

**PROCESSO PREPARATÓRIO DE TRANSIÇÃO POC PARA
NCRF/SNC: MOTIVAÇÕES E IMPACTES.**

por

Maria Teresa Marinho Bianchi

Tese de Mestrado em Contabilidade

Orientada por

Professor Doutor Rui Couto Viana

Faculdade de Economia

Universidade do Porto

2009

Agradecimentos

A realização desta dissertação não teria sido possível sem a colaboração de algumas pessoas a quem quero expressar o meu reconhecimento e gratidão.

Ao Professor Doutor Rui Couto Viana pelo seu incentivo, apoio e colaboração.

À Professora Doutora Patrícia Teixeira Lopes que ajudou a tornar possível este projecto.

Ao Professor Doutor José António Cardoso Moreira pela sua motivação e compreensão durante os períodos de maior exigência do mestrado.

Aos os meus colegas de mestrado e amigos: Susana, Cristóvão, Rui, Zé Carlos, Márcio, Lúcia e Paula pelo companheirismo, amizade e apoio nesta viagem que percorremos juntos.

À minha família pelo seu apoio, motivação e amor incondicional.

Resumo

O presente estudo tem como objectivo principal analisar as motivações e preocupações das empresas que já encetaram um processo de preparação para a adopção do Sistema de Normalização Contabilística (SNC).

A literatura existente sobre a adopção das IAS/IFRS pelas empresas europeias é bastante extensa e diversificada. Se, por um lado, a aprovação do Regulamento (CE) n.º 1606/2002, que obriga as sociedades cotadas num mercado regulamentado a preparar e apresentar as demonstrações financeiras consolidadas de acordo com IAS/IFRS, deu origem a vários estudos na tentativa de capturar o efeito da transição dos normativos locais para o normativo IASB; por outro lado, a adopção das IAS/IFRS, por parte de algumas empresas, antes da data a que estavam obrigadas, fez também emergir vários estudos para averiguar sobre as motivações e consequências dessa adopção voluntária. Contudo, a investigação prévia tem dedicado a atenção a um tipo particular de entidades (presentes nos mercados de capitais) que não caracterizam a realidade empresarial portuguesa.

Com base num estudo de caso procuramos identificar as motivações que conduzem ao desenvolvimento de um processo de preparação para a transição e analisar os impactes relevantes (prévios e potenciais) da adopção do SNC. Os resultados do estudo evidenciam que a gestão da empresa iniciou o processo de preparação, motivada pela necessidade de preparar o futuro e de gerir as implicações de mudança. Por outro lado, os resultados demonstram que a transição do POC para NCRF/SNC poderá, ou não, ter impacte significativo sobre as demonstrações financeiras. Tudo depende do processo de gestão da transição. Curiosamente os impactes mais relevantes identificados resultam do tratamento contabilístico dos aspectos específicos do sector de actividade da empresa e surgem ao nível da informação financeira não contabilística, como é o caso do EBITDA. As preocupações surgem essencialmente ao nível da implementação operacional do SNC.

Índice

INTRODUÇÃO.....	1
CAPÍTULO 1 – ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....	5
1. Diversidade contabilística internacional	6
2. Determinantes e consequências da adopção voluntária das IAS/IFRS	9
2.1. Determinantes	9
2.2. Consequências.....	14
3. Impacte das IAS/IFRS nas demonstrações financeiras das empresas europeias	15
CAPÍTULO 2 – METODOLOGIA	23
1. Estratégia de pesquisa	23
1.1 Estudo de caso único	25
2. Método de recolha de informação.....	26
3. Método de análise de dados	30
4. Validade dos resultados.....	31
CAPÍTULO 3 – ESTUDO DE CASO.....	33
1. Descrição do caso.....	34
2. Enquadramento Normativo	38
2.1. Aspectos contabilísticos gerais	39
2.1.1. <i>Consolidação de contas e aquisições de negócios</i>	39
2.1.2. <i>Imparidade de activos (Activos Fixos Tangíveis e Intangíveis, que não goodwill)</i>	42
2.1.3. <i>Itens intangíveis</i>	42
2.1.4. <i>Instrumentos Financeiros</i>	44
2.2. Aspectos contabilísticos específicos do sector de retalho.....	45
2.2.1. <i>Reconhecimento do rédito</i>	46
2.2.2. <i>Contribuições dos fornecedores</i>	48
2.2.3. <i>Incentivos a clientes</i>	49
2.2.4. <i>Loações</i>	51
2.2.5. <i>Despesas pré-abertura</i>	53
2.2.6. <i>Marcas</i>	54

2.2.7. <i>Quebras de Inventários</i>	54
2.2.8. <i>Imparidade de activos</i>	55
3. Resultados	56
3.1. Ajustamentos de transição POC para SNC/NCRF.....	56
3.1.1. <i>Ajustamentos Gerais</i>	56
3.1.2. <i>Ajustamentos Específicos do Sector de retalho</i>	60
3.2. Impacte no Capital Próprio	68
3.2.1. <i>Cenário 1 – Manutenção dos direitos de cessão de posição no activo intangível com vida útil definida</i>	68
3.2.2. <i>Cenário 2 – Os direitos de cessão de posição são gastos do exercício em que ocorre o dispêndio da sua aquisição</i>	71
3.3. Impacte nos Resultados líquidos.....	73
3.3.1. <i>Cenário 1 – Manutenção dos direitos de cessão de posição no activo intangível com vida útil definida</i>	73
3.3.2. <i>Cenário 2 – Os direitos de cessão de posição são gastos do exercício em que ocorre o dispêndio da sua aquisição</i>	75
CAPÍTULO 4 – CONCLUSÕES.....	77
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	82
ANEXOS.....	88
ANEXO 1 – Guião de entrevista.....	89
ANEXO 2 - Inquérito.....	91

Índice de tabelas

<i>Tabela 1 – Características do modelo anglo-saxónico vs modelo continental</i>	<i>8</i>
<i>Tabela 2 – Determinantes da adopção voluntária das IFRS.....</i>	<i>13</i>
<i>Tabela 3 – Impacte das IFRS nos CP e Resultados.....</i>	<i>22</i>
<i>Tabela 4 – Recolha de dados</i>	<i>26</i>
<i>Tabela 5 – Entrevistas e inquéritos: Forças e Fraquezas</i>	<i>27</i>
<i>Tabela 6 – Acontecimentos Relevantes na vida da Target</i>	<i>37</i>
<i>Tabela 7 – Reconciliação dos Capitais Próprios (Cenário 1).....</i>	<i>68</i>
<i>Tabela 8 – Reconciliação dos Capitais Próprios (Cenário 2).....</i>	<i>71</i>
<i>Tabela 9 – Reconciliação dos Resultados Líquidos (Cenário 1).....</i>	<i>73</i>
<i>Tabela 10 – Reconciliação dos Resultados Líquidos (Cenário 2).....</i>	<i>75</i>

Índice de figuras

Figura 1 – Efeito no Capital Próprio da transição POC para NCRF/SNC. (Cenário 1)	69
Figura 2 – Rubricas de maior impacte na variação do valor do Capital Próprio (Cenário 1).....	70
Figura 3 – Efeito no Capital Próprio da transição POC para NCRF/SNC (Cenário 2)	71
Figura 4 – Rubricas de maior impacte na variação do valor do Capital Próprio (Cenário 2).....	72
Figura 5 – Efeito no RL da transição POC para NCRF/SNC (Cenário 1).....	73
Figura 6 – Rubricas de maior impacte na variação do valor do RL (Cenário 1)	74
Figura 7 – Efeito no RL da transição POC para NCRF/SNC (Cenário 2).....	75
Figura 8 – Rubricas de maior impacte na variação do valor do RL (Cenário 2)	76

Lista de abreviaturas utilizadas

CNC	Comissão de Normalização Contabilística
CE	Comissão Europeia
CESR	<i>Committee of European Securities Regulators</i>
CF	<i>Cash Flow</i>
CP	Capital Próprio
DAX-100	<i>Deutscher Aktienindex 100</i>
DC	Directriz Contabilística
DF	Demonstrações Financeiras
EASDAQ	<i>European Association of Securities Dealers Automated Quotation</i>
EBITDA	<i>Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization</i>
FASB	<i>Financial Accounting Standards Board</i>
GAAP	<i>Generally Accepted Accounting Principles</i>
IAS	<i>International Accounting Standards</i>
IASB	<i>International Accounting Standards Board</i>
IASC	<i>International Accounting Standards Committee</i>
IBEX-35	<i>Iberia Index</i>
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
IPO	<i>Initial Public Offering</i>
NCRF	Normas Contabilísticas de Relato Financeiro
PGAAP	<i>Portuguese Generally Accepted Accounting Principles</i>
PME	Pequenas e Médias Empresas
PWC	<i>PricewaterhouseCoopers</i>
POC	Plano Oficial de Contabilidade
PSI-20	<i>Portuguese Stock Index</i>
ROE	<i>Return On Equity</i>
RL	Resultados Líquidos
SNC	Sistema de Normalização Contabilística
UE	União Europeia
UK-GAAP	<i>United Kingdom Generally Accepted Accounting Principles</i>
US-GAAP	<i>United States Generally Accepted Accounting Principles</i>

Introdução

Com aprovação do Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho da União Europeia, todas as sociedades com valores mobiliários admitidos à cotação num mercado regulamentado ficaram obrigadas a preparar e apresentar as demonstrações financeiras consolidadas de acordo com as normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS), emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB). Relativamente à elaboração das contas individuais destas sociedades, bem como das contas consolidadas e/ou individuais das sociedades não negociadas publicamente, foi dada a opção, aos vários Estados Membros, de autorizarem ou exigirem a adopção das IAS/IFRS. A resposta nacional fez-se através do Decreto-Lei n.º35/2005, de 17 de Fevereiro, que veio permitir a adopção das IAS/IFRS na elaboração das demonstrações financeiras consolidadas das entidades não cotadas, sujeitas a certificação legal de contas, bem como nas demonstrações financeiras individuais das empresas, sujeitas a certificação legal de contas, incluídas no âmbito de sociedades obrigadas a elaborarem as suas contas consolidadas em conformidade com as IAS/IFRS.

A obrigatoriedade das empresas cotadas adoptarem, a partir de 2005, as IAS/IFRS na preparação das contas consolidadas, alavancou a necessidade de se alterar o sistema contabilístico português para o adaptar ao normativo internacional e assim evitar assimetrias na informação produzida pelos dois normativos contabilísticos. Neste sentido, a Comissão de Normalização Contabilística (CNC) elaborou uma proposta de um novo modelo de normalização, o Sistema de Normalização Contabilística (SNC), aderente ao modelo do IASB adoptado na UE e que assenta em dois níveis hierárquicos de normalização ajustados às diferentes necessidades dos utilizadores da informação financeira. O primeiro nível, correspondente às IAS e IFRS no seu estado original, aplicável às empresas cujos valores mobiliários estejam admitidos à negociação num mercado regulamentado de qualquer Estado Membro da UE. O segundo nível, aplicável às restantes empresas as quais passam a utilizar Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF) que correspondem a IAS e IFRS adaptadas às menores exigências de relato financeiro e à menor dimensão destas empresas.

Embora os efeitos da adopção das IAS/IFRS possam ser considerados em vários aspectos, o impacto mais significativo para as empresas que as adoptam verifica-se ao nível das suas demonstrações financeiras. Em Portugal, a adopção das normas do IASB, ou de um modelo de normalização aderente a esse normativo, implica alterações na estrutura das demonstrações financeiras, assim como no reconhecimento e mensuração de alguns itens das demonstrações financeiras. As diferenças existentes entre as IAS/IFRS e os *Portuguese Generally Accepted Accounting Principles* (PGAAP), resultantes de divergências de critérios de reconhecimento, de mensuração e de divulgação, conduzem, necessariamente, a diferentes níveis de capitais próprios e a diferentes níveis de resultados.

