

3 REVISORES AUDITORES

Revista da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas



ORDEM DOS
REVISORES OFICIAIS
DE CONTAS

Integridade. Independência. Competência.



N.º 75 | OUTUBRO_DEZEMBRO 2016 | Edição Trimestral | Distribuição Gratuita

**Novos modelos
de Certificação Legal
das Contas / Relatório
de Auditoria**

**O caso Afinsa
e o futuro
da auditoria
na europa**

Rui Marques
Joaquim Miranda Sarmento

**Fatores determinantes
da moral tributária
em Portugal: aplicação
de um modelo de equações
estruturais**

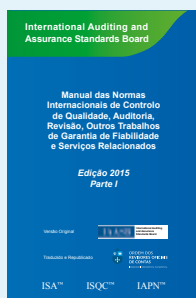
Cristina Sá, Carlos Gomes e António Martins



ORDEM DOS
REVISORES OFICIAIS
DE CONTAS

Integridade. Independência. Competência.

Publicações da OROC



Manual das Normas Internacionais de Controlo de Qualidade, Auditoria, Revisão, Outros Trabalhos de Garantia de Fiabilidade e Serviços Relacionados Edição 2015 / Parte I

€35,⁰⁰ P.V.P.
(IVA incluído)

A presente edição do Manual das Normas Internacionais de Controlo de Qualidade, Auditoria, Revisão, Outros Trabalhos de Garantia de Fiabilidade e Serviços Relacionados (Edição 2015 – Parte I) é uma tradução da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas com base no texto original em língua inglesa emitido pelo International Audit and Assurance Standards Board (IAASB) da International Federation of Accountants (IFAC).

O material técnico incluído neste Manual compreende todas as Normas Internacionais de Auditoria (ISA), a ISQC 1, e a Recomendação de Práticas Internacionais de Auditoria IAPN 1000, Considerações Especiais na Auditoria de Instrumentos Financeiros.

Comparativamente com a Edição de 2010, foi introduzida a ISA 701, Comunicar Matérias Relevantes de Auditoria no Relatório do Auditor Independente e foram feitas revisões às seguintes ISA:

- ISA 260, Comunicação com os Encarregados da Governação
- ISA 315, Identificar e Avaliar os Riscos de Distorção Material Através do Conhecimento da Entidade e do Seu Ambiente
- ISA 570, Continuidade
- ISA 610, Usar o Trabalho de Auditores Internos
- ISA 700, Formar uma Opinião e Relatar sobre Demonstrações Financeiras
- ISA 705, Modificações à Opinião no Relatório do Auditor Independente
- ISA 706, Parágrafos de Ênfase e Parágrafos de Outras Matérias
- ISA 720, As Responsabilidades do Auditor Relativas a Outra Informação

A introdução da ISA 701 e as revisões a outras ISA assinaladas acima determinaram, também, ajustamentos em outras ISA as quais, no texto original, não estão consideradas nas normas respetivas mas numa secção independente intitulada "Conforming Amendments To Other ISAs".

Na versão em língua portuguesa, esses ajustamentos já estão incluídos nos textos respetivos das ISA agora publicadas.



Manual das Normas Internacionais de Contabilidade do Setor Público Edição 2012

€35,⁰⁰ P.V.P.
(IVA incluído)



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

Edição 2012 / Parte II

€15,⁰⁰ P.V.P.
(IVA incluído)

SEDE:

Rua do Salitre, n.º 51
1250-198 Lisboa
T 21 353 61 58 | F 21 353 61 49

SECÇÃO REGIONAL DO NORTE:

Avenida da Boavista, n.º 3477/3521, 2.º
4100-139 Porto
T 22 616 81 17 | F 22 610 21 58

www.oroc.pt



Editorial

José Azevedo Rodrigues
BASTONÁRIO

Para os revisores oficiais de contas o ano de 2016 foi um ano de mudança, quer no ambiente legislativo que regula a profissão e a fiscalização das Entidades de Interesse Público, quer pela adoção pelas entidades privadas das alterações introduzidas no SNC e que se consubstanciam em diversas opções na sua prestação de contas e consequente fiscalização, quer ainda por se tratar de um ano de preparação de profundas mudanças no modelo contabilístico das Administrações Públicas (SNC-AP) e impactos na sua fiscalização, que se esperava que viesse a se implementado no ano de 2017, mas que por opção política se diferiu a sua adoção para o início do ano de 2018.

Realizou-se também em setembro o XII Congresso da ORDEM, a que dedicámos por inteiro a nossa revista do trimestre imediatamente anterior, o qual acolheu uma participação "record", facto revelador do empenho e participação dos colegas na garantia da sustentabilidade da nossa profissão.

Concretizou-se o 1.º programa de formação protocolado entre a OROC, a OCAM e a Universidade Politécnica de Moçambique, coordenado pela OROC, com vista a qualificar novos auditores que pretendem tornar-se membros daquela associação pública e que, complementarmente, poderá conduzir à obtenção do grau de mestre reconhecido por aquela Universidade.

A nível europeu verificou-se a transposição da Diretiva de Auditoria pela quase totalidade dos estados membros, que acompanharam os países ibéricos que a tinham realizado com maior celeridade, sendo em Portugal justificada a mesma pela ne-

cessidade de legislar para contribuir para a estabilização do mercado de capitais, na sequência da grave crise financeira que se intalou no país.

Como era nossa expectativa, a opção legislativa sobre a transposição da diretiva de auditoria para o normativo interno, gerou um modelo da sua "governance" com alguma complexidade e com procedimentos que poderiam ser mais agilizados, sem que se coloque em risco a sua efetividade e o seu rigor, sobretudo na articulação entre a Ordem e a Comissão do Mercado dos Valores Mobiliários. Tais situações motivaram dificuldades iniciais nas respostas necessárias sobretudo da Ordem a qual sempre encetou os melhores esforços para cumprir com a regulamentação vigente.

Sempre manifestámos completa disponibilidade em cooperar com todas as entidades e em particular com a CMVM, dada a proximidade de atuação de ambas as entidades no registo dos revisores oficiais de contas e do processo de auditoria. Por sua vez, é também com apreço que reconhecemos um crescente empenho e esforço por parte dos dirigentes da CMVM no sentido de cooperar para que ambas as entidades cumpram as suas missões, no âmbito da supervisão de auditoria.

A auditoria não pode ser considerada como um custo de contexto. Na realidade, um custo de contexto representa desperdício de recursos, na medida em que exige o exercício de atividades que são destruidoras de valor para as entidades e para a sociedade. Numa economia onde cada vez se torna mais evidente o princípio da responsabi-

lidade social das empresas (RSE), parece não ser compreensível que não se atribua um forte valor à qualidade da informação por elas divulgada. Tal qualidade protege os investidores, protege os credores e a sociedade em geral, evitando-se que a mesma seja frequentemente inundada de episódios que a todos confundem e prejudicam. Vamos defender o rigor e apropriação da informação divulgada pelas nossas entidades públicas e privadas, fator determinante para uma sociedade mais justa e menos conflituante.

Desta forma, continuamos empenhados em promover melhoria no novo enquadramento estatutário e do sistema de supervisão da auditoria, sem que tal coloque em causa o nosso empenho na sustentação dos pilares profissionais, designadamente, a integridade, a competência e a independência, como meio de defesa do interesse público e da garantia de confiança dos beneficiários dos nossos serviços.

Sumário



03

01 Editorial

03 Em Foco

NOVOS MODELOS DE CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS / RELATÓRIO DE AUDITORIA

06 Notícias

PREMIO PROFESSOR DOUTOR ROGÉRIO FERNANDES FERREIRA
ISCAL-PRÉMIO DE EXCELÊNCIA ACADÉMICA
CONFERÊNCIA CMVM
TOMADA DE POSSE CMVM

08 Atividade Interna da Ordem

ASSEMBLEIA GERAL APROVA PLANO DE ATIVIDADES E ORÇAMENTO
JANTAR DE NATAL E CONVÍVIO DE NATAL NOS SRN
ENCONTROS NA ORDEM

10 Auditoria

O CASO AFINSA E O FUTURO DA AUDITORIA NA EUROPA
Rui Marques e Joaquim Miranda Sarmento

16 Contabilidade e Relato

OS CONSÓRCIOS EMPRESARIAIS: ANÁLISE DA LEGISLAÇÃO E DA PROBLEMÁTICA CONTABILÍSTICA A MONTANTE
Bruno José Machado de Almeida

AQUISIÇÃO DE PARTICIPAÇÕES – ILUSTRAÇÃO PRÁTICA NCRF 14 E IFRS 3 REVISTA
José Miguel Quintas

46 Fiscalidade

O REGIME DA TRANSPARÊNCIA FISCAL
Ana Isabel Silva

FATORES DETERMINANTES DA MORAL TRIBUTÁRIA EM PORTUGAL: APLICAÇÃO DE UM MODELO DE EQUAÇÕES ESTRUTURAIS
Cristina Sá, Carlos Gomes e António Martins

67 Mundo

IESBA DÁ PASSO DECISIVO PARA A REESTRUTURAÇÃO DO CÓDIGO DE ÉTICA EMITINDO CONJUNTO DE NOVAS PROPOSTAS
PROCESSO DE IMPLEMENTAÇÃO NOS ESTADOS MEMBROS DA DIRETIVA DE AUDITORIA E REGULAMENTO PARA OS AUDITORES DAS ENTIDADES DE INTERESSE PÚBLICO.

68 Formação

CURSO DE PREPARAÇÃO PARA CANDIDATOS A ROC
FORMAÇÃO CONTÍNUA
PLANO DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL CONTÍNUA



10



16



46



ORDEM DOS
REVISORES OFICIAIS
DE CONTAS

Integridade. Independência. Competência.

DIRETOR: José Azevedo Rodrigues

DIRETOR ADJUNTO: Óscar Figueiredo

COORDENADORA: Ana Cristina Doutor Simões

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

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

Depósito Legal n.º 12197/87

EXECUÇÃO GRÁFICA: ACD Print, S.A.

Distribuição Gratuita

Tiragem 2250 Exemplares

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

Membro
Fundador
da:



Membro
da:





EM FOCO

Novos modelos de Certificação Legal das Contas / Relatório de Auditoria

As Normas Internacionais de Auditoria (ISA) estão atualmente em vigor em Portugal. Entre as alterações mais visíveis que os ROC têm de adotar, contam-se os novos modelos de Certificação Legal das Contas / Relatório de Auditoria (recorde-se que o número 1 do artigo 45.º do Estatuto dispõe que em resultado da revisão legal de contas deve ser emitida certificação legal das con-

tas e o número 9 do mesmo artigo dispõe que em resultado da revisão voluntária de contas deve ser emitido relatório de auditoria).

Considerando os novos requisitos e estrutura de relato constantes do número 2 do artigo 45.º, aplicáveis a todas as entidades, e ainda os requisitos adicionais aplicáveis

apenas às Entidades de Interesse Público (EIP) previstos no artigo 10.º do Regulamento (UE) n.º 537/2014, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 16 de abril de 2014, os modelos de Certificação Legal das Contas / Relatório de Auditoria apresentam novas estruturas e novos conteúdos.

Estrutura da Certificação Legal das Contas / Relatório de Auditoria relativa/o a Entidades de Interesse Público (conteúdo mínimo, quando, por força de circunstâncias específicas ou legislação adicional própria, não seja obrigatória ou não seja relevante a inclusão de outros capítulos):

CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS / RELATÓRIO DE AUDITORIA

Relato sobre a auditoria das demonstrações financeiras

- Opinião
- Bases para a opinião
- Matérias relevantes de auditoria
- Responsabilidades do órgão de gestão e do órgão de fiscalização pelas demonstrações financeiras
- Responsabilidades do auditor pela auditoria das demonstrações financeiras

Relato sobre outros requisitos legais e regulamentares

- Sobre o relatório de gestão
- Sobre os elementos adicionais previstos no Artigo 10.º do Regulamento (UE) n.º 537/2014

estrutura mínima para EIP

Estrutura da Certificação Legal das Contas / Relatório de Auditoria relativa/o a outras entidades que não sejam Entidades de Interesse Público (conteúdo mínimo, quando, por força de circunstâncias específicas ou legislação adicional própria, não seja obrigatória ou não seja relevante a inclusão de outros capítulos):

CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS / RELATÓRIO DE AUDITORIA

Relato sobre a auditoria das demonstrações financeiras

- Opinião
- Bases para a opinião
- Responsabilidades do órgão de gestão e do órgão de fiscalização pelas demonstrações financeiras
- Responsabilidades do auditor pela auditoria das demonstrações financeiras

Relato sobre outros requisitos legais e regulamentares

- Sobre o relatório de gestão

estrutura mínima para Não EIP

O capítulo Matérias relevantes de auditoria pode também ser incluído na Certificação Legal das Contas / Relatório de Auditoria de outras Entidades que não EIP, sempre que o auditor considerar relevante. Por exemplo, o auditor pode considerar relevante esse capítulo no caso de uma Entidade que não sendo EIP mostra vir a reunir as condições para ser classificada como tal no ano seguinte e se mostre mais adequado relatar as matérias relevantes de auditoria em referência ao ano corrente.

De realçar que a adoção dos referidos modelos de relato pressupõe a aplicação apropriada, consistente e proporcional de todas as ISA relevantes para o trabalho específico e dos seus requisitos, designadamente, no que se refere ao relato, dos requisitos previstos nas ISA 700 (Revista) – Formar uma Opinião e Relatar sobre Demonstrações Financeiras, ISA 701 – Comunicar Matérias Relevantes de Auditoria no Relatório do Auditor Independente, ISA 705 (Revista) – Modificações à Opinião no Relatório do Auditor Independente, ISA 706 (Revista) – Parágrafos de Ênfase e Parágrafos de Outras Matérias no Relatório do Auditor Independente e ISA 720 (Revista) – As Responsabilidades do Auditor Relativas a Outra Informação.

Alterações aos modelos de Certificação Legal das Contas / Relatório de Auditoria

A ISA 705 – Modificações à Opinião no Relatório do Auditor Independente, estabelece os requisitos que o revisor oficial de contas deve seguir quando concluir, com base no trabalho efetuado, que é necessário emitir uma opinião modificada, isto é, uma opinião com reservas, uma opinião adversa ou uma escusa de opinião.

Podem existir por outro lado alterações relacionadas com outras circunstâncias. Por exemplo, quando o auditor decide incluir um parágrafo de ênfase ou prestar uma informação adicional de acordo com uma ISA relevante, ou quando é necessário incluir parecer sobre o conteúdo do relatório de governo societário.

A Certificação Legal das Contas / Relatório de Auditoria poderá, pois apresentar a estrutura seguinte, considerando uma opinião com reservas e a introdução dos outros capítulos referidos acima (exemplo para Entidades de Interesse Público e com obrigatoriedade de relato sobre o relatório de governo societário):

CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS / RELATÓRIO DE AUDITORIA

Relato sobre a auditoria das demonstrações financeiras

- Opinião **com reservas**
- Bases para a opinião **com reservas**
- Incerteza material relacionada com a continuidade
- **Ênfase(s)**
- Matérias relevantes de auditoria
- **Outras matérias**
- Responsabilidades do órgão de gestão e do órgão de fiscalização pelas demonstrações financeiras
- Responsabilidades do auditor pela auditoria das demonstrações financeiras

Relato sobre outros requisitos legais e regulamentares

- Sobre o relatório de gestão
- **Sobre o relatório de governo societário**
- Sobre os elementos adicionais previstos no Artigo 10.º do Regulamento (UE) n.º 537/2014

De notar que as reservas serão incluídas no início do capítulo “Bases para a opinião com reservas”.



A Fédération des Experts Comptables (FEE) é agora designada Accountancy Europe.

A Fédération des Experts Comptables (FEE) alterou a sua designação para Accountancy Europe a partir de janeiro de 2017. A alteração da sua designação anterior teve como objetivo principal um nome mais identificável com os propósitos desta organização.

Visite o novo sítio da internet através de <http://www.accountancyeurope.eu/>

Prémio Professor Doutor Rogério Fernandes Ferreira

A Ordem dos Revisores Oficiais de Contas (OROC) e a Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC) promoveram em conjunto, mais uma vez, o prémio Professor Doutor Rogério Fernandes Ferreira (edição de 2016) continuando uma tradição iniciada em vida por este membro honorário da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas. O prémio destina-se a galardoar trabalhos técnico-científicos no âmbito da Gestão, Contabilidade e Fiscalidade e é atribuído de dois em dois anos.

Concorreram 20 trabalhos tendo sido vencedor o trabalho seguinte:

“Fatores determinantes da moral tributária em Portugal: Aplicação de um modelo de equações estruturais”

Cristina Isabel Branco de Sá
António Ferreira Martins
Carlos Ferreira Gomes

O júri foi constituído por Ana Isabel Morais, em representação da OROC, Leonor Fernandes Ferreira, em representação da família e

Ezequiel Fernandes, em representação da OCC. O júri contou com a colaboração de personalidades de reconhecida capacidade técnica e científica nas áreas conexas com o prémio: Ana Fialho, Clotilde Palma, Graça Azevedo, Hernâni Carqueja, Inês Pinto, Isabel Lourenço, Jonas Oliveira, Lúcia Rodrigues, Manuela Sarmento, Manuel Mendes da Cruz, Paula Santos, Pedro Verga Matos, Teresa Eugénio e Vasco Guimarães.

Do referido trabalho os autores prepararam um resumo para publicar nesta revista. (ver página 50 à 67)

O trabalho completo pode ser consultado em <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/Divulgacoes/2017/MoralTributaria.pdf>

O evento contou com o alto patrocínio do Presidente da República.



COM O ALTO PATROCÍNIO DE SUA EXCELÊNCIA





ISCAL

Prémio de Excelência Académica



ISCAL

INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE
E ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA

Realizou-se no dia 13 de dezembro no ISCAL mais uma sessão solene de entrega do Prémio de Excelência Académica, os quais premeiam os alunos que se distinguiram em diversas áreas. Entre essas áreas inclui-se a formação em Auditoria. Para essa formação note-se o contributo que tem sido dado pelos Revisores Oficiais de Contas ao colaborarem no envio de respostas aos questionários que frequentemente são remetidos pelos alunos.



Tomada de posse CMVM

Decorreu no dia 30 de novembro de 2016 a cerimónia de apresentação pública da Dra. Gabriela Figueiredo Dias, da Dra. Filomena Oliveira e do Dr. Rui Pinto, como presidente, vice-presidente e vogal do conselho de administração da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários, no Salão Nobre do Ministério das Finanças. A Ordem foi representada pelo Sr. Bastonário José Azevedo Rodrigues convidado por Sua Excelência o Sr. Ministro das Finanças.

Conferência CMVM

Decorreu no dia 3 de outubro de 2016 uma Conferência da CMVM para homenagem ao Dr. José Luís Sapateiro.

Assembleia geral aprova plano de atividades e orçamento

Decorreu no dia 15 de dezembro a Assembleia Geral Ordinária da Ordem para aprovação do Plano de Atividades e Orçamento para 2017. As propostas apresentadas pelo Conselho Diretivo, as quais mereceram os pareceres favoráveis do Conselho Superior foram aprovadas.

Os participantes na Assembleia Geral aproveitaram a oportunidade para debater alguns assuntos relacionados com o contexto atual do exercício da profissão.

Os documentos aprovados podem ser consultados em www.oroc.pt/gca/index.php?id=1670



Jantar de Natal e convívio de Natal nos SRN

Foi realizado no dia 15 de dezembro o habitual jantar de Natal que contou com a presença dos colaboradores da Ordem e dos membros dos órgãos sociais.

Nos Serviços Regionais do Norte, também de acordo com o que tem sido hábito, realizou-se um convívio de Natal, no dia 14 de dezembro.

Encontros na Ordem

No trimestre de outubro a dezembro de 2016, decorreram na Ordem, na sua sede e nas instalações dos serviços regionais do norte os encontros seguintes:

Erosão das bases tributárias e deslocalização de lucros (BEPS)

Senhor Dr. Rui Dinis Nascimento, Adjunto do Secretário de Estado dos Assuntos Fiscais e Fiscalista



Boas práticas na gestão de projetos do Portugal 2020 para o sucesso na realização do investimento

Senhor Eng.º Pedro Cilínio, Diretor da Direção de Investimento para a Competitividade Empresarial do IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação, I.P.;



Recomendações do BCE sobre a gestão de crédito com sinais de imparidade – Potenciais implicações na política de crédito das Instituições Financeiras

Senhor Dr. Miguel Manso, Group Risk Officer do grupo Banco Comercial Português;



Passado e Futuro do relato não-financeiro – a Diretiva 2014/95/EU

Senhora Dra. Helena Gonçalves, da Universidade Católica Porto Business School;



Programa Capitalizar – Instrumento de Financiamento

Senhor Dr. Nuno Gonçalves, Adjunto da Comissão Executiva da EMCE;



A Instituição Financeira de Desenvolvimento - IFD: Missão e Instrumentos Financeiros

Senhor Dr. José Fernando Figueiredo, Presidente Executivo da IFD;

Por uma fiscalidade mais amigável e mais útil

Senhor Eng.º José António Ferreira Barros, Presidente da Comissão Executiva da EMCE.



O caso Afinsa e o futuro da auditoria na Europa

Auditoria



Rui Marques
INSPECTOR TRIBUTÁRIO. MESTRE EM DIREITO
E ECONOMIA PELA FACULDADE DE DIREITO DE LISBOA.



Joaquim Miranda Sarmento
PROFESSOR AUXILIAR DE FINANÇAS (ISEG),
PHD IN FINANCE (TILBURG),

*«Procuremos mais ser pais do nosso futuro
do que filhos do nosso passado»*

MIGUEL UNAMUNO (1864-1936)

Talvez a auditoria, pela sua natureza examinadora e revisionista, possa ser associada mais facilmente a um passado e, como tal, vistos os seus profissionais, menos como percursos do que retardatários de um porvir. Afinal, não é possível a “auditoria do futuro”. Mas, não duvidemos, num tempo de grandes e céleres mudanças a informação dos auditores revela-se da maior utilidade na antecipação dos problemas e oportunidades dos auditados. O que torna imperiosa a projecção do futuro da auditoria.

Eis o mote para uma incursão sobre a evolução e os mais recentes desenvolvimentos em Espanha no que tange quer à responsabilidade penal dos auditores, com a sentença penal do caso *Afinsa*, quer à regulamentação da auditoria de contas, com a entrada em vigor do novo quadro legal. Tendo, de permeio, a legislação da União Europeia, e servindo de cotejo no que respeita à legislação portuguesa, em alguns dos seus aspectos mais controversos.

No passado dia 27 de Julho, ficou a conhecer-se a sentença penal do caso *Afinsa*, pelos tribunais espanhóis. Ou seja, mais de dez anos volvidos sobre o escândalo em redor desse grupo empresarial fundado em 1980 por um português, tornado público com a notícia da realização de uma aparatosa intervenção judicial. E a provar que não é só em Portugal que a justiça se obriga a uma sucessão de tempos próprios, não coincidente, de todo, com o tempo dos interessados e, menos ainda, dos *media*.

Com grande notoriedade, recorde-se, a *Afinsa* actuava no investimento em filatelia, nos mercados de Espanha e Portugal. Mediante uma extensa rede comercial, a *Afinsa* operava a captação massiva das poupanças de clientes para o investimento em valores filatélicos,

oferecendo-lhes como contrapartida uma garantia de recompra num dado prazo, com uma rentabilidade mínima, sempre acima da oferecida pelo mercado financeiro. Segundo a investigação criminal, apenas a entrada de novos investidores ou a renovação dos contratos já existentes permitiria manter toda a actividade empresarial, suportando as grandes necessidades de liquidez para atender às obrigações de recompra e ao pagamento dos juros. Assim se incrementando de modo progressivo, por meio de uma estrutura piramidal (“Ponzi”), a situação de insolvência congénita da empresa, uma vez que o activo não poderia fazer frente às dívidas.

Ademais, para ficcionar a imagem de solidez do negócio e aparentar a existência de benefícios, a empresa elaboraria as suas contas anuais de modo a ocultar no passivo as suas obrigações de recompra e a sobrevalorizar no activo o preço de mercado dos selos, dissimulando o seu verdadeiro estado patrimonial.

Consequentemente, os factos identificados vieram a ser qualificados como sendo constitutivos dos crimes de insolvência dolosa, branqueamento de capitais, fraude fiscal, burla qualificada e falsificação de contas. Imputando os dois últimos a vários acusados, entre os quais, um auditor externo que assinara as contas anuais dos últimos anos, por se acreditar que este conheceria a realidade económica subjacente aos contratos e, logo, a situação de insolvência da empresa. O que parecia reforçado por anterior sancionamento pela prática de uma contraordenação por incumprimento (negligência) das normas de auditoria, dado o auditor não ter obtido prova suficiente acerca dos factos, designadamente, sobre a realidade económica subjacente às operações com os clientes.

“... os factos identificados vieram a ser qualificados como sendo constitutivos dos crimes de insolvência dolosa, branqueamento de capitais, fraude fiscal, burla qualificada e falsificação de contas. Imputando os dois últimos a vários acusados, entre os quais, um auditor externo que assinara as contas anuais dos últimos anos, por se acreditar que este conheceria a realidade económica subjacente aos contratos e, logo, a situação de insolvência da empresa.”

Conforme sustentado pela acusação, o auditor teria prestado uma colaboração imprescindível na ocultação do estado de insolvência patrimonial da empresa e do carácter piramidal do negócio, já que os seus relatórios anuais validaram as contas, firmando que expressavam uma imagem fiel do património da empresa e que continham a informação necessária e suficiente para a sua interpretação e compreensão, em conformidade com os princípios e normas contabilísticas geralmente aceites.

Não obstante, no seu veredicto final, a *Audiencia Nacional* espanhola entendeu que, quanto à imputação dos crimes, nenhum elemento fáctico se apresentou como vinculando o auditor, no seu conhecimento ou vontade, ao engano causado aos clientes. O auditor, externo, não seria então conhecedor da documentação interna da empresa que desvelava o sentido económico da actividade, comportando-se como várias outras instituições (*Comisión Nacional del Mercado de Valores, Banco de España, Agencia Tributaria* ou *Universidades*).

Ao nível da União Europeia, tem-se considerado necessária uma maior harmonização e consolidação das regras relativas à independência, objectividade e deontologia profissional que são aplicáveis às pessoas que efectuam a revisão legal de contas, no desempenho das suas funções, para assegurar uma maior transparência e previsibilidade dos requisitos e aumentar o nível mínimo de convergência no que respeita às normas de auditoria que servem de base à revisão legal de contas. Ademais, intentou-se reforçar a protecção dos investidores, intensificando a supervisão pública dos revisores oficiais de contas e das sociedades de revisores oficiais de contas, dando maior independência às autoridades de supervisão pública da União e conferindo-lhes poderes suficientes, incluindo poderes de investigação e de imposição de sanções, para detectar, dissuadir e prevenir violações das regras aplicáveis no contexto da prestação de serviços de auditoria.

“Ao nível da União Europeia, tem-se considerado necessária uma maior harmonização e consolidação das regras relativas à independência, objectividade e deontologia profissional...”

Com este propósito, teve lugar a aprovação da Directiva 2014/56/UE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 16 de Abril de 2014, que altera a Directiva 2006/43/CE relativa à revisão legal das contas anuais e consolidadas. Por outro lado, tendo em conta a relevância pública significativa das entidades de interesse público, em virtude quer da sua escala e complexidade quer da natureza das suas actividades, julgou-se necessário reforçar a credibilidade das demonstrações financeiras auditadas dessas entidades. Dando à luz,

junto da mencionada Directiva, o Regulamento (UE) n.º 537/2014, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 16 de Abril de 2014, relativo aos requisitos específicos para a revisão legal de contas de tais entidades.

“...tendo em conta a relevância pública significativa das entidades de interesse público, em virtude quer da sua escala e complexidade quer da natureza das suas actividades, julgou-se necessário reforçar a credibilidade das demonstrações financeiras auditadas dessas entidades.”

Em Espanha, a transposição da Directiva operou-se pela *Ley de Auditoría de Cuentas* (Ley 22/2015, de 20 de julio), assegurando-se também na ordem jurídica interna, pela mesma Ley, a execução do citado Regulamento, com entrada em vigor no passado dia 17 de Junho. E, em Portugal, com a aprovação do *Regime Jurídico da Supervisão de Auditoria* (RJSA), pela Lei n.º 148/2015, de 9 de Setembro, e também pela Lei n.º 140/2015, de 7 de Setembro, que aprovou o *Estatuto da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas* (EOROC)¹, ambos em vigor já desde 1 de Janeiro do presente ano. Mas, assinala-se, a Directiva ainda foi não transposta por vários Estados-Membros (Bélgica, Bulgária, Chipre, Croácia, Eslovénia, Estónia, Grécia, Letónia, Lituânia, República Checa, Países Baixos e Polónia).

Em Espanha, a transposição da Directiva operou-se pela Ley de Auditoría de Cuentas (Ley 22/2015, de 20 de julio), assegurando-se também na ordem jurídica interna, pela mesma Ley, a execução do citado Regulamento, com entrada em vigor no passado dia 17 de Junho.

Importará rememorar, o papel das firmas de auditoras vinha sendo posto em causa em Espanha, na sequência de diversos escândalos contabilístico-financeiros (*Bankia, Pescanova e Gowex*), por alegada *mala praxis* de alguns profissionais. A que se procurou dar uma resposta, mediante a pronta adaptação à legislação europeia, com vista a elevar a confiança na informação das empresas, pelo reforço da independência dos auditores e pela melhoria da qualidade do seu trabalho.



Segundo a Directiva 2006/43/CE, para além dos emitentes de valores mobiliários admitidos à negociação num mercado regulamentado, das instituições de crédito e das empresas de seguro, os Estados-Membros poderão qualificar como *entidades de interesse público* - e portanto sujeitas a auditorias mais exaustivas e à obrigação de contar com um *comité de auditoria* -, por exemplo, entidades de «relevância pública significativa em razão do seu tipo de actividades, da sua dimensão ou do seu número de trabalhadores». Em Espanha quis-se assim classificar as empresas com uma média de facturação acima dos 2.000 milhões de euros e mais de 4.000 trabalhadores, durante dois exercícios consecutivos.

“...os Estados-Membros poderão qualificar como entidades de interesse público - e portanto sujeitas a auditorias mais exaustivas e à obrigação de contar com um comité de auditoria -, por exemplo, entidades de «relevância pública significativa em razão do seu tipo de actividades, da sua dimensão ou do seu número de trabalhadores».”

Trata-se de um aligeiramento destes limites, pois antes da nova Lei os limites eram, respectivamente, de 200 milhões de euros e 1.000 trabalhadores, o que fazia situar em Espanha cerca de 1/3 de todas as entidades de interesse público existentes na Europa. Com a alteração legal, estima-se que mais de 6.000 empresas se eximam das obrigações subjacentes à anterior qualificação. Ainda assim resulta numa exigência muito superior à adoptada, por exemplo, na legislação doméstica portuguesa, em que apenas se alargou a qualificação às *empresas públicas* que, durante dois anos consecutivos, apresentem um volume de negócios superior a 50 milhões de euros, ou um activo líquido total superior a 300 milhões de euros [artigo 3.º, alínea I), do RJSA].

Desta forma, a nova Directiva e a sua implementação nos vários Estados-Membros visam melhorar a delimitação das entidades de interesse público, tornando mais fiável e robusta a prestação dos serviços de auditoria a que tais entidades estão sujeitas. Reforçando-se, outrossim, a qualidade e rigor das informações financeiras levadas ao conhecimento dos seus diversos *stakeholders* (accionistas, clientes, devedores, Estado e público em geral).

De um modo geral, em Espanha os auditores de contas e as sociedades de auditoria podem ser contratados por um período de tempo determinado inicialmente, que não poderá ser inferior a 3 nem superior a 9 anos, podendo ser contratados por períodos máximos sucessivos de até 3 anos uma vez finalizado o período inicial (artigo 22.º, da Ley).

Tenha-se presente que, em Portugal, a inamovibilidade se verifica, na falta de indicação do mandato ou de disposição contratual, por períodos de 4 anos (artigo 54.º, n.º 1, do EOROC). Já no que respeita às entidades de interesse público, a duração mínima do período inicial de contratação não poderá ser inferior a 2 anos (n.º 3), ainda assim, acima do período mínimo estabelecido pelo Regulamento (UE) n.º 537/2014 (1 ano).

As entidades de interesse público espanholas ficam obrigadas a mudar a cada 10 anos de auditor - em Portugal, a cada 8 ou 9 anos² -, justamente, o limite de duração máxima, já com as renovações, previsto no artigo 17.º, n.º 1, do Regulamento. Se bem que neste se preveja também, mediante certas condições, um prazo máximo de 24 anos (n.º 4), o que não foi acolhido pelos legisladores portugueses e espanhol. Esta obrigação de rotação externa ou período máximo de contratação surge, nas palavras do legislador espanhol, ante a «ameaça de familiaridade derivada das relações prolongadas» (in Preâmbulo).

“As entidades de interesse público espanholas ficam obrigadas a mudar a cada 10 anos de auditor - em Portugal, a cada 8 ou 9 anos...”



“Esta obrigação de rotação externa ou período máximo de contratação surge, nas palavras do legislador espanhol, ante a «ameaça de familiaridade derivada das relações prolongadas»”

Por outro lado, também no sentido de evitar uma cumplicidade entre auditores e auditados, o Regulamento incorpora, para os primeiros, uma proibição de prestar determinados serviços alheios à auditoria (artigo 5.º, n.º 1)³ que, na lei espanhola, surge alargada aos familiares dos auditores principais responsáveis, segundo determinadas particularidades, o que excede os requisitos mínimos estabelecidos pela União Europeia e acolhidos na solução portuguesa (artigo 77.º, n.º 8, do EOROC). Como, se limitam os honorários que podem ser cobrados por serviços distintos dos de auditoria, que sejam, legalmente, permitidos: a totalidade dos honorários devidos relativos a esses serviços não podem ser superiores a 70% da média dos honorários pagos, nos últimos 3 exercícios consecutivos, pela revisão legal ou revisões legais de contas da entidade auditada e, se aplicável, da sua empresa-mãe, das entidades sob o seu controlo e das demonstrações financeiras consolidadas desse grupo de entidades. Em Espanha, como em Portugal (artigo 77.º, n.º 1, do EOROC), foi-se mais longe, não podendo ser superada a fasquia dos 30%. Como clarifica o legislador espanhol, uma vez transposto esse limite, os auditores deverão abster-se de realizar a auditoria de contas correspondente ao exercício seguinte.

