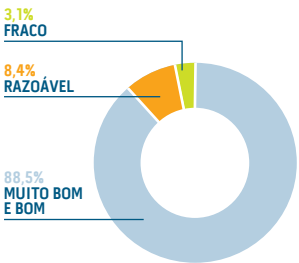
UTILIDADE PROFISSIONAL



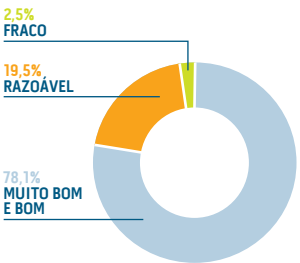
CONTEÚDO DO CURSO



FORMADORES



SECRETARIADO E INSTALAÇÕES



Na elaboração do Plano de Formação Contínua da OROC para o ano 2012 foi, como usual, considerada a experiência dos últimos anos e as orientações globais propostas pela Comissão de Formação. Essas orientações tiveram em consideração os contributos recebidos dos Colegas em geral, nomeadamente através dos questionários preenchidos no final de cada ação de formação. Assim, foram planeadas ações de formação relativas a temas atuais e relevantes para a profissão, repetições de ações que tiveram muita adesão no passado e outras ações sugeridas nos questionários referidos. Contudo, como qualquer Plano e como tem sido usual, este não é rígido e o desenrolar das atividades pode determinar alterações que se mostrem adequadas.

PLANO DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL CONTÍNUA
ABRIL / DEZEMBRO 2012

	abril	maio	junho	julho	agosto	setembro	outubro	novembro	dezembro
AUDITORIA									
ISA 1: Aspetos gerais de auditoria						●			
ISA 2: Planeamento da auditoria						●			
ISA 3: Materialidade e resposta ao risco							●		
ISA 4: Procedimentos de auditoria e amostragem							●		
ISA 5: Comunicação e aspetos especiais de auditoria, incluindo auditoria de grupos; controlo de qualidade do trabalho								●	
ISA 6: Finalização da auditoria e relato								●	
Amostragem estatística em auditoria para testes substantivos						●			
Amostragem estatística em auditoria para testes de conformidade				●					
Auditoria de grupos (ISA 600)	●								
Considerações sobre fraude (ISA 240)	●								
Comunicações (ISA 260 e 265)		●							
Avaliação das Conclusões e Formção da Opinião		●							
Auditoria a fundos mobiliários		●							
Auditoria a fundos imobiliários			●						
Setor imobiliário - auditoria e aspetos contablísticos e fiscais			●						
Auditoria no setor público - o caso das autarquias locais				●					
Planeamento de auditoria, materialidade e avaliação do risco						●			
Controlo interno						●			
Dossiê de trabalho						●			
Auditoria informática							●		
Auditoria e gestão no setor hospitalar público, parecerias público-privadas e EPS									●
Setor de construção civil - auditoria e aspetos contablísticos e fiscais									●
CONTABILIDADE									
Consolidação de contas avançada (1,5 dias)								●	
Impostos diferidos							●		
Instrumentos financeiros c/ casos práticos	●						●		
Ativos não correntes								●	
Contabilidade no setor hospitalar público, parcerias público-privadas e EPS			●						●
Imparidade de ativos fixos tangíveis e ativos intangíveis			●						
Normalização contabilística para entidades sem fins lucrativos				●				●	
Alterações às IAS / IFRS							●		
Método de equivalência patrimonial								●	
FISCALIDADE									
Modelo 22 do IRC	●								
Fiscalidade por rubricas do Ativo e do Passivo	●								
Fiscalidade por rubricas do Capital Próprio e da DR		●							
Benefícios fiscais		●							
Preços de transferência		●							
Tributação do património			●						
IVA - Localização das prestações de serviços intracomunitárias								●	
DIREITO									
Regime jurídico dos ROC	●								
Código das Sociedades Comerciais							●		
Sociedades offshore: o que são, para que são utilizadas e como se controlam								●	
Responsabilidades estatutárias e fiscais									●
OUTROS									
Imparidade de ativos financeiros (1/2 dia)	●								
Imparidade de ativos não financeiros (1/2 dia)		●							
Avaliação de empresas e negócios		●							
Comunicação e negociação				●					

Simplifique a sua Prestação de Contas

Faça mais e melhor com o DEFIR v.2012

SIMPLICIDADE

Intuitivo e de fácil utilização

Produza todas as Demonstrações Financeiras a partir de um simples balancete qualquer que seja o seu programa de contabilidade.

Torne o processo de prestação de contas **mais rápido e eficiente**.

FLEXIBILIDADE

Construa com facilidade o anexo e o relatório de gestão adequado à sua empresa.

Analise a *performance* da sua empresa através dos diversos indicadores que o DEFIR disponibiliza (situação e equilíbrio financeiro, rentabilidade, entre outros).

RIGOR

Cumpre os requisitos do SNC para prestação de contas, estando preparado para responder às exigências de cada normativo (NCRF, NCRF-PE, NCM e ESNL).

Apura automaticamente o imposto e efectua a exportação eletrónica do M22 e da IES para integração com o portal da AT.

Contacta-nos em www.defir.net ■ comercial@defir.net ■ T: 21 409 86 51/52

prototipo