A identificação dos principais impactes nas demonstrações financeiras, decorrentes da transição voluntária, ou por imposição, dos normativos nacionais para o normativo IASB, tem vindo a ser estudada e está presente na literatura nacional e internacional de referência. Estes estudos, feitos na grande maioria a partir da análise à informação constante nas bases de dados internacionais, incidem essencialmente sobre empresas de grande dimensão, cotadas, operacionalmente internacionalizadas, de propriedade difundida, auditadas pelas principais empresas internacionais de auditoria e, por isso, condicionadas à adopção das IAS/IFRS desde Janeiro de 2005, ou até incentivadas à sua adopção antes do período estipulado.

Existem também na literatura estudos que procuraram identificar as motivações subjacentes à adopção voluntária das IAS/IFRS. Estes estudos tentam estabelecer uma relação entre algumas características empresariais, (dimensão, internacionalização, cotação em mercados internacionais, estrutura de capitais, rendibilidade, etc.) e a adopção voluntária das normas do IASB.

Neste contexto, pretendemos analisar os efeitos substanciais da transição do Plano Oficial de Contabilidade (POC) para o SNC e determinar o impacte da utilização das IAS/IFRS (ou das IAS/IFRS adaptadas a que correspondem as NCRF), na informação financeira produzida por uma empresa não cotada. Para isso, temos como objectivos principais:

- Verificar se os efeitos da adopção das IAS/IFRS nas demonstrações financeiras das empresas portuguesas, não cotadas, nem filiais de empresas obrigadas a utilizar as IAS/IFRS na preparação das demonstrações financeiras consolidadas, são coincidentes com os efeitos enumerados nos estudos de referência;
- Determinar as motivações que poderão induzir uma empresa, não cotada, a iniciar o processo de mudança de normativo contabilístico, tendo em vista a adopção obrigatória das NCRF do SNC, e confrontá-las com as identificadas na revisão de literatura.

A conjugação destes objectivos centrais permite-nos ainda determinar se estas empresas têm como motivação, para o processo de preparação, a gestão dos impactes que a mudança irá (ou iria) provocar, ao nível das demonstrações financeiras.

Este estudo contribui para providenciar evidência empírica sobre os efeitos da adopção das IAS/IFRS pelas empresas não cotadas e para antecipar o efeito da transição POC para o SNC no relato financeiro. Por outro lado, poderá também contribuir para demonstrar que os efeitos detectados nas demonstrações financeiras, causados pela transição de normativos, poderão ter sido previamente geridos pelos interesses de gestão.

O presente trabalho encontra-se estruturado em 4 capítulos. No capítulo I apresenta-se o enquadramento teórico. Neste capítulo são apresentadas as duas vertentes de investigação relacionadas com os objectivos deste estudo: a primeira centrada no estudo dos determinantes e consequências da adopção voluntária do normativo IASB, por parte das empresas não obrigadas; e, a segunda focada no efeito da adopção do normativo internacional sobre as demonstrações financeiras das empresas cotadas, de vários países da Europa. Ainda neste capítulo, e em termos introdutórios, apresenta-se um resumo das características, identificadas em estudos prévios, que influenciaram o desenvolvimento dos vários modelos contabilísticos, causadores da divergência contabilística internacional.

No capítulo II identificamos a metodologia seguida neste trabalho. Este capítulo engloba a descrição da metodologia em termos de estratégia adoptada, método de recolha de dados, método de análise da informação obtida e validação dos resultados.

No capítulo III é apresentado o estudo de caso. Este capítulo encontra-se subdividido em 3 secções: na primeira secção apresenta-se uma descrição da empresa objecto de estudo; na segunda secção procede-se ao enquadramento normativo, fazendo-se uma abordagem dos aspectos contabilísticos gerais, bem como dos aspectos contabilísticos específicos do sector onde se encontra inserida a empresa de estudo; e, por último, na terceira secção apresentam-se os resultados.

No IV capítulo são discutidos os resultados e apresentadas as conclusões.

CAPÍTULO 1 – Enquadramento Teórico

A literatura existente sobre a adopção das IFRS pelas empresas europeias é bastante extensa e diversificada. Se, por um lado, a aprovação do Regulamento (CE) n.º 1606/2002, que obriga as sociedades cotadas num mercado regulamentado a preparar e apresentar as demonstrações financeiras consolidadas de acordo com IAS/IFRS, deu origem a vários estudos na tentativa de capturar o efeito da transição dos normativos locais para o normativo IASB; por outro lado, a adopção das IAS/IFRS, por parte de algumas empresas, antes da data a que estavam obrigadas, fez também emergir vários estudos para averiguar sobre as motivações e consequências dessa adopção voluntária.

De acordo com os objectivos deste estudo serão explorados os contributos de diversos autores nestas duas vertentes complementares de investigação. E, para melhor entendermos o efeito da transição dos vários normativos contabilísticos nacionais para as IAS/IFRS, começamos por apresentar um resumo das características, identificadas em estudos anteriores, que foram determinantes no desenvolvimento dos modelos contabilísticos dos vários países europeus e que explicam a divergência contabilística a nível internacional.

Convém referir, no entanto, que o caso analisado não diz respeito a uma adopção voluntária das IAS/IFRS (como estudado na literatura), mas sim com um processo preparatório de adopção das NCRF/SNC (ou da normalização contabilística nacional que tem as IAS/IFRS por base). Assim, a empresa estudada não efectuou (ou efectuará) a mudança voluntária para o SNC, tão-somente desenvolveu um processo de mudança obrigatória, previsivelmente, a curto prazo.

O estudo liga a adopção voluntária com a preparação prévia (esta também, voluntária) para uma adopção obrigatória.

1. Diversidade contabilística internacional

A diversidade contabilística internacional é explicada por diversos autores como resultado da influência exercida sobre a conceptualização do normativo contabilístico de cada país., i.e., existe um conjunto de características que distingue o modelo contabilístico de influência continental (seguido pelos países como Portugal, Espanha, França, Itália, Alemanha) do modelo contabilístico de influência anglo-saxónica (adoptado pelos países como Reino Unido, Austrália, Nova Zelândia, EUA, Canadá, África do Sul, Singapura) e que, conseqüentemente, explica a diversidade contabilística internacional. De acordo com Nobes (1996), estas características estão relacionadas com o sistema legal, com sistema financeiro e com o posicionamento da fiscalidade face à contabilidade, podendo ser resumidas da seguinte forma:

Sistema Legal

A codificação formal das normas contabilísticas é característica da maioria dos países de influência continental, com estruturas legais baseadas no Direito Romano, em que os organismos de contabilidade têm pouca influência no estabelecimento das normas. Nos países anglo-saxónicos, cujo sistema legal é baseado no Direito Comum, as normas são estabelecidas pelos organismos profissionais independentes e reconhecidas pelos profissionais de contabilidade (Salter e Douppnik, 1992).

O tipo de sistema legal é considerado um importante factor explicativo das práticas contabilísticas adoptadas pelos países, uma vez que o sistema codificado se relaciona com uma maior aversão ao risco e, conseqüentemente, está orientado para uma maior prudência no seu normativo contabilístico, comparativamente ao sistema do tipo Direito Comum.

Sistema Financeiro

Os modelos contabilísticos anglo saxónicos, orientados para os investidores, são característicos de países cujas empresas têm como principal fonte de financiamento os investidores (accionistas) externos às empresas, e que, não tendo acesso à informação interna, exigem a divulgação pública da informação financeira. Nos países de influência continental, cujas empresas se financiam essencialmente através do recurso à banca ou a subsídios estatais, os credores assumem primordial importância, na orientação e preparação da informação financeira, em detrimento dos investidores privados e da necessidade de publicação da informação. O sistema financeiro é considerado um importante factor explicativo das diferentes práticas contabilísticas uma vez poderá condicioná-las a um maior conservadorismo, com vista a proteger os credores, ou, alternativamente, a uma orientação *fair value* com o objectivo de dar uma imagem verdadeira e apropriada da posição financeira e do desempenho da empresa aos accionistas.

A relação da fiscalidade com a contabilidade

Nos países de influência continental, cuja relevância dos impostos é o fundamental, a contabilidade serve principalmente para determinar o imposto a pagar pelas empresas, e, por isso, as regras fiscais sobrepõem-se às normas contabilísticas. Nos outros países, o relato financeiro é concebido essencialmente com o objectivo de ser útil para os mercados de capitais e, nessa medida, os critérios fiscais não interferem, de forma relevante, na preparação da informação financeira.

A tabela 1 resume as principais características contabilísticas dos países de influência anglo-saxónica versus continental que, segundo Nobes (1996), explicam as divergências contabilísticas internacionais.

Tabela 1 – Características do modelo anglo-saxónico vs modelo continental

	Anglo-Saxónico	Europa Continental
Características		
<i>Sistema Legal:</i>	Direito Comum	Direito Romano
<i>Formato:</i>	Normas	Códigos
<i>Objectivo:</i>	Imagem verdadeira e apropriada	Prestação de contas
<i>Orientação:</i>	Investidor	Credor
<i>Divulgação:</i>	Muita	Pouca
<i>Fiscalidade/Contabilidade:</i>	Separação entre as regras contabilísticas e as fiscais.	Supremacia da fiscalidade sobre a contabilidade
Países (alguns exemplos)		
	Austrália;	Alemanha;
	Canadá;	Bélgica;
	Dinamarca;	Espanha;
	Estados Unidos da América;	França;
	Holanda;	Grécia;
	Nova Zelândia;	Itália;
	Reino Unido.	Portugal.

O modelo contabilístico Português, influenciado pelo modelo da Europa Continental, caracteriza-se por ter uma regulamentação exaustiva, critérios de mensuração conservadores, em grande parte definidos conjuntamente com o normativo fiscal, e ser orientado para o estado e para os credores, principais utilizadores da informação financeira. Contrastando, o modelo contabilístico anglo-saxónico, pilar do normativo IASB, caracteriza-se pela sua grande flexibilidade e também pelo facto de a sua orientação estar voltada para os investidores (Nobes e Parker, 2006).

Após resumidos os principais factores explicativos da diversidade contabilística internacional, convém ainda salientar o contributo prestado por Cañibano e Mora (2000); Meek e Saudagaram (1990), Hofstede (2001), McArthur (1996), Zarzeski (1996) e Gray, (1998). Estes autores acrescentam ainda como factores determinantes do desenvolvimento de sistemas contabilísticos diferenciados:

- O grau de sofisticação do mercado de capitais;

- O nível de inflação;
- O nível de desenvolvimento económico;
- O nível da educação;
- E, as variáveis culturais.

2. Determinantes e consequências da adoção voluntária das IAS/IFRS

Os estudos que investigam a opção de escolha dos *early adopters*¹ focalizam-se, essencialmente, em duas questões de análise:

- Nas motivações subjacentes à adoção voluntária deste conjunto de normas, identificando as principais características determinantes da adoção (Dumontier e Raffounier, 1998; El Gazzar *et al.*, 1999; Murphy, 1999; Leuz e Verrecchia, 2000; Cuijpers e Buijink, 2005; Joos e Weets, 2000; Street e Gray, 2002; Guerreiro *et al.* 2008);
- Nas consequências económicas da adoção das IAS/IFRS (Barth *et al.*, 2007; Morais e Curto, 2008; Leuz e Verrecchia, 2000; Leuz (2003); Cuijpers e Buijink, 2005; Daske, 2006; Ashbaugh, 2001; Ashbaugh e Pincus, 2001).