“... uma proibição de prestar determinados serviços alheios à auditoria (artigo 5.º, n.º 1)³ que, na lei espanhola, surge alargada aos familiares dos auditores principais responsáveis, segundo determinadas particularidades, o que excede os requisitos mínimos estabelecidos pela União Europeia e acolhidos na solução portuguesa (artigo 77.º, n.º 8, do EOROC).”

Por outro lado, assinala-se que em Espanha, ao contrário de Portugal, vigora um modelo de supervisão e regulação dirigidos pelo Estado, em que o controlo da actividade de auditoria e o poder disciplinar sobre os auditores de contas estão atribuídos ao *Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas* (ICAC), organismo pertencente ao Ministério da Economia e Competitividade. As questões relativas ao acesso ao registo oficial, formação contínua e consultas pelos auditores, normas de auditoria, de ética e de controlo interno de qualidade, propostas de modificações legislativas ou regulamentares, entre outras, são, obrigatoriamente submetidas ao *Comité de Auditoría de Cuentas*, dirigido pelo Presidente do ICAC.

“... em Espanha, ao contrário de Portugal, vigora um modelo de supervisão e regulação dirigidos pelo Estado, em que o controlo da actividade de auditoria e o poder disciplinar sobre os auditores de contas estão atribuídos ao Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas (ICAC), organismo pertencente ao Ministério da Economia e Competitividade.”

A Directiva europeia estabelece que a autoridade competente responsável pela supervisão pública dos revisores oficiais de contas e das sociedades de revisores oficiais de contas (o ICAC, em Espanha) tem que ser dirigido por pessoas que não exerçam a profissão de revisor oficial de contas mas que tenham um bom conhecimento das matérias relevantes para a revisão legal de contas. Adicionalmente, o legislador espanhol, veio obstar, no caso do *Comité de Auditoría de Cuentas*, a que possam integrá-lo todos aqueles que nos 3 anos anteriores tenham realizado auditorias de contas, sido membros do órgão de administração, direcção ou supervisão, ou titulares de direitos de voto socio, ou mantido uma relação laboral ou contratual de outro tipo numa sociedade de auditoria. E sendo que proibição de contacto com a actividade de auditoria de contas se estende também aos 2 anos seguintes a haverem deixado o cargo no dito Comité⁴.

Recorde-se que, em Espanha, o sector da auditoria apresenta-se muito concentrado, com apenas 7 empresas a conseguir quase 2/3 da facturação de todo o mercado. O que representa uma série de riscos sistémicos que põem em causa o desenvolvimento e estabilidade da actividade.

“...em Espanha, o sector da auditoria apresenta-se muito concentrado, com apenas 7 empresas a conseguir quase 2/3 da facturação de todo o mercado. O que representa uma série de riscos sistémicos que põem em causa o desenvolvimento e estabilidade da actividade.”

Por outro lado, no sector público espanhol coexistem mais de 22.000 entidades, e destas apenas são auditadas cerca de 10%. Não se quis estender a lei de auditoria do sector privado às maiores empresas públicas, como se fez em Portugal⁵. Se bem que a Auditoria Estatal ou do *Management Público* venha sendo confiada a organismos públicos como o *Tribunal de Cuentas*, a *Intervención General del Estado*, os órgãos de controlo externo autonómicos (OCEX), as *Intervenciones* das Comunidades Autónomas e as *Intervenciones* das Corporações Locais. Como em Portugal, temos o *Sistema de Controllo Interno da Administración Financiera do Estado* (SCI), integrando a Inspeção-Geral de Finanças, todas as inspecções-gerais dos vários ministérios, a Direcção-Geral do Orçamento, o Instituto de Gestão Financeira da Segurança Social e os órgãos e serviços de inspecção, auditoria ou fiscalização que tenham como função o exercício do controlo interno.

“...no sector público espanhol coexistem mais de 22.000 entidades, e destas apenas são auditadas cerca de 10%. Não se quis estender a lei de auditoria do sector privado às maiores empresas públicas, como se fez em Portugal.”

Reputando a nova Lei como inadequada, por acarretar várias dúvidas na sua interpretação e extravasar o legislado pela União Europeia, os auditores financeiros espanhóis adivinham, nos próximos tempos, uma insegurança (jurídica) no exercício das suas funções. O que se adensa quando não existe ainda um Regulamento de desenvolvimento da *Ley de Auditoría de Cuentas*, nem se sabe quando será publicada e em que condições. Em vários aspectos, a legislação não vai poder ser cumprida por impossibilidade.

“...os auditores financeiros espanhóis adivinham, nos próximos tempos, uma insegurança (jurídica) no exercício das suas funções.”

¹ Parcialmente, quanto ao Regulamento.

² Artigo 54.º, do EOROC. O período máximo é de 2 ou 3 mandatos, consoante sejam, respectivamente, de 4 ou 3 anos. (n.º 3, 2.ª parte). Se bem que o período máximo de exercício de funções possa ser, excepcionalmente, prorrogado até um máximo de 10 anos, desde que tal prorrogação seja aprovada pelo órgão competente, sob proposta fundamentada do órgão de fiscalização (n.º 4). Atente-se, porém, que o período máximo de exercício de funções de revisão legal das contas pelo sócio responsável pela orientação ou execução directa da revisão legal das contas é de 7 anos, a contar da sua primeira designação, podendo vir a ser novamente designado depois de decorrido um período mínimo de 3 anos (n.º 2).

³ Por exemplo, serviços de assessoria fiscal, contabilidade, controlo interno, apoio jurídico/laboral, recursos humanos, financiamento.

⁴ Isto, sem prejuízo de integrarem a composição do Comité quatro representantes das associações representativas dos auditores.

⁵ Existem entidades que dispõem de órgãos próprios de fiscalização e com revisor oficial de contas, como os institutos públicos e as pertencentes ao sector empresarial do Estado.

Os consórcios empresariais: análise da legislação e da problemática contabilística a montante

Contabilidade



Bruno José Machado de Almeida
REVISOR OFICIAL DE CONTAS



Introdução

O consórcio é um instrumento jurídico utilizado em Portugal, de forma frequente, na atividade de construção civil e obras públicas, está previsto no Decreto-Lei 231/81 de 28 de julho, e define as grandes linhas orientadoras para a celebração de contratos de consórcio. Paralelamente, a NCRF 13 intitulada "Interesses em Empreendimentos Conjuntos e Investimentos em Associadas" faculta orientação prática para o reconhecimento e mensuração dos interesses, bem como da forma que pode revestir os empreendimentos conjuntos. Trata-se de um tipo de contratualização bastante flexível, que diverge acentuadamente das sociedades, e que requer uma organicidade própria e a conceção de cláusulas contratuais – jurídicas e organizacionais – singulares, de forma a acautelar o risco oportunístico de todos os agentes envolvidos.

“Trata-se de um tipo de contratualização bastante flexível, que diverge acentuadamente das sociedades, e que requer uma organicidade própria e a conceção de cláusulas contratuais – jurídicas e organizacionais – singulares, de forma a acautelar o risco oportunístico de todos os agentes envolvidos.”

A celebração de contratos de consórcio assenta no pressuposto económico da cooperação, do qual se destaca o acréscimo de capacidade das empresas, que, em muitos casos, só se consegue pelo estabelecimento de vínculos de cooperação.

A vertente económica enfatiza a otimização das diferentes sinergias obtidas na concretização de objetivos económicos, financeiros e tecnológicos.

Os consórcios empresariais têm subjacente igualmente a complementaridade das funções que acabam por permitir uma gestão mais concertada dos equipamentos, das redes de distribuição e da gestão dos aprovisionamentos, o que permite o reforço da posição competitiva e estratégica das empresas consorciadas. Na dimensão

jurídica, os consorciados assumem a obrigação de realizar uma determinada tarefa, realização de atos, execução de determinados empreendimentos, pesquisa de recursos naturais e produção de bens para serem repartidos, em espécie, entre os membros do consórcio.

A dimensão organizacional enfatiza diversas problemáticas de orientação e fiscalização do consórcio, deveres dos membros e resolução do contrato, etc.

Enquadrado o tema, salienta-se que o objetivo de trabalho é analisar os aspetos jurídicos e organizacionais dos contratos de consórcio, bem como toda a problemática contabilística que se coloca a montante, e que induz um conjunto de problemas específicos relacionados com a expressão e medida contabilística, e, por fim, procedemos à conclusão.

Aspetos jurídicos

De acordo com o nº1 do Decreto-lei 231/81 de 28 de julho, o contrato de consórcio é definido como “contrato pelo qual duas ou mais pessoas, singulares ou coletivas que exercem uma atividade económica se obrigam, entre si, de forma concertada, a realizar certa atividade ou efetuar certa contribuição com o fim de prosseguir qualquer dos objetos referidos no artigo 2.º:

- a) Realização de atos, materiais ou jurídicos, preparatórios quer de um determinado empreendimento, quer de uma atividade contínua;
- b) Execução de determinado empreendimento;
- c) Fornecimento a terceiros de bens, iguais ou complementares entre si, produzidos por cada um dos membros do consórcio;
- d) Pesquisa ou exploração de recursos naturais;
- e) Produção de bens que possam ser repartidos, em espécie, entre os outros membros do consórcio.

Dos objetos do consórcio, acima enumerados, os primeiros são atos preparatórios relativamente a uma determinada finalidade principal: determinado empreendimento ou uma atividade contínua. Segundo Ventura (1981:645) preparar um determinado empreendimento ou uma atividade contínua não implica a sua concretização. De facto, podem os atos preparatórios levar os contraentes à conclusão de que não devem prosseguir para a fase seguinte as suas relações, ou por ter surgido algum impedimento exógeno que não o permita. Assim, o contrato de consórcio para apresentação de proposta a um concurso para a empreitada de obra pública não perde a sua natureza se a sua empreitada for adjudicada a outro consorciante. Os atos preparatórios da alínea a) são pela sua natureza concretos e finitos, e podem ser considerados e enquadrados na alínea b) como execução de um determinado empreendimento. Esta alínea tem como desiderato a realização, como objeto do consórcio, de um empreendimento ocasional ou momentâneo, mas concreto e determinado. A duração do contrato de consórcio, de uma maneira geral, não é fixada em função do tempo, mas sim da realização do objeto, acarretando, por si, uma transcorrência de tempo mais ou menos longa.

A produção de bens, nos termos da alínea e), pode ser um dos objetivos do consórcio desde que a sua produção em quantidade seja repartida pelos aderentes ao consórcio. No perímetro desta alínea e) não está incluída a concertação de atividades meramente comerciais. No entanto, se vários intermediários comerciais adquirem bens e com eles efetuarem fornecimentos semelhantes aos da alínea c), celebram um contrato atípico, passível de ser enquadrado no contrato de consórcio, no todo ou em parte.

A complementaridade, a igualdade ou a semelhança de bens está implícita no âmbito desta alínea, atributos que devem ser entendidos com alguma flexibilidade em função de cada caso ou situação concreta.

A alínea d) preconiza que a pesquisa ou a exploração, ou ambas, de recursos naturais pode ser objeto de um consórcio. Não especificando as qualificações prévias dos consorciados, é lógico admitir, à semelhança das alíneas anteriores, que os membros do consórcio sejam empresas com um objeto social que preveja a execução destas atividades, ou que o contrato de consórcio seja celebrado entre empresas com atividades complementares: uma empresa de sondagem com uma empresa de captação de água, etc..

Esta pesquisa ou exploração deverá ter como destino os próprios consorciados e não o seu fornecimento a terceiros. Com efeito, se várias empresas celebrarem um consórcio a fim de realizarem o objeto compreendido na alínea d), que, por sua vez, contrataram com um terceiro, esta situação cai no âmbito da alínea b).

A alínea e) disciplina a produção de bens que possam ser repartidos, em espécie, entre os membros do consórcio. À semelhança do referido na alínea anterior, a produção de bens é objeto de contrato de consórcio quando os bens possam ser repartidos, em espécie, entre os membros do consórcio. Esta alínea deve ser conjugada com o artigo 17.º, que tem por âmbito a repartição da atividade dos consórcios externos, e preconiza que cada um dos membros do consórcio deve adquirir diretamente parte dos produtos. Quando os produtos forem adquiridos, na íntegra, por outro membro do consórcio, aplicam-se, adicionalmente as regras do mandato.

No contrato de consórcio as empresas estão primária e prioritariamente interessadas no produto em si. Todavia, se por qualquer

razão, pretenderem adquirir a propriedade do produto, ou para aproveitamento direto ou para venda, esta situação enquadra-se no âmbito do artigo 17.º, n.º 3.

Conceituado o consórcio e analisado o seu objeto, interessa agora analisar os sujeitos. O artigo 1.º refere que o consórcio é o contrato celebrado entre duas ou mais pessoas singulares ou coletivas. Neste espírito, o contrato de consórcio exige a pluralidade de sujeitos sendo, aliás, a unipessoalidade superveniente causa da extinção do consórcio, por força do artigo 11.º, n.º 1, alínea d). O consórcio é assim um contrato plurilateral, na medida em que cada um dos sujeitos constitui uma parte, à qual se associa um interesse próprio. Estes sujeitos económicos, de acordo com Ventura (1981:630), devem, antes da celebração do contrato de consórcio, exercer uma atividade económica que decorre do fim do contrato.

Os contraentes obrigam-se entre si, de forma concertada, a realizar certa atividade. Esta situação tende a gerar uma relação *intuitu personae* entre os membros do consórcio, que pressupõe confiança e boa-fé qualificada, razão pelo qual o consórcio é apontado como protótipo das relações de cooperação empresarial (Pinto e Ereio, 2012:8).

A lei não restringe as atividades económicas exercidas pelos sujeitos, não sendo exigível nem igualdade nem conetividade. No entanto, parece evidente que o objeto concreto do consórcio relaciona previamente as atividades económicas exercidas pelos contraentes. Existe, portanto, uma não contrariedade originária da atividade económica de um dos contraentes. Se a contrariedade for superveniente é motivo para exclusão do consorciado. Neste contexto, implicitamente, a conexão de atividades é determinante, em cada contrato de consórcio, na escolha dos parceiros para a cooperação empresarial.

As obrigações, assumidas pelos sujeitos do contrato, são estabelecidas entre si. Os consorciados, ao celebrarem o contrato de consórcio, assumem reciprocamente a obrigação de concertação das suas atividades ou contribuições, e por isso os consorciados tornam-se devedores e credores uns dos outros no plano interno, sem prejuízo de assumirem obrigações, no plano externo, para com terceiros: estamos em presença de obrigações assumidas entre si e entre eles e terceiros (artigo 19.º). Para clarificar melhor esta problemática das obrigações assumidas, interessa analisar o artigo 5.º, que distingue o consórcio interno do externo. No primeiro as atividades ou bens são fornecidos a um dos membros do consórcio e só este estabelece relações com terceiros, ou quando as atividades ou os bens são fornecidos diretamente a terceiros por cada um dos membros do consórcio, mas sem expressa invocação dessa qualidade. Por sua vez, no consórcio externo, as atividades e os bens são fornecidos diretamente a terceiros por cada membro do consórcio. No primeiro caso, estamos em presença de uma obrigação única e no segundo as atividades e os bens são objeto de uma obrigação para com um terceiro (dono da obra), e também de uma obrigação dos membros do consórcio entre si. Assim, num contrato de consórcio externo para realizar uma determinada empreitada, cada um dos empreiteiros obriga-se, externamente e internamente, a concertar a sua atividade com os outros membros do consórcio. No último plano há uma solidariedade técnica que se deve traduzir num vínculo jurídico entre todos os consorciados. Esta filosofia, segundo Ventura (1981:635-637), aplica-se tanto nos consórcios internos como nos externos. Assim, viola a obrigação nascida do contrato de consórcio todo o consorciado que realize a atividade de forma diversa da



concertada, como aquele que não realiza a atividade ou a realize parcialmente.

O contrato de consórcio é um contrato de colaboração ou de cooperação, e a atividade cuja realização é prevista no artigo 1.º não é atividade global do consórcio, mas a atividade de cada um dos membros do consórcio. Com efeito, os consorciados, não têm interesse na prestação a efetuar por cada um, mas que a prestação de cada um seja efetuada.

No fim e no objeto do contrato de consórcio é visível um certo paralelismo entre o objeto da sociedade e o objeto do consórcio: no primeiro caso, há uma atividade comum; no segundo caso, o chamado objeto exprime a atividade global, conjugada ou concertada.

O contrato, de natureza plurilateral, cria uma relação destinada a durar um lapso de tempo mais ou menos longo, determinado ou indeterminado, conforme o seu objeto e os limites legais. Este contrato acessório relativamente às atividades económicas desenvolvidas antes da celebração do contrato de consórcio, mas relativamente ao objeto pode ser instrumental ou não.

O Decreto-lei 231/81 apenas considera, isoladamente, um contrato de consórcio. No entanto, da existência de vários contratos de consórcio é possível a formação de sub-consórcios.

O contrato de consórcio está sujeito a simples forma escrita, sendo o contrato de consórcio celebrado por forma oral totalmente nulo. Excepcionalmente, se entre os membros do consórcio houver transmissão de imóveis, a validade do contrato de consórcio depende da celebração por escritura pública. Sendo os termos e as condições do

contrato livremente estabelecidas pelas partes, o intuito do Decreto-lei 231/81, é facultar as grandes linhas definidoras do astuto, das quais os interessados se podem afastar se julgarem conveniente e às quais podem introduzir os aditamentos que considerem aconselháveis (artigo 4.º, n.º 1).

Confrontando o contrato de sociedade com o contrato de consórcio surgem naturalmente diferenças, na medida em que o primeiro prevê o exercício em comum de uma atividade e o segundo o exercício individual mas concertado de atividades. No contrato de consórcio os consorciados já exercem uma atividade económica e assumem, para com os outros membros, a obrigação de eles próprios realizarem certa atividade económica. Deste modo, tendo em conta a solidariedade técnica atrás citada, destacam da sua atividade geral os meios para afetar a uma atividade singular, obrigando-se a fazê-lo de forma concertada com os outros contraentes.

Por consequência, é possível inferir que no contrato de consórcio não há lucros ou perdas comuns a partilhar pelos consorciados.

Os resultados da atividade própria pertencem a quem a exerce. Assim, como o contrato de consórcio não tem personalidade jurídica, também não tem contabilidade própria, nem emite faturas, nem está sujeita a registo.

Os termos e as condições do contrato são livremente estabelecidas entre as partes contraentes, mas enquadráveis no contrato de consórcio definido por lei, conforme artigo 4.º, que relativamente à realização de objeto contratual estipula que “quando a realização do objeto envolver a prestação de alguma contribuição deverá esta consistir em coisa corpórea ou no uso de coisa incorpórea, acresce



que as contribuições em dinheiro só são permitidas se as contribuições de todos os membros forem dessa espécie”, por outro lado, as contribuições não podem ser definidas de um modo geral e abstrato, mas sim no sentido teleológico, e as contribuições em si mesmas devem servir para a realização de objeto do consórcio, conforme artigo 2.º.

Como afirma Ventura (1981:651) relativamente excluído é o dinheiro. Na verdade, o contrato de consórcio não é um meio de financiamento da empresa, mas sim um instrumento de colaboração entre empresas. No entanto, a tomada firme de uma emissão de ações ou obrigações, objeto realizável apenas por meio de dinheiro, será tipificado como um consórcio se celebrado entre instituições de crédito.

As modificações do contrato (artigo 6.º), os deveres dos membros do consórcio (artigo 8.º), a exoneração de membros, resolução do contrato (artigo 10.º) e a extinção do consórcio (artigo 11.º), são vertentes importantes das cláusulas dos contratos de consórcio.

A modificação dos contratos de consórcio, de acordo com a lei geral dos contratos, é possível se for essa a vontade dos contraentes: a regra é a vontade unânime de todos os contraentes. No entanto, o contrato pode obrigar sobre a sua modificabilidade, instituindo um regime de maioria, simples ou qualificada. Estas modificações devem revestir a forma utilizada para o contrato.

As obrigações dos membros do consórcio são modeladas no artigo 8.º, que refere a existência de três espécies de deveres dos membros dos consórcios: deveres gerais decorrentes da lei; deveres especiais

decorrentes da lei e deveres estipulados no contrato. Dos deveres especiais destacamos: abstenção de concorrência com o consórcio, a não ser nos termos especificamente acordados; facultar aos outros membros do consórcio e em especial ao chefe do consórcio todas as informações relevantes; permitir exames e monitorizar as atividades ou bens que, pelo contrato, estejam adstritos a prestar a terceiros.

O contrato de consórcio assumido como um contrato plural ligado por vínculos entre as partes, pode justificar a resolução do vínculo contratual por exoneração ou exclusão. A exoneração, conforme n.º 1 do artigo 9.º, é possível se um contraente estiver impossibilitado, sem culpa, de cumprir as obrigações fundamentais criadas pelo contrato de consórcio. De qualquer maneira, os contraentes podem regulamentar a exoneração. A resolução do contrato está prevista no artigo 10.º, no qual estão enumeradas (n.º 2) as condições consideradas como justa causa. No n.º 1 do artigo 11.º estão desenvolvidos as seguintes motivações legais: por acordo unânime dos sócios; realização do seu objeto ou por este se tornar impossível; decurso do prazo fixado no contrato, não havendo prorrogação; por se ter extinguido a pluralidade dos seus membros.

No artigo 19.º estão consignadas as relações com terceiros, onde se dispõe que nas relações do consórcio externo com terceiros não se presume solidariedade ativa ou passiva entre aqueles membros (n.º 1).

Estamos em presença de uma relação jurídica plural, que abrange no seu perímetro jurídico os vários contraentes do consórcio e um

terceiro. Com efeito, o contrato de consórcio tem por objeto uma prestação de serviço - obra ou fornecimento de bens a terceiros - mas abrange todas as relações que, no âmbito do consórcio, sejam estabelecidas contratualmente com terceiros. O mesmo artigo estabelece que não se presume solidariedade ativa ou passiva entre os membros do consórcio, no entanto, todos os agentes envolvidos no consórcio podem estabelecer a conjunção ou a solidariedade.

O regime de obrigação contraído entre membros do contrato de consórcio e um terceiro será estabelecido em instrumento jurídico próprio e não no contrato de consórcio que não vincula o terceiro. De facto, o n.º 2 do artigo 19.º acaba por confirmar a não solidariedade, na medida em que nem mesmo a estipulação em contratos de consórcio de minutas ou outras cláusulas finais a cargo de todos os membros do consórcio faz presumir solidariedade destes quanto a outras obrigações ativas e passivas.

O n.º 3 do artigo 19.º abrange a chamada responsabilidade extracontratual. Como o consórcio, como sabemos, não tem personalidade jurídica, a responsabilidade civil recai sobre os membros do consórcio. Para determinar, em cada caso concreto, qual dos membros do consórcio é responsável, aplicam-se as regras gerais de atribuição de responsabilidades, que podem ser imputadas a mais de um consorciado. Por fim, o n.º 3 refere que a obrigação de indemnizar terceiros, por facto constitutivo de responsabilidade civil, é restrita ao consorciado que, por lei, essa responsabilidade seja imputável, sem prejuízo de estipulações internas quanto à distribuição desses encargos.

Aspetos organizacionais

O artigo 7.º prevê a existência de um conselho de orientação e fiscalização. Por sua vez, o artigo 12.º menciona expressamente a existência de um chefe do consórcio. Os artigos 13.º e 14.º preconizam, respetivamente, as funções internas e externas do chefe do consórcio, e o artigo 15.º a denominação do consórcio.

Estes artigos definem os órgãos do consórcio. Embora esta figura não dê origem a uma nova pessoa jurídica, as relações criadas pelos consórcios externos recomendam que sejam dotados de algum grau de organicidade (Duarte, 2011:8). Nesta perspetiva, o consórcio externo pode prever a criação de um conselho de orientação e fiscalização composto por todos os membros do consórcio e, por outro lado, o contrato deve designar um dos consorciados como chefe do consórcio, ao qual competirá exercer as funções internas e externas que lhe forem contratualmente atribuídas. Não se definindo no contrato as funções internas do chefe de consórcio, caber-lhe-á desempenhar as funções supletivamente previstas no artigo 13.º.

O artigo 7.º, de acordo com o título de órgão, aponta para funções de orientação e fiscalização. A primeira é suportada à forma concertada do exercício de atividades, e a segunda à fiscalização, que incumbe especialmente a um dos membros do consórcio, na qualidade de chefe. No silêncio do contrato as deliberações do conselho devem ser tomadas por unanimidade ou pela maioria prevista no contrato, e vinculam o chefe do consórcio, que deve obediência e é vinculado às deliberações do conselho.

O conselho não tem poderes para deliberar a modificação ou resolução de contratos celebrados no âmbito do contrato de consórcio,

quando as deliberações forem tomadas por maioria. Quando as deliberações forem tomadas por unanimidade, o preceito parece inútil.

As funções de chefe do consórcio são genericamente reconhecidas e recomendadas, tanto nos consórcios internos (artigo 5.º, n.º 1 b)) como nos consórcios externos. No entanto, nos termos do Decreto-lei 231/81, o chefe do consórcio é apenas aquele que, nos consórcios externos, exerce as funções previstas no artigo 12.º. Este artigo, de forma imperativa, estipula que um dos consorciados será designado como chefe de consórcio. Esta cláusula, que não prejudica os contraentes, sugere que a figura de chefe do consórcio é essencial, sendo portanto nulo o contrato de consórcio externo que o omita. O chefe de consórcio é necessariamente um dos membros do consórcio, e tem competência para executar as funções internas e externas que lhe forem atribuídas. As primeiras funções são preconizadas pelo artigo 13.º, e divididas em: dever de organizar a cooperação entre as partes na realização do objeto do consórcio; e o dever de promover as medidas necessárias à execução do contrato. Estas funções devem ser desempenhadas com um padrão de diligência de um gestor criterioso e ordenado. Com efeito, ao organizar a cooperação entre as atividades individuais e promover sua execução, deve o chefe do consórcio, agir como um gestor. As funções externas (artigo 14.º) referem-se a poderes de representação que os contraentes conferem ao chefe do seu consórcio. Aqueles poderes não são taxativamente enumerados e podem ser conferidos mediante procuração. Ventura (1981:672) sugere que não há funções externas do chefe do consórcio atribuídas diretamente pela lei, ao contrário do que sucede com as funções internas e, como consequência, é possível a existência de consórcios externos em que o respetivo chefe não tenha funções externas. Com efeito, as funções externas consistem no exercício de poderes representativos e estes são conferidos mediante atos voluntários unilaterais dos membros dos consórcios.

A denominação de consórcio, prevista no artigo 15.º, é limitada ao consórcio externo, porque nesse tipo de consórcio as atividades ou os bens são fornecidos diretamente terceiros por cada um dos membros do consórcio, com expressa invocação dessa qualidade. Esta designação coletiva de "consórcio..." ou "em consórcio" que se adita às denominações sociais dos contraentes, não implica que o consórcio tenha personalidade jurídica, sendo-lhe, única e exclusivamente, permitido fazer-se designar coletivamente. Acresce que não existe qualquer estrutura prévia de fiscalização das denominações do consórcio, como acontece para as sociedades.

Os artigos 16.º, 17.º, 18.º, 19.º e 20.º, tratam respetivamente da repartição dos valores pela atividade dos consórcios externos; repartição do produto da atividade dos consórcios externos; participação em lucros e perdas nos consórcios internos; relações com terceiros e proibição de fundos comuns.

“Os artigos 16.º, 17.º, 18.º, 19.º e 20.º, tratam respetivamente da repartição dos valores pela atividade dos consórcios externos; repartição do produto da atividade dos consórcios externos; participação em lucros e perdas nos consórcios internos; relações com terceiros e proibição de fundos comuns.”

O artigo 16.º é aplicável unicamente aos consórcios externos. Com efeito, os consórcios externos, constituídos para concretizar os objetos descritos nas alíneas b) ou c) do artigo 2.º, são os únicos em que se enquadram os valores devidos por um terceiro ao consórcio ou a membros do consórcio pela própria execução do objeto do consórcio. Deste modo, os valores faturados correspondentes aos empreendimentos ou fornecimentos são devidos diretamente pelo terceiro a cada contraente. Assim, as relações são estabelecidas entre cada um dos consorciados e o dono da obra. No entanto, o artigo 15.º, n.º 1, abrange dois outros regimes voluntariamente clausulados pelos contraentes: solidariedade ativa dos membros do consórcio para com o terceiro: nesta situação é lícito a qualquer credor exigir do devedor a totalidade da prestação; atribuição de poderes a um membro do consórcio por outro contraente para efetuar recebimentos do terceiro. À partida a distribuição de valores é igual à contribuição de cada um dos membros do consórcio, não obsta, porém, que os membros do consórcio estipulem, entre si, uma distribuição de valores, a receber de terceiros, diferente da resultante das contribuições diretas de cada um, tendo em conta aspetos relacionados com a capacidade de iniciativa, valor da chefia do consórcio e preferência de negócio mais vantajoso, etc. (n.º 2 do artigo 16.º). Porém, esta afetação desigual - distribuição ou ajustamento interno - não constitui uma distribuição de lucros do consórcio, por não haver no contrato de consórcio uma atividade comum, suscetível de gerar um lucro a distribuir pelos consorciados: a contrapartida recebida de terceiros incorpora o eventual lucro do consorciado. Consequentemente, o n.º 2 do artigo 16.º, enquadra uma redistribuição interna das contrapartidas recebidas, independentemente do resultado.

Se o objeto do consórcio for a alínea d) e a alínea e) do n.º 2, cada um dos membros deve adquirir diretamente parte dos produtos, sem prejuízo do n.º 3 do artigo 17.º. Nada obsta, porém a sua repartição em espécie. Mais uma vez se evidencia a construção jurídica do contrato de consórcio onde está implícita a asserção de que os contraentes não exercem uma atividade comum, e, por isso, não se podem partilhar lucros pelos consorciados.

Interessa ainda saber a partir de que momento os bens extraídos ou produzidos entram no domínio patrimonial individual de cada um dos consorciados. Neste caso, as cláusulas dos contratos de consórcio, relativamente a esta matéria são determinantes. Supletivamente, o n.º 2 do artigo 17.º, impõe dois critérios: se o produto é armazenado nas instalações do consórcio, a entrada em armazém é determinante; se o produto deixa as instalações, onde a operação económica decorreu, sem ser armazenado, é importante saber o momento em que o produto transpõe as instalações.

O n.º 3 do artigo 17.º prevê como cláusula do contrato, que os produtos adquiridos por um membro do consórcio, sejam vendidos, por outro membro, por conta do alienante contraente. Aplicam-se neste caso e adicionalmente as regras do mandato. De facto, sob o ponto de vista económico, pode haver interesse em agrupar as vendas, para se obterem melhores condições, surgindo assim um mandato de venda conferido pelo consorciado, proprietário de uma parte do produto, a outro contraente.

Como já sabemos, a estrutura do consórcio não permite a estipulação de participação em lucros, na medida em que os resultados das atividades individuais refletem diretamente na esfera patrimonial de cada contraente do consórcio. No entanto, nos consórcios internos – alínea a) do n.º 1 do artigo 5.º – os bens ou atividades são fornecidos a um dos membros do consórcio e só este estabelece relações com terceiros (dono da obra). Na sub-modalidade – alínea

b) do n.º 1 do artigo 5.º – não há representação externa do consórcio e, por isso, os bens são fornecidos diretamente a terceiros por cada um dos membros do consórcio. A participação nos resultados da atividade do consorciado que, de forma isolada, opera perante o dono da obra, pelo contraente participante, é apenas uma prestação a que o contraente representante se obrigou. O resultado económico dessa prestação depende do resultado da atividade do contraente participado.

Nos consórcios internos, quando seja acordada a participação nos resultados, preconiza o artigo 18.º a aplicação do disposto no artigo 25.º, que trata do montante e exigibilidade da participação do associado, subjacente à figura jurídica de associação em participação.

A proibição de fundos comuns nos consórcios empresariais é regulada pelo artigo 20.º e aplica-se tanto a consórcios internos como a consórcios externos. De fato, o Decreto-lei 231/81, proíbe a formação de conjuntos de bens comuns a todos os contraentes, o que está de acordo com a estrutura legal do contrato de consórcio, caracterizada pelo desenvolvimento de atividades individuais, embora concertada, e que geram resultados individuais.

As eventuais necessidades de fundos comuns, mais necessárias nos consórcios externos, têm de ser resolvidos fora do contrato de consórcio, através de um instrumento negocial onde esses fundos sejam consentidos.

Problemática contabilística a montante

Exemplificações

Os artigos 16.º, 17.º, 18.º e 20.º definem, como vimos, respetivamente, um conjunto de regras relacionadas com os registos contabilísticos a reconhecer na contabilidade das empresas consorciadas, uma vez que no consórcio não existe qualquer movimento próprio de expressão, registo e medida contabilística. Na ótica contabilística, os consórcios não emitem faturas, são os seus membros, individualmente considerados, que o fazem. Neste enquadramento, não há qualquer razão para a lei impor o registo do contrato.

“Na ótica contabilística, os consórcios não emitem faturas, são os seus membros, individualmente considerados, que o fazem. Neste enquadramento, não há qualquer razão para a lei impor o registo do contrato.”

Assim, as contribuições respetivas devem ser registadas, durante a fase de cooperação, de uma forma adequada para evitar a apropriação de recursos, e, por força da obrigação recíproca que assumem, os consorciados tornam-se devedores e credores uns dos outros, sem

prejuízo de assumirem responsabilidades perante terceiros (Pinto e Ereio, 2012:1-20). Em suma, o fim do contrato de consórcio não consiste na realização de lucros. O artigo 16.º, acima referido, impõe, porém, um conjunto de regras gerais para os consórcios externos que realizem atividades inseridas na alínea b), do artigo 2.º - execução de determinado empreendimento, e na alínea c), do mesmo artigo – fornecimento a terceiros de bens iguais ou complementares entre si, produzidos por cada um dos membros do consórcio. Nestas situações cada um dos membros do consórcio percebe diretamente os valores que lhe forem devidos pelo terceiro, sem prejuízo dos n.ºs 2, 3 e 4 do mesmo artigo. De facto, os membros do consórcio podem estabelecer, no respetivo contrato, uma distribuição dos valores a receber por terceiros, diferente da resultante das relações diretas de cada um com os terceiros.

Neste caso, no âmbito das relações entre os membros do consórcio, o diferencial a prestar, nos termos do contrato de consórcio (doravante CC), de um membro a outro, reputa-se recebido e detido por conta daquele que a ele tem direito, nos termos do CC. A mesma filosofia é aplicada ao consórcio interno, quando um dos membros do consórcio não tem, relativamente ao terceiro, autonomia material e, por isso, os seus rendimentos estão englobados nos valores recebidos pelo terceiro, por outro ou outros membros do consórcio.

Exemplificando: faturação = recebimento (os membros do consórcio recebem exatamente os valores que faturaram).

Figura 1 – Contratos de consórcio com igualdade de fluxos

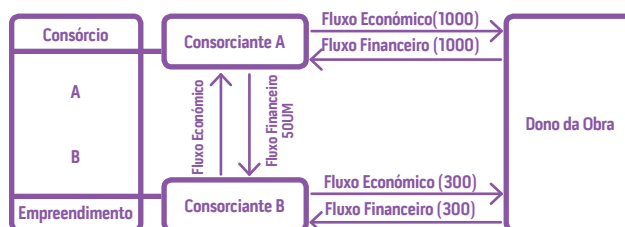


Quando a faturação é divergente do recebimento, os membros do consórcio, de acordo com o CC, distribuem diferentemente os valores recebidos.

Exemplificação:

O consorciante A faturou 1 000 u.m., recebeu do dono da obra 1 000 u.m., e, no contrato de consórcio, estava estipulado que o consorciante B receberia 350 u.m., apesar de ter faturado 300 u.m.

Figura 2 – Contrato consórcio com desigualdade de fluxos

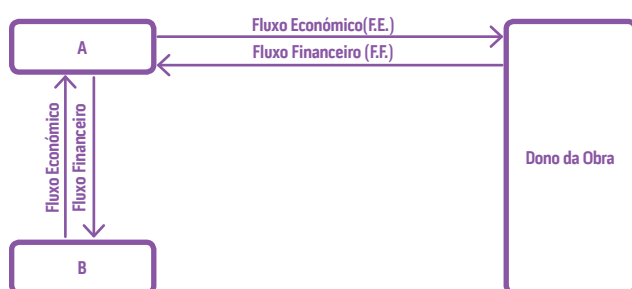




Neste caso, para o consorciante A, o diferencial de 50 u.m. é um gasto imputável à obra e registado como gasto e reconhecido numa conta de terceiros (fornecedores em consórcio, por exemplo), enquanto no consorciante B é reconhecido como rendimento por contrapartida de terceiros (cliente em consórcio, por exemplo).

Vejamos, agora, o caso em que as atividades ou os bens são fornecidos a um dos membros do consórcio e só este estabelece relações com terceiros.

Figura 3 – Consórcio interno representado por um membro



Neste caso, como um dos consorciados não tem autonomia material relativamente a terceiros, a prestação recebida pelo consorciante A reputa-se recebida e detida por conta daquele que a ela tenha direito, nos termos do CC.

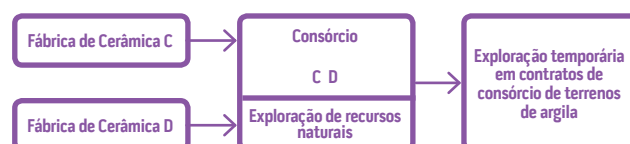
Nos consórcios externos, cujo fim seja a realização dos objetos descritos na alínea d) e e), do artigo 2.º, respetivamente, - pesquisa e exploração de recursos naturais, e produção de bens que possam ser repartidos, em espécie, entre os membros do consórcio - cada mem-

bro do consórcio deve adquirir diretamente parte dos produtos, sem prejuízo do disposto no n.º 3. A problemática do reconhecimento na contabilidade individual de cada consorciante será efetuada no momento em que a propriedade dos produtos se considera adquirida por cada membro do consórcio, isto é, no momento da repartição do produto da atividade do consórcio. Na ausência de qualquer regra, considera-se que os consorciantes devem reconhecer o rendimento quando o produto der entrada em armazém ou transponha as instalações onde a operação económica decorreu. Acresce que, quando se estipula no contrato de consórcio que os produtos adquiridos por um membro do consórcio, nos termos do n.º 1, sejam vendidos, de conta daquele, por outro membro, aplicam-se neste caso, adicionalmente, as regras do mandato: nesta categoria reparte-se o produto da atividade do consórcio externo.

No caso vertente, a expressão “adquirir diretamente parte dos produtos” parece-nos inapropriada, pelo facto de os consórcios não terem personalidade jurídica, nem contabilidade própria. Neste caso, é preferível quantificar os gastos de pesquisa e exploração dos recursos naturais e de produção de bens passíveis de ser repartidos pelos consorciados através da criação de centros de gastos adequados.

Exemplifiquemos a alínea d), do artigo 2.º:

Figura 4 – Contrato de consórcio para exploração de recursos naturais.



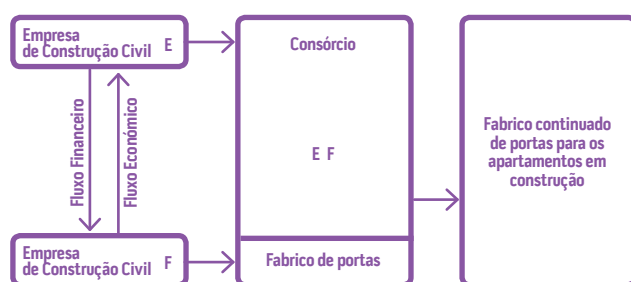
Duas fábricas de produtos cerâmicos de revestimento constituem-se em consórcio denominado CD, para efetuarem a exploração conjunta de extração de argila: matéria-prima indispensável às duas unidades industriais. Para isso, tomaram, por cessão de exploração, um terreno pelo qual vão pagar uma renda, em função da tonelada extraída. Durante o ano de 201X, foram extraídas 800 000 toneladas pelas quais pagaram o valor unitário de 4u.m., que corresponde a um total de custo da cessão de exploração de 3 200 000 u.m. A cada cerâmica corresponde 50% da produção e partilham a renda em partes iguais. Não existem PVF e as despesas de exploração são suportadas pelo cedente.

Na contabilidade individual de cada cessionário reconhece-se, periodicamente, como gasto, o valor pago pela cedência da exploração. Assim, cada uma delas, no fim do ano, agrega na sua classe 6, 1 600 000u.m. de gastos. Cada cerâmica recebe 400 000 toneladas ao longo do ano. A aquisição direta dos produtos deve ser valorizada, a nosso ver, como a mensuração a custo histórico/modeda nominal, ou qualquer outro critério adequado à valorização da produção acabada. Neste contexto, e tendo em conta o conceito de correlação entre gastos e rendimentos – *matching concept* – os gastos ocorridos devem ser balanceados, por cada consorciante, com os rendimentos inerentes.

Exemplifiquemos, agora, a alínea e), do artigo 2.º:

Duas empresas de construção civil (F e E) adquiriram, em regime de consórcio, uma fábrica de portas com o objetivo de garantirem os fornecimentos aos empreendimentos que têm em execução. Esta fábrica foi valorizada por 2 000 000 u.m., assumindo o consorciante E 40% do empreendimento e F o restante. A produção das portas é repartida na mesma proporção. Todas as despesas do consórcio são suportadas inicialmente pela empresa F, que as fatura, seguidamente, na proporção contratualizada, à empresa E. Os produtos, de acordo com o contrato de consórcio, consideram-se adquiridos ou transferidos, no momento em que são carregados na fábrica. Exemplifiquemos:

Figura 5 – Contrato de consórcio para fabrico de bens.



Analisemos agora as alíneas b) e c) do artigo 1.º:

A construção civil e obras públicas é uma das áreas de negócio, que, em Portugal, utiliza a figura do consórcio, sendo normal e corrente a cooperação de várias empresas para a realização de empreitadas. As contribuições de cada consorciante devem ser reconhecidas durante a realização do empreendimento de forma transparente para evitar comportamentos oportunistas dos agentes envolvidos.

De acordo com a NCRF 19, considera-se contrato de construção o contrato especificamente negociado para a construção de um ativo

ou de uma combinação de ativos que estejam intimamente inter-relacionados ou interdependentes em termos da sua conceção, tecnologia e função ou do seu propósito ou uso final: é o caso de contratos para a construção de uma estrada, de uma barragem ou de um edifício.

Em termos contabilísticos, quando o desfecho de um contrato de construção puder ser fiavelmente estimado, o rédito e os gastos do contrato devem ser reconhecidos com referência à fase de acabamento da atividade do contrato à data do balanço, sendo este método designado por percentagem de acabamento.

Todavia, quando, de acordo com a normalização contabilística, o desfecho de um contrato de construção não possa ser estimado de forma fiável, considera-se que o rédito do contrato corresponde aos gastos totais do contrato, contemplando-se assim a adoção do método do lucro nulo.

O rédito deve compreender a quantia inicial acordada no contrato (preço fixado) mais as variações no trabalho (trabalho a mais), reclamações e pagamentos de incentivos.

Os custos do contrato devem compreender:

- Os custos que se relacionem diretamente com o contrato específico (p.e., mão de obra, materiais);
- Os custos que sejam atribuíveis à atividade em geral e possam ser imputados ao contrato (p.e., seguros, assistência técnica);
- Outros custos que sejam especificamente debitáveis ao cliente nos termos do contrato.

A percentagem de acabamento no final de cada período de tributação corresponde à proporção entre os gastos suportados até essa data e a soma desses gastos com os estimados para a conclusão do contrato, e é determinada numa base acumulada, em cada período contabilístico.

De acordo com este método, os custos do contrato são geralmente reconhecidos como gastos nos períodos contabilísticos em que o trabalho com o qual se relacionam é executado, sendo o rédito reconhecido em função da percentagem de acabamento da obra.

Nos termos da normalização contabilística, quando for provável que os custos totais do contrato excedam o rédito total do contrato, a perda esperada deve ser reconhecida imediatamente como um gasto, que não é dedutível, para efeitos fiscais, na parte correspondente aos gastos não suportados. Vejamos o seguinte exemplo:

A e B celebram um consórcio para executarem os acessos à Auto-Estrada n.º 1, em Soure. O dono da obra é a Auto-Estradas de Portugal, E.P. Ao consorciado A compete a elaboração do projeto e a movimentação de terras, e a B a asfaltagem, marcações e montagem dos separadores. A adjudicação importou em 5,7 milhões de euros. Foram, entretanto, executados trabalhos adicionais por 0,200ME. Os quadros seguintes evidenciam, de acordo com os normativos anteriormente referidos, os resultados a reconhecer por cada consorciado:

Quadro 1 – Resultados do consorciado A

Valor Adjudicado: 4.000 ME				
C. Estimados: 3.500 ME				
Descrição	1.º Ano	2.º Ano	3.º Ano	Total
Faturação	1.200	1.200	1.800	4.200
Custos incorporados	600	2.000	1.000	3.600
Trabalhos adicionais contratados	-	200	-	200
Custos estimados no fim do período, para conclusão da obra	2.700	1.000 (1)	-	
Percentagem de acabamento	600/(600+2.700) = 18,10%	2.600/(2.800+1.000) = 68,4%	3.600/3.600 = 100%	
Reconhecimento do resultado				
Rédito	4.000 x 18,10% = 724	4.200 x 68,4% = 2.872,8 2.872,8 – 724 = 2.148,80	4.200 x 100% = 4.200 4.200 – 2.872,8 = 1.327,20	4.200
Gastos	600	2.200	1.000	3.800
Resultados	124	-51,20	327,20	400

(1) Inclui os custos estimados relativos aos trabalhos adicionais contratados.

Quadro 2 – Resultados do consorciado B

Valor Adjudicado:				1.700 ME
C. Estimados:				1.380 ME
Descrição	1.º Ano	2.º Ano	3.º Ano	Total
Faturação	600	600	500	1.700
Custos incorporados	480	617	303	1.400
Trabalhos adicionais contratados	-	-	-	
Custos estimados no fim do período, para conclusão da obra	1.100	1303	-	
Percentagem de acabamento	$480/(480+1.100) = 30,30\%$	$\frac{1.097}{(1.097+303)} = 78,3\%$	$1.400/1.400 = 100\%$	
Reconhecimento do resultado				
Rédito	$1.700 \times 30,30\% = 515,10$	$1.700 \times 78,3\% = 1.331,10$ $1.331,10 - 515,10 = 816$	$1.700 \times 100\% = 1.700$ $1.700 - 1.331,10 = 368,90$	1.700
Gastos	480	617	303	1.400
Resultados	35,10	199	65,90	300

Vejamos, de seguida, a participação em lucros e perdas nos consórcios internos.

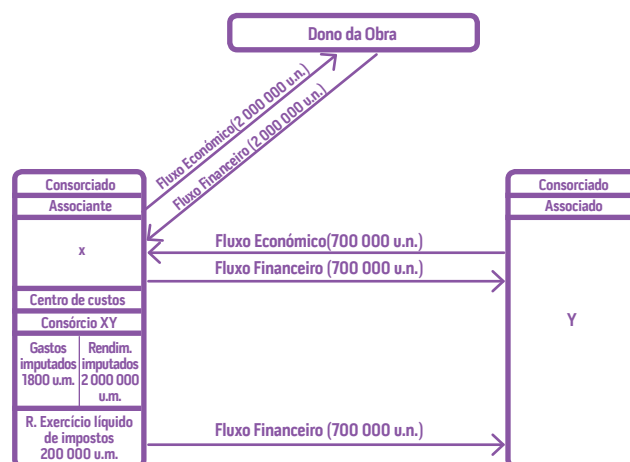
Neste tipo de consórcio, quando entre os contraentes seja convencionada a participação nos lucros, perdas ou ambos, aplica-se o artigo 25.º, do Decreto-lei 231/81, que regulamenta o contrato de associação em participação, que é considerado um contrato pelo qual alguém se associa a outrem, que exerce uma atividade económica, obrigando-se a contribuir para essa atividade com uma prestação de natureza patrimonial, ficando o primeiro a participar nos lucros ou nos lucros e perdas que desse exercício resultarem para o segundo. Esta associação pode respeitar a uma atividade permanente ou a um empreendimento determinado, sendo possível, de acordo com o artigo 24.º, n.º 3, Decreto-lei 231/81, acordar a participação

recíproca em associação entre duas empresas que exerçam uma atividade económica. A aplicação ao contrato de consórcio interno, previsto no artigo 25.º, tem a ver com o facto de a prestação do associado ter de revestir natureza patrimonial; nada impede, porém, que consista numa prestação de facto. Assim, no consórcio interno, as atividades ou os bens são fornecidos a um membro do consórcio e só este estabelece relações com terceiros. Por isso, na sua contabilidade individual são reconhecidos os resultados líquidos apurados no empreendimento conjunto. Quando, entre os consorciados, seja convencionada a participação nos resultados, sejam eles positivos ou negativos, aplica-se o artigo 25.º, tendo em atenção o articulado no artigo 18.º. Isto é, parte-se do princípio que as partes estabeleceram um modo de participação nos lucros e nas perdas (art. 25.º, n.º 1). De acordo, com o n.º 2, do art. 2.º, estando convencionado apenas o critério de determinação da participação do associado nos lucros, o mesmo é aplicável à determinação da sua participação nas perdas e vice-versa (art. 25.º, n.º 2). Não podendo a participação ser determinada de acordo com a regra anterior, mas estando assentes contratualmente as contribuições do associante e do associado, a participação do associado nos lucros e nas perdas, será proporcional ao valor da sua contribuição (art. 25.º, n.º 3). Faltando tal avaliação, a participação do associado nos lucros e nas perdas será em princípio de metade, podendo o associante requerer judicialmente a redução da participação do associado nos lucros e o associado a redução da sua participação nas perdas, de acordo com o princípio da equidade (art. 25.º, n.º 3). A participação do associado nas perdas das operações é limitada à sua contribuição. O associado participa nos lucros e nas perdas à data do início ou do termo do contrato. Dos lucros que, nos termos convencionados, cabem ao associado, relativamente a um exercício, serão reportadas as perdas sofridas em exercício anteriores, até ao limite das responsabilidades do associado. Por fim, a participação do associado reporta-se aos resultados líquidos apurados segundo os critérios estabelecidos por lei, ou resultantes dos usos comerciais, tendo em atenção as circunstâncias da empresa.

Exemplificação:

X celebrou com Y um consórcio interno para a realização de uma empreitada de obra pública, em que o último assumia uma contribuição de 35% (materiais e mão-de-obra) no total de uma empreitada de 2 000 000 u.m. Foi, igualmente, convencionado que o consorciado (associado) teria direito a uma participação de 20% dos lucros apurados no consórcio.

Figura 6 – Distribuição dos lucros do consórcio



Plano Contabilístico para consórcios

Considerada a contabilidade como um sistema de representação, a expressão da problemática dos consórcios empresariais pode refletir-se na estrutura de contas do SNC, pelo que se apresenta, a título

exemplificativo, a seguinte configuração para as contas de Balanço e de Resultados.

Quadro 3 – Proposta de plano Contabilístico para os consórcios empresariais

Plano Contabilístico para Consórcios Empresariais			
Classe 2	Contas a receber e a pagar	64	Gastos de depreciação e de amortização
21	Clientes	642	Ativos fixos tangíveis
2115	Clientes empreendimentos conjuntos	6421	Investimentos em consórcios
21151	Clientes em consórcio	643	Ativos intangíveis
22	Fornecedores	6431	Investimentos em consórcios
2215	Fornecedores empreendimentos conjuntos	65	Perdas por imparidades
22151	Fornecedores em consórcio	651	Em dívidas a receber
25	Financiamentos obtidos	6513	Em clientes consorciados
254	Subsidiários, associados e empreendimentos conjuntos	67	Provisões do exercício
2541	Financiamentos dos membros do consórcio	672	Garantias a clientes
27	Outras contas a receber e a pagar	6721	Clientes em consórcio
271	Fornecedores de investimentos	673	Processos judiciais em curso
2711	Fornecedores de investimentos - contas gerais	6731	Consórcio
2713	Adiantamentos a fornecedores de investimentos	68	Outros gastos e perdas
27131	Adiantamentos a fornecedores de investimentos em consórcio	685	Outros gastos e perdas em subsidiários, associados e empreendimentos conjuntos
272	Devedores e Credores por acréscimos	6851	Em consórcio
2722	Credores por acréscimos de gastos em consórcio	68511	Cobertura de prejuízos
2723	Devedores por acréscimos de rendimentos em consórcio	68512	Outros custos
28	Diferimentos	69	Gastos e perdas de financiamento
281	Gastos a reconhecer	691	Juros suportados
2811	Em consórcio	6912	Relativos a financiamentos dos membros do consórcio
282	Rendimentos a reconhecer	692	Diferenças de câmbio desfavoráveis
2821	Em consórcio	6922	Relativos a financiamentos dos membros do consórcio
Classe 3	Inventários e ativos biológicos	Classe 7	Rendimentos
31	Compras	74	Trabalhos para a própria entidade
316	Transferências de empreendimentos conjuntos	741	Ativos fixos tangíveis em consórcio
3611	Matérias-primas	742	Ativos intangíveis em consórcio
Classe 4	Investimentos	744	Ativos por gastos diferidos em consórcio
43	Ativos fixos tangíveis	76	Reversões
431	Terrenos e recursos naturais	764	Relacionados com consórcios
4311	Em consórcio	7641	De depreciações e amortizações
432	Edifícios e outras construções	764	De perdas por imparidade
4321	Em consórcio	765	De provisões
433	Equipamento básico	78	Outros rendimentos e ganhos
4331	Em consórcio	785	Rendimentos e ganhos em subsidiários, associados e empreendimentos conjuntos
434	Equipamento de transporte	7851	Em consórcio
4341	Em consórcio	78511	Distribuição de resultados
435	Equipamento administrativo	78512	Outros proveitos
4351	Em consórcio	79	Juros, dividendos e outros rendimentos similares
437	Outros ativos fixos tangíveis	791	Juros obtidos
4371	Em consórcio	7911	Relativos a financiamentos dos membros do consórcio
438	Depreciações acumuladas	792	Diferenças de câmbio desfavoráveis
4381	De bens em consórcio	7922	Relativos a financiamentos dos membros do consórcio
44	Ativos intangíveis	Classe 9	
441	Projetos de desenvolvimento	9.x.	Centro de custos consórcios X
4411	Em consórcio	9.x.1	Gastos
442	Pesquisa e exploração de recursos naturais	9.x.1.62	Fornecimento e serviços externos
4421	Em consórcio	9.x.1.63	Gastos com pessoal
45	Investimentos em curso	9.x.1.64	Gastos de depreciação e de amortização
453	Ativos fixos tangíveis em curso	9.x.1.65	Perdas por imparidade
4531	Em consórcio	9.x.1.67	Provisões do exercício
454	Ativos intangíveis em curso	9.x.1.68	Outros gastos e perdas
4541	Em consórcio	9.x.2	Rendimento
455	Adiantamentos por conta de investimento	9.x.2.2	Transferências para activos circulantes
4551	Investimentos em consórcios	9.x.2.3	Transferências para activos fixos tangíveis
459	Perdas por imparidades acumuladas	9.x.2.4	Transferências para activos intangíveis
4591	Em consórcio	9.x.2.5	Outras transferências
Classe 6	Gastos	9.x.3	Resultado Líquido do Consórcio
62	Fornecimento e serviços externos		
621	Subcontratos		
6211	Em consórcio		
622	Serviços especializados		
6226	Serviços especializados imputáveis ao consórcio X		
63	Gastos com pessoal		
639	Gastos com pessoal imputáveis ao consórcio X		

Valorimetria dos bens produzidos pelo consórcio

De acordo com o SNC, são utilizadas diferentes bases de mensuração no reconhecimento de ativos e passivos. Os mais utilizados são os custos históricos, o custo corrente, o valor realizável líquido de liquidação, o valor presente e o justo valor.

Por sua vez, os gastos são reconhecidos com base no *matching concept*: associação direta entre os custos incorridos e os rendimentos esperados.

Os problemas contabilísticos que se colocam quando as empresas colaboram em regime de contrato de consórcio, na realização das atividades previstas no artigo 2.º, do Decreto-lei 231/81, não levantam, no contexto das alíneas a), b) e c), dificuldades especiais às quais se aplicam, respetivamente, o critério do custo incorrido e a percentagem de acabamento. Considera-se o contrato de construção aquele que é especificamente negociado para a construção de um ativo ou uma combinação de ativos que estejam inter-relacionados ou interdependentes em termos de conceção, tecnologia e função ou do seu propósito ou uso final: é o caso de contratos para a construção de uma estrada, de uma barragem ou de um edifício.

Em termos contabilísticos, quando o desfecho de um contrato de construção puder ser fiavelmente estimado, o rédito e os custos do contrato devem ser reconhecidos com referência à fase de acabamento da atividade do contrato à data do balanço, sendo este método designado por percentagem de acabamento. Todavia, quando o desfecho de um contrato de construção não possa ser estimado de forma fiável, considera-se que o rédito do contrato corresponde aos gastos totais do contrato, situação que corresponde ao método do lucro nulo. Ambos os critérios podem ser aplicados às alíneas anteriormente mencionadas.

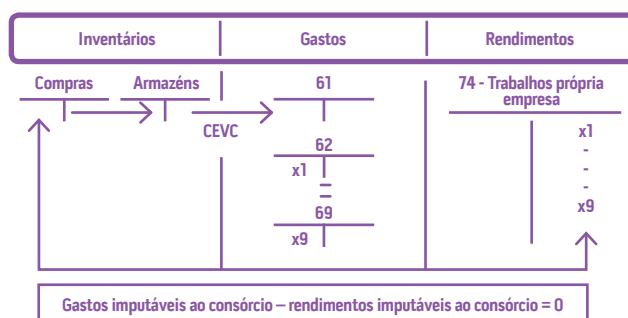
Vejamos, agora, as alíneas d), e e), respetivamente, pesquisa ou exploração de recursos naturais e produção de bens que possam ser repartidos, em espécie, entre os membros do consórcio. Neste caso, as sociedades em consórcio cooperam na produção de matérias-primas indispensáveis à prossecução do seu objeto social. Segundo a NCRF 18, o custo de inventários deve incluir todos os custos de compra, custos de transformação e outros custos incorridos para colocar os inventários no seu local atual ou na sua condição. A mesma norma permite, ainda, a adoção de várias técnicas de custeio para os inventários: identificação específica, custo-padrão, FIFO ou custo médio ponderado, custo de produção. A eleição da técnica a utilizar depende naturalmente da empresa, do setor e das circunstâncias concretas. A valorização das prestações internas – transferências de matéria-prima – pode ser executada, entre outras, por uma das seguintes vias:

- Custo produção (histórico);
- Valor corrente no mercado;
- Custo-padrão;
- Custo nulo.

Na primeira metodologia, os custos industriais de um produto compreendem: as matérias-primas incorporadas, a mão-de-obra direta aplicada e os gastos gerais de fabrico, que, como custos indiretos de produção, devem ser imputados com base na capacidade normal de produção, de acordo com a NCRF18. Como, no caso em estudo, cada um dos consorciados espera partilhar, em espécie, as quantidades produzidas, o custo de produção, inicialmente determinado em cada uma das contabilidades individuais dos consorciados, pode ser objeto de uma agregação extra contabilística para efeitos de determinação do valor contabilístico da produção. Este custo pode

servir como base para a valorização das quantidades produzidas pelo consórcio. Sendo assim, interessa agora saber como expressar contabilisticamente as entradas das matérias-primas das empresas consorciadas. Uma das modalidades que, em termos contabilísticos, se nos afigura apropriada, tendo em conta as características do método digráfico, seria o seu reconhecimento na conta 74 – trabalhos para a própria entidade. Com efeito, os trabalhos que a empresa realiza para si mesma, sob sua administração direta, aplicando meios próprios ou adquiridos para o efeito e que se destinam ao seu imobilizado ou ao seu ativo circulante ou a repartir por vários exercícios, encontram-se já reconhecidos na classe 6 – Gastos. Admitindo que as matérias-primas produzidas pelo consórcio são valorizadas ao custo efetivo de produção, é óbvio que, quando da sua saída de armazém para serem incorporadas nos produtos finais, dão origem a um empolamento (duplicação) dos custos face à atividade corrente da empresa. Daí que a utilização da conta 74 – trabalhos para a própria empresa – permita reconhecer um rendimento que permite compensar os gastos registados. Esta soma nula (gastos – rendimentos) permite tratar adequadamente na conta 61- custo das existências vendidas e consumidas – as matérias-primas repartidas em quantidade pelos consorciados. Esquemáticamente, temos:

Figura 7- Esquemática contabilística balanceada com trabalhos para a própria empresa

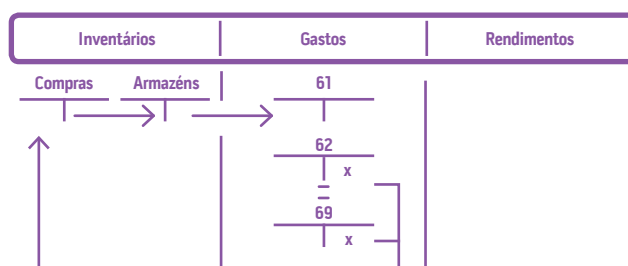


Esta esquematização, ainda que correta sob o ponto de vista contabilístico, tem implicações negativas na análise contabilística dos gastos e dos rendimentos, por natureza: duplica os gastos; empola os rendimentos; provoca distorções no cálculo do VAB pela ótica da produção e pela ótica da repartição.

Neste contexto, a sua neutralização direta na classe 6, por contrapartida de compras – transferência de matérias-primas produzidas em consórcio, parece-nos mais de acordo com a realidade económica que, em nosso entender, deve sobrepor-se às regras contabilísticas. Estamos convictos de que a via exposta faculta uma representação económica mais adequada da realidade empresarial.

Esquemáticamente:

Figura 8 - Esquemática contabilística com neutralização de custos



Este julgamento da realidade económica, com base no esquema precedente, permite-nos neutralizar os custos que foram sendo incorporados na produção das matérias-primas objeto de consórcio, criando, por isso, menos complexidade à contabilidade. Faculta, ainda, menos exercícios de contabilidade criativa, por conduzirem a uma *true and fair view* ou *fair representation* mais adequada. Este sistema de representação deixa à contabilidade captar a substância económica — *underlying economics* — sobrepondo-se à formatação contabilística do *matching concept*. A atividade contabilística é essencialmente um exercício de julgamento e não uma conformidade cega com um conjunto esotérico de regras. Sob o ponto de vista pragmático, a esquematização proposta consente uma análise mais adequada de gastos e rendimentos do período e um cálculo do VAB mais correto.

A segunda abordagem — valorização ao valor corrente do mercado — tem vantagens relativamente ao primeiro critério, o qual tem por fundamento o custo histórico: os ativos são registados pela quantia de caixa ou equivalentes de caixa para os adquirir no momento da sua aquisição. Esta técnica de custeio não nos permite determinar a economia, eficiência e a eficácia da produção do consórcio. A adoção do custo corrente de mercado para a matéria-prima produzida, possibilita-nos criar um centro de responsabilidade na empresa. A resultante é uma análise e um controlo mais rigorosos do consórcio e da sua adequação aos objetivos da empresa, bem como da sua continuidade. A introdução desta mensuração vai criar desvios de preço na conta de compras. A sua correção terá de ser efetuada, dentro do ano económico, repartindo o valor do desvio de preço das compras proporcionalmente ao custo das existências vendidas e consumidas e das existências entradas, oriundas do consórcio e ainda não vendidas.

A solução proposta só introduz alterações na conta de compras, inventários e custo das existências vendidas e consumidas, mantendo-se, para o resto, as cláusulas *ceteris paribus*.

A valorização das matérias-primas produzidas pelo consórcio, objeto do terceiro critério, em termos contabilísticos, adquire uma configuração contabilística idêntica à anterior. No entanto, a introdução desta metodologia permite-nos trabalhar com gastos teóricos definidos para valorização interna dos produtos e serviços, o que nos possibilita medir a eficiência e a eficácia do consórcio e equacionar criticamente, a todo o momento, as suas vantagens e os benefícios para os consorciados, bem como as sinergias da cooperação.

A última metodologia consiste em atribuir aos bens objeto do consórcio um preço ou custo nulo, uma vez que os produtos obtidos e partilhados em espécie entram no ciclo da produção da empresa, a montante, ainda que em consórcio. Esta análise tem por base o facto de os consórcios não terem personalidade jurídica, e por isso as operações do consórcio enquadram-se no âmbito das empresas que o integram e lhe dão corpo. O facto de os consórcios não serem obrigados a ter registos contabilísticos, nada impede, no entanto, que o objeto do consórcio não deva ser controlado pelas contabilidades individuais dos consorciados. Por outro lado, o consórcio, como instrumento de cooperação empresarial, tem uma função económica que deve ser controlada pelos seus agentes.

Conclusão

O consórcio, indiretamente, acaba por ter expressão, medida e análise contabilística reconhecidas na contabilidade das empresas aderentes. A ação informal do consórcio não deixa de ter subjacente a existência de um negócio, do qual se esperam ganhos operacionais, estratégicos e financeiros. Acresce que as sinergias da cooperação devem ser evidenciadas e deste modo a valorização ao custo nulo parece-nos incorreta sob o ponto de vista económico. A representação contabilística do consórcio, refletida única e exclusivamente em gastos por natureza, parece demasiado redutora e simplista. Com efeito, ainda que fora da empresa — consórcio — ocorrem continuas mudanças qualitativas no património das empresas consorciadas, e a não valorização das matérias-primas que são consumidas pelas entidades consorciadas parece-nos de difícil entendimento, pelo facto de a contabilidade omitir a substância económica das transformações dinâmicas e de carácter qualitativo que se desenvolvem pela ação da gestão, neste caso, das empresas em regime de consórcio. A própria análise contabilística, que deve ter por base a substância económica, seria bastante empobrecida com a utilização deste critério, por não possibilitar a comparabilidade da informação financeira apresentada e divulgada das empresas cooperantes com as concorrentes, economicamente organizadas fora da figura e objetivos do consórcio. Por fim, o julgamento, que deve guiar a prática contabilística, deve estar apoiado exclusivamente na realidade económica, e não na mera aplicação circunstancial das regras contabilísticas.

“O consórcio, indiretamente, acaba por ter expressão, medida e análise contabilística reconhecidas na contabilidade das empresas aderentes. A ação informal do consórcio não deixa de ter subjacente a existência de um negócio, do qual se esperam ganhos operacionais, estratégicos e financeiros.”

BIBLIOGRAFIA

- Decreto-Lei n.º 231/81, de 28 de julho.
Duarte, R.P. (2011) Formas Jurídicas da Cooperação entre empresas. *Apontamentos destinados aos alunos do Mestrado em Direito e Gestão da UCP*, pp. 1-32.
NCRF 13 — Interesses em Empreendimentos Conjuntos e Investimentos em Associações. Decreto-Lei 158/2009 de 13 de julho.
NCRF 18 Inventários. Decreto-Lei 158/2009 de 13 de julho.
NCRF 19 Contratos de Construção. Decreto-Lei 158/2009 de 13 de julho.
Pinto, A.M. e Ereio, J.T. (2012) *Contratos Cíveis e Comerciais*. Sumários desenvolvidos da faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.
Ventura, R. (1981) Primeiras Notas Sobre o Contrato de Consórcio. *Revista da Ordem dos Advogados*, III, pp. 609-649.

**Aquisição
de participações**
- ilustração prática
NCRF 14 e IFRS 3 revista

Contabilidade



José Manuel Quintas
REVISOR OFICIAL DE CONTAS



I. Introdução

Nos últimos anos temos assistido a uma crescente tendência de concentrações empresariais fruto da globalização e concorrência global. Nesse sentido, auditar este tipo de transações por vezes torna-se complexo e com especificidades que tornam necessário ter um conhecimento do negócio bastante aprofundado.

Em termos contabilísticos é uma área onde tem havido algumas alterações recentes, nomeadamente no sistema de normalização contabilística nacional. Não tão recente, também em termos internacionais temos assistido a uma grande evolução nas orientações relativamente às concentrações empresariais.