2.1. Determinantes

A adoção voluntária das IAS/IFRS parece estar relacionada com determinadas características empresariais que induzem à utilização deste conjunto de normas, em alternativa ao normativo local. Dumontier e Raffounier (1998), El Gazzar *et al.*, (1999), Murphy, (1999) e Leuz e Verrecchia (2000), explicam as motivações das empresas europeias para a adoção voluntária das IAS/IFRS. Estes estudos analisam a relação

¹ Correspondem às entidades que adoptaram as IAS/IFRS antes da data a que ficaram obrigadas, antecipando o processo de transição de normativos.

existente entre a adoção voluntária das normas do IASB e as características empresariais das empresas adoptantes. Os resultados destes estudos mostram que a decisão da utilização das IAS/IFRS nas demonstrações financeiras está significativamente associada à política de financiamento, ao desempenho, à internacionalização das operações comerciais e à cotação em mercados internacionais.

Dumontier e Raffounier (1998) investigaram as razões da adoção voluntária das IAS pelas empresas Suíças cotadas na bolsa. Os resultados dos seus estudos mostram uma influência positiva da dimensão, internacionalização comercial, negociação pública em bolsas de valores, tipo de auditor e da difusão de proprietários, na adoção voluntária das IAS. Inversamente, não foi encontrada influência significativa para o endividamento, rendibilidade e intensidade de capital.

El-Gazzar *et al.* (1999) compararam 87 empresas cotadas incluídas na lista do IASC² das empresas que pretendiam adoptar as IAS, com 87 empresas similares que usavam os GAAP locais. Os resultados mostram que as divulgações das demonstrações financeiras em IAS estão positivamente relacionadas com a percentagem de vendas para o mercado estrangeiro, com o número de mercados nos quais as empresas se encontram cotadas e com a domiciliação num estado membro da UE. Por outro lado, os resultados mostram também que quanto maior for o rácio de endividamento menor é a propensão para a adoção das IAS/IFRS.

Murphy (1999) comparou 22 empresas Suíças cotadas que adoptavam as IAS, com uma amostra idêntica de empresas Suíças que aplicavam os GAAP locais. O estudo revela que as empresas utilizadoras das IAS têm uma maior percentagem de vendas para o estrangeiro e apresentam-se cotadas em mais mercados.

Leuz e Verrechia (2001) analisaram a escolha das normas contabilísticas pelas empresas Alemãs incluídas no índice DAX 100 em 1998. Usando como proxies para determinantes da escolha entre normas locais e normas internacionais a dimensão, necessidades de financiamento, desempenho e dispersão de propriedade, concluem que

² Organismo internacional responsável pela emissão das normas internacionais de contabilidade e interpretações técnicas (IAS/SIC) até 2001, altura em que foi alterada a sua denominação de IASC para IASB.

a dimensão, as necessidades de financiamento e o desempenho afectam positivamente a estratégia de relato financeiro.

Por outro lado, existem estudos que, para além de corroborarem empiricamente as características identificadas pelos autores anteriores como determinantes na escolha de normativos, confirmam a influência dos organismos reguladores locais e dos auditores na escolha e no cumprimento das IAS/IFRS. (e.g. Cuijpers e Buijink, 2005; Joos e Weets (2000); Street e Gray, 2002; Guerreiro *et al.* (2008))

Cuijpers e Buijink (2005), analisaram as determinantes e consequências da adopção voluntária das normas internacionais de contabilidade (IAS/IFRS ou US GAAP³), pelas empresas domiciliadas e cotadas na União Europeia (UE). O estudo demonstra que, para além das empresas utilizadoras dos GAAP não locais terem, na generalidade, as suas operações mais diversificadas geograficamente, estarem cotadas na bolsa Americana ou no EASDAQ⁴ e terem dimensão superior às restantes empresas, as empresas mais propensas à adopção dos GAAP não locais estão domiciliadas em países cujo normativo contabilístico é de baixa qualidade e onde é explicitamente permitida a adopção dos normativos internacionais como alternativa ao normativo local.

Joos e Weets (2000) examinaram os efeitos dos factores dimensão, desempenho, tipo de auditor, divulgação e variáveis institucionais sobre a opção de escolha das normas IAS ou US GAAP, pelas empresas cotadas na bolsa de Bruxelas⁵ em 1999. Os resultados desse estudo indicam que a empresa auditora do prospecto da *Initial Public Offer* (IPO) influencia a escolha do conjunto de normas contabilísticas. O estudo mostrou que a PWC influenciava a escolha das IAS, enquanto que a Ernst & Young, a

³ Correspondem aos Princípios Contabilísticos Geralmente Aceites nos EUA. Estas normas devem ser seguidas por todas as empresas, incluindo as de outros países, que queiram negociar as suas acções e/ou títulos em Bolsas de valores situadas em território norte americano.

⁴ Bolsa Europeia criada em 1996 equivalente à NASDAQ dos EUA, i.e, especialmente destinada a empresas de elevado crescimento. Em 2001 foi adquirida pela NASDAQ, passando a ter a designação de NASDAQ EUROPE, e encerrou em 2003,

⁵ Estas empresas eram obrigadas a elaborar as suas demonstrações financeiras de acordo com as IAS ou com os US GAAP ou, no caso de adoptarem os GAAP locais, proceder à reconciliação das suas demonstrações financeiras para as normas IASB ou FASB.

KPMG, ou qualquer outra empresa auditora não pertencente ao núcleo das *Big 5*⁶ incentivava a escolha dos US GAAP. Não foi encontrada evidência sobre a influência dos restantes factores na escolha das normas contabilísticas.

Street e Gray (2002) analisaram a relação existente entre determinadas características empresariais, como a dimensão, a cotação internacional, a rendibilidade, a indústria, o tipo de auditor, o país de origem, entre outras, e o cumprimento das IAS/IFRS por empresas de diversos países que referiam utilizar estas normas nas suas demonstrações financeiras. As conclusões apontam para maiores níveis de cumprimento por parte de empresas cotadas internacionalmente, auditadas por empresas multinacionais de auditoria, que pertencem às indústrias de transportes, telecomunicações e electrónica, que referiam utilizar exclusivamente as IAS/IFRS, e que pertencem a determinados países, como a China e a Suíça.

Guerreiro *et al.* (2008) analisaram as características que melhor se relacionam com o grau de preparação das empresas portuguesas, cotadas na Euronext Lisboa em 2003, para a adopção das IAS/IFRS, e concluíram que o grau de preparação está directamente relacionado com a dimensão, internacionalização comercial e tipo de auditor. O estudo aponta para a grande influência exercida pelas principais empresas internacionais de auditoria (as *Big 4*) no processo de convergência contabilística dos seus clientes.

A tabela 2 apresenta em resumo as características que demonstraram ter impacte positivo significativo, na adopção e cumprimento das IAS/IFRS, pelos estudos acima revistos.

⁶ Nomenclatura utilizada, de 1998 a 2002, para referir as cinco maiores empresas especializadas em auditoria e consultoria do mundo. Este grupo inicialmente conhecido por “Big Eight” ficou reduzido a “Big Five” após a realização de várias fusões, especialmente nos anos 90. A partir de 2002, com o fim da Arthur Andersen, o “Big Five” tornou-se “Big Four”, fazendo parte desse grupo as empresas PricewaterhouseCoopers, Deloitte Touche Tohmatsu, KPMG e Ernst & Young.

Tabela 2 – Determinantes da adoção voluntária das IAS/IFRS

Referências	Amostra	Período	Dados	Características com impacto positivo significativo
Dumontier e Raffounier (1998)	133 empresas cotadas na bolsa de valores Suíça: 82 aplicam as normas nacionais, 51 utilizam as IAS/IFRS.	1994	Demonstrações financeiras consolidadas	Dimensão; Internacionalização comercial; Tipo de auditor; Difusão de propriedade.
El-Gazzar <i>et al.</i> (1999)	87 empresas que aplicam as IFRS e 87 empresas que não aplicam as IFRS, todas incluídas na lista do IASC		<i>Worldscope database</i>	Internacionalização comercial; Cotação em vários mercados; Domiciliação na UE; Baixo endividamento.
Murphy (1999)	22 empresas cotadas na bolsa de valores Suíça	1995	<i>Worldscope database</i>	Internacionalização comercial; Cotação em vários mercados.
Leuz e Verrechia (2001)	102 empresas listadas no DAX 100	1998	Demonstrações Financeiras	Dimensão; Financiamento; Rendibilidade.
Cuijpers e Buijink (2005)	Empresas domiciliadas e cotadas na UE	1999	<i>Worldscope database</i> ;e <i>Global Vantage Database</i>	Internacionalização comercial; Cotação em vários mercados; Dimensão: GAAP locais de baixa qualidade.
Guerreiro <i>et al.</i> (2008)	Empresas cotadas na Euronext Lisboa	2003	Demonstrações financeiras consolidadas; Inquérito	Dimensão; Internacionalização comercial; Tipo de auditor.

2.2. Consequências

A literatura sobre as consequências económicas da adopção das IAS/IFRS tenta demonstrar que a utilização destas normas conduz à redução das assimetrias de informação e, conseqüentemente, à redução da manipulação dos resultados, à redução do custo de capital e à redução de erros de previsão de resultados, (Barth *et al.*, 2007; Morais e Curto, 2008; Leuz e Verrecchia, 2000; Leuz, 2003; Cuijpers e Buijink, 2005; Daske, 2006; Ashbaugh, 2001; Ashbaugh e Pincus, 2001).

Barth *et al.* (2007) sugerem que a qualidade de relato financeiro pode ser melhorada com a eliminação dos métodos contabilísticos alternativos com menor impacte sobre os resultados e que por isso são utilizados pelos gestores para a manipulação dos resultados. Comparam a manipulação dos resultados das empresas que adoptam as IAS/IFRS com as empresas que utilizam os normativos locais na elaboração das demonstrações financeiras. Os resultados deste estudo mostram que após a adopção das IAS/IFRS, existe uma maior variância nas alterações dos resultados, um maior rácio variância dos resultados/variância dos cash flows (CF), uma maior correlação entre os *accruals*⁷ e os CF, uma baixa frequência de resultados líquidos (RL) positivos, de valor reduzido, e uma grande frequência de perdas elevadas. Tendo como base o trabalho realizado por Barth *et al.* (2007), Morais e Curto (2008) analisaram a relação entre a adopção das normas IASB e a qualidade dos resultados, comparando a variabilidade dos resultados antes e depois da adopção das IAS/IFRS, pelas empresas portuguesas cotadas. O estudo aponta para uma maior volatilidade nos resultados durante o período de adopção das IAS/IFRS, em relação aos períodos anteriores durante os quais foram adoptados os GAAP nacionais, sugerindo uma melhor qualidade dos resultados após a adopção do normativo internacional.

Leuz e Verrecchia (2000) e Leuz (2003) investigaram o impacte da alteração de normativos sobre o custo do capital nas empresas Alemãs que adoptaram as IAS/IFRS ou os US GAAP. Os resultados evidenciam uma redução do custo do capital,

⁷ Corresponde à variação do fundo de maneio, incluindo as amortizações do período, e relaciona-se com os resultados operacionais (RO) do seguinte modo: $RO = CF \text{ operacional} + \text{Accruals}$ (Moreira, 2006).

documentando a redução no *spread bid-ask*⁸ das cotações e no aumento do volume de transacções das acções. Cuijpers e Buijink (2005) e Daske (2006) falham em encontrar evidência sobre a redução do custo do capital.