Desta forma, será relevante estudar o enquadramento contabilístico de uma concentração empresarial. Neste caso em particular, irei apresentar uma aquisição de uma empresa de vinho do Porto, uma vez ser um negócio bastante específico mas com um peso ainda considerável no Produto Interno Bruto português. Ainda que o caso seja aplicado ao negócio de vinho do Porto, por analogia poderá ser facilmente utilizado em qualquer empresa do mercado vinícola geral, setor este com um peso maior na economia nacional, representando 11% do Produto Interno Bruto das Industrias Alimentares e Bebidas¹.

Assim, o artigo divide-se essencialmente em duas partes: o enquadramento teórico da aquisição de participações a nível contabilístico e fiscal e posteriormente a ilustração prática com base num exemplo de uma concentração empresarial na área de Vinho do Porto.

II. Enquadramento Teórico

1. Enquadramento Contabilístico

a) CONSIDERAÇÕES INICIAS

A norma nacional vigente que estabelece o método de reconhecimento contabilístico de aquisições de participações financeiras é a NCRF 14 – Concentração de Atividades Empresariais. Esta norma contabilística de relato financeiro tem por base a Norma Internacional de Relato Financeiro IFRS 3 adotada pelo texto original de Regulamento (CE) n.º 1126/2008 da Comissão, de 3 de novembro. A IFRS 3 veio substituir a IAS 22 que até 31 de março de 2004 regulamentava as concentrações de atividades empresariais a nível internacional. Quando em Portugal o Decreto-Lei n.º 158/2009 de 13 de julho aprovou o Sistema de Normalização Contabilística que entrou em vigor a partir de 1 de janeiro de 2010, já a IFRS 3 se encontrava em vigor.

O Sistema de Normalização Contabilístico (SNC) é omissivo em determinadas questões, pelo que de acordo com o ponto 1.4 do anexo ao Decreto-Lei n.º 158/2009 “sempre que o SNC não responda a aspetos particulares de transações ou situações, que se coloquem a dada entidade em matéria de contabilização ou de relato financeiro, ou a lacuna em causa seja de tal modo relevante que o seu não preenchimento impeça o objetivo de ser prestada informação que, aprese, de forma verdadeira e apropriada, a posição financeira numa certa data e o desempenho para o período abrangido, fica desde já estabelecido, tendo em vista tão somente a superação dessa lacuna, o recurso supletivamente e pela ordem indicada, às Normas Internacionais de Contabilidade (NIC), adotadas ao abrigo do Regulamento (CE) n.º 1606/2002, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho, às normas internacionais de contabilidade (IAS) e normas de internacionais de relato financeiro (IFRS) emitidas pelo o IASB, e respetivas interpretações SIC-IFRIC”. Assim sendo, uma vez a IFRS 3 não conter muitas diferenças face à NCRF 14 com exceção das identificadas na alínea f – “diferenças entre as normas NCRF 14 e IFRS 3” - deste mesmo capítulo, por vezes poderei fazer referência às normas internacionais sempre que for mais claro em determinado assunto.

Como irei analisar a aplicação prática da aquisição de uma participação financeira, revela-se também importante, no contexto do presente trabalho, efetuar um breve enquadramento teórico sobre os principais aspetos que estas normas (NCRF 14 e IFRS 3) prescrevem ao nível do tratamento contabilístico.

b) OBJETIVO E ÂMBITO

Estas normas procuram regulamentar a contabilização de concentrações de atividade empresariais, com exceção daquelas que se reúnem para formar um empreendimento conjunto, que envolvam controlo comum de duas ou mais entidades mútuas. O caso exposto não será abrangido por qualquer das exceções. Assim sendo, a contabilização da aquisição deverá ser efetuada com base no método da compra que estas normas preconizam, obrigando a adquirente a reconhecer os ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis da adquirida pelos seus justos valores à data da aquisição, assim como o *goodwill* ou *badwill*², conforme o caso e se existir.

A NCRF 14, por si só, estipula a contabilização das concentrações empresariais na apresentação de contas consolidadas. No entanto, segundo a NCRF 15 p. 8, “a valorização dos investimentos em subsidiárias deve ser efetuada de acordo com o previsto para os investimentos em associadas” (método de equivalência patrimonial) que é regulado na NCRF 13. Subsequentemente, a NCRF 13 p. 47 refere que “um investimento numa associada é contabilizado usando o método da equivalência patrimonial a partir da data em que se torne uma associada [neste caso subsidiária]. Na aquisição do investimento, qualquer diferença entre o custo do investimento e a parte do investidor no justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis da associada é contabilizada de acordo com a NCRF 14 - Concentrações de Atividades Empresariais. Portanto, o *goodwill* relacionado com uma associada é incluído na quantia escriturada do investimento.” Assim sendo, tanto em contas individuais como consolidadas deve ser aplicada a NCRF 14 ainda que sujeita a classificações diferenciadas.

c) ATIVIDADES EMPRESARIAIS VS GRUPO DE ATIVOS

O método de compra, conforme refere a NCRF 14 e IFRS 3, apenas é aplicado à concentração de atividades empresariais, caso contrário o método de contabilização é distinto. Desta forma, importa definir o conceito de atividade empresarial: “conjunto integrado de atividades conduzidas e de ativos geridos com a finalidade de proporcionar um retorno aos investidores ou custos mais baixos ou outros benefícios económicos direta e proporcionalmente aos participantes” (NCRF 14). Segundo a apêndice B da IFRS 3, uma atividade empresarial deve ser composta por *inputs* (i.e. matérias-primas, propriedade intelectual, ativos tangíveis), processos (i.e. gestão, processos operacionais) e *outputs* (produto final). Contudo, os elementos fundamentais são os *inputs* e processos, podendo existir casos em que uma atividade empresarial ainda não produza *outputs*, mas possua um plano de produção, tenha acesso a clientes que irão adquirir os futuros *outputs* e possua propriedade intelectual e funcionários para colocar os processos em prática.

d) MÉTODO DE COMPRA

Conforme referido acima, a aplicação do método de compra implica diversos passos que irei descrever de seguida:

i. Identificar o adquirente

A entidade adquirente é aquela que detém o controlo sob a adquirida, sendo que o controlo é o “poder de gerir as políticas financeiras

e operacionais de uma entidade ou de uma atividade económica a fim de obter benefícios da mesma” (NCRF 15), que normalmente se materializa por via de direitos de voto. Quando é difícil identificar qual das entidades detém o controlo, nomeadamente no caso de fusões, existem indícios para identificação da adquirente tais como:

- A empresa que apresenta um justo valor mais elevado é normalmente a adquirente;
- A adquirente será a entidade cuja equipa de gestão domina a seleção da equipa da entidade adquirida;
- A entidade que transfere disponibilidades de caixa, outros ativos ou incorre em passivos é normalmente a adquirente;
- A empresa adquirente é normalmente aquela que fica a deter a maior parte dos direitos de voto.

ii. Data de aquisição

A data de aquisição é definida normalmente pelo momento em que é assinado e formalizado o contrato de compra e venda e é efetuada a respetiva transferência. No caso em que o pagamento é efetuado por fases, a data de aquisição é definida pela transferência de controlo para a entidade adquirente (IFRS 3).

iii. Reconhecimento e cálculo do justo valor dos ativos, passivos e passivos contingentes e dos interesses não controlados

Segundo a NCRF 14 e IFRS 3, à data de aquisição o adquirente deve reconhecer separadamente do *goodwill*, os ativos adquiridos identificáveis, os passivos assumidos, passivos contingentes e interesses não controlados.

“...à data de aquisição o adquirente deve reconhecer separadamente do goodwill, os ativos adquiridos identificáveis, os passivos assumidos, passivos contingentes e interesses não controlados.”

Ativos: São identificáveis quando são possíveis de separar da entidade e vender, transferir, alugar individualmente, resultando assim de contratos ou direitos legais.

Todos os ativos e passivos têm de existir à data de aquisição. Ativos e passivos que se esperam que venham a ocorrer com a aquisição não podem ser reconhecidos. De certa forma, os benefícios esperados com a aquisição estarão implícitos no valor do *goodwill*.

Depois de identificados os ativos, passivos e interesses não controlados, estes devem ser reconhecidos ao **justo valor** à data de aquisição. Em SNC os interesses não controlados são mensurados pela parte proporcional do interesse que não controla nos ativos líquidos identificáveis da adquirida, já em IFRS pode ser da mesma forma ou ao justo valor (full goodwill). De notar que deve ser tido em consideração o impacto dos impostos diferidos passivos na mensuração do justo valor dos ativos, dado que numa possibilidade de venda futura irá ser taxada a mais-valia fiscal calculada. Como referido no para-



grafo 36 da NCRF 25, “uma entidade deve reconhecer um passivo por impostos diferidos para todas as diferenças temporárias tributáveis associadas aos investimentos em subsidiárias, sucursais e associadas e interesses em empreendimentos conjuntos, exceto até ao ponto em que as seguintes condições sejam ambas satisfeitas:

- que a empresa-mãe, o investidor ou o empreendedor seja capaz de controlar a tempestividade da reversão da diferença temporária; e
- que seja provável que a diferença temporária não se reverte no futuro previsível”.

No caso de o justo valor das ativos e passivos apenas puder ser determinado provisoriamente no final do exercício a que a aquisição respeita, deverão ser reconhecidos os referidos montantes provisórios e num período de doze meses após a data de aquisição calcular e registar o valor efetivo do justo valor dos ativos e passivos e correspondente *goodwill* (ver sub-capítulo seguinte - iv. - com explicação do cálculo) como se à data de aquisição tivesse sido registado. A informação comparativa deverá ser apresentada como se a contabilização inicial tivesse sido concluída na data de aquisição (NCRF 14 p. 38). Após a conclusão da contabilização inicial, qualquer correção será considerada um erro e mensurada de acordo com a NCRF 4 – Políticas contabilísticas, alterações nas estimativas contabilísticas e erros.

JUSTO VALOR

Justo Valor é o preço que seria recebido para vender um ativo ou pago para transferir um passivo numa transação “justa”. Uma transação “justa” significa que as entidades estão em continuidade, em que não necessitam nem tencionam vender os seus ativos por falta

de liquidez imediata e o ativo ou passivo estão expostos ao mercado mais vantajoso possível. Mercado esse que deve apresentar o máximo volume e atividade possível para se alcançar a melhor estimativa. (IASB Exposure Draft Maio 2009).

Pela definição acima, o justo valor pode ser definido como “*exit price*”. No entanto, o melhor justo valor de um ativo ou passivo é o montante pago por uma entidade para comprar um ativo ou recebido para assumir um passivo, sendo este o “*entry price*”. Assim sendo, o “*entry price*” corresponde sempre ao justo valor a não ser que a transação ocorra entre partes relacionadas, sob algum tipo de pressão externa ou o mercado em que a transação sucede seja diferente do habitual dessa entidade (José M. Quintas, 2011). Desta forma, no caso de aquisição de participações estamos perante o justo valor do negócio em questão caso não seja aplicável qualquer das exceções atrás mencionadas.

Existem três técnicas gerais para estimar o Justo Valor:

Cost Approach: Custo que seria necessário para substituir o ativo ou o montante necessário para adquirir um similar. Segundo Alfred M. King (2010), é usado essencialmente para propriedades recentes uma vez que o efeito de uso e depreciação é muito similar às despesas que seriam incorridas.

Market Approach: Baseado nas transações no mercado de ativos ou passivos similares. Quando existe um mercado ativo e informação disponível, este método é bastante objetivo e eficaz (Alfred M. King, 2010).

Income Approach: Esta técnica tem subjacente o uso do método de desconto de *cash flows* futuros a uma taxa que represente o risco envolvido. Esta técnica para cálculo de justo valor envolve um ele-



vado grau de interpretação e julgamento. Pressupostos como a taxa de crescimento na perpetuidade e taxa de desconto cria um elevado nível de subjetividade na avaliação onde dois diferentes avaliadores podem chegar a justos valores de montantes distintos.

Os três métodos acima referidos apresentam diferentes *inputs*. Estes *inputs* podem ser categorizados dentro de três níveis, sendo o primeiro nível mais preciso e o nível três o menos preciso. Normalmente o nível um é composto por preços cotados, em mercado com elevado número de transações e facilmente identificáveis. O nível dois é composto por duas opções, ou os preços cotados em mercados menos ativos ou relativo a ativos similares efetuando os respetivos ajustes. Por último, o nível três é o menos preciso uma vez que os *inputs* não são observáveis no mercado, pelo que estão sujeitos a um elevado nível de subjetividade, pressupostos e pontos de vista dos avaliadores – Ver anexo I (Karen T. Cascini and Alan Delfavero, 2011).

CUSTO DA CONCENTRAÇÃO

A aquisição de uma participação deve ser mensurada ao seu custo – “entry price” – e deve incluir os “justos valores, à data da troca, dos ativos cedidos, dos passivos incorridos ou assumidos e dos instrumentos de capital próprio emitidos pela adquirente, mais quaisquer custos diretamente atribuíveis à aquisição. (NCRF 14 p.18). Os custos da concentração incluídos no total do custo da transação era uma das diferenças face ao normativo internacional até final de 2015, uma vez que a IFRS 3 não permite capitalizar estes custos mas sim reconhecer em resultado no período em que são incorridos. A partir de 2016 a NCRF 14 ficou alinhada com a norma internacional.

Sempre que um valor acordado como custo de concentração estiver dependente de acontecimentos futuros, a adquirente deve ajustar

o custo da aquisição no respetivo montante se os mesmos forem prováveis, e caso não se cheguem a efetivar, deverá ser ajustado em conformidade à posteriori.

iv. Cálculo e reconhecimento do goodwill ou badwill⁴

Qualquer diferença entre o custo da concentração e o interesse da adquirente no justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis reconhecidos corresponde ao valor do *goodwill* ou *badwill*.

BADWILL

Caso o interesse da adquirente ao justo valor seja superior ao custo de concentração, estamos perante um *badwill* que deve ser reconhecido diretamente em resultados no período em que ocorre a concentração após reavaliação se a mensuração dos justos valores e do custo de concentração foi corretamente calculado. Esta situação sucede normalmente quando são esperadas prejuízos futuros ou gastos a serem incorridos numa reestruturação necessária como através de pagamentos de indemnizações. Caso o *badwill* fosse reconhecido no passivo seria uma espécie de passivo contingente por algo que irá suceder no futuro, no entanto é questionável se futuras perdas seriam consideradas uma obrigação presente e se poderia ser mensurado com fiabilidade, desta forma a norma nacional e internacional definem que o mesmo deve ser registado de imediato em resultados.

GOODWILL

A IFRS 3 e NCRF 14 definem o *goodwill* como o montante de “antecipação de benefícios económicos futuros de ativos que não sejam capazes de ser individualmente identificados e separadamente reconhecidos”. Significa por outras palavras que o negócio adquirido

vale mais como um todo do que a soma dos seus ativos líquidos, justificado normalmente por sinergias criadas, carteira de clientes e mercado em que está inserida a empresa, alteração da relação/equilíbrio de forças no mercado e contratos potenciais em negociação à data de aquisição.

A mensuração subsequente do *goodwill* já teve ao longo dos últimos 40 anos diversas formas de tratamento no âmbito de normas nacionais e internacionais (Elliott, Barry and Jamie, 2008):

- Manter *goodwill* inalterado – sem teste de imparidade e sem amortização;
- Desreconhecer o *goodwill* por contrapartida de capital no ano de aquisição;
- Desreconhecer o *goodwill* por contrapartida de resultados no ano de aquisição;
- Amortização do *goodwill* ao longo da vida útil esperada (anterior (POC)/ (SNC-2016));
- Teste de imparidade anual (SNC até 31.12.2015 e IFRS atual).

As duas últimas formas de contabilização do *goodwill* (mensuração subsequente) acima indicadas são as reconhecidas mais recentemente, quer pelas normas nacionais quer internacionais, mas que têm vindo a ser alteradas em função da evolução da conjuntura internacional económica e de outros interesses de índole económico.

“As duas últimas formas de contabilização do goodwill (mensuração subsequente) acima indicadas são as reconhecidas mais recentemente, quer pelas normas nacionais quer internacionais, mas que têm vindo a ser alteradas em função da evolução da conjuntura internacional económica e de outros interesses de índole económico.”

Segundo Barry and Jamie Elliott, as principais razões para o facto das normas internacionais terem alterado o método de mensuração subsequente do *goodwill* foram:

- a convergência para o US GAAP;
- pressão das grandes empresas cotadas de forma a conseguirem maximizar os seus resultados.

Atualmente a corrente internacional preconizada pela Diretiva n.º 2013/34/EU, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de junho de 2013, introduzida no direito nacional pelo Aviso n.º 8256 / 2015, de 29 de julho de 2015 e que veio alterar as Normas de Contabilísticas de Relato Financeiro, do Sistema de Normalização Contabilística, aprovado pelo Dec. Lei n.º 158/2009, de 13 de julho designadamente a NCRF 14, a mensuração subsequente do *goodwill* passará

a ser efetuada através da sua amortização ao longo da sua vida esperada, tratamento contabilístico que já era acolhido pelas normas nacionais (Diretriz contabilística n.º1) até à entrada em vigor do SNC (1/1/2010) aprovado pelo referido Dec- Lei n.º 158/2009 de 13 de julho. Esta alteração é abordada na alínea e) desde mesmo subcapítulo.

Apresentamos a seguir as vantagens e desvantagens de tratamento contabilístico (mensuração subsequente) do *goodwill* nas formas de teste de imparidade anual e amortização ao longo da vida útil esperada:

Teste de imparidade anual	
Vantagens	Desvantagens
Custo incorrido apenas quando há um decréscimo nos benefícios económicos futuros daquele negócio.	Subjetividade na execução do <i>business plan</i> . As estimativas dos benefícios futuros efetuadas pela gestão são normalmente bastante otimistas.
Impacto positivo nos resultados das empresas.	Apenas quando um negócio entra em dificuldades é que é imputado um custo.
Revela a realidade económica.	Resultado líquido com maior volatilidade. Custo e complexidade dos testes de imparidade.
Amortização ao longo da vida útil	
Vantagens	Desvantagens
Reconhecimento linear em resultados.	Subjetividade no cálculo da estimativa da vida útil pelo qual deve ser depreciado.
Resultado líquido do ano mais previsível e linear.	Aumento de resultado no ano seguinte ao que a amortização termina. Analistas ignoram a linha de imparidade de <i>goodwill</i> .
Comparabilidade.	
Facilmente auditado.	Prudente e fora da nova tendência do Justo Valor.

Não é calculado qualquer imposto diferido sobre o *goodwill* uma vez que o mesmo já está mensurado ao valor líquido e dado que se fosse registado implicaria um aumento do *goodwill*.



Quadro 1 - Impacto Passivo por Imposto Diferido no Goodwill

Assim sendo, a NCRF 25 (p.15) refere que “um passivo por impostos diferidos deve ser reconhecido para todas as diferenças temporárias tributáveis, exceto [até ao ponto em que resultar de] reconhecimento inicial de *goodwill* ou de um ativo ou passivo numa transação que não seja uma concentração de atividades empresariais”.

e) ALTERAÇÃO SNC 2016

A 29 de julho de 2015 foi publicado um Aviso n.º 8256 / 2015 que veio alterar alguns parágrafos das normas contabilísticas de relato financeiro (NCRF). Neste sentido, uma das normas que foi alterada e com data de eficácia e impacto significativo nas demonstrações financeiras a partir de 1 de janeiro de 2016 foi a NCRF 14 das concentrações de atividades empresariais, tema abordado no presente estudo. Serão referidas abaixo as alterações com possível impacto direto no caso prático apresentado.

A principal alteração à norma e com maior impacto nas demonstrações financeiras será a amortização do *goodwill* pela sua vida útil ou em dez anos caso esta não seja possível ser estimada com fiabilidade. Assim, “o *goodwill* adquirido numa concentração de atividades empresariais deve ser mensurado pelo custo menos amortizações acumuladas, menos qualquer perda por imparidade acumulada.”⁵ As perdas por imparidade que possam ser imputadas ao *goodwill*, não podem mais ser revertidas. A vida útil pode ser diferente conforme a unidade geradora de caixa à qual é imputado e deve ser testado quanto a imparidade apenas quando existirem indicadores para tal de acordo com a NCRF 12 – Imparidade de Ativos. Assim, o *goodwill* ainda que gerado anteriormente a 2016, deverá ser amortizado a partir desta data. Caso não seja possível mensurar com fiabilidade o período de amortização do *goodwill* o mesmo deve ser amortizado por um período de 10 anos. Além disso o *goodwill* passa a ser contabilizado separadamente em contas individuais.

As vantagens e desvantagens da amortização do *goodwill* ou de estar sujeito a testes de imparidade já foram abordadas na alínea iii do mesmo subcapítulo.

As restantes alterações à norma das concentrações de atividades empresariais:

- Os custos relacionados com a aquisição, numa concentração de atividades empresariais, passam a ser contabilizados como gasto no período em que são ocorridos;
- Nas aquisições de subsidiárias por fases, passa a ser necessário revalorizar para o justo valor as participações detidas antes da última fase sendo a diferença para a quantia escriturada registada em resultado. O *goodwill* é, assim, a diferença entre o justo valor da participação total (na última fase) e a parte correspondente no justo valor dos ativos adquiridos e dos passivos e passivos contingentes assumidos;
- O SNC passa a clarificar o procedimento a adotar na compra ou venda de participações financeiras aos interesses que não controlam (sem perda de controlo). Estas compras ou vendas devem ser tratadas como transações com acionistas, pelo que o ganho ou perda deve ser reconhecido diretamente no capital próprio sem afetar o resultado do período⁶.

f) DIFERENÇAS ENTRE AS NORMAS NCRF 14 E IFRS 3

Com a alteração da NCRF 14 a partir de 2016 as diferenças face às normas internacionais passaram a ser residuais, uma vez que a NCRF 14 antes da revisão tinha por base a versão anterior da IFRS 3, tendo agora sido acolhidas as alterações introduzidas pela revisão da IFRS 3. De qualquer forma, resumo de seguida as antigas diferenças face às normas internacionais, assim como o mesmo resumo atualizado a 2016.

	NCRF 14	IFRS 3
1. Custos de concentração	Capitalizado.	Gasto no período em que ocorre.
2. Mensuração dos interesses minoritários / interesses que não controlam	Proporcionalmente à parte detida pelo adquirente dos ativos e passivos identificáveis (partial goodwill).	Justo Valor (full goodwill) ou proporcionalmente à parte detida pelo adquirente dos ativos e passivos identificáveis (partial goodwill).
3. Compras faseadas com aquisição de controlo	Recálculo do goodwill.	Cálculo único do montante do goodwill. A percentagem detida anteriormente é remensurada a justo valor, por resultados.
4. Compras e vendas faseadas sem perda de controlo	Reconhecido em resultados a diferença entre o valor da venda e valor contabilístico.	Reconhecido em capital próprio a diferença entre o valor da venda e valor contabilístico.

Quadro 2 - Diferenças NCRF 14 (2015) e IFRS 3

Grande parte destas diferenças foram eliminadas, no entanto passou a haver divergência quanto à mensuração subsequente do *goodwill*:

	NCRF 14	IFRS 3
1. Mensuração subsequente goodwill	Amortizado pela sua vida útil se for possível mensurar com fiabilidade, caso contrário deverá ser amortizado por 10 anos.	Sujeito a teste de imparidade anual.
2. Mensuração dos interesses minoritários / interesses que não controlam	Proporcionalmente à parte detida pelo adquirente dos ativos e passivos identificáveis (partial goodwill).	Justo Valor (full goodwill) ou proporcionalmente à parte detida pelo adquirente dos ativos e passivos identificáveis (partial goodwill).

Quadro 3 – Diferenças NCRF (2016) e IFRS 3

2. Enquadramento Fiscal

A aquisição de participações por si só não tem qualquer impacto em sede de Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (IRC) tal como em sede de Imposto do Selo. No entanto, se as participações a adquirir pertencerem a sociedades que possuem no seu ativo imóveis, poderá ter impacto ao nível de Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT) caso essa mesma sociedade adquirida fosse do tipo em nome coletivo, em comandita simples ou por quotas, quando por aquela aquisição algum sócio adquirente fique a dispor de, pelo menos, 75% do capital social, o que seria o caso. No entanto, sendo a adquirida do tipo anónima, já não está sujeita a IMT por não se aplicar o disposto da alínea d) do n.º 2 do artigo 2.º do Código do IMT.

Relativamente ao momento da sua alienação poderá haver consequências fiscais que devem ser tidas em consideração, mas que não se enquadram no âmbito deste artigo pelo que não será abordado neste estudo. O que irá ser explorado em termos fiscais no âmbito deste trabalho serão os diversos fatores que uma entidade deve ter em consideração no momento de decisão de aquisição de uma participação de forma a otimizar o impacto fiscal, os respetivos impac-

tos na mensuração subsequente e particularidades na tributação de entidades do setor do Vinho do Porto.

Existem dois principais *key drivers* que deverão ser analisados aquando da aquisição de uma participação:

1) Tipo de entidade adquirente

Até 2013 ainda existiam tratamentos diferentes entre sociedades gestoras de participações sociais e sociedades operacionais relativamente a tributação de dividendos e tributação de mais-valias. No entanto, com a entrada em vigor da Lei n.º 2/2014, de 16 de janeiro (reforma de tributação de sociedades) passou a ser aplicado o princípio de *"participation exemption"* que consiste em termos gerais na não concorrência de lucros e mais-valias para o apuramento do lucro tributável, condicionada por um conjunto de fatores dispostos nos artigos 51.º a 51.º -C do CIRC.

Na sequência desta alteração e da revogação⁷ do artigo 32.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais (EBF), conclui-se que as vantagens fiscais inerentes à constituição de uma sociedade SGPS deixaram de existir, subsistindo contudo as desvantagens de índole operacional aplicáveis a sociedades com este tipo de objeto social (nomeadamente ao nível a tipologia de operações que lhes são vedadas pelo próprio regime jurídico), pelo que se optou por atribuir a esta entidade - sociedade anónima - um objeto social operacional (não SGPS).

2) Jurisdição da entidade adquirente

Aquando da aquisição de participações sociais deve ser tido em consideração qual a jurisdição ideal da empresa adquirente de forma a

minimizar a tributação que venha a recair sobre os fluxos perspectivados futuros entre estas entidades, nomeadamente dividendos, royalties, juros e mais valias. Com efeito, o enquadramento fiscal a aplicar variará função do estado de residência do beneficiário dos rendimentos em causa, sendo possível aplicar em Portugal regimes fiscais mais eficientes se a entidade for residente:

- Em estados da União Europeia (artigos 14.º, 95.º e 98.º do CIRC – Dividendos, Juros e Royalties);
- Na Confederação Suíça (artigo 14.º n.º 8 do CIRC);
- Em estados com acordo de dupla tributação com Portugal (artigo 10.º (dividendos), 11.º (juros) e 12.º (royalties) do modelo de convenção da OCDE);
- Fora da União Europeia e sem acordo de dupla tributação (artigo 94.º e 87.º).

Hoje em dia existem diversas vantagens para que a localização da sociedade adquirente se situe em território português, nomeadamente, o facto de a taxa nominal de imposto sobre o rendimento se afigurar como uma das mais baixas da Europa, ou ainda, existir, dentro do normativo português regimes especiais, como o Regime Especial de Tributação de Grupo de Sociedades (previsto no artigo 69.º do IRC) que permite a incidência da taxa de imposto sobre o somatório dos lucros tributáveis e/ou prejuízos fiscais de todas as empresas pertencente ao perímetro do consolidado fiscal, o qual compreende todas as sociedades nas quais a empresa dominante (entre outros requisitos) detenha direta ou indiretamente pelo menos 75% do capital.



Como desvantagem, refira-se o facto de o regime fiscal português, atualmente muito competitivo, ainda não transmitir um nível de segurança e estabilidade como outros regimes fiscais – igualmente competitivos – existentes na União Europeia, tais como Luxemburgo e/ou Holanda. Ponderadas as vantagens e desvantagens, neste caso em concreto, a opção acabou por recair na aquisição por intermédio de uma sociedade residente para efeitos fiscais em Portugal.

Relativamente à mensuração subsequente, os ganhos e perdas resultantes da aplicação do Método de Equivalência Patrimonial, bem como as eventuais imparidades/amortizações que sejam reconhecidas sobre o *goodwill* gerado por via de concentrações empresariais não poderão ser aceites para efeitos fiscais. Acresce que o *goodwill* adquirido numa concentração de atividades empresariais, poderá ser aceite como gasto fiscal, em partes iguais, durante os primeiros 20 períodos de tributação após o reconhecimento inicial – regime especial previsto no artigo 45- A do CIRC. Este regime especial, em vigor desde 2014, prevê a aceitação fiscal do *goodwill* gerado numa concentração empresarial, no entanto, exclui do âmbito da sua aplicação aquele que respeita a participações sociais, incluindo contudo o *goodwill* resultante de trespasses, ou, por exemplo, de uma operação de fusão, cisão-fusão ou entrada de ativos que (entre outros requisitos) não tenha beneficiado do regime de neutralidade fiscal previsto no art.º 74.º.

Além disso, a própria imparidade das participações financeiras não é aceite fiscalmente uma vez não estar contemplado no art.º 31.º-B do Código do IRC, “Perdas por imparidade em ativos não correntes”. Apenas será fiscalmente aceite uma perda (menos valia dedutível) resultante da alienação de uma participação à qual não seja aplicável o regime de *participation exemption* ou na partilha (por efeitos da liquidação da participação financeira) sendo a perda, neste caso, dedutível pelo montante que exceder a soma dos prejuízos fiscais deduzidos no âmbito da aplicação do regime especial de tributação dos grupos de sociedades e dos lucros e reservas distribuídos pela sociedade liquidada que tenham beneficiado do disposto no artigo 51.º do CIRC (n.º 1 e 2 do artigo 81.º do CIRC).

Assim sendo, conclui-se que, por regra, não são aceites fiscalmente quaisquer gastos associados a participações financeiras até que essa perda se materialize por via da liquidação ou alienação da sociedade participada.

3) Valorimetria dos inventários

Uma vez que a empresa adquirida no âmbito do caso prático que irá ser explorado é do setor do vinho do Porto, importa fazer referência aos critérios valorimétricos (p. 9 da NCRF 18) e fórmulas de custeio utilizados para efeitos contabilísticos e para efeitos fiscais. Com a alteração da normalização contabilística do POC para o SNC (a 01/01/2010), as fórmulas ou métodos de custeio preconizados pela NCRF 18 passaram a ser identificação específica (p.23 NCRF 18), o FIFO e custo médio ponderado (p.25 NCRF 18) e que também são aceites fiscalmente conforme artigo 26.º n.º 1 do CIRC. No entanto, de acordo com o n.º 6 do referido artigo 26.º poderão ser utilizados para efeitos fiscais critérios de mensuração diferentes através de requerimento à Autoridade Tributária e Aduaneira onde se indiquem os critérios a adotar e as razões que os justificam. Assim sendo, a Associação das Empresas do Vinho do Porto solicitou que fosse aceite a utilização da valorimetria especial do Stock Básico Ajustado que foi autorizado segundo ofício n.º 08/2012, considerando que se “mantêm válidos os motivos de natureza económica que justificam a autorização concedida, pelo que é favorável à manutenção do cri-

tério valorimétrico, para efeitos fiscais, e em idênticos termos aos sancionados pelo Despacho de 5 de julho de 1991 do SEAF, exarado no parecer n.º 20/91, do CEF”⁸.

A utilização pelas empresas do vinho do Porto de fórmulas de custeio não enquadráveis nas normas contabilísticas obriga às inevitáveis correções fiscais nas declarações dos impostos sobre os lucros, Modelo 22.

III. Auditoria à Aquisição de participação de empresa produtora de vinho do Porto

1. Análise substantiva

a) VALIDAÇÃO DE SALDOS INICIAIS

No momento de aquisição de uma entidade por um grupo económico, a equipa de auditoria deve começar por efetuar a análise de saldos iniciais à empresa adquirida, não só porque é (supostamente e assumindo esse pressuposto) nomeado revisor oficial de contas desta empresa, como também para validar qual a componente que será efetivamente de justo valor ou capital próprio segundo do método de compra. Conforme a DRA 500 – Saldos de abertura – “quando se assume pela primeira vez o compromisso de revisão/auditoria, o revisor/auditor deve dar conhecimento ao órgão de gestão que os saldos de encerramento das contas do balanço e o resultado do exercício podem eventualmente vir a estar substancialmente afetados por incorreções dos saldos de abertura, o que poderá ter implicações na expressão da sua opinião”. Da análise de saldos iniciais vou descrever quais as áreas em que o risco de distorção material pode ser mais significativo numa aquisição deste tipo:

i. Custo histórico e imputação de custos de conversão (*overheads*) ao inventário

É de extrema importância numa aquisição de uma empresa de vinho do Porto onde apresentam elevados valores de stock, efetuar uma inventariação física do mesmo à data de aquisição e efetuar a respetiva conciliação com os dados contabilísticos. De forma a obter conforto adicional deve ser efetuada uma conciliação global do stock em quantidades (litros). Caso sejam identificadas diferenças resultantes dos procedimentos atrás referidos, quando de valores não muito elevados, estas podem ser originadas por:

- Existência de eventuais erros no stock inicial;
- Efeito da evaporação que habitualmente acontece em vinhos que estão a envelhecer. A taxa de evaporação ronda normalmente os 1% anuais.



De seguida, é importante validar a valorização dos inventários. Numa empresa de vinho do Porto, o peso por categoria de stock segue normalmente a seguinte distribuição:

Descrição	Peso
Vinho do Porto	85%
Aguardente	10%
Material de Engarrafamento	3%
Vinho de Mesa	1%
Diversas Mercadorias	1%
	100%

Quadro 4 - Composição Inventário adquirida

Tendo em conta os valores e pesos acima apresentados, apenas se revela determinante validar a valorização do vinho do Porto e aguardente.

Vinho do Porto

Como as vindimas todos os anos apresentam custos por litro diferentes, é necessário recorrer a informação histórica para conseguir comparar o custo unitário contabilístico com os preços de compra de cada ano. Desta forma, resumidamente os procedimentos em termos genéricos deverão ser os seguintes:

- 1) Obter uma listagem dos diversos lotes que constituem o inventário com referência ao ano do mesmo ou média (caso já tenham sido sujeitos ao processo de *blending*⁹).
- 2) Consultar os registos da empresa para cálculo do custo de inventário pelo Stock Básico / LIFO¹⁰

3) De forma a validar os registos do Stock Básico / LIFO, deverão ser confrontados os custos unitários do mesmo com faturas de aquisição de mosto relativamente ao lote em questão.

4) Com base nos registos do Stock Básico / LIFO acima referidos, deverá ser confrontado os custos por litro das compras de cada ano.

5) Deverá também ser verificado se a empresa vinha a capitalizar os *overheads*¹¹ conforme está preconizado na NCRF 18. Caso não venha a efetuar esta imputação, deverá ser calculada uma estimativa dos gastos incorridos com base num benchmark, de preferência de uma empresa do grupo, caso seja aplicável. Um valor razoável será de 0,02€ por litro. Para os vinhos de anos anteriores à vindima do próprio ano é razoável assumir que a estrutura de custos e o nível de stock é semelhante, no caso de o volume de negócios ser relativamente constante ao longo dos anos, e como tal ao custo de *overheads* por litro aplicar um deflador¹² para o efeito.

Aguardente

Uma vez que a aguardente normalmente é consumido no ano seguinte à sua compra, podendo apenas sobrar pequenas quantidades para o ano seguinte, o teste à valorização é realizado através da comparação do custo unitário da última compra com o custo unitário contabilístico.

A possível revalorização efetuada no stock, tal como a imputação dos *overheads*, têm impacto em termos de impostos diferidos. Assim sendo, o possível impacto dos ajustamentos acima descritos deverá ser registado em capital próprio líquido de impostos diferidos.

ii. Estimativa do impacto fiscal decorrente da diferença de critério valorimétrico na valorização dos inventários para efeitos fiscais

Tendo em conta que o critério fiscal ao nível dos inventários é o stock básico ajustado / LIFO, existe à partida uma diferença entre a base fiscal e base contabilística do valor dos inventários resultante da diferença do critério valorimétrico.



Sem considerar os efeitos já apresentados de correção ao custo histórico e *overheads*, deverá ser validado se a diferença de base nos inventários entre o seu valor contabilístico e fiscal está corretamente reconhecida nas demonstrações financeiras da empresa adquirida e devidamente divulgada numa nota do Anexo, com a menção das diferenças valorimétricas de mensuração dos inventários específicas do vinho do Porto, bem como o seu reflexo nos resultados do período.

b) ANÁLISE DO CONTRATO DE COMPRA E VENDA

Em primeiro lugar é importante começar por resumir o contrato de compra e venda de forma a identificar:

i. Atividade empresarial ou grupo de ativos

Da análise contratual deve ser constatado se estamos perante a aquisição de uma empresa com atividade onde é possível identificar os vários *inputs* que neste caso serão as vindimas anuais nas pró-

prias quintas como também a aquisição de Base IV¹³ e Base V¹⁴ aos arrozeiros¹⁵ e adegueiros¹⁶ respetivamente. Os *processos* também poderão ser identificados dado que a empresa poderá ter a sua própria gestão e processo de produção no ativo fabricando e comercializando as garrafas de vinho do Porto da sua marca ou para outras.

Caso se conclua que se está perante uma atividade empresarial, deverá ser aplicado o método da compra.

ii. Identificar o adquirente

Pela análise contratual deverá ser identificado o adquirente, verificando quem adquire as ações da empresa e em que percentagem. Nos casos em que possa não ser tão imediato a sua identificação, deverão ser utilizados indícios já descritos capítulo II, 1. d) i.

Deverá também ser verificada a transferência bancária efetuada pelo adquirente.

iii. Data de aquisição

Verificar em que data foi formalizado o contrato e foi executada a transferência.

iv. Reconhecimento e cálculo do justo valor dos ativos e passivos

De seguida apresentamos um resumo de justos valores presumidos mas que apresentam uma estrutura típica na aquisição de uma empresa deste setor:

	JV à data de aquisição	Valor contabilístico	Dif Justo Valor
Ativos fixos tangíveis	11 500 000	6 200 000	5 300 000
Ativos biológicos	1 300 000	25 000	1 275 000
Total ativos tangíveis e biológicos	12 800 000	6 225 000	6 575 000
Ativos intangíveis	2 600 000	100 000	2 500 000
Inventários	44 200 000	22 775 000	21 425 000
Clientes	2 800 000	2 800 000	0
Outros	600 000	600 000	0
	63 000 000	32 500 000	30 500 000
Passivos por impostos diferidos	-10 000 000	-3 500 000	-6 500 000
Financiamento	-3 000 000	-3 000 000	0
Outros	-1 000 000	-1 000 000	0
	-14 000 000	-7 500 000	-6 500 000
Valor líquido dos Ativos e Passivos ao seu JV	49 000 000	25 000 000	24 000 000
Goodwill	1 000 000	0	1 000 000
Preço de aquisição	50 000 000	25 000 000	25 000 000

Quadro 5 - Resumo Ativos e Passivos e respetivo JV da adquirida

Como podemos acima realçar, a diferença entre o montante pago e os valores contabilísticos da adquirida foi quase na sua totalidade alocado a justo valor de ativos e passivos identificados, tendo apenas sido gerado um milhão de goodwill. Iremos analisar detalhadamente de seguida cada uma das linhas com diferença entre valor contabilístico e justo valor.

ATIVOS FIXOS TANGÍVEIS E BIOLÓGICOS

Como é habitual, uma empresa produtora de vinho do Porto possui um valor considerável de ativos fixos tangíveis inerentes à sua atividade dado ser necessário possuir (ou arrendar) quinta e espaços de armazenamento de vinho. No âmbito do método de compra aplicável neste tipo de aquisições, é necessário avaliar o justo valor de cada um dos imóveis para o reconhecimento da mesma. Assim, a entidade adquirente solicitou a uma firma independente a realização das respetivas avaliações.

Tal como referido no capítulo II 1. d. iii. existem três métodos gerais para calcular o justo valor. Tendo em conta estes três métodos teóricos, iremos enquadrá-los naqueles que habitualmente são identificados quando solicitada uma avaliação:

Método Teórico	Método avaliação	Notas de exemplos de avaliações de imóveis
Cost Approach	Método do custo de reposição	"Estudo para saber quanto custaria, à data, comprar e construir os edifícios e logradouros com as mesmas características dos atuais"
Market Approach	Método comparativo	"Utilizaram-se, como elemento fundamental, algumas características que consideramos preponderantes, tais como a localização, a área do imóvel e as suas características específicas."
Income Approach	Método do rendimento	"Valor do imóvel com base no seu valor de mercado, atribuindo-se uma taxa de capitalização em função da sua localização, do seu estado atual e das condições económicas atuais, utilizando-se os elementos recolhidos na prospeção efetuada."
	Método do Cash-flow	"Tem por base os movimentos de caixa gerados pelo imóvel num período tipo de 10 anos (em média) [tendo por base as receitas e despesas associadas]. Determinou-se uma taxa de atualização, neste caso de 4 %, e obtém-se o Valor Atual Líquido (VAL) do imóvel em estudo."

Quadro 6 - Resumo de métodos de avaliação

De todos os métodos presentes nas várias avaliações, aquele que na minha opinião deverá ser considerado para imóveis deste tipo é o método comparativo. De acordo com IFRS PwC Manual of Accounting (p. 5.79 e 16.193) (2014), o método do custo de reposição deve ser apenas usado quando os outros não estão disponíveis ou não produzem resultados razoáveis. Numa ótica de justo valor, deve ser sempre utilizado o valor de mercado, sendo o comparativo aquele mais objetivo uma vez não envolver taxas de capitalização nem de desconto.

De acordo com o parágrafo nº 8 da ISA 500, deve ser avaliada a competência, capacidade e objetividade do avaliador através de uma reunião com o mesmo para discussão dos resultados finais dos relatórios de cada avaliação obtida.

Para todos os imóveis, ou para os de valor mais significativo deverão ser obtidas as certidões de registo predial onde comprovam a propriedade da empresa adquirida.

Para validar que se analisar a *totalidade* dos ativos da entidade em análise, deve ser conciliado o cadastro de ativos fixos com a contabilidade.

Deverão ser registados impostos diferidos passivos sobre a diferença de justo valor e o valor contabilístico, de forma a refletir o efeito de imposto caso o imóvel seja vendido a esta data ao seu justo valor dado que se realizará uma mais-valia nesse montante.

ATIVOS INTANGÍVEIS

Regra geral, as empresas de vinho do Porto foram criadas há mais de um século, pelo que além de terem uma história passada já bastante significativa, apresentam já um reconhecimento no mercado mais ou menos significativo, mas com um peso considerável no volume de vendas. Assim sendo, na aquisição de uma empresa de vinho do Porto que detém uma marca associada, faz sentido considerar um montante pelo valor da marca que está a ser adquirida, uma vez ser um ativo intangível identificável dado que é transferível e resultar de um direito legal. Além disso, a marca gera benefícios económicos futuros dado que há diversos consumidores que apenas adquirem vinho do Porto por ser de determinada marca e não de outra, além de que os direitos legais conferem poder à empresa para controlar o que fazer com a marca em questão.

A NCRF 6 – ativos intangíveis – parágrafo 33 a 41 define como mensurar um ativo intangível adquirido numa concentração de atividades empresariais. O valor do intangível deverá refletir as expectativas quanto à probabilidade de gerar benefícios económicos futuros. De forma a validar o montante definido pela empresa como intangível, poderá ser utilizada uma taxa de royalty de mercado aplicada às vendas médias dos últimos anos descontada na perpetuidade por uma taxa de desconto que reflita o risco do negócio. Para a validação da taxa de desconto, torna-se necessário validar as várias componentes da taxa de desconto, tal como a *risk free rate* (deverá corresponder à taxa das obrigações de tesouro a 10 anos da Alemanha), *equity risk premium* ponderado pelo risco de negócio mais o *country risk premium*.

A questão seguinte prende-se com a mensuração nos anos seguintes. Estando perante um ativo intangível de vida útil indefinida, este deve ser sujeito a teste de imparidade anual conforme NCRF 12 e IAS 36. Nos anos subsequentes, a marca deverá ser testada para efeitos de teste de imparidade.

STOCK DE VINHO DO PORTO

No exemplo apresentado que deve representar a generalidade das empresas de vinho do Porto, a empresa adquirida possui um grande volume de stock de vinho do Porto. Desta forma, esta é a componente mais significativa na alocação do justo valor. Para realizar esta alocação, o cliente tem de apresentar os cálculos onde é definido qual o justo valor alocado a cada referência. O peso de cada um dos stocks segue normalmente uma distribuição conforme quadro 5.

Como podemos verificar, cerca de 85% do stock se refere a produto em curso, sendo também esse que apresentará uma componente mais significativa da diferença entre o justo valor e valor contabilístico já que faz parte do mesmo o vinho do Porto a granel. A segunda componente de stock mais significativa são as matérias-primas que são maioritariamente compostas pelo aguardente adquirido normalmente no ano para incorporar na vindima do ano seguinte. Assim sendo, as matérias-primas não terão à partida uma diferença significativa de justo valor já que são adquiridas muito recentemente e não lhe é imputado valor no processo produtivo, sendo apenas um input para o mesmo.

O stock de vinho é aquele que poderá representar uma parte mais significativa de justo valor, até porque é o produto referência na produção da empresa adquirida, desta forma, aquele onde é acrescentado valor. De acordo com o parágrafo B35 alínea (f) da IFRS 3, o justo valor de produto acabado adquirido numa concentração de atividades poderá ser identificado pelo preço de venda aos consumidores finais ou o preço de venda aos retalhistas ajustado das diferenças de condições, localização e custos para vender. Assim, poderá ser utilizado o preço de venda que terá de ser sujeito ao menor volume de ajustes possível. A norma faz referência a produtos acabados, sendo que no caso em estudo, o único elemento em falta no vinho do Porto para ser considerado produto acabado será apenas a introdução dos secos, nomeadamente garrafas e rótulos e esforços para colocar o produto no distribuidor.

Desta forma, o justo valor calculado pelo cliente poderá ser validado através da confrontação do preço de venda das referências face ao valor reavaliado pelo cliente depois de ajustado por:

- um desconto de 10% pelos secos (uma vez que o preço de venda utilizado é de produto acabado enquanto que o stock a justo valor é stock em granel);
- Um desconto de 25% pelo facto de as vendas da empresa adquirida serem de algumas garrafas unitárias, enquanto que o justo valor considerado tem em conta venda de granel em grandes quantidades. Este desconto de 25% foi baseado na % concedida quando geralmente são efetuadas vendas de elevadas quantidades para um cliente fixo e contratualizado que depois se encarrega da distribuição do vinho.

No ano subsequente, será necessário validar a amortização da componente de justo valor dos inventários. O ideal seria conseguir verificar qual a componente de vinho da empresa adquirida que já teria sido vendida durante o ano, no entanto poderá ser impraticável efetuar esse cálculo. Isto porque, durante a produção de vinho do Porto, este é sujeito a "blending", onde são misturados vários lotes de vinho e de diferentes anos. Assim sendo, os lotes adquiridos já teriam sido em parte misturados com lotes da empresa adquirente mesmo antes de serem vendidos, pelo que poderá não ser exequível saber exatamente qual a quantidade de vinho que já teria sido vendido.

Desta forma, o cliente deverá calcular um valor médio pelo qual deverá amortizar a componente de justo valor do stock. Esta é uma questão bastante específica de empresa para empresa, pelo que irei apenas descrever um exemplo de como poderá ser calculado e validado ainda que possa não ser aplicado à generalidade dos clientes:

- 1) Começar por detalhar a proveniência da diferença de justo valor:

Vinho Porto	Litros	Custo	Fair Value	Diferença de justo valor	Peso
Granel	12 100 000	22 000 000	42 200 000	20 200 000	94%
Semi acabado	240 000	525 000	1 650 000	1 125 000	5%
Produto acabado	120 000	250 000	350 000	100 000	0%
Total	12 460 000	22 775 000	44 200 000	21 425 000	100%

Quadro 7 - Justo Valor por tipo de inventário

Granel

Para analisar a componente do granel que é a mais significativa, também deverá ser detalhado por categoria de vinho:

Categoria VP	Litros	Justo Valor	Peso
10 ANOS	795 000	1 400 000	7%
20 ANOS	800 000	4 000 000	20%
30 ANOS	348 000	8 700 000	43%
COLHEITA	1 390 000	5 900 000	29%
Subtotal	3 333 000	20 000 000	99%
OUTROS	5 067 000	200 000	1%
Total	8 400 000	20 200 000	100%

Quadro 8 - Justo valor do stock por categoria de vinho

Como podemos acima verificar, 99% do stock de granel está relacionado com três tipos de vinho: 10 anos, 20 anos, 30 anos e colheita. Assim sendo, focamos a nossa análise apenas nestes quatro tipos de vinhos.

Assumindo que o stock da empresa adquirida é integrado nas restantes marcas do grupo da adquirente, este será exposto ao mesmo rácio de vendas do grupo para as categorias de vinho acima identificadas. Assim sendo, deverá ser calculado o *stock ratio*¹⁷ por tipo de vinho a aplicá-lo ao valor de justo valor em questão de forma a calcular a amortização anual. Ver cálculos efetuados abaixo:

	Stock Adquirente	Vendas médias (adquirente)	Rotação	Correcção + 1 ano ¹⁸
	Litros	Litros	Anos	
10 ANOS	9 000 000	1 524 930	5,90	6,90
20 ANOS	5 000 000	304 859	16,40	17,40
30 ANOS e superior	800 000	26 667	30,00	31,00
COLHEITA	200 000	40 000	5,00	6,00
	15 000 000	1 896 455	7,91	8,91

	Diferença JV Euro	Depreciação anual
10 ANOS	1 400 000	202 842
20 ANOS	4 000 000	229 871
30 ANOS e superior	8 700 000	280 645
COLHEITA	5 900 000	983 333
	20 000 000	1 696 692

Anos	12 anos
------	---------

Quadro 9 - Cálculo do número de anos a amortizar o justo valor de vinho do Porto

Desta forma, verificamos que o vinho do Porto com uma maior percentagem de justo valor será vendido em média em 12 anos.

Produto Acabado e Semi-acabado

No caso do produto acabado e semi-acabado¹⁹, já é fácil e exequível saber exatamente qual o vinho que já foi vendido durante o ano, assim sendo basta verificar a variação de stock do saldo inicial para o saldo final, validado via contagens físicas.

GOODWILL

Depois de calculados e validados as componentes de justo valor identificados na aquisição da empresa, resta calcular a diferença face ao preço de aquisição. No caso apresentado verificamos que existe um milhão de euros que não foram identificáveis pelo que será classificado como goodwill. Isto significa, que neste exemplo, a aquisição não só ocorreu pelo valor intrínseco do seu inventário e

imóveis, como também uma pequena parte devido a sinergias que se criarão com a sua aquisição.

c) APRESENTAÇÃO DE CONTAS INDIVIDUAIS VS CONTAS CONSOLIDADAS

Conforme explanado no subcapítulo b) do enquadramento contabilístico (capítulo II), a NCRF 14 enquadra o tratamento contabilístico tanto de contas individuais como consolidadas. No entanto, a classificação e apresentação entre os dois tipos difere ligeiramente:

	Contas Individuais	Contas Consolidadas
Goodwill (apenas até ao SNC 2015)	Incluído na quantia escriturada do investimento (alínea a) do p.47 da NCRF 13.	Linha autónoma de balanço para o goodwill.
Justo valor dos ativos e passivos	Incluído na quantia escriturada do investimento líquido de passivo por imposto diferido.	Reclassificação para as linhas de: - Inventários (valor de stock) - Ativos intangíveis (marca) - Ativos fixos tangíveis (propriedade)
Amortização de Justo valor	Linha de variações de justo valor	Reclassificação da variação de JV para: - Inventários → "Custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas" - Ativos fixos tangíveis → "Gastos de depreciação e de amortização". - Passivo por imposto diferido – Linha de "imposto sobre o rendimento do período".

Quadro 10 - Diferença classificações entre contas individuais e consolidadas

IV. Conclusão

Terminada a exposição da ilustração prática importa realçar alguns pontos chaves das normas nacionais e internacionais, tal como formular uma opinião pessoal sobre a eterna discussão sobre o tratamento contabilístico na mensuração subsequente do goodwill.

Mediante a exposição efetuada foi possível evidenciar os procedimentos de auditoria realizados ao nível de uma aquisição da participação financeira de uma empresa de vinho do Porto. Assim, esta ilustração permitiu, a partir de exemplos práticos, compreender a importância da análise substantiva para efeitos da obtenção de evidência de auditoria suficiente e apropriada que habilite o auditor / revisor a estar em condições de emitir um parecer independente sobre as demonstrações financeiras de uma entidade. O exemplo apresentado procurou representar uma aquisição típica de uma empresa de vinho do Porto ainda que possam existir outras particularidades que não tenham sido abordadas neste estudo.



O método da compra preconizado na NCRF 14 e IFRS 3 quando corretamente aplicado revela informação genérica relevante aos utilizadores das demonstrações financeiras sobre o negócio efetuado. No caso prático apresentado é evidente que a aquisição da empresa foi com o objetivo de adquirir todo o stock da adquirida tendo em conta os valores apresentados. Uma vez ter sido identificado um valor reduzido de goodwill face ao montante da aquisição, podemos constatar que as sinergias ou criação de valor com a aquisição, não foi o principal objetivo da mesma.

Contudo, nem sempre é simples calcular com fiabilidade o justo valor dos ativos e passivos identificados, principalmente quando este está apenas disponível o nível III da hierarquia do justo valor. Além disso, enquanto o goodwill é apenas sujeito a testes de imparidade, poderá haver incentivo da gestão em não identificar ativos na aquisição de forma a gerar um valor de goodwill maior que não será amortizado. Neste sentido, maior terá de ser o ceticismo profissional do auditor e maior deverá ser o conhecimento aprofundado do negócio para que seja possível demonstrar quais os ativos e passivos identificáveis.

Relativamente à atual discussão sobre a amortização ou não do *goodwill*, na minha opinião penso que a regra geral deveria ser a sua amortização, no entanto seria possível testar quanto à imparidade nas seguintes condições:

- A avaliação do negócio teria de ser realizado por uma entidade externa e;

- O valor da avaliação correspondente ao cálculo do goodwill deve apresentar uma margem significativa face à quantia escriturada.

Efetivamente, o método economicamente mais correto é o de testar a imparidade do *goodwill* anualmente uma vez que se o valor do negócio da adquirida consegue cobrir o valor do mesmo, não fazendo sentido que o mesmo seja registado como gasto do ano. No entanto, este método de contabilização seria o mais fiável caso os testes de imparidade fossem sempre credíveis e bastante precisos. Contudo, o maior risco é quando os resultados dos testes apresentam margens demasiado pequenas face à quantia escriturada, pois uma pequena alteração nos pressupostos poderá ter impacto na conclusão do valor de imparidade a registar. Neste sentido, na minha opinião, além de ser obrigatório que o teste seja efetuado por uma entidade independente, o resultado teria também de apresentar uma folga elevada de forma a que pequenos ajustes nos pressupostos não tivessem impacto nas demonstrações financeiras. Caso contrário, teria de ser amortizado por uma vida útil previamente definida sempre que não a fosse possível mensurar com fiabilidade.

A importância do ceticismo profissional e de uma avaliação objetiva e independente surgem reforçadas, ao longo de todo o artigo, como características fundamentais no exercício das funções de auditoria / revisão de contas. No entanto, para um adequado ceticismo profissional, ficou evidente durante esta ilustração prática a necessidade de conhecer o negócio profundamente, caso contrário, além do risco de não garantir a fiabilidade das demonstrações financeiras, não estamos a prestar um serviço de qualidade ao nosso cliente.

“A importância do ceticismo profissional e de uma avaliação objetiva e independente surgem reforçadas, ao longo de todo o artigo, como características fundamentais no exercício das funções de auditoria / revisão de contas.”

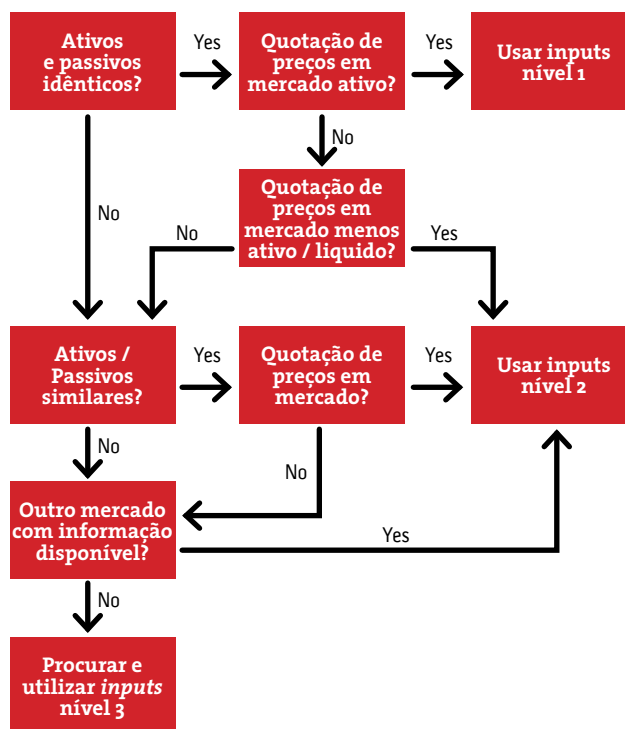
BIBLIOGRAFIA

Livros e artigos

- BARRY, Elliot; ELLIOT, Jamie (2008) 12th edition – “Financial Accounting and Reporting”. PrenticeHall Financial Times
- CASCINI, Karen; DELFAVERO, Alan (2010) – “An Evolution of the Implementation of Fair Value Accounting: Impact on Financial Reporting” – EABR & ETCL Conference Proceedings.
- Comissão de Normalização Contabilística – Norma Contabilística e de Relato Financeiro 14 – Concentrações de Atividades Empresariais
- Comissão de Normalização Contabilística – Norma Contabilística e de Relato Financeiro 15 – Investimentos em subsidiárias e consolidação
- Comissão de Normalização Contabilística – Norma Contabilística e de Relato Financeiro 6 – Ativos Intangíveis
- COSTA, Carlos Baptista (2007) – “Auditoria Financeira – Teoria e Prática”, 8.ª edição, Editora Reis dos Livros
- FRANCO, Alberto Joaquim (2010) – “Traditional Port Wine Inventories Accounting Formula-Annual LIFO: The Past and the Future”
- IFAC (2010) - Manual das Normas Internacionais de Controlo de Qualidade, Auditoria, Revisão, Outros Trabalhos de Garantia de Fiabilidade e Serviços Relacionados
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, 2009/05 – Fair Value Measurement – Exposure draft.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD – International Financial Reporting Standard (IFRS) 3 – Business Combinations
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD – International Accounting Standard (IAS) 36 – Impairment of Assets
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD – International Accounting Standard (IAS) 38 – Intangible Assets
- Manual of Accounting PwC (2015).
- Manual do Revisor Oficial de Contas, Diretrizes de Revisão e Auditoria;
- Manual do Revisor Oficial de Contas, Normas Internacionais de Auditoria.
- QUINTAS, José Miguel (2011) – “Fair Value in Pension Funds Thesis”.
- RODRIGUES, João (2015) – “Sistema de Normalização Contabilística Explicado”, 5.ª edição, Porto Editora, fevereiro de 2011.
- SEQUEIRA, Teresa; DINIZ, Francisco (2010) – “Análise Estratégica do Sector do Vinho do Porto”.
- Legislação**
- Aviso n.º 8256 / 2015 de 29 de julho de 2015 pelo despacho n.º 260 / 2015-XIX alterado pelo decreto-lei n.º 98/2015 de 2 de Junho
- Código do Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (CIRC) - extraído do Manual do ROC
- Ofício n.º 08/2012 de 5 de janeiro de 2012 – Autoridade Tributária e Aduaneira
- Sites**
- Banco de Portugal – www.bportugal.pt
- Instituto dos Vinhos do Douro e Alto Douro – www.ivdp.pt
- Vinhos de Portugal – www.viniportugal.pt
- Comissão de Normalização contabilística – www.cnc-financas.pt

Anexos

Níveis de Justo Valor



Abreviaturas

- CAPM – Capital Asset Pricing Model
- CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento de pessoas Coletivas
- DRA – Diretriz de Revisão de Auditoria
- FIFO – First In First Out
- IASB – International Accounting Standard Board
- IFRS – International Financial Reporting Standard
- IMT – Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis
- IRC – Imposto sobre o Rendimento de pessoas Coletivas
- IVDP – Instituto dos Vinhos do Douro e Porto
- JV – Justo Valor
- LIFO – Last In First Out
- MEP – Método de Equivalência Patrimonial
- NCRF – Norma contabilística e de relato financeiro
- NIC – Norma Internacional de Contabilidade
- POC – Plano Oficial de Contabilidade
- RDD – Região Demarcada do Douro
- SF – Saldo Final
- SNC – Sistema de Normalização Contabilística
- U.E. – União Europeia
- VAL – Valor Atual Líquido
- WACC – Weighted Average Cost of Capital

¹ Fonte: <http://www.viniportugal.pt/OSector>

² O termo *badwill* não está presente nas normas contudo foi utilizado para fazer referência a *goodwill negativo*.

³ Preço de saída pelo facto de ser o preço que o mercado oferece pela venda do ativo.

⁴ O termo *badwill* não está presente nas normas contudo foi utilizado para fazer referência a *goodwill negativo*.

⁵ Conforme parágrafo 45 na NCRF 14 do aviso n.º 8256 / 2015 de 29 de julho

⁶ Fonte: www.cnc.min-financas.pt

⁷ Lei n.º 83-C/2013, de 31 de dezembro (Lei do Orçamento do Estado para 2014)

⁸ Ofício n.º 08/2012

⁹ Durante o processo de produção de vinho do Porto, são muitas vezes misturados diversos lotes de vinho de diferentes anos ou tipos – *blending*. O ano desse novo lote será a média ponderada dos anos de cada lote misturado.

¹⁰ LIFO – Método de valorização Last In First Out. Este cálculo tem de ser efetuado anualmente uma vez que fiscalmente é este o método de custeio que é aceite, pelo que é deduzida a diferença do custo da mercadoria vendida no quadro 07 da Modelo 22 todos os anos.

¹¹ Custos fixos diretamente atribuíveis ao armazenamento do vinho ao longo dos anos como gastos com pessoal, depreciações do local onde está armazenado, custos com a refrigeração do local, manutenção da qualidade e controlo da produção.

¹² Deflator com base no coeficiente de desvalorização da moeda de 2012 conforme Portaria n.º 401/2012, de 6 de dezembro, DR n.º 236 – Série I

¹³ Após as vindimas há agricultores que não produzem vinho, pelo que vendem apenas as uvas acabadas de sair da vindima. As empresas produtoras de vinho como não têm quintas suficientemente grandes para a sua produção, necessitam de adquirir base IV a outros agricultores.

¹⁴ A base V é o estado das uvas no momento seguinte ao da base IV, ou seja, já depois da pisa mas ainda antes de qualquer outro tipo de processo químico. Já é considerado vinho.

¹⁵ Fornecedores de base IV. Pode haver arrozeiros diretos ou indiretos. Diretos são aqueles que vendem diretamente à entidade produtora e comercializadora de vinho e os indiretos são aos que vendem as uvas aos adegueiros. Ver significado de adegueiros abaixo.

¹⁶ Agricultores que além da vindima também produzem vinho no seu estado puro.

¹⁷ Stock ratio = Stock / Vendas - Número de anos que demora a escoar o stock.

¹⁸ Esta correção de um ano face à rotação calculada inicialmente deve-se ao facto de estamos a comparar o stock à data de 31 de dezembro que ainda não apresenta a alocação dos vinhos da vindima desse ano às diferentes categorias de vinho do Porto. É pois expectável que a empresa adquirente aloque às categorias acima mencionadas um volume de vinho pelo menos equivalente a 1 ano normal de vendas para assegurar a continuidade de fornecimento de vinho ao longo do tempo.

¹⁹ Vinho já engarrafado mas ainda não rotulado e pronto para ser vendido



O regime da transparência fiscal

Fiscalidade



Ana Isabel Silva
MEMBRO ESTAGIÁRIA



Introdução

O presente artigo versa sobre o regime da transparência fiscal em Portugal e tem como desiderato fornecer uma perspetiva global do mesmo, desde o enquadramento histórico às principais características e objetivos, analisando também o âmbito subjetivo e o seu *modus operandi*. Tratando-se de um regime que sofreu significativas alterações aquando da reforma do Código do IRC em 2014, assume particular relevância identificar as modificações introduzidas, bem como analisar o seu alcance e correspondentes implicações práticas na esfera dos sujeitos passivos.

1. Breve Enquadramento – A tributação das sociedades e o regime da transparência fiscal

O sistema fiscal vigente até à década de 80 não contemplava o regime da transparência fiscal em sede de impostos sobre o rendimento, tendo este sido acolhido no âmbito da integração de Portugal na Comunidade Económica Europeia, por via do Código do IRC, estatuído pelo Decreto-lei n.º 442-B/88. Afigura-se como um regime de tributação que se caracteriza, essencialmente, pela imputação aos sócios ou membros da entidade transparente da respetiva matéria coletável, em sede de IRS. Segundo Saldanha Sanches, as sociedades transparentes são um caso de não sujeição a IRC quanto à obrigação principal (dívida de imposto) e sujeição a IRC quanto às obrigações acessórias (deveres de cooperação). O fundamento principal tem a ver com o facto de este regime não vislumbrar qualquer benefício fiscal mas antes consubstanciar um elemento estruturante do próprio sistema fiscal.¹

“...regime de tributação que se caracteriza, essencialmente, pela imputação aos sócios ou membros da entidade transparente da respetiva matéria coletável, em sede de IRS.”

Os objetivos essenciais que fundamentam o regime da transparência fiscal, apresentados desde logo aquando da sua adoção no ordenamento jurídico nacional, são os três seguintes:

a) Neutralidade fiscal

Este princípio tem subjacente a ideia de que rendimentos idênticos devem originar uma tributação idêntica. Conforme referido por Maria de Lourdes Vale e Manuel H. Freitas Pereira, «[...] a tributação não deverá, em princípio, ser condicionada pela forma jurídica dos entes sujeitos a imposto, devendo tomar-se, para o efeito, como padrão o imposto sobre o rendimento das pessoas singulares que, para alguns autores, são as únicas que têm capacidade contributiva e, por isso, devem ser consideradas as grandes protagonistas de qualquer sistema fiscal.»²

b) Combate à evasão fiscal

Prende-se com a preocupação do legislador em criar normas anti abuso para evitar a criação de sociedades apenas com o intuito de afastar dos seus sócios a tributação sobre o rendimento, transferindo-a dessa forma para o rendimento da sociedade, por se revelar mais vantajosa.

c) Eliminação da dupla tributação económica

O regime de transparência fiscal impede que o rendimento das sociedades seja tributado em sede de IRC, imputando-o antes aos sócios que as compõem e tributando-o na respetiva esfera individual, pelo que assim se garante que a tributação desse rendimento ocorre uma só vez.

2. Âmbito subjetivo - Entidades abrangidas pela transparência fiscal

O âmbito subjetivo de aplicação do regime da transparência fiscal encontra-se definido no n.º 1 do art. 6.º do código do IRC, o qual nos indica que «[...] é imputada aos sócios ... a matéria coletável, determinada nos termos deste Código, das sociedades a seguir indicadas, com sede ou direção efetiva em território português, ainda que não tenha havido distribuição de lucros:

a) Sociedades civis não constituídas sob a forma comercial;

b) Sociedades de profissionais;

c) Sociedades de simples administração de bens, cuja maioria do capital social pertença, direta ou indiretamente, durante mais de 183 dias do exercício social, a um grupo familiar, ou cujo capital social pertença, em qualquer dia do exercício social, a um número de sócios não superior a cinco e nenhum deles seja pessoa coletiva de direito público».