Ashbaugh e Pincus (2001) investigaram o efeito da adopção das IAS/IFRS nas previsões dos analistas financeiros sobre os resultados. Estes autores argumentam que a adopção das IAS/IFRS reduz o custo de aquisição da informação e melhora a precisão da previsão, ainda que o alisamento de resultados, pela aplicação do normativo local, facilite as previsões. Os resultados deste estudo demonstram que, após a adopção das IAS/IFRS, os erros de previsão dos analistas sobre os resultados diminuem e a quantidade de informação divulgada aumenta.

3. Impacte das IAS/IFRS nas demonstrações financeiras das empresas europeias

As empresas portuguesas que preparam a adopção do novo normativo contabilístico nacional estão preocupadas com o potencial impacte das NCRF/SNC nas suas demonstrações financeiras, quer no momento de transição dos normativos contabilísticos, quer nos períodos que se seguem. O conhecimento antecipado desses efeitos poderá permitir a gestão do processo de transição e, assim, minorar os efeitos indesejados.

Vários são os estudos levados a cabo com o intuito de capturar o impacte da adopção das normas do IASB nas demonstrações financeiras das empresas europeias cotadas (Aisbitt, 2006; Callao *et al.*, 2007; Perramon e Amat, 2006; Bertoni e de Rosa, 2006; Cordazzo, 2008; Hung e Subramanyam, 2007; Lantto e Sahlström, 2008; Jaruga *et al.*, 2007; Bellas *et al.*, 2007; Tsalavoutas e Evans, 2007 e 2008; Silva *et al.*, 2007; Lopes e Viana, 2008).

Grande parte destes estudos é feita com base nas demonstrações financeiras de 2004 que foram inicialmente preparadas de acordo com os GAAP locais e

⁸ Diferença entre os preços fornecidos pela Bolsa para a compra (bid) e para a venda (ask) de um determinado título.

posteriormente reconciliadas para as IAS/IFRS, com o objectivo de se tornarem os comparativos das demonstrações financeiras de 2005. A outra parte aplica o índice de Gray (*Conservatism Index*⁹) para estabelecer a comparação dos GAAP locais com as IAS/IFRS.

Neste contexto, vamos agora apresentar o contributo dos diversos autores na análise do impacto das IAS/IFRS nas demonstrações financeiras das empresas cotadas, cujos GAAP locais, à semelhança do POC, são de influência continental, permitindo assim antever o impacto da adopção das NCRF/SNC pelas empresas portuguesas.

Espanha

Em Espanha, Callao *et. al.* (2007) e Perramon e Amat (2006) analisaram o impacto das normas IASB nas empresas espanholas cotadas na IBEX-35.

Callao *et. al.* (2007) estudaram os efeitos das IAS/IFRS sobre a comparabilidade e a relevância do relato financeiro, conduzindo, para o efeito, uma investigação sobre as diferenças significativas, entre os dois conjuntos de normas em análise (IAS/IFRS versus normas contabilísticas espanholas), nos itens das demonstrações financeiras e nos rácios financeiros. Os resultados do estudo mostram que a imagem das empresas espanholas difere significativamente quando se utilizam as IAS/IFRS na preparação das demonstrações financeiras relativas ao 1º semestre de 2004. No Balanço os efeitos são mais significativos nas contas a receber, caixa e equivalentes de caixa, capital próprio, passivo de longo prazo e passivo total. Na Demonstração dos Resultados, as alterações mais significativas, e que se reflectem a nível dos resultados operacionais, resultam, por um lado, das diferenças no reconhecimento de certos rendimentos e gastos (despesas de

⁹ Índice de valores contabilísticos, proposto por Gray (1980), que deriva das dimensões culturais e institucionais de Hofstede e se traduz no seguinte modelo:

- $1 - \frac{RA - RD}{|RA|}$, sendo;
 - RA = Resultados Ajustados i.e., resultados reconciliados para um sistema de contabilidade alternativo;
 - RD = Resultados divulgados de acordo com os GAAP locais.
- Um Rácio superior a 1 é indicativo que a entidade que relata utiliza práticas contabilísticas mais optimistas ou seja, menos conservadoras.
- Um rácio inferior a 1 indica que o normativo local é mais conservador que o normativo alternativo.

investigação e desenvolvimento, imparidade de activos, etc.) e, por outro lado, da reclassificação dos resultados extraordinários em resultados operacionais. E, como resultado das alterações verificadas no Balanço e na Demonstração dos Resultados, os estudos apontam ainda para os rácios de liquidez geral, solvabilidade e endividamento, como sendo os que sofrem variações mais significativas com a transição de normativos.

Perramon e Amat (2006) analisaram os primeiros resultados da implementação das IAS/IFRS sobre as Demonstração dos Resultados, das empresas espanholas não financeiras cotadas na IBEX-35, e detectaram diferenças nos normativos com impacto significativo. Os resultados deste estudo confirmam que a introdução das IAS/IFRS tem impacto significativo sobre os RL, principalmente causado pela aplicação do critério do justo valor, e das novas regras de contabilização do *goodwill* e da capitalização de custos. Os autores concluem ainda que a adopção das IAS/IFRS pode influenciar de forma similar os resultados das empresas de diferente dimensão e rentabilidade.

Itália

Bertoni e de Rosa (2006) aplicaram o índice de Gray às empresas Italianas cotadas na bolsa (Milan Stock Exchange) para compararem as diferenças obtidas nos RL, CP, ROE e em outros itens das demonstrações financeiras. Apesar dos resultados não serem tão significativos quanto o esperado, demonstram que as normas italianas são mais conservadoras que as IAS/IFRS.

Cordazzo (2008) examinou o efeito das IAS nas práticas contabilísticas das empresas industriais e de serviços cotadas na bolsa italiana (*Borsa Italiana*) e concluiu que o efeito provocado nas demonstrações financeiras, decorrente da transição do normativo local para o normativo IASB, tem maior impacto no RL que nos CP. Este estudo mostra que, no âmbito da aplicação total das normas, o impacto da transição é mais relevante no RL que nos CP. A nível individual, os ajustamentos com impacto mais significativo, quer sobre o RL quer sobre os CP, são os ajustamentos feitos às concentrações de negócios, provisões, instrumentos financeiros e activos intangíveis. E com impacto significativo apenas nos CP, contribuem as diferenças contabilísticas nos

activos fixos tangíveis e no imposto sobre o rendimento. Os resultados mostram ainda que enquanto os ajustamentos das concentrações de negócios e dos activos intangíveis provocam um efeito positivo significativo no RL, os ajustamentos às provisões e aos investimentos financeiros têm sobre o RL um efeito negativo significativo. Relativamente ao CP, o estudo demonstra que para as diferenças registadas contribuíram o efeito negativo provocado pelos ajustamentos aos activos intangíveis, imposto sobre o rendimento e instrumentos financeiros e, com impacte positivo, contribuíram os ajustamentos realizados às concentrações de negócios, activos fixos tangíveis, provisões e locações.

Alemanha

Hung e Subramanyam (2007) examinaram o impacte da adopção voluntária das IAS pelas empresas alemãs, durante o período 1998 a 2002. O estudo mostra que o total do Activo e do CP, assim como a variabilidade do CP e dos RL, é significativamente maior em IAS/IFRS que em normativo nacional, demonstrando, de acordo com as expectativas dos autores, um maior conservadorismo e alisamento de resultados nas normas contabilísticas Alemãs. Constatam ainda que os ajustamentos de transição para as IAS são de valor mais relevante para o CP que para os RL.

Finlândia

Lantto e Sahlström (2008) investigaram os efeitos das IAS/IFRS sobre os principais rácios financeiros das empresas Finlandesas e concluíram que a adopção das IAS/IFRS altera a magnitude desses rácios. Neste estudo, os autores determinam o impacte da conversão sobre os principais rácios financeiros, e explicam os efeitos encontrados, quer pelas diferenças existente nos itens das demonstrações financeiras, quer pelas divergências contabilísticas existentes nas normas, quando comparados os dois normativos. Os resultados mostram que os efeitos das demonstrações financeiras alteradas sobre os principais rácios financeiros são: aumento do valor dos rácios de rendibilidade e redução do valor do *price earning ratio*, como consequência do aumento

dos RL; aumento do valor dos rácios de alavancagem financeira, como efeito do aumento verificado nos itens do passivo e da redução do CP; e, diminuição dos rácios de liquidez, explicada pelo aumento do passivo corrente. Os resultados mostram ainda que a adopção do justo valor e de regras mais estritas na contabilização de certos itens são a razão das alterações observadas nas rubricas das demonstrações financeiras e nos rácios financeiros.

Polónia

Jaruga *et al.* (2007) analisaram o impacto da implementação das IAS/IFRS nas demonstrações financeiras das empresas Polacas, cotadas na bolsa de Varsóvia (*Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie*), dando particular ênfase ao efeito sobre os RL e sobre os CP. Apesar da maior parte das empresas analisadas ter registado acréscimos significativas nos CP, o estudo não permite identificar uma tendência generalizada do impacto das IAS/IFRS nos CP, dada a variabilidade dos resultados obtidos. O estudo evidencia também alterações significativas nos RL das empresas analisadas, sem contudo permitir a generalização das tendências verificadas.

Grécia

Na Grécia, Bellas *et al.* (2007) e Tsalavoutas e Evans (2007; 2008) estudaram as consequências da adopção das IAS nas demonstrações financeiras das empresas Gregas cotadas na bolsa de valores de Atenas (*Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών* ou XAA).

Bellas *et al.* (2007) concluem que os activos tangíveis, activos fixos e o total dos passivos registam valores mais elevados em IAS/IFRS e demonstram que o impacto da adopção das IAS/IFRS é estatisticamente significativo nos RL, não o sendo no caso dos CP.

Tsalavoutas e Evans (2007) usam o índice comparativo de Gray para analisar o impacto causado na posição financeira, no desempenho e nos principais rácios das empresas analisadas. Os resultados mostram que a implementação das IAS/IFRS tem

impacte significativo na posição financeira (CP), e nos rácios de liquidez e de alavancagem financeira. Contudo, os resultados relacionados com o impacte nos RL e no ROE são inconclusivos.

Portugal

Silva *et al.* (2007) avaliaram o impacte das IAS/IFRS sobre as contas consolidadas das empresas portuguesas cotadas na Euronext Lisboa, excluindo instituições financeiras e desportivas. Os resultados mostram que as demonstrações financeiras sofrem alterações significativas com a implementação das IAS/IFRS. A generalidade das empresas observadas registou variações incrementais no valor total do activo, capital próprio, passivo e nos resultados líquidos. O estudo mostra que os ajustamentos com impacte mais significativo no Balanço foram os realizados aos activos fixos tangíveis e às dívidas. Relativamente à Demonstração dos Resultados, o impacte positivo sobre o RL decorre essencialmente da redução dos custos operacionais. Contudo, as variações contabilísticas não revelaram um padrão, tendo-se mostrado muito inconstantes.

Lopes e Viana (2008) analisaram o conteúdo das divulgações respeitantes ao processo de transição para as IAS/IFRS das empresas portuguesas presentes na Euronext Lisbon em 2004. Da análise efectuada, constataram uma grande variabilidade nas divulgações, quer qualitativamente (explicação narrativa da transição) quer quantitativamente (reconciliações), falhando, assim, o objectivo da comparabilidade, relevância e compreensibilidade estabelecido nas recomendações da CESR. Os autores confirmam ainda os estudos *de jure* sobre os principais impactes da transição PGAAP para IAS/IFRS que apresentam como principais causas de diferenciação: os critérios de reconhecimento de intangíveis; o tratamento contabilístico do *goodwill*; e os instrumentos financeiros. Por último, aplicando o índice de Gray aos resultados reconciliados para IAS/IFRS divulgados pelas empresas, demonstram que o normativo contabilístico nacional é mais conservador que o normativo IASB.

Pela revisão efectuada, parece ser aceitável considerar que a aplicação das IAS/IFRS, nos países europeus de influência continental, conduzem a práticas contabilísticas menos conservadoras quando comparadas com as práticas contabilísticas locais. As alterações nas demonstrações financeiras espelham a mudança duma política do custo histórico e da prudência, preocupada com protecção dos credores, para uma política mais preocupada com o justo valor e com a relevância da informação para a tomada de decisões dos actuais e potenciais accionistas.

Por outro lado, parece ainda haver uma complacência generalizada em considerar que as IAS/IFRS não diferem significativamente dos normativos contabilísticos dos países de influência anglo-saxónica e por isso a adopção daquelas não terá grande impacte nas demonstrações financeiras destes países. No entanto, Aisbitt (2006) demonstrou que essa complacência é descabida.

Aisbitt (2006) analisou as reconciliações dos Capitais Próprio, resultantes da transição do normativo contabilístico Inglês (UK GAAP) para IAS/IFRS, das maiores empresas do Reino Unido. A autora concluiu que enquanto o efeito a nível global não é significativo, as alterações individuais podem ter consequências importantes na análise financeira e nas obrigações contratuais. O estudo mostra que, apesar de algumas alterações afectarem a maioria das empresas analisadas, a significância da maior parte dos ajustamentos e os efeitos de algumas normas contabilísticas estão relacionados com as circunstâncias individuais de cada empresa.

A tabela 3 apresenta um resumo da literatura prévia sobre o impacte da adopção das IAS/IFRS nos Resultados e nos Capitais Próprios das empresas europeias.

Tabela 3 – Impacte das IAS/IFRS nos CP e nos RL

Referências	País	Amostra	Impacte das IAS/IFRS nas DF
Aisbit, S. (2006)	Inglaterra	empresas Inglesas incluídas nas FTSE 100	A falta de generalização dos resultados evidencia a necessidade de proceder à análise cuidada das DF individuais.
Lopes e Viana (2008)	Portugal	44 empresas portuguesas cotadas na Euronext Lisboa	Impacte positivo no CP Impacte positivo no RL
Silva <i>et al.</i> (2007)	Portugal	39 empresas portuguesas cotadas na Euronext Lisboa	Impacte significativo no CP Impacte significativo no RL
Callao <i>et al.</i> (2007)	Espanha	26 empresas espanholas listadas na IBEX-35	Impacte significativo no CP Impacte significativo no RL
Perramon e Amat (2006)	Espanha	28 empresas espanholas listadas na IBEX-35	Impacte significativo no RL
Cordazzo (2008)	Itália	178 empresas cotadas na <i>Borsa Italiana</i>	Impacte positivo no CP Impacte positivo no RL
Bertoni e de Rosa (2006)	Itália		Impacte positivo no RL
Hung e Subramanyam (2007)	Alemanha	80 empresas industriais alemãs <i>early adopters</i>	Impacte significativo no CP Impacte significativo no RL
Lantto e Sahlström (2008)	Finlândia	125 empresas cotadas no bolsa de <i>Helsinki</i>	Impacte positivo no RL Impacte negativo no CP
Jaruga <i>et al.</i> (2007)	Polónia	255 empresas polacas cotadas na bolsa de Varsóvia	Impacte significativo no CP Impacte significativo no RL
Bellas <i>et al.</i> (2007)	Grécia	83 empresas gregas cotadas na bolsa de valores de Atenas	Impacte significativo no CP Impacte significativo no RL
Tsalavoutas e Evans (2007)	Grécia	238 empresas gregas cotadas	Impacte positivo no CP Impacte significativo no RL

CAPÍTULO 2 – Metodologia

1. Estratégia de pesquisa

Para Yin (2003), o método de investigação mais adequado a questões de pesquisa sobre o “como” e o “porquê”, e a situações em que o investigador pretenda analisar fenómenos contemporâneos e que não exerça controlo sobre os fenómenos estudados, é o método dos *case studies*. Por outro lado, Dubois e Gadde (2002) consideram que a interacção entre o fenómeno e o seu contexto é melhor apreendida através da realização de estudos de casos.

Assim, baseando-nos nestes autores, e tendo em conta as questões de pesquisa, a natureza do fenómeno e o quadro teórico que serviu de ponto de partida a esta investigação, optou-se como metodologia de investigação neste trabalho pela realização de um estudo de caso, uma vez que:

1. O tipo de questão de investigação enquadra-se no entendimento do “como” e do “porquê”.
 - a. **Porque** é que algumas empresas decidiram preparar a transição do POC para o SNC?
 - b. **Como** é que se alteram (ou podem alterar) as demonstrações financeiras com a aplicação das NCRF em substituição do presente normativo?
 - c. **Porquê e Como** podem as empresas gerir os impactes da transição de normativos?
2. Não existe qualquer controlo por parte do investigador em relação ao comportamento dos fenómenos;
3. E, os fenómenos que afectam o objecto de estudo são recentes, atribuindo um alto grau de actualidade à investigação.

Uma das principais críticas/limitações apontadas a este método é a dificuldade da generalização dos resultados obtidos. No entanto, a evolução da investigação nas ciências sociais e concretamente na Contabilidade assume que é possível generalizar a partir de estudos de caso. De acordo com Easton (2000, pp.214), estas críticas resultam da abordagem positivista, cuja “forma de generalização, que é na prática muito limitada, é a generalização para a população a partir de uma amostra. Quanto maior é a amostra, mais seguro se pode ficar acerca da população. No entanto, se aceitarmos um ponto de vista realista, um caso é suficiente para generalizar, não para toda a população, mas para o mundo real que foi descoberto”.

Segundo Yin (2003), a essência de um estudo de caso é tentar esclarecer uma decisão, ou conjunto de decisões, a razão de ter sido tomada, a forma como foi implementada e que resultados foram obtidos. Para além disso, um caso pode criar e/ou testar uma teoria, uma vez que desvenda a realidade, Easton (2000).

Assim, e com o propósito de analisar se as motivações subjacentes à preparação do processo de transição do normativo contabilístico, desenvolvido pelas empresas portuguesas com vista à adopção obrigatória do SNC, têm como objectivo único determinar o impacte das NCRF nas demonstrações financeiras, ou se, mais do que um meio, têm como fim a gestão dos impactes detectados, parece-nos que o método mais adequado a este tipo de investigação seja o do estudo de caso. Se a motivação final for a gestão dos impactes, só com esta metodologia é possível determinar quais os “verdadeiros” impactes da adopção das NCRF nas demonstrações financeiras das empresas portuguesas não cotadas.

Na nossa opinião, os estudos de larga escala, realizados às empresas que optaram pela adopção voluntária das IAS/IFRS ou que foram obrigadas a tal, já alisam a gestão dos impactes. Com efeito, e como referimos anteriormente, a grande maioria desses estudos parte das demonstrações financeiras de 2004 reconciliadas, podendo estas resultar de uma gestão prévia dos efeitos da transição, não permitindo assim determinar os “verdadeiros” impactes da adopção.

Por outro lado, acresce ainda a vantagem de o estudo de caso permitir relatar pontos únicos que se perderiam num estudo de larga escala, e permitir a análise pormenorizada da situação, o que proporciona uma maior compreensão da realidade.

1.1 Estudo de caso único

Existe uma grande variedade de casos e de objectivos, por esse facto existe também uma grande variedade de tipos de estudos de caso.

Yin (2003) propõe quatro modalidades: estudo de caso único com uma ou várias unidades de análise, e estudo de caso múltiplo com uma ou várias unidades de análise.

Stake (1995), distingue três tipos de estudo de caso a partir das suas funcionalidades: o estudo de caso intrínseco, instrumental e o colectivo. No estudo de caso intrínseco procura-se melhor compreensão de um caso apenas pelo interesse despertado por aquele caso particular.

No estudo de caso instrumental, ao contrário, o interesse no caso deve-se à crença de que ele poderá facilitar a compreensão de algo mais amplo, uma vez que pode servir para fornecer *insights* sobre um assunto ou para contestar uma generalização amplamente aceite, apresentando um caso em que nela não se encaixa.

No estudo de caso colectivo o pesquisador estuda conjuntamente alguns casos para investigar um dado fenómeno, podendo ser visto como um estudo instrumental estendido a vários casos.

Podemos concluir, portanto, que os estudos de caso instrumentais, colectivos ou não, pretendem favorecer ou, ao contrário, contestar uma generalização aceite, enquanto os estudos intrínsecos, em princípio, não se preocupam com isso.

Neste trabalho, tendo em conta as questões de pesquisa e o objectivo de investigação, optou-se pelo estudo de caso instrumental único.

Os requisitos básicos que presidiram à selecção da empresa objecto de estudo foram não estar presente nos mercados financeiros, e ter decidido preparar-se para o

SNC, i.e., ter decidido determinar os impactes das NCRF (por extensão das IAS/IFRS), a curto e a médio prazo, nas políticas contabilísticas da empresa e determinar potenciais impactes ao nível das demonstrações financeiras. Assim conseguiríamos perceber quais as motivações subjacentes ao processo de preparação para a transição de normativos e quais os impactes da transição, antes da tomada de qualquer medida posterior para gerir um qualquer destes impactes identificáveis.

2. Método de recolha de informação

De acordo com Yin (2003), na realização de um estudo de caso existem quatro métodos de recolha de informação: observação; análise documental; entrevistas; gravação de vídeo e áudio. A tabela 4 resume as características e os objectivos que melhor se adequam a cada um dos métodos.

Tabela 4 – Recolha de dados

Método	Características	Adequação
Observação	Períodos de contacto alargados	Compreensão das sub culturas
Textos e documentos	Atenção para a organização e para o uso desse material	Compreensão de linguagem e de outros sistemas de sinais
Entrevistas	Pouco estruturadas e abertas	Compreensão de experiências
Vídeo e Audio	Transcrições precisas de interações ocorridas	Compreensão de como se organiza a interacção.

Fonte: Silverman (2000, pp.90)

Optamos pela combinação do método da análise documental com o método da entrevista por nos parecer ser a metodologia mais adequada ao objectivo do nosso estudo.

As entrevistas conjuntamente com a análise das demonstrações financeiras e restantes divulgações foram os métodos escolhidos para a recolha de informação que permitisse responder às questões do **como** e **porquê**, relacionadas com o efeito da transição de normativos sobre as demonstrações financeiras. Para a questão relacionada com as razões subjacentes ao desenvolvimento de um processo preparatório de mudança de normativo contabilístico, o método escolhido foi o da entrevista.

Yin (2003), enumera um conjunto de pontos fortes e fracos relativos a cada uma das fontes de dados, dos quais destacamos, e apresentamos na tabela 5, os relativos à documentação e às entrevistas.

O conhecimento prévio dos pontos fracos relacionados com as nossas técnicas de análise permitiu-nos tentar contorná-los.