Em relação às **sociedades civis não constituídas sobre a forma comercial**, estas encontram-se previstas no art. 980.º do Código Civil e correspondem a sociedades em que «[...] *duas ou mais pessoas se obrigam a contribuir com bens ou serviços para o exercício em comum de certa atividade económica, que não seja de mera fruição, a fim de repartirem os lucros resultantes dessa atividade*». Trata-se de sociedades que não gozam obrigatoriamente de personalidade jurídica (art. 5.º, n.º 1 do Código das Sociedades Comerciais) e não poderão ter por objeto a prática de atos de comércio, pese embora possam ter finalidade lucrativa (art. 1.º, n.º 2 do Código das Sociedades Comerciais).

As **sociedades de simples administração de bens**, por seu lado, vêm definidas na alínea b), n.º 4 do art. 6.º do Código do IRC como sociedades que «[...] *limitam a sua atividade à administração de bens ou valores mantidos como reserva ou para fruição ou à compra de prédios para a habitação dos seus sócios, bem como aquela que conjuntamente exerça outras atividades e cujos rendimentos relativos a esses bens, valores ou prédios atinjam, na média dos últimos três anos, mais do que 50% da média, durante o mesmo período, da totalidade dos seus rendimentos*». Temos, portanto, que para estar sujeita ao regime de transparência fiscal se exige que a sociedade exerça como atividade dominante a administração de bens, ainda que esse exercício possa não ter caráter de exclusividade. Quanto à interpretação a dar ao conceito de “simples administração de bens”, o Parecer n.º 33/89 do Centro de Estudos Fiscais³ esclarece que «[...] *A prestação de serviços designadamente, a nível de limpeza das partes comuns, telefones, iluminação, escadas rolantes, elevadores, etc., não é compatível com a simples administração de bens ou valores*».

No que concerne às **sociedades de profissionais**, vem o n.º 4 explicitar na sua alínea a), subalínea 1) que se trata de sociedades:

- Constituídas para o exercício de uma atividade profissional, de entre as tipificadas na lista a que se refere o art. 151.º do Código do IRS; e em que
- Todos os sócios pessoas singulares sejam profissionais dessa (e apenas essa) atividade.

Através da Lei n.º 2/2014, de 16 de janeiro, a qual procedeu à Reforma do Código do IRC, foram introduzidas alterações a vigorar a partir de janeiro desse mesmo ano e aplicáveis a todo o ano fiscal de 2014. Posteriormente, a Lei 82-C/2014, de 31 de dezembro, inseriu nesta matéria mais algumas modificações, a relevar a partir de 1 de janeiro de 2015. Foi assim criada uma subalínea 2), de forma a aplicar o regime também às sociedades profissionais e respetivos sócios que cumpram, cumulativamente, os seguintes requisitos:

- i. Durante mais de 183 dias do período de tributação o número de sócios não seja superior a cinco, independentemente de praticarem qualquer atividade profissional através da sociedade, total ou parcialmente;
- ii. Nenhum dos sócios seja pessoa coletiva de direito público;

iii. A sociedade obtenha rendimentos advindos, em mais de 75%, do exercício conjunto ou isolado de qualquer das atividades profissionais listadas no art. 151.º do Código do IRS; e

iv. Pelo menos 75% do capital social de tal sociedade seja detido exclusivamente por profissionais que exerçam as referidas atividades, total ou parcialmente, através da sociedade.

Esta alteração veio alargar significativamente o espectro de sociedades de profissionais abrangidas pela transparência fiscal, tornando também mais complexa a verificação do cumprimento dos requisitos de aplicação.

“Esta alteração veio alargar significativamente o espectro de sociedades de profissionais abrangidas pela transparência fiscal...”

Ainda no contexto do âmbito subjetivo, o n.º 2 do art. 6.º do Código do IRC diz-nos que «[...] *os lucros ou prejuízos do exercício, apurados nos termos deste Código, dos agrupamentos complementares de empresas e dos agrupamentos europeus de interesse económico, com sede ou direção efetiva em território português, que se constituam e funcionem nos termos legais, são também imputáveis diretamente aos membros, integrando-se no seu rendimento tributável*».

3. Momento da verificação dos pressupostos subjacentes à aplicação do regime

No que se refere à perspetiva temporal, convém notar que, segundo o n.º 9 do art. 8.º do Código do IRC, «[...] *o facto gerador do imposto considera-se verificado no último dia do período de tributação* [...]», sendo tal princípio aplicável também às sociedades de transparência fiscal, salvo nas situações previstas no art. 72.º (Transformação de sociedades) – nestes casos, no exercício em que ocorre a transformação, devem ser segregados os períodos anterior e posterior à transformação e, para cada um deles, determinado o lucro correspondente. .

Assim, pelo princípio da especialização dos períodos de tributação, o cumprimento dos requisitos legalmente estabelecidos apenas poderá ser aferido no término do período. Qualquer que seja o dia em análise, os pressupostos subjacentes ao regime terão de verificar-se, sob pena de a sociedade passar a estar sujeita ao regime normal de tributação em sede de IRC - sem prejuízo das sociedades de profissionais tipificadas na subalínea 2) da alínea a) do art. 6.º, em que bastará que as condições definidas se verifiquem «[...] durante mais de 183 dias do período de tributação [...]».

“Qualquer que seja o dia em análise, os pressupostos subjacentes ao regime terão de verificar-se, sob pena de a sociedade passar a estar sujeita ao regime normal de tributação em sede de IRC”

4. Apuramento do resultado a imputar e critérios de imputação

4.1. Resultado a imputar

No que concerne ao resultado a imputar aos sócios, as sociedades de transparência fiscal dividem-se em duas categorias:

- a) Sociedades civis não constituídas sob a forma comercial, sociedades de profissionais e sociedades de simples administração de bens;
- b) Agrupamentos complementares de empresas e agrupamentos europeus de interesse económico.

No primeiro caso, aplica-se o disposto no n.º 1 do art. 6.º do Código do IRC, segundo o qual «[...] é imputada aos sócios, integrando-se, nos termos da legislação que for aplicável, no seu rendimento tributável para efeitos de IRS ou IRC, consoante o caso, a matéria coletável, determinada nos termos deste Código [...]».

No segundo caso, por seu lado, será aplicável o n.º 2 do art. 6.º do Código do IRC, o qual preconiza que «[...] os lucros ou prejuízos do exercício, apurados nos termos deste Código, dos agrupamentos complementares de empresas e dos agrupamentos europeus de interesse económico [...] são também imputáveis diretamente aos respetivos membros, integrando-se no seu rendimento tributável».

Temos então que as sociedades de transparência fiscal devem apurar a matéria coletável segundo os critérios definidos no Código do IRC, tal como qualquer outro sujeito passivo desse imposto. Também a dedução de prejuízos fiscais apurados em períodos de tributação anteriores àquele em que a sociedade ficou enquadrada na transparência fiscal é possível, segundo as regras gerais determinadas pelo art. 52.º do Código do IRC. É o montante assim apurado que será imputado aos sócios, caso seja positivo.

Já o tratamento aplicável às entidades previstas no n.º 2 (ACE's e AEIE's) difere substancialmente do anteriormente explicitado, uma vez que os resultados negativos também lhes serão imputados.

Tratando-se de sócios ou membros pessoas singulares, o rendimento a imputar é considerado como rendimento líquido da categoria B do IRS, pelo que será englobado conjuntamente com os rendimentos das restantes categorias e tributado de acordo com o n.º 1 do art. 20.º do código do IRS.⁴ Convém ainda referir que a matéria coletável

é, por princípio, apurada com base na declaração entregue pelo sujeito passivo (n.º 1, art. 16.º do Código do IRC), através do preenchimento do anexo D ao modelo 3.

No que se refere aos **critérios de imputação**, o n.º 3 do art. 6.º do Código do IRC determina que «[...] a imputação a que se referem os números anteriores é feita aos sócios ou membros nos termos que resultarem do ato constitutivo das entidades aí mencionadas ou, na falta de elementos, em partes iguais». É entendido por alguns que a redação deste ponto não é suficientemente esclarecedora e rigorosa, potenciando eventuais dúvidas quanto à sua aplicação prática e gerando até situações consideradas potencialmente injustas. Se pensarmos que tal poderá conduzir a uma tributação dos sócios que não corresponda à respetiva participação nos lucros da sociedade, isso levanta questões quanto ao cumprimento do princípio da defesa da capacidade contributiva.

Conclusão

O regime de transparência fiscal caracteriza-se, sumariamente, pela imputação da matéria coletável aos sócios ou membros da sociedade/entidade em sede de IRS e, desde a sua génese, tem gerado alguma controvérsia, fundamentalmente no que respeita a aspetos em que se identificaram lacunas ou cuja interpretação da lei fiscal poderia tornar-se ambígua e potencialmente geradora de injustiças. No entanto, apesar de muito se ter especulado quanto à continuidade do regime, assistiu-se recentemente a alterações relevantes, associadas à reforma do Código do IRC, as quais não só permitiram clarificar alguns desses aspetos mais dúbios, como alargaram significativamente o âmbito de aplicação do regime, reforçando a vontade do legislador em afirmar a sua importância na prossecução dos fins a que se propõe. Ainda assim, é fundamental que, atendendo às características atuais do sistema fiscal português e ao contexto macroeconómico presente, se proceda a uma reflexão consciente e alargada acerca do grau de eficácia e de utilidade prática da transparência fiscal na concretização dos objetivos pretendidos, em particular no que respeita ao combate à evasão fiscal.

BIBLIOGRAFIA

CARDONA, Maria Celeste, “Regime de Transparência fiscal: Viacentro – Administração de Centros Comerciais, S.A.”, Fisco nº17

LOURDES VALE, Maria e FREITAS PEREIRA, Manuel H., “Não aplicação do regime de transparência fiscal às sociedades gestoras de participações sociais (SGPS)”, Fisco, nº17

SALDANHA SANCHES, “Sociedades Transparentes: alguns problemas no seu regime”, Fisco nº17

¹ SALDANHA SANCHES, “Sociedades Transparentes: alguns problemas no seu regime”, Fisco, nº 17, p.36.

² LOURDES VALE, Maria e FREITAS PEREIRA, Manuel H., “Não aplicação do regime de transparência fiscal às sociedades gestoras de participações sociais (SGPS)”, Fisco, nº17, p.40

³ CARDONA, Maria Celeste, “Regime de Transparência Fiscal: Viacentro – Administração de Centros Comerciais, S.A.”, Ciência e Técnica Fiscal, nº 356, p.329 e seguintes.

⁴ Art. 20.º do CIRS – Imputação especial

⁵ Constitui rendimento dos sócios ou membros das entidades referidas no artigo 6.º do Código de IRC, que sejam pessoas singulares, o resultante da imputação efetuada nos termos e condições dele constante ou, quando superior, as importâncias que, a título de adiantamento por conta de lucros, tenham sido pagas ou colocadas à disposição durante o ano em causa».

Fatores determinantes da moral tributária em Portugal:

Aplicação de um modelo de equações estruturais.

Fiscalidade



Cristina Sá
PROFESSORA ADJUNTA IPLEIRIA



Carlos Gomes
PROFESSOR AUXILIAR FEUC



António Martins
PROFESSOR ASSOCIADO
COM AGREGAÇÃO



Resumo

Este trabalho de investigação visa analisar os fatores determinantes da moral tributária dos contribuintes portugueses, enquadrando-se na temática tributária, em particular na categoria dos trabalhos empíricos dedicados ao estudo das motivações subjacentes ao cumprimento fiscal. Nas últimas décadas as abordagens multidisciplinares têm vindo a prevalecer face aos denominados modelos económicos tradicionais que aplicam a teoria da utilidade esperada ao comportamento do contribuinte. Os fatores psicológicos, morais e sociais são decisivos na explicação do comportamento dos contribuintes na generalidade dos países, salientando-se a moral tributária como elemento decisivo na compreensão dos níveis de cumprimento fiscal existentes. O conceito de moral tributária, o estudo dos fatores que a influenciam são os aspetos mais relevantes abordados neste trabalho. O estudo empírico consistiu no desenvolvimento de um modelo de equações estruturais que releva a influência dos fatores de natureza política e social na moral tributária. Os resultados obtidos mostram que as condições políticas e sociais em que pagamento de impostos é exigido aos cidadãos influenciam a sua motivação intrínseca. No que se refere aos fatores políticos a existência de sistema político democrático e o reconhecimento e valorização da democracia favorece a moral tributária. Concluímos também que os indivíduos que apresentam maior grau de satisfação com a vida tendem a manifestar maior disponibilidade para o pagamento de impostos. Os resultados mostram também que os viúvos, os reformados, os indivíduos com menores rendimentos, maior nível de formação académica e os mais velhos declaram maior predisposição para o pagamento de impostos. Os indivíduos mais avessos ao risco, e os que apresentam maior orgulho em serem portugueses revelam um nível de moral tributária mais elevado.

PALAVRAS-CHAVE: Moral tributária, cumprimento fiscal, Portugal, modelo de equações estruturais, fraude fiscal

FONTE: Dissertação de Doutoramento apresentada à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra em julho de 2013.

1 Introdução

Este trabalho de investigação enquadra-se na temática tributária e procura explicar os fatores determinantes da moral tributária dos contribuintes portugueses. Ou, dito de outro modo, que variáveis económicas e não económicas são relevantes na explicação do cumprimento das obrigações fiscais dos cidadãos. Estamos perante um estudo empírico sobre as decisões de cumprimento fiscal.

O debate sobre o cumprimento fiscal, sobre as ações a realizar para o fomentar e o combate à fraude e evasão fiscal é hoje tão atual e pertinente quanto na década de 70, data do aparecimento do primeiro modelo formal explicativo do comportamento dos contribuintes. A exigência pela observância do princípio da equidade do sistema fiscal e a crescente necessidade de obtenção de receitas públicas suportam a pertinência e interesse pelo tema.

Considerando que o cumprimento das obrigações fiscais impõem restrições financeiras aos cidadãos, na esfera da racionalidade económica compreende-se que os contribuintes atuem no sentido de minimizar os encargos fiscais a que estão sujeitos. Porém, a observação da realidade permite concluir que nem todos os contribuintes atuam estritamente no sentido do cumprimento da racionalidade económica. Significa isto que nem sempre os contribuintes se comportam em função da probabilidade de deteção e as sanções aplicadas pela Autoridade Tributária em caso de deteção tal como preconizado pelos modelos económicos tradicionais.

Existem contribuintes cujo comportamento é muito influenciado pelas normas sociais. Estes indivíduos sentem culpa quando subdeclaram os seus rendimentos e não são detetados, e que sentem vergonha quando os subdeclaram e são detetados. Há também indivíduos que são impelidos para o cumprimento fiscal por um sentimento de obrigação. São sensíveis a fatores institucionais, tais como o comportamento do governo e o relacionamento com a administração fiscal. Por outro lado, há indivíduos que não desenvolvem qualquer esforço para evitar ou reduzir o pagamento dos

impostos. Mas existem contribuintes que comparam o valor esperado atribuído à prática de fraude fiscal com o valor esperado do resultado associado ao comportamento de cumprimento fiscal. O seu comportamento segue a opção que lhe proporciona maior benefício económico.

Neste contexto compreende-se que a explicação do cumprimento fiscal considere também o efeito de fatores éticos e comportamentais para além dos fatores de dissuasão. Os indivíduos podem ter regras morais e podem incorrer em custos psicológicos por não procederem ao pagamento dos impostos devidos. Contrariamente, podem sentir-se bem pelo facto de serem honestos e pagarem os impostos que lhes correspondem. De facto, parece existir consenso ao afirmar-se que o cumprimento ou incumprimento das normas fiscais não é apenas uma função da oportunidade, das taxas de imposto e da probabilidade de deteção, mas é também uma função da vontade de cada indivíduo, ou seja, do nível de moral tributária.

O principal objetivo deste trabalho empírico é o de estudar os fatores que influenciam a moral tributária dos contribuintes portugueses, de modo a perceber se se verificam os argumentos referidos na literatura sobre o tema. No nosso entendimento uma melhoria na compreensão dos fatores que influenciam a moral tributária poderá revelar-se muito pertinente. Tal conhecimento poderá servir de suporte na definição de medidas que favoreçam o desenvolvimento de condições para o aumento do nível de cumprimento fiscal, a redução da fraude e do nível de economia paralela.

Este trabalho de investigação foi realizado com recurso a dados extraídos do *European Value Study* (EVS) para Portugal, relativos ao ano de 2008. Os dados disponibilizados através deste inquérito permitem obter uma amostra representativa da população portuguesa.

Na perspetiva nacional, este trabalho representa um contributo para o preenchimento de uma lacuna que pensamos existir no estudo da temática do comportamento do contribuinte dado que, até ao momento, não temos conhecimento de estudos realizados em Portugal que abordem esta problemática usando idêntica metodologia. Por outro lado, na perspetiva internacional, este trabalho de investigação acrescenta um contributo para o conjunto da literatura relacionada com a compreensão das atitudes dos contribuintes.

Este trabalho de investigação encontra-se estruturado em cinco partes. A primeira parte apresenta a introdução ao trabalho desenvolvido. A segunda parte expõe uma síntese da revisão da literatura sobre a temática da moral tributária. A terceira parte apresenta a metodologia de investigação. A quarta parte consiste na análise dos resultados. Por último, a quinta parte sintetiza as principais conclusões deste trabalho.

2. A moral tributária

2.1 O conceito de moral tributária

A investigação sobre a moral tributária foi iniciada durante a década de 60 pela Cologne School of Tax Psychology. No entanto, já em 1890, Georg von Schanz realçava a importância de considerar os

contribuintes como parceiros no contrato fiscal entre estes e o Estado. Sessenta anos depois, essa escola alemã realizou um trabalho de investigação que visava medir a moral tributária dos contribuintes. Este trabalho procurou estabelecer uma ponte entre a economia e a psicologia social, enfatizando que o cumprimento fiscal não devia ser analisado apenas da perspetiva económica tradicional. A moral tributária era entendida como uma atitude importante e global, relacionada com o cumprimento fiscal. Mas o que é de facto a moral tributária?

A diversidade de definições de moral tributária está patente, desde logo, na utilização de diversas expressões aplicadas com significados idênticos. A título de exemplo referimos as expressões de ética fiscal, regras morais, estigma social, custos de reputação, dever cívico e custos psicológicos. Mas a aplicação do próprio conceito de moral não é feita de modo uniforme e consistente. A moral é muitas vezes identificada com os conceitos de ética, virtude, consciência, sentimento de culpa associada à prática de uma ação considerada errada, honestidade, altruísmo, vontade para cooperar, justiça, sentido de dever e responsabilidade social.

Inicialmente a moral tributária foi entendida como a vontade intrínseca para pagar impostos. Orviska e Hudson (2003) ampliaram o conceito a um dever cívico. As pessoas são motivadas por um sentido de responsabilidade e de lealdade para com a sociedade. Song e Yarbrough (1978) definiram-na como o conjunto de normas de comportamento que orientam os cidadãos, enquanto contribuintes, no seu relacionamento com o governo, vinculando o conceito à ética fiscal. Alm e Torgler (2006) estabelecem o conceito de moral tributária como descrevendo os princípios morais ou valores que os indivíduos exibem relativamente ao pagamento dos seus impostos. Posteriormente, Torgler (2005) define-a como a vontade ou a obrigação moral de pagar impostos, ou a crença individual em contribuir para a sociedade através do pagamento dos impostos. Este conceito inclui também o sentimento de culpa ou arrependimento moral de cada pessoa, oriundo do não pagamento do valor dos impostos que lhe corresponde. A diminuição do nível de moral tributária de um indivíduo reduz os custos morais de praticar um comportamento ilegal e aumenta os incentivos para operar na economia paralela (Torgler e Schneider, 2009).

A moral tributária pode ser entendida como a motivação intrínseca, a qual emerge da obrigação moral de pagar impostos como um contributo para a sociedade (Cummings et al., 2009). A moralidade pode ser entendida como um conjunto de regras pessoais as quais podem conduzir a sentimento de felicidade se o indivíduo cumprir as normas vigentes e a um sentimento de culpa ou embaraço se o indivíduo agir de modo diferente (Calvet e Alm, 2012). Um indivíduo "moral" é aquele que entende o pagamento dos impostos como uma norma ética. Ao comportar-se de modo contrário pode incorrer em custos psicológicos. Um indivíduo "imoral" considera que o comportamento ideal corresponde ao não pagamento de impostos total ou parcialmente, e pode sentir-se feliz por agir desse modo (Alm e Torgler, 2011). Sintetizando existem três fatores importantes para compreender o conceito de moral tributária: as regras morais e os sentimentos, a equidade e o relacionamento entre os contribuintes e o governo (Torgler e Murphy, 2004).

A Tabela 1 apresenta a evolução do nível de moral tributária em 17 países da Europa Ocidental, entre 1980 e 2008.



Tabela 1 – Evolução do Nível de Moral Tributária na Europa Ocidental

País	1990	1999	2008
Áustria	0,623	0,604	0,57
Bélgica	0,343	0,392	0,4
Dinamarca	0,573	0,656	0,67
Finlândia	0,403	0,504	0,63
França	0,465	0,49	0,53
Alemanha	0,536	0,577	0,62
Grã-Bretanha	0,534	0,555	0,7
Islândia	0,56	0,579	0,6
Irlanda	0,488	0,591	0,57
Itália	0,552	0,566	0,61
Irlanda do Norte	0,679	0,607	0,66
Holanda	0,441	0,467	0,56
Noruega	0,431	-	0,5
Portugal	0,394	0,544	0,59
Espanha	0,561	0,527	0,54
Suécia	0,564	0,502	0,55
Suíça	0,634	-	0,55
Média aritmética	0,517	0,544	0,58

Fonte: Torgler e Schneider (2005) para os anos de 1990 e 1999 e elaboração própria para o ano de 2008

No período de 1990 a 2008 verifica-se um aumento de cerca de 12,19% do nível médio de moral tributária no conjunto dos 17 países em análise. A Áustria, Espanha, Irlanda do Norte, Suécia e Suíça são a exceção a esta tendência.

Dos países que apresentavam o nível de moral tributária mais baixo em 1990 (Bélgica, Portugal e Finlândia), apenas a Bélgica permaneceu nesse grupo. Para o período em análise, as maiores taxas de crescimento da moral tributária ocorreram na Finlândia (56,3%), em Portugal (49,7%), na Grã-Bretanha (31,1%) e na Holanda (27,0%). Com exceção da Grã-Bretanha, estes países apresentavam, em 1990, um nível de moral tributária inferior à média. Em 2008, os países que apresentam maior nível de moral tributária são a Grã-Bretanha, a Dinamarca e a Irlanda do Norte. Apesar de se verificar uma redução no nível da moral tributária na Irlanda do Norte, para o período em análise, este país permanece, ainda assim, com um dos que apresenta a motivação intrínseca para pagar impostos mais elevada.

2.2 Determinantes da moral tributária

A moral tributária é um conceito multidimensional que não é diretamente observável pelo que será melhor compreendido se atendermos aos fatores que o influenciam. No entanto, o isolamento dos fatores que influenciam a moral tributária não é uma tarefa fácil. A revisão da literatura publicada sobre o tema nas últimas décadas permite identificar os determinantes da moral tributária em fatores pessoais, sociais, políticos e culturais.



2.2.1 AS VARIÁVEIS PESSOAIS

O nível de moral tributária mais elevado surge associado às mulheres, aos contribuintes com idade superior a 30 anos, aos casados, aos indivíduos avessos ao risco, aos trabalhadores por conta de outrem, aos indivíduos com um nível de formação mais elevado, aos indivíduos que declaram um nível de felicidade elevado e aos que apresentam um elevado grau de identificação com o país (Cummins *et al.*, 2009; Martinez-Vasquez e Torgler 2009; Barone e Mocetti, 2011; Molero e Pujol, 2012).

À medida que os indivíduos ficam mais velhos verifica-se a existência de uma menor predisposição para o risco e uma maior sensibilidade à ameaça de sanções. A acumulação de um certo *stock* de capital social ao longo da vida pode incutir uma maior ligação e integração dos cidadãos à comunidade, o que conduz a uma relação positiva entre a idade e a moral tributária (Tittle, 1980). As mulheres são geralmente mais cumpridoras das regras do que os homens, uma vez que, tradicionalmente, assumem um maior grau de identificação com as normas vigentes, talvez devido ao menor grau de independência vivido ao longo de séculos (Jackson e Milliron, 1986). A aversão ao risco por parte de um indivíduo diminui o incentivo para agir de modo a violar a legislação em vigor. As diferenças nas atitudes dos indivíduos perante o risco podem explicar as diferenças de comportamento entre homens e mulheres, ou entre diferentes grupos etários (Torgler, 2006). Verifica-se uma tendência para que os indivíduos com maior nível de aversão ao risco apresentem um nível de moral tributária mais elevado (Torgler e Schneider, 2005).

O nível de educação mais elevado pode estar associado à existência de um nível de conhecimento mais elevado acerca do sistema fiscal

e da tributação, o que permite uma melhor compreensão dos objetivos do sistema fiscal e, por isso mesmo, um nível de moral tributária mais elevado (Lewis, 1982). No entanto não se pode descurar a possibilidade de existência de um efeito contrário. Os contribuintes com um nível de educação mais elevado podem ter um conhecimento mais aprofundado sobre as oportunidades de evasão e fraude fiscal resultando num menor cumprimento fiscal (Alm e Torgler, 2006).

O estado civil dos indivíduos pode estar associado a um maior ou menor comportamento de conformidade com a legislação em vigor, dependendo da intensidade com que estes são constrangidos pelas suas redes sociais (Tittle, 1980). Os contribuintes solteiros e divorciados apresentam geralmente um nível de moral tributária relativamente mais baixo, comparativamente ao dos casados (Torgler, 2006).

Os trabalhadores por conta própria e os desempregados apresentam tendencialmente um nível de moral tributária mais baixo do que os trabalhadores por conta de outrem (Torgler, 2003). Os trabalhadores por conta própria têm maiores custos de cumprimento e que, por esse motivo apresentam menor moralidade tributária (Lewis, 1982).

O efeito do nível de rendimento na moral tributária é função do nível de aversão ao risco, da progressividade das taxas de imposto e dos custos de oportunidade do tempo despendido para o cumprimento das obrigações fiscais (Alm e Torgler, 2006). Nos países em que o imposto sobre o rendimento é progressivo, os contribuintes com rendimentos mais elevados obtêm maior retorno por cada unidade monetária não declarada mas, possivelmente, fazem-no com menor utilidade marginal. Pelo contrário, os contribuintes com rendimen-

tos mais baixos terão menores constrangimentos à prática de atos fraudulentos, mas encontram-se numa posição menos favorável para a realização de tais práticas, devido à elevada utilidade marginal associada às perdas, na hipótese de serem detetados e sancionados (Jackson e Milliron, 1986). A conjugação destes dois aspetos, as consequências económicas e a utilidade marginal, associada a cada unidade monetária não declarada, torna difícil estabelecer, *a priori*, o efeito do nível de rendimento no nível de moral tributária do indivíduo. Todavia, nos agregados familiares com uma situação financeira frágil, verifica-se uma tendência para que o pagamento de imposto seja entendido como uma forte restrição financeira, o que pode conduzir a uma diminuição da honestidade fiscal (Torgler, 2003).

O nível de felicidade dos indivíduos influencia o seu comportamento no que se refere às decisões económicas, nomeadamente o consumo, o comportamento no trabalho, as decisões de investimento e o comportamento político. A influência da felicidade e da satisfação individual no nível de moral tributária dos contribuintes foi comprovada nos países asiáticos, na Espanha e na América Latina.

O orgulho em pertencer a um país gera um sentido de identificação com o comportamento de um grupo e, por isso, influencia o comportamento dos indivíduos nas organizações e na sociedade (Tyler, 2000). Fornece, portanto, uma base para incentivar o comportamento cooperativo. Assim, quanto maior o orgulho de pertença a um país, maior será o nível de moral tributária (Torgler, 2003).

2.2.2 AS VARIÁVEIS SOCIAIS

No conjunto das variáveis sociais incluem-se a religiosidade, a confiança nos outros, a confiança institucional,

Muitas normas sociais são fortemente influenciadas por motivações religiosas (Torgler, 2006). A religião é a fonte de grande parte do compromisso cívico. A crença religiosa contribui para o comportamento cívico das pessoas, em todas as idades (Wald e Wilcox, 2006). Os valores religiosos são a razão pela qual os indivíduos colocam o interesse próprio de lado em favor dos sentimentos comunitários. A religiosidade influencia certos comportamentos, nomeadamente, o da prática de fraude, o comportamento criminal e o comportamento ético. A religiosidade influencia o desenvolvimento do sentido de compaixão, honestidade e altruísmo e dos valores pessoais. Neste sentido, compreende-se que a religiosidade possa ser vista como uma restrição à prática da fraude fiscal (Torgler, 2006; Pope e Mohdali, 2010). As pessoas que apresentam um elevado nível de religiosidade tendem a considerar a fraude fiscal menos aceitável do que as pessoas com menor nível de religiosidade.

O cumprimento fiscal pode ser entendido como um dilema social (Dawes, 1980). De facto, o comportamento de uns depende do comportamento social dos outros (Frey e Torgler, 2007). Na realidade, os contribuintes estão dispostos a pagar os seus impostos condicionalmente. Eles são influenciados pela informação que têm acerca do modo como os outros agem perante as suas obrigações fiscais (Torgler, 2004). Neste contexto é compreensível que, quanto maior for a perceção de um indivíduo de que os outros realizam atos de fraude fiscal, menor tenderá a ser o seu nível de moral tributária (Molero e Pujol, 2012). De igual modo, quanto maior for a perceção de que os outros cumprem as suas obrigações fiscais, maior é a predisposição para o pagamento de impostos (Frey e Torgler, 2007). Os

países que apresentam maior nível de capital social são caracterizados por comportamentos de honestidade.

O relacionamento entre os contribuintes e governo decorrente da aplicação legislação, pode ser entendido como um contrato fiscal psicológico (Frey e Feld, 2002). Este contrato implícito é caracterizado por direitos e obrigações para ambas as partes. Nesse sentido, o grau de confiança que se estabelece entre as partes é fundamental para assegurar o cumprimento fiscal e a manutenção e promoção da motivação intrínseca subjacente ao pagamento de impostos (Alm e Torgler, 2006).

O nível de satisfação dos contribuintes com o governo poderá contribuir para manter, ou até mesmo aumentar, o nível de moral tributária, uma vez que a confiança é uma característica importante das relações sociais (Hardin, 1993). Para além da confiança no governo, também a confiança noutras instituições como, por exemplo, os tribunais, contribui para o aumento da moral tributária. Neste contexto, as ações positivas realizadas pelo Estado são entendidas como indutoras de atitudes e compromissos igualmente positivos por parte dos contribuintes, para com o sistema fiscal e o pagamento de impostos e, consequentemente, para com o cumprimento das obrigações fiscais (Smith, 1992). As experiências realizadas em ambiente laboratorial demonstraram que o nível de moral tributária dos indivíduos pode ser explicado por fatores como a perceção da equidade do sistema fiscal e pelo desempenho do governo (María-Dolores *et al.*, 2010).

Inerente ao funcionamento do sistema fiscal e ao pagamento de impostos está o princípio da equidade e, no contexto da confiança institucional, assume particular relevância o princípio da equidade da troca (*exchange equity*). O cumprimento das obrigações fiscais é mais elevado quando os contribuintes consideram que os bens ou serviços disponibilizados pelo Estado são adequados, face ao esforço fiscal que lhes é exigido. Os indivíduos que não entendem o sistema fiscal como equitativo apresentam maior probabilidade de praticar fraude fiscal. A ineficiência dos gastos públicos afeta negativamente a moral tributária (Barone e Mocetti, 2011). A análise desta relação poderá ser importante para a realidade portuguesa, sobretudo se atendermos ao facto de que, no ano de 2000, Portugal era um dos países da OCDE com pior performance ao nível do setor público.

Por último, o modo como as autoridades fiscais se relacionam com os contribuintes tem um impacto evidente na moral tributária. A confiança nos funcionários públicos conduz a um aumento do compromisso dos contribuintes com o sistema tributário e com o pagamento de impostos (Torgler, 2003). A moral tributária é suportada, ou até mesmo elevada, quando os funcionários respeitam os contribuintes. Ao contrário, ela é diminuída quando a administração tributária considera os contribuintes como indivíduos que pagam os impostos por dever ou medo. O sentimento de estar a ser vigiado como um potencial infrator diminui a motivação para o cumprimento e, como consequência, a moral tributária também diminui. O respeito pelos contribuintes expressa-se, desde logo, pela existência de transparência e de procedimentos claros por parte da administração fiscal. Este respeito também é visível quando os funcionários públicos tomam em consideração o carácter e a honestidade dos contribuintes.

2.2.3 AS VARIÁVEIS POLÍTICAS

Os fatores políticos e ideológicos são importantes para explicar as diferenças verificadas no nível de moral tributária dos contribuintes. O exercício dos direitos de participação política existentes numa democracia confere aos cidadãos a possibilidade de influenciar as decisões tomadas pelo governo. Por esta via, esse exercício contribui para o aumento da moral tributária (Torgler, 2005).

As instituições que respeitam as preferências dos indivíduos conseguem maior apoio por parte destes. Um governo que se compromete com as regras da democracia direta impõe restrições ao seu próprio poder e, simultaneamente transmite a mensagem de que os contribuintes são considerados "pessoas responsáveis" (Frey e Torgler, 2007). O envolvimento dos cidadãos no processo político ajuda a construir uma relação mais próxima entre estes e o Estado (Alm e Torgler, 2006). Mais ainda, as regras da democracia direta pressupõem que os indivíduos não são ignorantes, o que cria (ou contribui para manter) um certo *stock* de capital social. A existência de um regime político democrático permite aos cidadãos expressarem as suas preferências, monitorizar melhor o desempenho dos políticos e reduzir a assimetria de informação entre os cidadãos e o governo (Torgler, 2005). Assim, compreende-se que a existência de um sistema político democrático tenha um efeito positivo no nível de moral tributária.

Os cidadãos, quando são envolvidos no processo político, ajudam a construir uma relação mais próxima com o Estado. Deste modo, a identificação dos contribuintes com este aumenta, e a vontade de pagar impostos cresce. Güth *et al.* (2005) mostram que o nível de moral tributária mais elevado pode estar relacionado com a possibilidade de a maior participação política permitir aos contribuintes aumentar os benefícios que recebem em troca do pagamento dos impostos.