Tabela 5 – Entrevistas e inquéritos: Forças e Fraquezas

Método	Forças	Fraquezas
Documentação	<ul style="list-style-type: none"> • Estável: pode ser revista repetidamente • Não gerada como resultado do estudo de caso • Exacta: contém os nomes, referências e detalhes exactos de um fenómeno • Cobertura abrangente: longo período de tempo, muitos eventos e muitas descrições 	<ul style="list-style-type: none"> • Pode ser insuficiente • Se a recolha for incompleta, a selecção pode ser tendenciosa. • A informação divulgada pode estar distorcida • O acesso à documentação pode ser deliberadamente negado
Entrevistas	<ul style="list-style-type: none"> • Dirigida: Focalizam-se directamente nos tópicos da investigação • Perspícaz: Fornecem inferências causais percebidas 	<ul style="list-style-type: none"> • Questões pouco estruturadas podem ser tendenciosas • Respostas tendenciosas • Falta de precisão associada à não memorização • O entrevistado responder o que entrevistador quer ouvir

Fonte: Adaptado de Yin (2003, pp.86)

Com base no enquadramento teórico e atentos às limitações associadas aos métodos de recolha, elaborámos um guião (apresentado em anexo), composto por um conjunto de questões de resposta aberta, para servir de eixo orientador às entrevistas a realizar. Durante a realização das entrevistas, houve o cuidado de deixar o entrevistado falar livremente e, sobretudo, houve a preocupação de não direccionar as respostas deste. E, para contornar o problema relacionado com a falta de precisão, associada à falha de memorização, as entrevistas foram sempre registadas em papel, e, sempre que possível, gravadas em registo magnético.

O estudo desenvolveu-se em 2007, durante os meses de Abril a Setembro, tendo coincidido temporalmente com a publicação por parte da Comissão de Normalização Contabilística (CNC) dos termos propostos para o novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC).

Inicialmente realizaram-se entrevistas aos responsáveis financeiros e administrativos da empresa centradas nos objectivos e nas motivações subjacentes ao processo de preparação para adopção das NCRF/SNC. Nelas procurou-se saber se as motivações presentes na literatura estavam também a motivar a preparação deste processo de adopção. Procurou-se, igualmente, identificar as expectativas que estes responsáveis tinham sobre os potenciais impactes da adopção das NCRF/SNC nas suas empresas.

A seguir, realizou-se um inquérito (apresentado em anexo) dirigido formalmente aos responsáveis financeiros mas cujo preenchimento foi realizado com a participação directa e activa dos responsáveis da contabilidade, exclusivamente sobre as questões técnicas da alteração NCRF/SNC.

O inquérito realizado é fundamentalmente de natureza técnica e encontra-se dividido em duas partes: a primeira ligada aos aspectos que estão presentes na generalidade das empresas; e a segunda ligada aos aspectos específicos do sector de retalho (sector onde se insere a empresa objecto de estudo). Em cada uma destas partes pretendeu-se obter a seguinte informação:

I- Aspectos contabilísticos gerais

Neste grupo, procurou-se obter informação relativa à contabilização dos principais itens, identificados na literatura, sujeitos a tratamento contabilístico diferente ou substancialmente diferente e com impacte sobre a generalidade das empresas. Neste contexto, este grupo abrangeu questões relacionadas com a consolidação de contas (nomeadamente sobre o perímetro de consolidação, método(s) de consolidação adoptado(s) e contabilização das diferenças de consolidação), com a imparidade de activos (para determinar se os activos são testados quanto à imparidade, quais os métodos adoptados para o cálculo do valor em uso e, saber se são reconhecidas e divulgadas as perdas por imparidade) e, ainda, com o reconhecimento, mensuração e divulgação dos itens intangíveis, dos instrumentos financeiros, e dos planos de remuneração.

II- Aspectos contabilísticos específicos do sector do retalho

Neste bloco de questões, procurou-se obter informação sobre a contabilização dos aspectos contabilísticos específicos ao sector do retalho, não particularizados nos estudos de referência. Este grupo abrangeu questões relacionadas com o reconhecimento de réditos, especificamente com os procedimentos contabilísticos adoptados no caso das devoluções de mercadorias, associada à política de vendas, no caso das vendas à consignação, e no caso de concessão de área em loja a terceiros; abrangeu ainda questões relacionadas com os procedimentos contabilísticos referentes às contribuições de fornecedores/clientes (*rappel*/abatimentos, fundo de promoção), incentivos de clientes (despesas de promoção e publicidade, cupões/brindes, programas de lealdade), activos fixos tangíveis e locações (períodos de carência nos contratos de locações), despesas capitalizadas e diferidas (direitos de ingresso e despesas de pré-abertura), intangíveis gerados internamente (marcas próprias), inventários (regularizações e valorimetria das saídas) e, ainda, questões relacionadas com o procedimento contabilístico relativo a lojas deficitárias/ encerramento de lojas/ negócios descontinuados e a descontinuar.

Após a recepção das respostas ao inquérito foram realizadas novas entrevistas com os responsáveis da contabilidade para obter esclarecimentos sobre as respostas obtidas.

Por último, foram realizadas entrevistas, novamente aos responsáveis financeiros, para conhecer os impactes que a adopção teria ao nível das demonstrações financeiras e outras alterações de carácter operacional que daí poderiam emergir.

Durante os contactos estabelecidos, quer presenciais quer via *e-mail*, obtivemos também acesso a outras fontes de informação (Relatório e Contas, Balancete Geral Acumulado, Balanço Previsional, ...), que permitiram complementar a informação recolhida nas entrevistas.

3. Método de análise de dados

Yin (2003) propõe duas estratégias gerais para a análise de dados: basear a análise em proposições teóricas, organizando-se o conjunto de dados com base nas mesmas e procurando evidência das relações causais propostas na teoria; desenvolver uma estrutura descritiva que ajude a identificar a existência e padrões de relacionamento entre os dados. De acordo com o autor, a estratégia descritiva é menos preferível, servindo de alternativa apenas quando não se tem um referencial teórico.

Seja qual for a estratégia para a análise de dados, Yin (2003) descreve quatro técnicas que, aliadas às estratégias, devem ser consideradas na análise de qualquer *case study*:

1. Adequação ao padrão: consiste em comparar os padrões empíricos encontrados no estudo com os padrões previstos, derivados da teoria ou de outras evidências. Se os padrões confirmarem os prognósticos e não forem

encontrados padrões alternativos de valores previstos, pode-se fazer inferências de relação entre eventos;

2. Construção de explicações: nesta técnica procuram-se relações de causa-efeito entre os dados, o que normalmente exige a utilização de casos múltiplos para comparação de resultados;
3. Análise de séries temporais: consiste em examinar o como e o porquê de certas relações entre eventos, ao longo do tempo;
4. Construção de modelos lógicos: consiste na realização simultânea da comparação de padrões e da análise de séries temporais.

Por nos parecer a técnica mais adequada ao objectivo do nosso estudo, optamos pela comparação de padrões.

4. Validade dos resultados

A questão da validade prende-se com a capacidade do estudo de caso representar de forma correcta o fenómeno social a que se refere (Silverman, 2000). Esta questão coloca-se a três níveis: a) a validade da construção; b) a validade interna; e, c) a validade externa.

De acordo com Yin (2003), existem algumas estratégias que permitem conferir a validade dos resultados obtidos. Neste estudo foram utilizadas as seguintes:

- a. na validade da construção:
 - *Triangulação das fontes de dados*: utilização simultânea de várias fontes de informação, como, por exemplo, a realização de entrevistas e o recurso a documentos (balancetes, relatórios de gestão, ...)

b. na validade interna

- *Comparação de padrões*: comparar um padrão empírico com um padrão teórico. A sua coincidência fortalece a validade interna.

c. na validade externa

Apesar das críticas a este método apontarem para a dificuldade de generalização e conseqüente validação externa, é possível generalizar a partir de casos de estudo, sendo mesmo possível generalizar a partir de um único estudo de caso. Estabelecer o domínio sobre o qual as descobertas podem ser generalizadas é possível testando a coerência entre os resultados do estudo e os resultados de outras investigações semelhantes.

CAPÍTULO 3 – Estudo de caso

A *Target*¹⁰ é uma rede de comércio de vestuário e acessórios a retalho fundada há cerca de 15 anos. Pouco tempo após a sua constituição iniciou uma estratégia de crescimento, orientada para o *franchising*, que se viu reforçada com o início do processo de internacionalização da marca e sustentada com a introdução de capital de risco na sua estrutura de capitais.

No entanto, vários foram os problemas com a expansão internacional, facto que conduziu à mudança da equipa de gestão. A nova equipa reorientou os seus esforços novamente para o mercado nacional e na preponderância de unidades próprias face ao número de unidades franquizadas, permitindo-lhe assim promover as alterações da rede adequadas à sua estratégia de posicionamento da marca e estratégia de produto.

Actualmente, dispõe de, aproximadamente, 60 lojas, das quais cerca de 80% correspondem a lojas próprias e as restantes a lojas franquizadas. Este ano abre unidades franquizadas no Médio Oriente, iniciando assim a segunda vaga de internacionalização da empresa, depois da tentativa realizada no fim dos anos 90 não ter sido bem sucedida.

O objectivo para os próximos 5 anos passa pela criação de uma rede de lojas, nos países do Médio Oriente, e pela entrada em 1 ou 2 mercados da Europa Central, continuando assim com uma estratégia de crescimento internacional.

Os principais acontecimentos na vida da *Target* são descritos na primeira parte deste capítulo e encontram-se registados na tabela 6. Em seguida, para melhor percepção do impacte da adopção das NCRF (por transposição das IAS/IFRS) nas demonstrações financeiras, apresentamos o enquadramento normativo dos principais aspectos sujeitos a diferente tratamento contabilístico no SNC comparativamente ao POC. Posteriormente, apresentam-se os resultados obtidos no inquérito realizado.

¹⁰ Para manter a confidencialidade da empresa objecto de estudo, no presente trabalho iremos adoptar a designação *Target* para nos referirmos a essa empresa.

1. Descrição do caso

A *Target*, fundada por 4 sócios, surgiu numa das principais cidades localizadas a Norte de Portugal. O objectivo desta empresa era a comercialização de um novo conceito de vestuário de homem, tendo como segmento alvo a classe média alta. Numa altura em que a jovem classe executiva procurava ganhar espaço na sociedade portuguesa, a empresa apresentava um conceito mais descontraído e jovial do que o tradicional “fato e gravata”.

Com estas inovações, a *Target* estendeu a sua área de influência abrindo três lojas no Grande Porto. Foi com esta forma de estar no mercado que a *Target*, ganhou enorme notoriedade de forma quase meteórica. Dois anos após o início da actividade, iniciou uma estratégia de crescimento através de *franchising*, opção justificada pela necessidade de capital para crescer.

Foi em 1996 que a *Target* adoptou, pela primeira vez, uma estratégia de expansão internacional introduzindo-se no mercado europeu. A nova aposta de expansão passou também pela introdução de novos artigos ao leque de produtos existente. Desde acessórios como cintos, passando por sapatos, suspensórios e botões de punho, até artigos de viagem, como malas, *necessaires*, chinelos de quarto, pijamas, toalhas de banho ou calções de praia.

Claro que o processo de internacionalização exigiu um investimento muito elevado por parte da empresa, o que fez que, em 1998, se tenha verificado uma alteração da estrutura accionista, com a entrada de capital de risco. Nesse mesmo ano, a empresa decidiu franquiar as suas unidades, até então integradas verticalmente. O principal objectivo do *franchise* dessas unidades foi aliviar a empresa da preocupação com a gestão das lojas localizadas em território nacional. Em Portugal, neste período, a *Target* manteve apenas uma das unidades na sua posse. E, por se localizar num sítio de grande movimento e muito constante de possíveis consumidores, os administradores decidiram fazer desta unidade o “laboratório de testes” da marca. Novas ideias, novos conceitos e novos produtos foram sendo apresentados aos clientes, por esta loja.

Como já referido, neste período, em Portugal, a empresa apostou fortemente no crescimento através de *franchising*. Surgiu, então, o relacionamento entre a *Target* e uma outra empresa (que passamos a designar por *Alfa*) que foi adquirindo o direito de explorar várias unidades, tornando-se no principal *franqueado* da rede.

A partir de 2000, a *Target* começou a sentir dificuldades no processo de expansão. As vendas no exterior ficavam bastante aquém dos objectivos propostos, os custos eram superiores ao esperado e os resultados negativos avolumavam-se. Neste panorama, os accionistas procuravam uma saída que foi a de tentar encontrar comprador para a marca.

Nessa altura, a gestão da *Alfa* apercebeu-se que a dependência do seu negócio estava praticamente nas mãos da *Target*. Apesar de explorar outros negócios, o grosso dos seus réditos dependia da facturação das lojas da rede da *Target*, e uma boa parte dos seus investimentos tinha sido feita nesses *franchises*. Assim, a empresa franqueada acabou por adquirir 51% dos capitais da *Target* e assumir a gestão da empresa franqueadora.

A integração vertical voltou, a partir de 2001, a fazer parte dos planos da nova administração. Ao invés de procurar activamente potenciais franqueados, a empresa passou a decidir de forma independente onde vai abrir um novo espaço. O cenário de *franchising* só seria colocado caso o parceiro de negócio apresentasse as condições consideradas certas para a parceria.

O resultado prático da nova estratégia traduziu-se na manutenção dos planos de desinvestimento no estrangeiro e no redireccionamento das forças para o mercado nacional, com a retoma das principais unidades franquizadas, sobretudo as localizadas nas duas principais áreas metropolitanas: Lisboa e Porto. Mas não se pense que este caminho significou qualquer tipo de “encolhimento” por parte dos novos administradores da *Target*. Pelo contrário: novos produtos foram lançados, novos segmentos foram explorados e as próprias lojas ganharam um novo rosto e aumentaram significativamente de dimensão.

Em 2008, o crescimento mantém-se como uma das prioridades estratégicas da gestão da *Target*. A aposta passa outra vez pela expansão internacional. Mas, a filosofia da expansão internacional será diferente da seguida há dez anos.

O plano de internacionalização estabelecido pela *Target* prevê que nos próximos anos se estabeleça nos países do Médio Oriente uma rede de lojas, todas elas apoiadas localmente por uma empresa especialista no retalho de vestuário, que fará o *master franchising* da marca nesses mercados.

A estratégia de internacionalização passa ainda pela entrada nos mercados da Europa Central, tendo já iniciado contactos com potenciais parceiros. Quanto à estratégia a utilizar em cada mercado, um dos administradores da *Target* salienta que “não será necessariamente por via do *franchising*, podemos criar uma *joint-venture* ou optar pela entrada via *department stores* do tipo *El Corte Inglés*”.

A tabela 6 resume os principais acontecimentos na vida da *Target*.

Tabela 6 – Acontecimentos Relevantes na vida da *Target*

Período	Acontecimentos Relevantes
<p style="text-align: center;">I Do Lançamento à internacionalização da marca</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lançamento da marca: lojas de reduzida dimensão oferecem um novo conceito de vestuário, dirigido a jovens executivos da classe média alta. • Alargamento da rede de lojas através do <i>franchising</i> • Transformação em Sociedade Anónima • Internacionalização da marca • Crescimento através de unidades franquiadas
<p style="text-align: center;">II O regresso à integração vertical e o desinvestimento no estrangeiro</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aquisição da <i>Target</i> pelo Grupo <i>Alfa</i> • Crescimento através de unidades próprias/ desinvestimento no estrangeiro • Alargamento da linha de produtos • Novo segmento de mercado: Rapazes • Novo segmento de mercado: Mulher • Novo segmento de mercado: Raparigas • Presença na maior feira internacional de moda
<p style="text-align: center;">III Nova investida no mercado internacional</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nova vaga de internacionalização da marca: Países do médio Oriente e Europa Central

2. Enquadramento Normativo

Para melhor percepção do potencial impacte da transição POC para SNC/NCRF (que têm por base as IAS/IFRS adoptadas na UE) nas demonstrações financeiras das empresas não cotadas, temos necessidade de comparar o enquadramento normativo no POC versus SNC dos principais aspectos sujeitos a diferente tratamento contabilístico, de forma a perceber como será afectada a generalidade das empresas portuguesas. Por outro lado, tendo em atenção a empresa objecto de estudo, temos também a necessidade de analisar o enquadramento normativo do SNC relativamente aos aspectos específicos do sector de retalho, que à luz do POC e legislação complementar sejam contabilizados de forma diferente.

Assim, com base nos estudos comparativos que analisaram as diferenças entre o normativo português e o normativo IASB (Rodrigues e Guerreiro, 2004; Morais e Lourenço, 2005, 2004; Pereira *et al.*, 2001) e a síntese efectuada pelo IFAD (2001), começaremos por analisar as principais diferenças que implicam ajustamentos na transição dos PGAAP (POC e demais legislação complementar¹¹) para as IAS/IFRS (transpostas para as NCRF¹²/SNC), pela empresa objecto de estudo e que afectam a generalidade das empresas portuguesas. Posteriormente, analisamos alguns aspectos contabilísticos específicos do sector de retalho, contemplados pelas IAS/IFRS e, consequentemente pelas NCRF/SNC, que suprimem algumas lacunas da regulamentação contabilística nacional e com consequências sobre as Demonstrações Financeiras da *Target*.

¹¹ Directrizes Contabilísticas, Decretos-Leis e Interpretações Técnicas.

¹² Em Julho de 2006, a Comissão Executiva da CNC submeteu à apreciação dos membros do Conselho Geral da CNC um conjunto de Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF), correspondentes à adaptação das IAS/IFRS às menores exigências de relato financeiro e menor dimensão da generalidade das PME. Uma vez que o presente estudo teve início em Abril de 2007 e ainda não havia sido aprovada a versão final das NCRF, optamos por analisar e comparar as IAS/IFRS, que deram origem às NCRF propostas, com os PGAAP para podermos determinar o impacte da adopção do novo modelo de normalização pela empresa estudada..

2.1. Aspectos contabilísticos gerais

2.1.1. Consolidação de contas e aquisições de negócios

2.1.1.1. *Métodos de consolidação e perímetro de consolidação*

Métodos de consolidação

A IAS 28 – *Investimentos em Associadas*/NCRF 13 - *Interesses em Empreendimentos conjuntos e investimentos em Associadas* e a legislação portuguesa são coincidentes ao exigir a aplicação do método de equivalência patrimonial, como regra geral, na valorização das participações de capital em associadas, nas demonstrações financeiras consolidadas. Contudo, a IAS 28 (§13) /NCRF 13 (§3) contempla uma situação de excepção para os investimentos classificados como detidos para venda, não prevista no actual normativo nacional. Com efeito, a IAS 28 (§14) /NCRF 13 (§3), exige a contabilização desses investimentos de acordo com a IFRS 5/NCRF 8 – *Activos Não Correntes Detidos para Venda e Unidades Operacionais Descontinuadas*, i.e., pelo menor valor entre a sua quantia escriturada e o justo valor deduzido dos custos de vender.

Os normativos são também coincidentes na valorização dos interesses em subsidiárias nas demonstrações financeiras consolidadas. Ambos os normativos exigem, como regra geral, a aplicação do método integral.

No que respeita ao tratamento contabilístico dos interesses em entidades conjuntamente controladas nas demonstrações financeiras consolidadas, a IAS 31 – *Participações em Empreendimentos Conjuntos*/NCRF 13 – *Interesses em Empreendimentos Conjuntos e Investimentos em Associadas* prevê, como regra geral, a utilização preferencial pelo método de consolidação proporcional (IAS 31, §30/NCRF 13, §29(a)) ou, alternativamente, pelo método da equivalência patrimonial (IAS 31, §38/NCRF 13, §29(b)). A legislação portuguesa é contraditória já que, enquanto o POC permite a utilização do método de consolidação proporcional ou do método de

equivalência patrimonial, a DC n.º 24 – *Empreendimentos Conjuntos* exige a utilização do método de consolidação proporcional.

Nas demonstrações financeiras separadas¹³, os investimentos em filiais, associadas e entidades conjuntamente controladas (que não constituam activos não correntes ou integrem grupo para alienação classificados como detidos para venda), devem ser contabilizados pelo custo ou pelo justo valor de acordo com a IAS 39 – *Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração* (IAS 27 - *Demonstrações Financeiras Consolidadas e Separadas* (§37), IAS 28 (§35) e IAS 31 (§46)).

Apesar do normativo do SNC ter por base as IAS/IFRS, apresenta em relação a elas algumas particularidades. Ao contrário das IFRS, mas em consonância com as directivas comunitárias, o SNC não prevê a preparação das demonstrações financeiras separadas. E, apesar de nas IFRS o método da equivalência patrimonial ser aplicado pela empresa-mãe somente na consolidação, a NCRF 15 – *Investimentos em Subsidiárias e Consolidação* (§§ 9 e 10) prevê a sua utilização para a contabilização dos interesses daquela em subsidiárias, associadas e entidades conjuntamente controladas nas contas individuais.

Mais uma vez, a legislação portuguesa em vigor é contraditória ao permitir a utilização do método do custo ou do método de equivalência patrimonial no POC, e ao exigir a utilização, como regra geral, do método de equivalência patrimonial, na DC n.º 9 – *Contabilização, nas contas individuais da detentora, de partes de capital em filiais e associadas*.

Perímetro de consolidação

Enquanto no normativo nacional é permitida a exclusão da consolidação de algumas filiais e associadas, de acordo com o definido no POC, a IAS 27 – *Demonstrações Financeiras Consolidadas e Separadas* só permite a exclusão das

¹³ De acordo com a IAS 27, as demonstrações financeiras separadas são as demonstrações apresentadas por uma entidade mãe (investidor numa associada ou empreendedor numa entidade conjuntamente controlada, em que os investimentos são contabilizados na base do interesse directo no capital próprio em vez de o ser na base dos resultados e activos líquidos relatados das investidas.

subsidiárias sobre as quais não exista controlo e daquelas que tenham sido adquiridas exclusivamente para venda. Neste sentido, a transição de normativos poderá dar lugar à entrada de novas empresas no perímetro de consolidação, com reflexos quer sobre os resultados, quer sobre os capitais próprios.

Às condições estabelecidas na IAS 27, o art. 7.º da Proposta de Projecto de Decreto – Lei que cria o SNC acresce ainda a possibilidade de exclusão de subsidiárias que não tenham relevância para as demonstrações financeiras consolidadas. Relativamente às condições de dispensa de consolidação previstas no artº 6 do articulado de Decreto – Lei, acrescem às situações previstas na IAS 27 (§10), as situações em que a dimensão quantitativa do perímetro de consolidação não ultrapasse limites definidos.

2.1.1.2. *Goodwill*

No normativo nacional o conceito de *trespasse/goodwill* identifica-se, por um lado, com o excedente pago pelo justo valor dos activos adquiridos e passivos assumidos, no âmbito da aplicação do método de compra, na concentração de actividades empresariais, e, por outro lado, com as diferenças de consolidação positivas resultantes da aplicação do método de consolidação integral.

Contrariamente ao normativo nacional, o normativo IASB não efectua qualquer distinção entre estas duas situações.

Relativamente à contabilização do *trespasse* adquirido na concentração de actividades empresariais a DC nº. 1 coincide com a IFRS 3/ NCRF 14 – *Concentrações de Actividades Empresariais* ao estabelecer o reconhecimento do *goodwill* positivo como um activo. No entanto, contrariamente a esta directriz, a IFRS 3 (§55) /NCRF 14 (§35) não permite a amortização do *goodwill*. Em vez disso, exige a realização de testes anuais de imparidade, ou de frequência maior sempre que os acontecimentos ou alterações nas circunstâncias indicarem que o *goodwill* possa estar com imparidade, de acordo com a IAS 36/NCRF 12 – *Imparidade de Activos*.