2.2.4 AS VARIÁVEIS CULTURAIS

A cultura pode ser entendida como uma forma de linguagem baseada em sistemas de regras, tais como ideias, valores, instituições internas (costumes e convenções) e instituições externas. Engloba ferramentas, técnicas, rituais e símbolos (Kasper e Streit, 1999). Compreende essencialmente o tipo de governo e a natureza da sociedade (Pope e Mohdali, 2010).

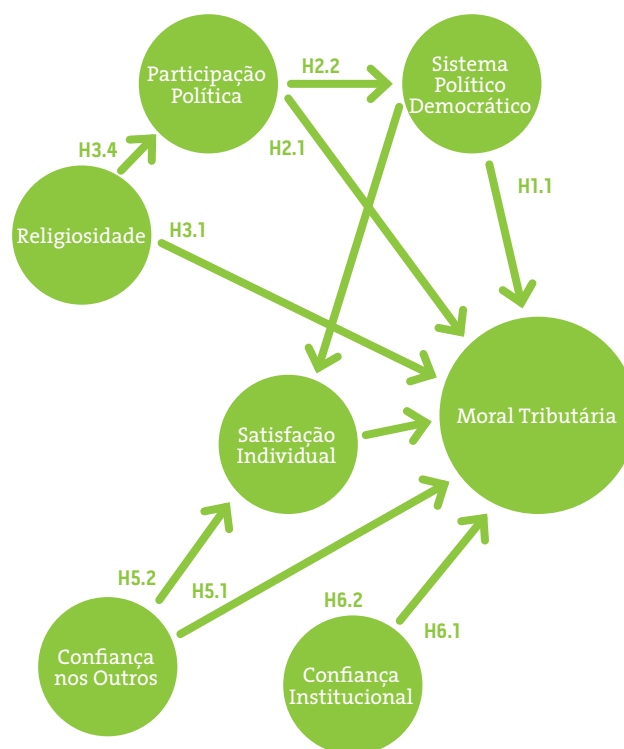
Alguns estudos empíricos encontraram diferenças no nível de cumprimento fiscal entre culturas distintas (Alm e Torgler, 2004). Estas divergências são derivadas de diferenças no modo de atuar da administração fiscal e nas atitudes dos indivíduos perante o governo. Torgler e Schneider (2004) reconhecem que o efeito da variável cultura é melhor percecionado se o mesmo for analisado dentro de um país, ao invés das comparações entre países. Os mesmos autores analisaram o efeito da variável cultura na moral tributária na Espanha, na Bélgica e na Suíça. O interesse em proceder a esta análise nestes países reside nas diferenças culturais existentes internamente nas suas sociedades. Os resultados mostram que a cultura não influencia significativamente a moral tributária. Contudo, existe uma forte relação entre a cultura e as instituições, que, por sua vez, têm um forte impacto na moral tributária.

3. Metodologia de investigação

3.1 Modelo Concetual e hipóteses de investigação

O modelo conceptual de investigação proposto consta da Figura 1 e prevê que o nível de moral tributária de um indivíduo se manifeste através do grau de participação política, da religiosidade, da satisfação individual, da confiança nos outros, da confiança institucional e da concordância de que o sistema político democrático é o melhor regime político para Portugal.

Figura 11— Modelo Concetual de Investigação



A referida influência deverá ser verificada através de um efeito direto de cada uma das referidas variáveis na moral tributária, mas também indiretamente, ou seja, através da influência das variáveis referidas por intermédio de outra ou outras variáveis. A título de exemplo referimos que, de acordo com o modelo concetual de investigação, o sistema político democrático poderá influenciar diretamente a moral tributária mas também poderá existir uma influência indireta através da satisfação individual.

A MORAL TRIBUTÁRIA

A moral tributária é entendida, neste trabalho, como a predisposição ou vontade intrínseca dos indivíduos para o cumprimento das obrigações fiscais, a qual inclui as suas motivações morais e psicológicas.

Para a realização deste trabalho empírico considerámos que a moral tributária, se manifesta através de três indicadores: moral, fraude

e *free rider*. A moral foi captada através da questão "justifica o não pagamento de impostos se tiver oportunidade?". O indicador *fraude* avalia a predisposição dos indivíduos para o não pagamento de impostos através da não emissão de recibos pela obtenção de rendimentos. O indicador *free rider* representa uma medida de avaliação da utilização de um bem público a que o indivíduo não tem direito.

No nosso entender a utilização destes três indicadores para captar a manifestação do nível de moral tributária de um indivíduo permite, por uma lado, evitar as críticas apontadas à utilização de uma única questão e, por outro, evitar os inconvenientes apontados à criação de um índice.

A CONFIANÇA INSTITUCIONAL

A confiança institucional representa o grau em que um indivíduo acredita que uma determinada instituição irá cumprir o papel para o qual foi fundada de modo considerado satisfatório (Hudson, 2006). A confiança institucional corresponde à utilidade esperada pelos indivíduos relativamente às instituições ao desempenho satisfatório das instituições (Mishler e Rose's, 2001). A erosão da confiança nas instituições pode ter como consequência a redução do dever cívico, tal poderá afetar o grau de cooperação de um indivíduo para com o Estado em áreas como o cumprimento fiscal.

Neste trabalho, a confiança institucional é entendida como o grau de confiança que os contribuintes têm no funcionamento do governo, das instituições públicas e dos funcionários públicos. Quando os contribuintes consideram que o modo de atuação do governo e das instituições públicas prossegue os seus interesses, a sua motivação para o pagamento de impostos aumenta. Quanto maior for a percepção, por parte dos cidadãos, da eficiência da administração pública, maior será a motivação para o pagamento de impostos.

O constructo confiança institucional manifesta-se através de um conjunto de dez indicadores: a confiança no parlamento, no governo, nos tribunais, no sistema educativo, na polícia, nas forças armadas, no sistema educativo, no sistema nacional de saúde, nos funcionários públicos e nos partidos políticos.

A CONFIANÇA NOS OUTROS

A confiança é o fundamento da maioria das relações pessoais que, por sua vez, são determinantes para o bem-estar e para o desenvolvimento económico. A confiança refere-se à crença que cada um acalenta de que os outros irão agir do modo esperado (Morrone et al., 2009). Nas sociedades caracterizadas pela existência de um sentimento confiança generalizada os indivíduos necessitam de gastar menos para se protegerem da possibilidade de serem explorados nas transações económicas.

Neste trabalho, o constructo confiança nos outros expressa-se através de três indicadores: a confiança nas pessoas, o comportamento e a honestidade.

A RELIGIOSIDADE

A religiosidade é entendida como o conjunto dos constrangimentos morais que, mesmo não estando formalmente escritos, condicionam o comportamento dos indivíduos.

O constructo religiosidade reflete-se através de nove indicadores: serviço religioso, frequência da igreja, confiança na igreja, problemas morais, importância da religião, noção do bem e do mal, religiosidade, voluntário numa instituição religiosa, membro de uma instituição religiosa.





A PARTICIPAÇÃO POLÍTICA

As formas de participação política por parte dos cidadãos podem ser organizadas em dois grupos. O primeiro é composto pelas ações que envolvem interações com os outros, como, por exemplo, pertencer a um partido político. O segundo grupo inclui as ações geralmente realizadas de modo individual como, por exemplo, assinar uma petição (Quintelier e Hoodghe, 2011). Neste constructo incluímos também uma componente relacionada com o interesse político manifestado pelos indivíduos. O interesse pela política é avaliado através de um indicador denominado discussão de assuntos políticos.

O constructo participação política expressa-se através de seis indicadores: petições, boicotes, manifestações, assuntos políticos, interesse pela política e membro de um partido político. Adicionalmente foram introduzidos dois outros indicadores que, no nosso entender, podem ser considerados uma manifestação da participação política. O primeiro indicador é a "Importância da política" e o segundo indicador é "Voluntário num partido político".

A SATISFAÇÃO INDIVIDUAL

A satisfação individual, a felicidade e o bem-estar são conceitos que não se referem apenas a recursos materiais, mas também consideram outros aspetos da vida, tais como a saúde e o emprego. A satisfação individual influencia o comportamento dos cidadãos em diversas vertentes incluindo a moral tributária (Torgler, 2004).

Neste trabalho a variável satisfação individual refere-se ao grau de satisfação que um indivíduo sente com a sua vida, com o emprego, o grau de saúde e o nível de felicidade. O constructo satisfação individual é manifestado através de cinco indicadores: a satisfação com a vida, a felicidade, a satisfação com o emprego, o controlo sobre a vida e a saúde.

O SISTEMA POLÍTICO DEMOCRÁTICO

O sistema político democrático representa, neste trabalho, o grau de aceitação da democracia, enquanto regime político para o país. A democracia, enquanto sistema político, oferece aos cidadãos a possibilidade destes expressarem as suas preferências. A possibilidade de os indivíduos monitorizarem o desempenho dos políticos e a satisfação com o modo de atuação do governo e respetivos resultados favorecem a vontade individual para a cooperação e, por essa via, para com o pagamento de impostos. A elevada satisfação com o funcionamento da democracia e as suas instituições deve conduzir à existência de um nível de moral tributária elevado. O constructo sistema político democrático expressa-se através de cinco indicadores: o sistema político, a democracia, a satisfação com a democracia e a qualidade da governação.

3.2 Hipóteses de Investigação

As hipóteses de investigação que pretendemos estudar encontram-se associadas à moral tributária, à religiosidade, à confiança institucional, à participação política, ao sistema político democrático, à confiança nos outros e à satisfação individual e são formuladas e justificadas de seguida. O objetivo é estudar o seu efeito direto e indireto no nível de moral tributária dos portugueses.

A RELAÇÃO ENTRE O SISTEMA POLÍTICO DEMOCRÁTICO, A SATISFAÇÃO INDIVIDUAL E A MORAL TRIBUTÁRIA

A democracia, enquanto sistema político, oferece aos cidadãos a possibilidade destes expressarem as suas preferências. Um papel mais ativo por parte dos cidadãos ajuda-os a controlar e monitorizar melhor os decisores políticos e a reduzir a assimetria de informação entre ambos, o que reduz o poder discricionário do governo. A existência de instituições que conferem aos cidadãos maior participação na formulação das políticas do país, nomeadamente através da realização de referendos, favorecem o aumento da moral tributária. Por esta via, o apoio dos indivíduos à democracia contribui para a manutenção de níveis elevados de moral tributária.

Frey e Stutzer (2002) salientam a influência positiva da democracia no grau de felicidade de um indivíduo por via de uma maior satisfação com os resultados das decisões de natureza política. As pessoas são mais felizes se tiverem e utilizarem a oportunidade de participar

na democracia. Os fatores políticos afetam a vida dos cidadãos e devem ser considerados como determinantes do nível de satisfação individual. Assim, será de esperar que os regimes políticos democráticos ao atuarem no sentido das preferências dos cidadãos contribuam para o aumento do bem-estar.

Propomo-nos, também, analisar se a existência de um regime político democrático se reflete num aumento do nível de satisfação individual dos contribuintes.

A RELAÇÃO ENTRE A PARTICIPAÇÃO POLÍTICA, O SISTEMA POLÍTICO DEMOCRÁTICO, A CONFIANÇA NOS OUTROS E A MORAL TRIBUTÁRIA

A participação política nos atos eleitorais encoraja os cidadãos a discutir questões relevantes, o que contribui para o aumento da sua consciência política. Além disso, sabendo o governo que os cidadãos estão a discutir e monitorizar o seu comportamento, tal constitui um incentivo para uma atuação mais eficaz. Os cidadãos interessados em assuntos de natureza política tendem a agrupar-se e a discutir. Essa discussão contribui para o aumento da identificação do grupo, e dá-lhes a oportunidade de identificar as preferências dos outros. À medida que essas preferências se tornam evidentes, os custos morais de *free riding* ou de comportamento ilegal aumentam, reduzindo a justificação para a realização de atos de corrupção e para a prática de fraude fiscal. Uma elevada participação política resulta em maior entendimento, compreensão e intervenção nas decisões do governo. Tal gera um nível de moral tributária mais elevado. Contrariamente, a falta de participação política dos contribuintes pode conduzir a uma redução da satisfação com o sistema e diminuir o cumprimento fiscal (Alm et al., 1993).

Propomo-nos, assim, analisar se um maior grau de participação política se reflete no aumento da moral tributária, na percepção de que a democracia é o melhor sistema governativo e no aumento do grau de confiança nos outros.

A RELAÇÃO ENTRE A RELIGIOSIDADE, A CONFIANÇA INSTITUCIONAL, A PARTICIPAÇÃO POLÍTICA, A CONFIANÇA NOS OUTROS, A SATISFAÇÃO INDIVIDUAL E A MORAL TRIBUTÁRIA

A igreja é uma instituição que exerce uma forte influência sobre o comportamento dos cidadãos. A religiosidade conduz a escolhas entre o que é entendido como o comportamento correto e errado. Assim, é possível estabelecer uma relação positiva entre a religiosidade e a confiança, em diferentes níveis: a confiança nos outros, no governo, no sistema judicial, na polícia, nas forças armadas e nos bancos (Brañas-garza et al., 2009). A religiosidade contribui para o aumento do comportamento cívico (Wald e Wilcox, 2006).

Neste contexto, propomo-nos estudar se a religiosidade se reflete no aumento do nível de moral tributária, de participação política, de confiança nos outros, de satisfação individual e de confiança institucional.

A RELAÇÃO ENTRE A SATISFAÇÃO INDIVIDUAL E A MORAL TRIBUTÁRIA

Frey e Stutzer (2002) sustentam que o nível de felicidade de um indivíduo pode influenciar as suas decisões económicas, nomeadamente, o consumo, o comportamento no trabalho, as decisões de investimento e o comportamento político. Neste contexto, procuraremos analisar se o nível de felicidade dos cidadãos afeta o nível de moral tributária. O interesse por este assunto aumenta se tivermos em conta que existem fracas evidências empíricas sobre o impacto da felicidade na moral tributária.

Propomo-nos, portanto, analisar se os indivíduos considerados com maior capital humano, ou seja, se a maior nível de satisfação com a vida se reflete num nível de moral tributária mais elevado.

A RELAÇÃO ENTRE A CONFIANÇA NOS OUTROS, A CONFIANÇA INSTITUCIONAL, A SATISFAÇÃO INDIVIDUAL E A MORAL TRIBUTÁRIA

Os indivíduos não atuam isolados. As decisões de cada um, relativamente às suas obrigações fiscais, são tomadas condicionalmente, em função das percepções que têm do ambiente que os rodeia e, em particular, do comportamento dos outros (Frey e Torgler, 2007). Assim, a percepção da prática de fraude fiscal por parte dos outros conduzirá a uma redução da motivação para o cumprimento, ou seja, uma redução da moral tributária. A confiança nos outros cidadãos e nos líderes políticos são dois fatores que contribuem para que as pessoas assumam maior propensão para pagar impostos (Scholz e Lubell, 1998). De facto, o contexto social e institucional no qual se desenrola o cumprimento fiscal influencia o nível de moral tributária dos cidadãos.

A confiança nos outros simplifica a realização de diversas atividades por parte dos cidadãos, nomeadamente através da redução do risco e da incerteza e favorece o funcionamento das instituições públicas (Morrone et al., 2009). Também é relevante o facto de os indivíduos que apresentam maiores níveis de confiança nos outros terem, em regra, uma maior satisfação com a vida (Roth, 2006). Salienta-se também que a honestidade é uma característica encontrada nos países com elevado nível de capital social.

Assim, propomo-nos analisar se o aumento do grau de confiança de um indivíduo nos outros se reflete no aumento da sua motivação intrínseca para pagar impostos, no seu nível de satisfação individual e no seu grau de confiança institucional.

A RELAÇÃO ENTRE A CONFIANÇA INSTITUCIONAL, A SATISFAÇÃO INDIVIDUAL E A MORAL TRIBUTÁRIA

O pagamento de impostos por parte dos cidadãos está associado à disponibilização de um conjunto de bens e serviços públicos. Neste contexto, não é indiferente, para a análise do comportamento dos contribuintes, a sua percepção acerca do funcionamento dos diferentes serviços e organismos públicos nem do governo. Quando os cidadãos têm experiências positivas tendem a confiar no Estado (Kumlin 2002). Assim, quando os contribuintes entendem que o desempenho dos serviços públicos está de acordo com o esforço fis-

cal que lhes é exigido, o seu nível de moral tributária é mais elevado. A confiança no Estado e no governo pode influenciar a motivação intrínseca de cada indivíduo para o cumprimento fiscal, não tendo de estar necessariamente relacionada com a cooperação com os outros indivíduos (Frey e Torgler, 2007).

Também é verdade que a confiança institucional gera um forte impacto positivo no nível de satisfação individual. O capital social, nas suas diferentes dimensões, conduz a um aumento da satisfação com a vida (Helliwell, 2003). A confiança no governo e nos seus representantes pode ser suportada pela premissa de que estes atuam no sentido de satisfazer as preferências dos cidadãos e, por essa via, contribuem para o aumento do seu bem-estar.

Assim, propomo-nos analisar se o aumento grau de confiança institucional dos indivíduos se reflete no aumento do nível de moral tributária e do seu nível de satisfação individual.

A Tabela 2 sumaria o conjunto das hipóteses de investigação subjacentes ao modelo concetual dos determinantes da moral tributária proposto e o sentido dessa influência.

Tabela 2 – Hipóteses de Investigação

Hipóteses	Sentido da relação
H 1.1: Sistema político democrático - Moral tributária	Positiva
H 1.2: Sistema político democrático - Satisfação individual	Positiva
H 2.1: Participação política - Moral tributária	Positiva
H 2.2: Participação política - Sistema político democrático	Positiva
H 2.3: Participação política - Confiança nos outros	Positiva
H 3.1: Religiosidade - Moral tributária	Positiva
H 3.2: Religiosidade - Confiança institucional	Positiva
H 3.3: Religiosidade - Confiança nos outros	Positiva
H 3.4: Religiosidade - Participação política	Positiva
H 3.5: Religiosidade - Satisfação individual	Positiva
H 4.1: Satisfação Individual - Moral tributária	Positiva
H 5.1: Confiança nos outros - Moral tributária	Positiva
H 5.2: Confiança nos outros - Satisfação individual	Positiva
H 5.3: Confiança nos outros - Confiança institucional	Positiva
H 6.1: Confiança institucional - Moral tributária	Positiva
H 6.2: Confiança institucional - Satisfação individual	Positiva

AS CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS, A AVERSÃO AO RISCO E A IDENTIFICAÇÃO COM O PAÍS

Este trabalho procura analisar o efeito das variáveis idade, género, estado civil, nível de educação, rendimento anual do agregado familiar, vínculo laboral, aversão ao risco e identificação com o país na explicação do nível de moral tributária.

As mulheres são tradicionalmente associadas a um nível de cumprimento fiscal mais elevado (Tittle, 1980). Esta diferença pode ser consequência de um menor grau de independência vivido durante muitos anos, ou de uma maior propensão destas para o cumprimento das normas vigentes. Este último argumento é sustentado por um maior constrangimento, por parte do género feminino, relativamente às normas sociais. Os estudos empíricos mostram frequentemente que as mulheres exibem um nível de moral tributária mais elevado comparativamente aos homens (Torgler, 2003).

Tendencialmente, os indivíduos mais velhos apresentam um nível de moral tributária mais elevado do que os indivíduos mais jovens (Torgler, 2003). Esta tendência é o reflexo, por um lado, de uma menor predisposição para o risco, à medida que o contribuinte envelhece e, por outro, reflete o resultado de uma maior integração na sociedade e no grupo social a que se pertence. Com o avançar da idade, os custos morais associados às práticas de fraude e à possibilidade de deteção são cada vez mais elevados, e isso induz uma maior moralidade fiscal.

Os contribuintes com um nível de escolaridade mais elevado tendem a compreender melhor os objetivos do sistema fiscal e, em regra, manifestam uma maior vontade para o cumprimento das obrigações fiscais. O aumento do nível de formação pode gerar uma atitude mais crítica relativamente às ações realizadas pelo Estado, sobretudo no que toca à aplicação das receitas fiscais, e também uma melhor compreensão do sistema tributário. No entanto também pode dotar os indivíduos de um conhecimento mais aprofundado sobre as oportunidades de evasão e fraude. Assim, os resultados obtidos não são unânimes no que concerne à influência do nível de educação do contribuinte no seu nível de moral tributária.

Os contribuintes solteiros e divorciados apresentam geralmente um nível de moral tributária relativamente mais baixo, comparativamente aos contribuintes casados (Torgler, 2003). As pessoas divorciadas apresentam um nível de moral tributária mais elevada relativamente às pessoas solteiras. O estado civil dos indivíduos tanto pode estar mais associado a uma maior propensão para o cumprimento das obrigações legais como a um comportamento de incumprimento. O resultado depende da intensidade com que estes são constrangidos pelas redes sociais (Tittle, 1980).

Os trabalhadores em tempo parcial, os trabalhadores domésticos¹ e os reformados apresentam, tendencialmente, um nível de moral tributária mais elevado (Torgler e Schneider, 2005). Os empregados por conta própria têm maiores custos de cumprimento e uma perceção mais concreta da sua carga fiscal e, por essa razão, apresentam uma menor moralidade tributária.

A aversão ao risco que um indivíduo sente diminui a sua vontade de violar as normas existentes (Torgler e Schneider, 2005) e contribui para o aumento da moral tributária (Torgler, 2006). Deste modo, parece-nos relevante investigar se o nível de aversão influencia o nível

de moral tributária. Este interesse decorre também da circunstância de existirem fracas evidências empíricas neste âmbito.

Os resultados de diversos estudos empíricos mostram que o nível de rendimento do contribuinte pode ter uma influência tanto positiva como negativa na moral tributária. Contudo, verifica-se uma tendência para os contribuintes com maiores níveis de rendimento apresentarem níveis de moral tributária mais baixos (Torgler e Schneider, 2005).

O orgulho nacional mede o grau de identificação do contribuinte com o Estado e é um fator que influencia o comportamento dos indivíduos em grupo, nas organizações e na sociedade (Tyler, 2000; Torgler e Schneider, 2005). Este sentimento incentiva o comportamento cooperativo entre contribuintes e induz mecanismos semelhantes aos das variáveis de confiança (Torgler e Schneider, 2005). Assim, quanto maior o orgulho que o indivíduo tem em pertencer a um país, maior é o seu nível de moral tributária (Torgler, 2003).

3.3 A População e caracterização da amostra

A população-alvo deste estudo abrange os indivíduos com mais de 18 anos, residentes em Portugal, no ano de 2008. Reconhecendo a impossibilidade de estudar a totalidade da população-alvo identificada, o estudo foi restringido a uma parte representativa da mesma. A utilização do questionário *European Value Survey* (EVS, 2010) permitiu trabalhar com uma amostra inicial de 1.553 indivíduos representativos da população portuguesa.

A amostra inclui indivíduos com idade superior a 18 anos, com diferentes profissões, diferentes níveis de escolaridade e residentes de todos os distritos de Portugal continental. Cerca 59,60% dos inquiridos são mulheres e 40,40% são homens. Os inquiridos são maioritariamente casados (59,50%). Geograficamente, 38,90% dos inquiridos é residente na região norte, 27,90% na região centro, 17,50% na região de Lisboa, 11,80% no Alentejo e 3,90% no Algarve. Dos inquiridos, 1.518 têm nacionalidade portuguesa, representando 97,74% do total.

No que refere ao nível de rendimento anual dos inquiridos, 48% dos inquiridos não sabe o seu nível de rendimento anual ou optou por não responder a esta questão. Uma elevada percentagem dos inquiridos (28,40%) declararam ter um rendimento anual até 12.000 €, cerca 7,00% declararam um nível de rendimento anual entre 12.000 € e 18.000 € e 7,70% dos inquiridos tem um nível de rendimento entre 18.000 € e 36.000 €. Podemos concluir que a grande maioria dos inquiridos obteve um nível de rendimento anual considerado baixo.

Os inquiridos têm idades compreendidas entre os 18 e os 98 anos e apresentam uma idade média de 53 anos. Cerca de 88% dos inquiridos tem idade igual ou superior a 30 anos. Do conjunto dos inquiridos que compõe a amostra, 12,8% não completaram nenhum nível de escolaridade e 77,90% têm níveis de escolaridade entre o 1º ano do ensino básico e o 12º ano (ensino secundário), com uma preponderância para os indivíduos que têm o primeiro ciclo do ensino básico ou o segundo ciclo do ensino básico (48,30%). Verificamos também que apenas 9,00% dos inquiridos têm formação ao nível do ensino superior.

Cerca de 31,90 % dos inquiridos possuem um trabalho remunerado, e a maioria trabalha mais de 30 horas por semana (29,5%). Apenas 2,4% dos inquiridos trabalham por conta própria. Os reformados ou pensionistas representam cerca de 17,60%. Cerca de 7,10% dos indivíduos declararam fazer trabalho doméstico, 3,30% declararam estar desempregados e cerca de 0,1% dos inquiridos são estudantes. Cerca de 38,70% dos inquiridos não responderam a esta questão.

3.4 O inquérito

Este trabalho foi realizado com base nos dados relativos a Portugal extraídos do EVS realizado em 2008. Os inquéritos como o EVS ou o WVS – *World Value Survey* incluem um conjunto vasto de questões sobre diversos assuntos, o que permite reduzir os efeitos de enquadramento, sobretudo quando se faz a comparação com um inquérito que contém exclusivamente com questões sobre o cumprimento fiscal.

O EVS é um projeto de investigação baseado em inquéritos sobre os valores humanos na Europa. No essencial, é um inquérito através do qual se procura recolher dados sobre o que os Europeus pensam acerca da família, trabalho, religião, política e a sociedade. O inquérito permite obter dados sobre as ideias, as crenças, as preferências, as atitudes, os valores e as opiniões dos cidadãos de toda a Europa. Sinteticamente, permite explorar as diferenças e as alterações nos

valores dos cidadãos europeus ao longo dos anos.

4. Análise dos resultados

4.1 Estatística descritiva

Os inquiridos apresentam um nível de moral tributária elevado. Na opinião de 44,46% dos inquiridos nunca se justifica que as pessoas não paguem impostos se tiverem oportunidade, utilizem transportes públicos sem pagar o respetivo bilhete e não emitam recibos ou faturas para não pagar impostos. Apenas dois afirmaram que é sempre justificável que as pessoas não paguem os impostos se tiverem oportunidade, utilizem transportes públicos sem pagar o respetivo bilhete e não emitam recibos para não pagar impostos. Cerca de 57,48% dos inquiridos afirmaram que nunca deixariam de pagar os seus impostos, mesmo que tivessem oportunidade. Cerca de 56,20% dos inquiridos afirmaram que nunca justificariam o ato de pagar em dinheiro para evitar o pagamento de impostos. E, 60,40% dos inquiridos afirmaram que nunca justificariam o ato de utilizar um transporte público sem pagar o respetivo bilhete. Assim, somos levados a afirmar que os portugueses, de um modo geral, são da opinião que as regras fiscais devem ser cumpridas e a opção pelo incumprimento não é justificável.

No que se refere à perceção dos indivíduos sobre o sistema político democrático os inquiridos, na sua generalidade, concordam que a democracia, enquanto sistema político, pode apresentar alguns problemas mas é a melhor forma de governo (25,40% dos inquiridos concorda totalmente e cerca de 68,80% concorda). Os inquiridos concordam que a democracia é a melhor forma de governo para Portugal (29,70% consideram esta forma de governo muito boa e 63,50% consideram-na boa).

Relativamente à participação política, cerca de 55,70% dos inquiridos referem que nunca participariam em manifestações, cerca de 31,00% responderam que talvez participassem e apenas 11,70% afirmaram já ter participado. Regra geral, os inquiridos não assinam petições, cerca de 43,20% dos inquiridos referem que nunca assinaram uma petição, cerca de 34,80% responderam que talvez assinassem e 22,20% afirmaram já ter assinado petições. A maioria dos inquiridos respondeu que nunca participou em boicotes, cerca de 66,70% referem que nunca participariam num boicote, cerca de 28,80% responderam que talvez venham a participar e apenas 4,50% afirmaram que já tinham participado. Concluímos que o nível de participação política, na sua dimensão individual, é baixo para a generalidade dos inquiridos, e não se verifica uma grande disparidade nas respostas. Do total dos inquiridos, cerca de 39,55% afirmaram, simultaneamente, que nunca participariam em manifestações, boicotes ou assinariam petições. Em função destes resultados, somos levados a concluir que, na sua grande maioria, os inquiridos não manifestam disponibilidade para participar em iniciativas políticas.

No que respeita à religiosidade os portugueses reconhecem que a igreja é importante nas suas vidas. Os inquiridos manifestam alguma confiança na instituição igreja. Cerca de 75,90% declararam ter alguma ou muita confiança na instituição igreja. No entanto apenas 5,90% declara frequentar a igreja mais do que uma vez por semana. Este nível de frequência da igreja pode refletir o facto de o catolicismo ser mais uma condição nominal do que espiritual. Os inquiridos, na sua grande maioria, reconhecem o papel da igreja na resolução dos problemas morais (61,90%). Similarmemente, atribuem grande importância a alguns serviços religiosos, como por exemplo os funerais (88,70%). Cerca de 25,60% dos inquiridos consideram que a religião tem um papel muito importante na sua vida e 42,60% atribuem-lhe um papel bastante importante.

O nível de satisfação individual dos inquiridos é médio, os inquiridos referem não ter muito controlo sobre a sua vida, encontram-se razoavelmente satisfeitos com a sua vida e com seu emprego.

Os inquiridos apresentam um baixo nível de confiança nos outros. Em média entendem que, na maioria das vezes, as pessoas preocupam-se mais com elas próprias do que em ajudar os outros e consideram que as pessoas não se tentam aproveitar deles, mas também não consideram que as pessoas sejam honestas. Cerca de 81,80% dos inquiridos afirmou que, com os outros, todo o cuidado é pouco.

Ao nível da confiança institucional verifica-se a existência de baixa confiança no governo (71,1%) e no parlamento (60%). O grau de confiança é ligeiramente mais elevado relativamente aos tribunais e nos funcionários públicos.

4.2 Modelo de equações estruturais da moral tributária

De acordo com o modelo conceitual o nível de moral tributária de um indivíduo deverá ser influenciado pelo seu nível de concordância com o sistema político democrático enquanto regime político, pelo grau de participação política, pelo grau de religiosidade, pelo nível de satisfação individual, pelo grau de confiança nos outros e pelo grau de confiança institucional.

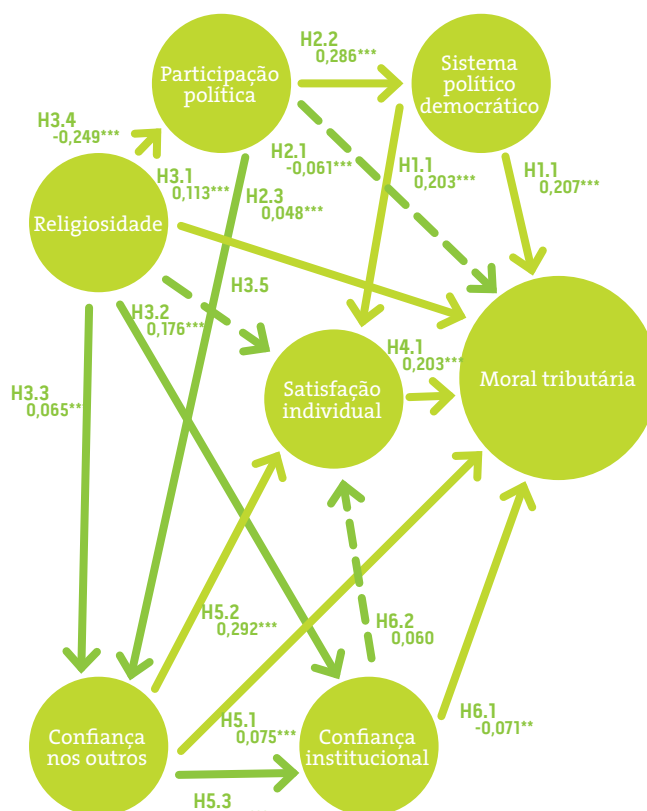
A análise efetuada às respostas das quarenta e duas questões consideradas revelou a existência de 423 inquiridos que responderam

a todas as 42 questões consideradas, ou seja, 27,24% do total da amostra. Para os inquiridos que apresentam uma ou mais respostas omissas foi, na maioria dos casos utilizada a *imputation technique* que consiste em substituir as respostas omissas pelo valor médio da resposta obtido em cada uma das questões. Existiram situações em que não foi possível aplicar esta solução e optou-se pela eliminação da observação. A amostra final inclui apenas as observações que continham menos de 20% de respostas omissas e corresponde a um total de 1.282 observações.

A qualidade de ajustamento do modelo é boa ($\chi^2 = 474,535$; $gl=214$; $\chi^2/df = 2,217$ ($p < 0,001$); $GFI = 0,969$; $RMSEA = 0,031$; $RMR = 0,057$; $NFI = 0,939$; $TLI = 0,959$; $CFI = 0,965$; $AGFI = 0,959$; $PNFI = 0,794$).

Uma das vantagens da utilização dos modelos de equações estruturais como técnica estatística multivariada é a possibilidade de visualização da influência dos constructos em estudo graficamente. A Figura 2 apresenta os efeitos diretos standardizados e o *path diagram* do modelo estrutural da moral tributária.

Figura 22 – Modelo Estrutural da Moral Tributária (valores standardizados)



*Significativo entre $0,05 < p \leq 0,10$; ** Significativo entre $0,01 < p \leq 0,05$; *** Significativo para $p \leq 0,01$

De um modo geral, os resultados obtidos suportam as hipóteses de que as variáveis comportamentais, políticas e psicológicas influenciam a motivação dos portugueses para pagar impostos. O sistema político democrático, a religiosidade, a confiança nos outros e a satisfação individual apresentam uma influência direta e estatisticamente significativa na moral tributária.



OS resultados obtidos permitem validar a hipótese **H 1.1** evidenciando que os indivíduos que defendem a democracia enquanto forma de governo e que acreditam que esta é o melhor regime político e a melhor forma de governo para Portugal tendem a apresentar níveis de moral tributária mais elevados. Esta variável é a que apresenta maior influência positiva na moral tributária dos contribuintes. Ficou também demonstrado que um sistema político que permite o envolvimento e participação dos seus cidadãos contribui positivamente para o bem-estar dos mesmos hipótese (**H 1.2**).

Não ficou provado que a participação política por parte dos indivíduos conduz a um aumento da moral tributária (hipótese **H 2.1**). Uma possível explicação para os resultados obtidos pode resultar do facto de a grande maioria dos inquiridos ter declarado que nunca realizariam nenhuma das referidas atividades, ou seja, assinar petições, participar em boicotes ou fazer parte de manifestações. Na nossa opinião, envolvimento dos cidadãos em ações desta natureza ocorre, sobretudo, em momentos de descontentamento com as políticas públicas. No entanto fica validado que a possibilidade de os cidadãos serem incluídos no processo político e manifestarem livremente a sua opinião fomentaria o apoio à democracia enquanto sistema político (hipótese **H 2.2**). De idêntico modo pudemos validar que os indivíduos que enveredam por atividades, como por exemplo a participação em manifestações, tendem a perceber os outros como sendo pessoas de confiança e que não procuram apenas a satisfação dos seus interesses (hipótese **H 2.3**).

No que se refere aos contribuintes portugueses, um maior compromisso de obediência a regras religiosas contribui para o aumento do nível de moral tributária e promove a confiança institucional (hipótese **H 3.1**). Também se verifica que um maior envolvimento das pessoas na igreja conduz à percepção de que as instituições públicas procuram agir no sentido da defesa dos interesses dos cidadãos (hipótese **H 3.2**). A religiosidade está associada a um maior envol-

vimento dos cidadãos na sociedade. Este facto induz a um maior relacionamento entre eles e, por essa via, a uma melhor percepção dos seus comportamentos e a um aumento do nível de confiança nos outros (hipótese **H 3.3**). Contrariamente ao postulado na formulação da hipótese, verificamos que a relação entre a religiosidade e a participação política é em sentido oposto (hipótese **H 3.4**). Os cidadãos que são fortemente influenciados por regras impostas por organizações não-governamentais estão menos predispostos a participar em atividades como a assinatura de petições, a participação em manifestações ou realizar boicotes. Também fica por validar a ideia de que um maior nível de religiosidade está associado a uma maior satisfação individual (hipótese **H 3.5**). O resultado obtido pode, no nosso entendimento, ser justificado por um maior devoção, por parte dos cidadãos, à religião nos momentos em que sentem mais dificuldades na vida.

Os indivíduos que declaram maior nível de satisfação com a sua vida tendem a mostrar maior predisposição para o cumprimento fiscal (hipótese **H 4.1**).

Foi possível estabelecer que um maior grau de confiança nos outros poderia conduzir a um aumento da moral tributária (hipótese **H 5.1**). O conhecimento de que os indivíduos não são de confiança não reduz a motivação individual para agir de acordo com as normas vigentes, nomeadamente com a legislação fiscal. A percepção da existência de um comportamento de honestidade e de ajuda dos outros por parte dos outros indivíduos favorece o sentimento de bem-estar. O resultado obtido confirma a percepção de que a confiança nos outros e a cooperação favorecem a satisfação individual (hipótese **H 5.2**). A existência de um elevado grau de confiança nos outros aumenta o grau de confiança no desempenho das instituições e no cumprimento dos objetivos para os quais foram criadas (hipótese **H 5.3**).

Contrariamente ao formulado na elaboração da hipótese, que previa que a confiança institucional favorece a motivação intrínseca para o cumprimento das obrigações fiscais, verificamos a existência de uma influência negativa da confiança institucional na moral tributária (hipótese **H 6.1**). O resultado obtido sugere, no entanto, que os cidadãos portugueses apresentam uma vontade elevada para o cumprimento fiscal mesmo quando o nível de confiança institucional é baixo. De facto, ao analisar o nível de confiança institucional dos inquiridos verificamos que, para a generalidade dos inquiridos, ele é baixo. A confiança no parlamento (média=2,77, desvio-padrão=0,797), confiança nos tribunais (média=2,64, desvio-padrão 0,875), confiança nos funcionários públicos (média=2,64, desvio-padrão=0,768) e confiança no governo (média=2,99, desvio-padrão=0,827). Os resultados permitem ainda concluir que a confiança no desempenho das instituições favorece o bem-estar individual, mas o resultado obtido não é significativo (hipótese **H 6.2**).

Uma das vantagens do desenvolvimento de um modelo de equações estruturais é a possibilidade de inclusão nos resultados não apenas os efeitos diretos mas também os efeitos indiretos dos constructos/variáveis em análise. No fundo, permite-nos avaliar o efeito que uma variável tem na moral tributária através de outra variável. Os resultados obtidos mostram que o sistema político democrático, a religiosidade, a satisfação individual, a confiança nos outros e a confiança institucional influenciam diretamente a moral tributária. Os efeitos indiretos mostram que a moral tributária é influenciada indiretamente pelo sistema político democrático (0,041), pela participação política (0,66), pela confiança nos outros (0,048) e pela confiança institucional (0,012).

O sistema político democrático influencia indiretamente a moral tributária através da satisfação individual. A participação política influencia indiretamente a moral tributária através do sistema político democrático e da confiança nos outros. A religiosidade influencia indiretamente a moral tributária através da participação política, da confiança nos outros e da confiança institucional. A confiança nos outros influencia indiretamente a moral tributária através da satisfação individual e da confiança institucional. A confiança institucional influencia indiretamente a moral tributária através da satisfação individual.

Analisando os efeitos totais, verificamos que, comparativamente à análise dos efeitos diretos, os efeitos negativos da participação política e da confiança institucional surgem bastante diminuídos no efeito total sobre a moral tributária, e deixam de ser estatisticamente significativos. Este resultado é particularmente relevante, atendendo a que o resultado revelou um efeito negativo, o qual é contrário à maioria das conclusões dos estudos empíricos sobre o tema da moral tributária. O sistema político democrático e a satisfação individual continuam a ser os constructos com maior influência na moral tributária. No entanto verifica-se uma redução da influência da religiosidade.

4.4 Análise multigrupos

Os estudos empíricos que se debruçam sobre os determinantes da moral tributária também concluem que as características demográficas, económicas, o grau de aversão ao risco e o orgulho que um indivíduo sente em pertencer a um país influenciam a motivação intrínseca para o pagamento de impostos.

Recorrendo à estatística do Teste T procuramos estudar se o nível de moral tributária dos indivíduos é significativamente diferente, em função de um conjunto de características demográficas: género, idade, estado civil, vínculo laboral, nível de rendimento anual do agregado familiar, grau de aversão ao risco e identificação com o país. Posteriormente aplicando a análise multigrupos avaliamos se o modelo estrutural da moral tributária desenvolvido permanece invariante para cada grupo.

Ao estudar as diferenças no nível de moral tributária dos indivíduos de acordo com as suas características sociodemográficas concluímos que os viúvos apresentam um nível de moral tributária superior aos casados e aos divorciados e aos solteiros. Verificou-se uma diferença significativa na motivação intrínseca para o pagamento de impostos entre os indivíduos que auferem rendimentos mais baixos e os que auferem rendimentos mais elevados. Consideram-se rendimentos baixos até 12.000 € e rendimentos mais elevados, os que são superiores a 36.000 € ano. Os contribuintes com idade igual ou superior a 50 anos apresentam um nível de moral tributária mais elevado comparativamente aos que têm idade até 29 anos. Relativamente à relação entre o nível de educação dos inquiridos e o nível de moral tributária verificámos que os licenciados são os que apresentam o nível de moral tributária mais elevado e os indivíduos que completaram o 9º ano de escolaridade são os que apresentam menor motivação intrínseca para o pagamento de impostos. Os reformados apresentam um nível de moral tributária muito elevado e que difere significativamente dos trabalhadores por conta de outrem, dos trabalhadores independentes e dos desempregados. Para os vínculos laborais estudados, os desempregados são os que apresentam um nível de moral tributária mais baixo e que difere significativamente não só dos reformados mas também dos trabalhadores por conta de outrem e dos domésticos. Os indivíduos considerados avessos ao risco ou aqueles que têm orgulho em pertencer a Portugal apresentam um nível de moral tributária superior aos que não são avessos ao risco ou os que não declaram ter orgulho em pertencer a Portugal, respetivamente.

No que diz respeito ao estudo da invariância do modelo estrutural desenvolvido concluímos que para a generalidade dos grupos estudados as diferenças encontradas não são muito assinaláveis.

5. Conclusões

O aumento do nível de cumprimento fiscal é um importante desafio para as autoridades fiscais e para os governos em todo o mundo (Pope e Mohdali, 2010). A análise multidisciplinar aplicada nas últimas décadas à temática do comportamento do contribuinte e as suas motivações permitiu concluir que os contribuintes atuam em função de um amplo conjunto de fatores, os quais incluem as suas próprias características pessoais e as condições institucionais, políticas e sociais em que o cumprimento das obrigações fiscais é exigido. Esse comportamento é condicionado por fatores demográficos, económicos e comportamentais. De entre estes, a moral tributária é muitas vezes referida como a possível chave na explicação do comportamento dos contribuintes (Alm e Torgler, 2011; Molero e Pujol, 2012). Esta encontra-se vinculada à justificação do comportamento de cumprimento fiscal (Alm e Torgler, 2011), e apresenta uma estreita relação com a dimensão da economia paralela verificada num determinado país (Weck, 1983).

Este trabalho teve como principal objetivo estudar os fatores que influenciam a moral tributária dos contribuintes portugueses. O desenvolvimento do modelo de análise permitiu estudar as relações diretas e indiretas entre o sistema político democrático, a participação política, a religiosidade, a satisfação individual, a confiança nos outros, a confiança institucional e a moral tributária. A realização dos testes estatísticos adequados permitiu estudar o efeito das variáveis idade, género, estado civil, nível de rendimento anual, vínculo laboral, aversão ao risco e identificação com o país no nível de moral tributária dos contribuintes portugueses. Terminámos o estudo empírico com a análise da invariância do modelo estrutural desenvolvido em diferentes grupos de indivíduos.

O estudo foi realizado com base nos dados publicados pelo EVS em 2010, relativos a Portugal. A análise e validação das hipóteses de investigação propostas foi efetuada com recurso ao desenvolvimento de um modelo de equações estruturais da moral tributária.

Os resultados obtidos neste estudo permitiram concluir que o sistema político democrático contribui positivamente para a motivação dos indivíduos no cumprimento fiscal. De facto, também em Portugal a aceitação da democracia enquanto regime de governação parece ser uma motivação muito forte para o pagamento de impostos. Relativamente à participação política, não foi possível estatisticamente verificar a existência da influência desta variável no nível de moral tributária. Podemos compreender melhor este resultado, se considerarmos que estes indivíduos serão os mais reivindicativos e descontentes e, por isso, com menor vontade de pagar os seus impostos. Todavia, podemos concluir que a participação política influencia positivamente o sistema político democrático e a confiança nos outros.

Os resultados obtidos também permitiram concluir que a satisfação individual se reflete numa maior disponibilidade e motivação para o pagamento de impostos. Corroboramos assim a ideia, defendida por Frey e Stutzer (2002), segundo a qual a felicidade influencia o comportamento dos cidadãos.

A religiosidade tem uma influência positiva na moral tributária (Torgler, 2006). Este trabalho de investigação dá um contributo adicional para a validação dessa conclusão. Os resultados obtidos corroboram a existência de uma relação positiva significativa entre a religiosidade e a moral tributária. Para além da influência direta, o MEE da moral tributária desenvolvido também permite concluir sobre a existência de uma influência positiva da religiosidade no nível de confiança nos outros por parte de um indivíduo e também no grau de confiança institucional.

Contrariamente a muitas das conclusões obtidas em outros estudos empíricos, os resultados obtidos mostram uma influência negativa da confiança nos outros no nível de moral tributária. A explicação para este resultado pode ser suportada pelo facto de os inquiridos terem declarado um nível de moral tributária muito elevado e um baixo nível de confiança nos outros. Ou seja, mesmo quando os indivíduos entendem que os outros não são pessoas de confiança e estão mais preocupados com eles próprios do que com os outros, a motivação para cumprir com as suas obrigações fiscais permanece elevada. Adicionalmente, os resultados mostram a existência de uma influência positiva da confiança nos outros, no nível de confiança institucional e no nível de satisfação individual. Os indivíduos que confiam nos outros apresentam maior nível de bem-estar e mais satisfação com a vida, e também confiam mais que

as instituições, em particular as públicas, cumprem a função para a qual foram constituídas.

O MEE desenvolvido evidencia uma relação negativa entre a confiança institucional e a moral tributária. Em Portugal, a justificação para esta relação negativa pode residir, no nosso entender, no baixo grau de confiança declarado pelos inquiridos nas instituições públicas. Também se encontrou uma relação positiva entre a confiança institucional e a satisfação individual. Assim, corroboramos a conclusão de Frey e Stutzer (2002) ao afirmar que o desempenho das instituições tem um impacto direto no bem-estar dos indivíduos.

Do conjunto dos seis fatores estudados, os que mais influenciam o nível de moral tributária dos contribuintes portugueses são o sistema político democrático, a satisfação individual e a religiosidade. Em função destes resultados, concluímos que a motivação intrínseca para o pagamento de impostos é resultado do contexto em que os indivíduos interagem e do seu grau de satisfação individual. O comportamento de cada contribuinte é influenciado pelo seu nível de bem-estar, ou seja, a satisfação individual conduz a uma maior motivação para o cumprimento fiscal. De modo idêntico, as normas informais definidas pelas organizações não-governamentais, representadas nesta dissertação pela *proxy* religiosidade, têm um papel muito visível no comportamento dos indivíduos, em particular, no que se refere às obrigações fiscais. Por último, também a adesão dos indivíduos à forma de governo do país é importante no que se refere ao pagamento de impostos.

Os nossos resultados mostram que o nível de moral tributária é significativamente mais elevado nos indivíduos mais velhos (idade superior a 50 anos) comparativamente aos indivíduos mais novos (idade inferior a 30 anos). Também foram verificadas diferenças significativas entre os contribuintes com idade compreendida entre os 30 e os 49 anos e o grupo dos indivíduos com idade igual ou superior a 65 anos. Os resultados obtidos não revelaram a existência de diferenças significativas entre homens e mulheres. No que se refere ao estado civil, os resultados mostram que o nível de moral tributária é mais elevado nos viúvos comparativamente aos casados, separados e divorciados. Os indivíduos que completaram o 9º ano de escolaridade apresentam um nível de moral tributária inferior aos indivíduos que concluíram o primeiro ou o segundo ciclo do ensino básico. Estes, por sua vez, apresentam um nível de moral tributária superior aos indivíduos que não completaram qualquer grau de escolaridade. Os indivíduos que concluíram um bacharelato, uma licenciatura ou um mestrado pré-Bolonha são os que apresentam maior nível de moral tributária e significativamente diferente dos indivíduos que completaram o 9º ano de escolaridade. Os reformados apresentam um nível de moral tributária mais elevado do que os trabalhadores por conta de outrem, os trabalhadores independentes e os desempregados. Os trabalhadores independentes apresentam um nível de moral tributária inferior aos trabalhadores domésticos e aos incapazes. Os trabalhadores por conta de outrem apresentam um nível de moral tributária superior aos desempregados. Os contribuintes cujo rendimento do agregado familiar anual é igual ou inferior a 6.000 € ou se encontra entre 6.000 € e 12.000 € apresentam um nível de moral tributária inferior aos contribuintes com rendimento entre 36.000 € e 60.000 € e os que têm um nível de rendimento superior a 60.000 €. Entre os contribuintes portugueses verifica-se a tendência para que o nível de moral tributária seja mais elevado quando o nível de rendimento anual do agregado familiar é mais elevado.

Contudo, o efeito do nível de aversão ao risco parece ser claro, embora não existam muitos estudos empíricos que tenham analisado esta variável. Os contribuintes considerados avessos ao risco apresentam níveis de moral tributária mais elevados do que os restantes (Torgler, 2006). Este estudo empírico permitiu concluir que tanto os indivíduos avessos ao risco como os que afirmaram ter orgulho em Portugal apresentam um nível de moral tributária mais levado comparativamente aos outros indivíduos.

Esta dissertação contribui assim para o avanço do conhecimento sobre os determinantes da moral tributária em diversas vertentes. Ao nível nacional, contribui para colmatar uma lacuna na investigação sobre o tema da moral tributária e do comportamento do contribuinte. De facto, que seja do nosso conhecimento, não existem trabalhos empíricos semelhantes sobre os determinantes da moral tributária dos portugueses.

Ao nível internacional, este trabalho apresenta resultados suportados numa metodologia estatística ainda pouco referenciada neste tema. Adicionalmente, constitui mais um contributo científico que suporta a influência de algumas variáveis cuja influência na moral tributária ainda carece de investigação. Em particular referimo-nos à religiosidade, à satisfação individual e à aversão ao risco.

No que se refere aos contributos práticos, salientamos essencialmente um. Parece-nos indiscutível que os objetivos da política fiscal só serão alcançados através do aumento do cumprimento fiscal. Assim, o conhecimento mais aprofundado das motivações dos contribuintes para o cumprimento fiscal pode conduzir ao desenho e implementação de um conjunto de ações mais adequadas, por parte do governo e da administração fiscal. As conclusões devem chamar a atenção dos agentes políticos no sentido de definir estratégias e ações mais eficazes no que concerne ao aumento do cumprimento fiscal, ao combate à fraude e evasão fiscal, à redução do nível de economia paralela e do *tax gap* existente em Portugal.

Em suma, pensamos ter cumprido os objetivos de investigação a que nos propusemos, dando um contributo para o avanço do conhecimento sobre os fatores que influenciam a moral tributária, permitindo uma melhor compreensão do comportamento do contribuinte e abrindo espaço para o desenvolvimento de novas vias de investigação. Reconhecendo a importância do tema, concluímos que ainda existe um campo de trabalho importante para futuros trabalhos.

- Frey, Bruno S.; Torgler, Benno (2007) "Tax morale and conditional cooperation" *Journal of Comparative Economics*. 35(1), 136–159.
- Güth, Werner; Levati, Vittoria; Sausgruber, Rupert (2005) "Tax morale and (de-) centralization: An experimental study" *Public Choice*. 125(1), 171–188.
- Hardin, Russel (1993) "The Street-Level Epistemology of Trust" *Politics & Society*. 21(4), 505–531.
- Helliwell, John F. (2003) "How's life? Combining Individual and National Variables to Explain Subjective Well-being" *Economic Modelling*. 20, 331–336.
- Jackson, Betty R.; Milliron, Valerie C. (1986) "Tax Compliance research: Findings, problems and prospects" *Journal of Accounting Literature*. 5, 125–166.
- Kasper, Wolfgang; Streit, Manfred E. (1999) *Institutional Economics. Social Order and Public Policy*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Keller, A. C.; Smith, K. T.; Smith, L. M. (2007) "Do gender, educational level, religiosity, and work experience affect the ethical decision-making of U.S. accountants?" *Critical Perspectives on Accounting*. 18, 299–314.
- Lewis, Alan (1982) *The psychology of taxation*. Oxford, England: Martin Robertson.
- Maria-Dolores, Ramón; Alarcón, Gloria; Garre, María Encarnación (2010) "Tax Morale in Spain: A Study into Some of Its Principal Determinants" *Journal of Economic Issues*. 44(4), 855–876.
- Martínez-Vázquez, Jorge; Torgler, Benno (2009) "The Evolution of Tax Morale in Modern Spain" *Journal of Economic Issues*. 43(1), 1–28.
- Mishler, William; Rose, Richard (2001) "What are the origins of political trust? Testing institutional and cultural theories in post communist societies" *Comparative political studies*. 34, 30–62.
- Molero, Juan. C.; Pujol, Francesc (2012) "Walking Inside the Potential Tax Evader's Mind: Tax Morale Does Matter" *Journal of Business Ethics*. 105(2), 151–162.
- Morrone, A.; Tontoranelli, N.; Ranuzzi, G. (2009) "How Good is Trust? Measuring trust and its role for the progress of societies. Organization for Economic Co-operation and development. OECD Statistics Working paper. STD/DOC 2009.
- Orviska, Marta; Hudson, John (2003) "Tax evasion, civic duty and the law abiding citizen" *European Journal of Political Economy*. 19(1), 83–102.
- Pope, J.; Mohdali, Raihana (2010) "The Role of Religiosity in Tax Morale and Tax Compliance" *Australian Tax Forum*. 25(4), 565–596.
- Quintelier, Ellen; Hooghe, Marc (2011) "Political attitudes and political participation: A panel study on socialization and self-selection effects among late adolescents" *International Political Science Review*. 33(1), 63–81.
- Smith, Kent W. (1992) "Reciprocity and fairness: Positive incentives for tax compliance" in Slemrod, J. (Ed) *Why people pay taxes – Tax Compliance and enforcement*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 223–258.
- Song, Young-dahl; Yarbrough, Tinsley E. (1978) "Tax Ethics and taxpayer attitudes: A survey" *Public Administration Review*. 38(5), 442–452.
- Tittle, Charles (1980) *Sanctions and social deviance: The question of deterrence*. New York: Praeger.
- Torgler, Benno (2003) "Tax Morale, Rule-Governed Behaviour and Trust" *Constitutional Political Economy*. 14(2), 119–140.
- Torgler, Benno (2005) "Tax morale and direct democracy" *European Journal of Political Economy*. 21(1), 525–531.
- Torgler, Benno (2006) "The importance of faith: Tax morale and religiosity" *Journal of Economic Behavior & Organization*. 61(1), 81–109.
- Torgler, Benno; Murphy, K. (2004) "Tax morale in Australia: What shapes it and has it changed over time?" *Journal of Australian Taxation*. 7(2), 298–335.
- Torgler, Benno; Schneider, Friedrich (2004) "Does Culture Influence Tax Morale? Evidence from Different European Countries" *Working paper crema*
- Torgler, Benno; Schneider, Friedrich (2005) "Attitudes Towards Paying Taxes in Austria: An Empirical Analysis" *Empirica*. 32(2), 231–250.
- Torgler, Benno; Schneider, Friedrich (2009) "The impact of tax morale and institutional quality on the shadow economy" *Journal of Economic Psychology*. 30(2), 228–245.
- Tyler, Tom R. (2000) "Why do people cooperate in groups?" in Van Vugt, M.; Snyder, M.; Tyler, T.R.; Biel, A. (Eds.) *Cooperation in Modern Society. Promoting the Welfare of Communities, States and Organizations*. Routledge, London, 65–82.
- Wald, Kenneth; Wilcox, Clyde (2006) "Getting religion: Has political science rediscovered the faith factor?" *American Political Science Review*. 100(4), 523–529.

LISTA DAS REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alm, James; Cronshaw, Mark B.; McKee, Micael (1993) "Tax compliance with endogenous audit election rules" *Kyklos*. 46, 27–45.
- Alm, James; Torgler, Benno (2006) "Culture differences and tax morale in the United States and in Europe" *Journal of Economic Psychology*. 27(2), 224–246.
- Alm, James; Torgler, Benno (2011) "Do Ethics Matter? Tax Compliance and Morality" *Journal of Business Ethics*. 101(4), 635–651.
- Barone, Guglielmo; Mocetti, Sauro (2011) Tax morale and public spending inefficiency. *Public Finance*. 18(6), 724–749.
- Brañas-Garza, Pablo; Rossi, Máximo; Zalcicever, Dayna (2009) "Individual's religiosity enhances trust: Latin American evidence for the puzzle" *Journal of Money, Credit and Banking*. 41(2–3), 555–566.
- Calvet, Roberta; Alm, James (2012) "Empathy, sympathy, and tax compliance" *Journal of Economic Psychology*. In press.
- Cummings, Ronald. G.; Martínez-Vázquez, Jorge; McKee, Micael; Benno, Torgler (2009) "Tax morale affects tax compliance: Evidence from surveys and an artefactual field experiment" *Journal of Economic Behavior & Organization*. 70(3), 447–457.
- Dawes, Robyn M. (1980) "Social Dilemmas" *Annual Review of Psychology*. 31, 169–93.
- Frey, Bruno S.; Feld, Lars P. (2002) "Deterrence and morale in taxation: An empirical analysis". *Working Paper 760*. CESifo Munich.
- Frey, Bruno S.; Stutzer, Alois (2002) "What can Economists Learn from Happiness Research?" *Journal of Economic Literature*. 40(2), 402–435.

¹ A expressão trabalhadores domésticos refere-se aos indivíduos que realizam trabalho doméstico sem que a tal corresponda uma remuneração e sem outra atividade que gere uma fonte de rendimento significativa.

Mundo

IESBA dá passo decisivo para a reestruturação do Código de Ética emitindo Conjunto de novas Propostas

O International Ethics Standards Board of Accountants (IESBA) anunciou hoje a conclusão da primeira fase do seu projeto estratégico para reestruturar o seu Código de Ética para Auditores e Contabilistas Profissionais (o Código).

O resultado da primeira fase é uma nova estrutura e forma de redação, bem como uma grande reestruturação do Código. Os esforços globais de reestruturação do IESBA visam proporcionar um Código mais compreensível e mais fácil de usar, facilitando assim a sua adoção e implementação efetiva globalmente. Ao mesmo tempo, o IESBA concordou em rever uma série de disposições no Código, relativas a salvaguardas incluindo melhorias no quadro conceptual de "ameaças e salvaguardas".

O IESBA entra agora na fase final deste projeto que apresenta novas propostas nas seguintes áreas:

- Reestruturação secções selecionadas do Código, incluindo as disposições recentemente finalizadas que tratam da resposta dos auditores ao incumprimento das leis e regulamentos (NOCLAR);
- Longa associação do pessoal da firma de auditoria com um cliente de auditoria ou de garantia de fiabilidade;
- Revisão das disposições relacionadas com as salvaguardas nas secções de independência do Código referentes aos serviços que não sejam de auditoria;

O IESBA tem como objetivo concluir o trabalho de reestruturação em dezembro de 2017.

Processo de Implementação nos Estados Membros da Diretiva de Auditoria e Regulamento para os Auditores das Entidades de Interesse Público.

Seis meses após o prazo limite de implementação da legislação europeia de auditoria europeia, a Accountancy Europe apresentou um estudo atualizado sobre este processo em 31 países europeus, incluindo 28 Estados-Membros da UE. Foram analisadas mais pormenorizadamente as decisões dos Estados-Membros e identificados os resultados potenciais das opções-chave relativas a:

- Prestação de serviços que não sejam de auditoria
- Rotação obrigatória da firma de auditoria
- Organização da supervisão pública

Poderá visualizar o estudo no website da Accountancy Europe em www.accountancyeurope.eu.

Presentemente pode considerar-se que está concluída a implementação da legislação europeia de auditoria em 21 países europeus dos 31 em que é obrigatória essa implementação.

Para mais informações sobre a situação em termos de implementação nos diferentes Estados-Membros, o Grupo de Contacto Europeu - um agrupamento informal das seis maiores redes de auditoria da UE - tem uma base de dados online disponível em <http://www.8cld.eu>.

Curso de Preparação para Candidatos a ROC

No mês de Outubro teve início um novo Curso de Preparação para Revisores Oficiais de Contas (CPROC), o CPROC 2017. Tal como é habitual, este curso está a decorrer em Lisboa e no Porto, tem uma carga horária total de 288 horas, estruturadas em quatro Grupos de 72 horas cada.

Este CPROC incluirá os grupos de módulos que constam no regulamento do CPROC aprovado na Assembleia Geral de 30 de junho de 2016:

Grupos de módulos de matérias e respetiva carga horária

1.º Grupo		
Módulo 1	Matemáticas financeiras e métodos quantitativos	16 horas
Módulo 2	Direito civil, comercial, das sociedades e do trabalho	28 horas
Módulo 3	Contabilidade financeira I	28 horas
2.º Grupo		
Módulo 4	Fiscalidade	28 horas
Módulo 5	Contabilidade financeira II	24 horas
Módulo 6	Economia e finanças empresariais	20 horas
3.º Grupo		
Módulo 7	Contabilidade de gestão e sistemas de controlo	20 horas
Módulo 8	Auditoria – Aspectos gerais, Identificação de riscos e planeamento	24 horas
Módulo 9	Auditoria – Avaliação de riscos; Controlo interno e sistemas de informação	28 horas
4.º Grupo		
Módulo 10	Auditoria – Procedimentos substantivos	28 horas
Módulo 11	Auditoria – Conclusão e relato	24 horas
Módulo 12	Ética profissional e independência	20 horas

Simultaneamente, deu-se início ao 4.º Grupo do CPROC 2016.

Formação contínua

A formação contínua, sendo uma extensão do processo formativo que conduziu à obtenção da qualificação de ROC, tem como objetivo assegurar a atualização permanente dos seus conhecimentos de modo a que mantenham um elevado nível de qualificação profissional, tanto na componente técnica como deontológica.

A OROC, em 2017, continuará a desenvolver ações de formação nas diversas áreas relevantes para os seus Membros, de entre as quais se referem:

1. A promoção de ações de formação destinadas, prioritariamente, aos ROC e seus colaboradores. Estas ações de formação poderão ser extensíveis a outros interessados na sua frequência que não ROC. As ações de formação serão ministradas fundamentalmente em Lisboa e Porto, e incidirão prioritariamente sobre as seguintes áreas:
 - a. Auditoria, nomeadamente planeamento de auditoria, materialidade, avaliação de risco e elaboração dos relatórios de auditoria. Será continuada a realização de um conjunto de ações de formação que visam abranger algumas ISA. Serão também promovidas ações de formação eminentemente práticas sobre assuntos específicos de auditoria;
 - b. Qualidade e organização profissional, nomeadamente promovendo as melhores práticas de controlo de qualidade dos trabalhos e de organização de firmas de auditoria;
 - c. Contabilidade e Relato Financeiro, com principal destaque para o setor público, nomeadamente sobre o sistema de normalização contabilística para as administrações públicas. Serão ainda realizadas ações de formação sobre instrumentos financeiros, alterações ao SNC e as principais alterações ao normativo internacional de contabilidade;
 - d. Fiscalidade, abrangendo a generalidade das obrigações fiscais a que estão sujeitas as entidades objeto de revisão de contas, nomeadamente as alterações fiscais introduzidas pelo Orçamento de Estado;
 - e. Direito, nomeadamente Código das Sociedades Comerciais, prevenção da fraude e branqueamento de capitais, lei dos compromissos, código de contratação pública e código dos valores mobiliários.

A Ordem desenvolverá um programa integrado de formação sobre práticas e comportamentos profissionais, organizado por módulos que incluirão uma avaliação dos conhecimentos adquiridos pelos participantes. Esta formação abrangerá uma formação prática em quase todas as áreas que fazem parte de uma auditoria, incluindo exemplos de documentação de suporte apropriada.

Para mais informações e inscrições, visite a página <http://www.oroc.pt/gca/index.php?id=1683>

Plano de Formação Profissional Contínua 2017

1.º TRIMESTRE

Auditoria	Qualidade e Organização	Fiscalidade	Direito
Normas internacionais de auditoria	Documentação da auditoria	Orçamento de Estado 2017	Lei dos compromissos e pagamentos em atraso
Independência do ROC, prestação de serviços e medidas de salvaguarda da independência	Contabilidade e Relato Financeiro	IRC- Apuramento do resultado fiscal do período de tributação de 2016	
Procedimentos de conclusão de auditoria, de finalização do trabalho e preparação da CLC	IAS/IFRS - Recentes alterações	Revalorização de ativos fixos tangíveis e propriedades de investimento	
	Alterações ao Sistema de Normalização Contabilística relevantes para ROC	IMT	
	Impostos diferidos	Benefícios fiscais	

2.º TRIMESTRE

Auditoria	Qualidade e Organização	Fiscalidade	Direito
Normas internacionais de auditoria	Código de ética - casos práticos	Contencioso tributários	Código dos valores mobiliários
Aspectos administrativos numa firma de auditoria	Contabilidade e Relato Financeiro	Recuperação do IVA em créditos incobráveis e de cobrança duvidosa	Regime jurídico do revisor oficial de contas
Continuidade: procedimentos de auditoria e impacto na CLC	Produtos derivados	Código dos regimes contributivos do sistema Previdencial da Segurança Social	Código da contratação pública
Auditoria a grupos (vertente prática)		Fiscalidade internacional / mecanismos de dupla tributação	Outros
Conclusões e relato de auditoria			Reestruturações e reorganizações societárias
Revisão de documentos de prestação de contas			Revitalização de empresas

3.º TRIMESTRE

Auditoria	Qualidade e Organização	Fiscalidade	Outros
Planeamento de auditoria, avaliação do risco e materialidade	Sistema interno de controlo de qualidade para pequenas e médias SROC	Código fiscal do investimento - regulamentação do RFAI e DLRR	Fraude e implicações para revisão legal de contas
Auditoria e CLC de empresas com PER	Contabilidade e Relato Financeiro	Direito	
Atuação do ROC enquanto auditor e enquanto membro do órgão de fiscalização	Benefícios dos empregados	Código das Sociedades Comerciais	
	IFRS 9 - Instrumentos financeiros	Fraude e branqueamento de capitais - Quadro legal	
	Rédito		

4.º TRIMESTRE

Auditoria	Contabilidade e Relato Financeiro	Fiscalidade	Outros
Procedimentos analíticos em auditoria	Método de equivalência patrimonial	Fiscalidade das fusões e cisões	Fusões e concentrações - aspectos legais e contabilísticos
Relatórios de auditoria	Sistema de normalização contabilística - Administrações públicas I	Fiscalidade por rubricas do Activo e do Passivo	Dissolução, liquidação e insolvência de sociedades
Auditoria a entidades de interesse público	Sistema de normalização contabilística - Administrações públicas II	Fiscalidade por rubricas do Capital Próprio e da Demonstração dos Resultados	
Auditoria ao sector financeiro	Consolidação de contas avançada		
Auditoria a controlos aplicacionais			
Amostragem estatística em auditoria para testes dos controlos e substantivos			



**ORDEM DOS
REVISORES OFICIAIS
DE CONTAS**

Integridade. Independência. Competência.

Formação Contínua

NORMAS INTERNACIONAIS DE AUDITORIA

As Normas Internacionais de Auditoria (ISA) estão em vigor em Portugal desde 1 de janeiro de 2016.

A Ordem promove um conjunto de ações de formação que abrangerão todas as ISA em vigor:

Aspetos Gerais de Auditoria;
Planeamento da Auditoria;
Materialidade e Resposta ao Risco;
Prova de Auditoria I;
Prova de Auditoria II
e Conclusão de Auditoria e Relato.