Por outro lado, a IFRS 3 (§56) /NCRF 14 (§36) estabelece que o *goodwill* negativo seja reconhecido imediatamente nos resultados, ao contrário da DC n.º 1 que prevê a possibilidade do seu diferimento ou como redução dos activos não monetários individuais adquiridos, na proporção do justo valor destes.

2.1.2. Imparidade de activos (Activos Fixos Tangíveis e Intangíveis, que não goodwill)

De acordo com a IAS 36/NCRF 12 – *Imparidade de Activos*, nenhum activo pode estar escriturado no balanço por um valor superior à sua quantia recuperável.¹⁴ Assim, a empresa deve avaliar em cada data de balanço se existe alguma indicação que um activo possa estar com imparidade e, em caso afirmativo, proceder ao teste de imparidade.

2.1.3. Itens intangíveis

Na transição, há que desreconhecer os activos intangíveis que não cumpram os critérios de reconhecimento da IAS 38/NCRF 6 – *Activos Intangíveis*, por contrapartida dos resultados retidos.

2.1.3.1. Despesas de instalação

O POC colide com a IAS 38/NCRF 6 ao determinar o reconhecimento das despesas de constituição e organização da empresa, bem como das despesas de expansão com aumento de capital, estudos e projectos, como um activo, e permitir a capitalização destas despesas durante um período até cinco anos. Com efeito, a IAS 38 (§69) /NCRF 6 (§69) exige o reconhecimento destes dispêndios como gastos quando incorridos. No entanto, a capitalização dos gastos de instalação é permitida quando, de acordo com a IAS 16/NCRF 7 – *Activos Fixos Tangíveis*, se tratem de despesas de instalação e montagem directamente atribuíveis a um item de activo fixo tangível. Neste

¹⁴ A IAS 36 define valor recuperável como o maior entre justo valor deduzido das despesas com a venda e o valor de uso do activo, i.e, o valor actual dos fluxos de caixa que a entidade espera obter com o activo.

caso, as despesas de instalação e montagem constituem elementos de custo desse item do activo.

2.1.3.2. Despesas de investigação e desenvolvimento

A DC n.º 7/92 é coincidente com a IAS 38/NCRF 6, ao estabelecer a distinção entre a fase de investigação e a fase de desenvolvimento, para determinação do tratamento contabilístico das despesas suportadas com a geração interna de activos intangíveis. Contudo, no que respeita à contabilização das despesas de investigação, a IAS 38/NCRF 6 colide com a directriz que permite capitalizar as despesas de investigação, ainda que em casos excepcionais. Com efeito, a IAS 38 (§54) /NCRF 6 (§54) exige o reconhecimento dos dispêndios de pesquisa como gastos do período em que forem incorridos.

Quanto às despesas de desenvolvimento, não existe qualquer conflito entre os dois normativos uma vez que os requisitos para a sua capitalização definidos no ponto 4. da DC n.º 7/92 são coincidentes com as condições impostas pela IAS 38 (§57)/NCRF 6 (§57). Porém, no caso de se verificarem estas condições, a IAS 38/NCRF 6 exige o reconhecimento das despesas de desenvolvimento como activo, enquanto que o normativo nacional permite, no art.º 18 n.º1 do Decreto Regulamentar n.º 2/90, o seu reconhecimento como activo ou como custo do exercício em que forem incorridas.

A IAS 38 (§52) /NCRF 6 (§52) estabelece ainda que se não for possível distinguir a fase de investigação da fase de desenvolvimento, num projecto interno para criar um activo intangível, a entidade deve registar o dispêndio nesse projecto como se fosse incorrido na fase de pesquisa e por isso como um gasto do período.

2.1.4. Instrumentos Financeiros

2.1.4.1. *Títulos*

De acordo com a IAS 39 – *Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração*/NCRF 27 – *Instrumentos Financeiros*, os títulos de dívida ou partes de capital que não empresas do grupo passam a estar inscritos no balanço pelo seu justo valor, quer este seja superior ou inferior ao valor de aquisição.

2.1.4.2. *Derivados*

Relativamente à contabilização dos instrumentos financeiros derivados, verifica-se a existência de um vazio no normativo nacional, com excepção dos contratos de futuros para os quais existe uma directriz específica, a DC n.º 17 – *Contratos de Futuros*. Esta directriz determina a valorização dos contratos futuros ao justo valor e estabelece, para as operações de especulação e arbitragem, o reconhecimento dos ajustamentos diários nos resultados financeiros. No entanto, para as operações de cobertura, a directriz prevê o diferimento dos ganhos ou perdas resultantes dos ajustamentos, para os exercícios em que forem reconhecidos os ganhos ou perdas da posição coberta.

Este modelo de diferimento de ganhos e perdas resultante de operações de cobertura colide com o normativo IASB, na medida em que é utilizada uma conta do activo (275- *Ajustes diários diferidos em contratos de futuros*) para registar perdas e ganhos, não estando de acordo com a definição de activo da estrutura conceptual do IASB.

A IAS 39/NCRF 27 exige que os derivados sejam registados ao justo valor sendo os ganhos ou perdas resultantes desses ajustamentos reconhecidos em resultados. Esta regra de contabilização pode induzir volatilidade nos resultados. Por isso, a norma contabilística prevê que, caso exista uma relação de cobertura que cumpra determinados critérios, seja possível utilizar as regras da contabilização da cobertura. Este tipo de contabilização permite que o ganho ou a perda no derivado e na posição à vista sejam

reconhecidos na demonstração dos resultados, simultaneamente. Contudo, os requisitos para aplicação da contabilidade de cobertura são muito restritivos e muitas das estratégias de gestão do risco que as empresas levam a cabo não cumprem os critérios para a qualificação como contabilização de cobertura. Os critérios para qualificação com contabilização previstos no normativo IASB (IAS 39, §88) e no SNC (NCRF 27, §35) são:

- A relação de cobertura deve ser identificada como tal e documentada desde o início;
- O item de cobertura e o item coberto devem estar identificados e o risco do item coberto deve ser o risco para que esteja a ser efectuada a cobertura; e
- Espera-se que as alterações no justo valor ou fluxos de caixa no item coberto, atribuíveis ao risco coberto, compensem praticamente as alterações de justo valor ou fluxos de caixa do instrumento de cobertura.

2.2. Aspectos contabilísticos específicos do sector de retalho

Como acabámos de ver, existe um conjunto de aspectos comuns à generalidade das empresas portuguesas que vão conduzir a alterações idênticas nas demonstrações financeiras das empresas dos vários sectores. Contudo, apesar de algumas alterações afectarem a maioria das empresas, a significância do impacte da transição e os efeitos de algumas normas contabilísticas estão relacionados com as circunstâncias individuais de cada empresa (Aisbitt, 2006)

Apesar de todas as IAS/IFRS poderem ser utilizadas na preparação e elaboração das demonstrações financeiras de empresas retalhistas, certamente as que se salientam com particular relevância para este sector e de grande impacte sobre as demonstrações financeiras são, notavelmente, a IAS 18 /NCRF 20 – *Rédito* e a IAS 17/NCRF 9 – *Locações*.

A PriceWaterhouseCoopers (2005), focalizando-se no sector de retalho e de bens de consumo, identificou as áreas mais sensíveis à transição para as IAS/IFRS e apresentou várias questões relacionadas com a contabilização de algumas especificidades do sector nessas áreas e respectivas soluções. Das áreas identificadas destacamos:

- O reconhecimento do rédito;
- Contribuições de fornecedores e de clientes;
- Incentivos a clientes;
- Locações;
- Capitalização e Diferimento de gastos;
- Marcas;
- Inventários;
- Unidades deficitárias e encerramento de lojas;
- Instrumentos financeiros e derivados.

A Deloitte (2008) e a KPMG (2007) deram também um importante contributo no estudo dos efeitos das IAS/IFRS nas empresas do sector de retalho.

2.2.1. Reconhecimento do rédito

No que diz respeito ao reconhecimento do rédito, algumas questões específicas a este sector, necessitam ser cuidadosamente analisadas:

2.2.1.1. Devoluções de clientes;

Uma prática comum na indústria do retalho é a aceitação da devolução dos produtos adquiridos pelos clientes, durante um determinado período que, normalmente, corresponde a 15 dias. Estas devoluções podem originar a restituição do valor pago ao cliente, a troca do produto por outro de igual valor, ou de valor superior (sendo o

diferencial suportado pelo cliente), ou a contra entrega de um *voucher* redimível pelo cliente numa compra posterior.

No caso de a empresa adoptar a prática da restituição do dinheiro, no momento da realização da venda deverá ser reconhecido o respectivo crédito e simultaneamente ajustado o rendimento, através do registo de uma provisão, baseada na estimativa do montante das devoluções, que reflecta o risco do retorno (IAS 18 (§17)/NCRF 20 (§17)).

Mas, se a prática for a da troca por produto ou por *voucher* redimível, então, no momento da venda, deve ser constituída uma provisão pelo valor estimado da devolução. Posteriormente, quando o cliente efectuar a devolução, a provisão deverá ser reduzida e um passivo, no valor do *voucher*, reconhecido no seu lugar. E, quando o *voucher* for utilizado o passivo é desreconhecido, dando lugar ao reconhecimento de um crédito.

2.2.1.2. *Contratos de concessão de área em loja*

Uma das principais actividades frequentemente desenvolvidas pelos grandes armazéns (como por exemplo o “El Corte Inglés”), consiste em providenciar espaço e serviços a retalhistas, na base da concessão. Num contrato de concessão de área em loja, o armazém providencia ao concessionário área de loja, o staff de vendas, o equipamento necessário à realização das vendas e espaço de armazenamento. Como contrapartida, o concessionário paga ao armazém uma renda contratual fixa e uma percentagem das vendas realizadas na área concessionada. Nestes casos, o armazém age como um agente vendendo ao cliente os stocks do concessionário e recebendo uma comissão como pagamento pelo serviço prestado (ter disponibilizado espaço no armazém (área em loja)).

Numa relação de agência, os influxos brutos de benefícios económicos incluem quantias que foram recebidas pelo principal e que não resultam em aumentos no capital próprio deste. Por isso, de acordo com a IAS 18 (§8)/NCRF 20 (§8) devem ser excluídas do crédito. Apenas as comissões recebidas constituem uma fonte de crédito para o armazém e devem ser reconhecidas no momento da venda. No entanto, apesar do

armazém poder reconhecer apenas o rédito resultante da comissão nas vendas, pode divulgar em nota às demonstrações financeiras o valor bruto das vendas realizadas.

2.2.1.3. *Vendas à consignação*

O redito só deverá ser reconhecido quando os bens sejam vendidos pelo consignatário.

2.2.2. Contribuições dos fornecedores

A maioria das contribuições dos fornecedores está frequentemente associada a *targets* de volume. Outras estão relacionadas com a promoção e publicidade dos produtos do fornecedor, tendo também como objectivo alcançar um volume de vendas específico.

Dada a natureza altamente promocional da indústria do retalho e dos bens de consumo, estas contribuições destinam-se, na maioria dos casos, a diluir os gastos relacionados com a promoção, publicidade e venda dos produtos na loja do retalhista. São exemplos destas contribuições os descontos de quantidade, os descontos promocionais, os descontos de abertura de loja, a contribuição nas despesas de publicidade, dos acessórios da loja, entre outros.

Coloca-se então agora, por um lado, a questão do reconhecimento do rédito, no caso do retalhista e da indústria dos bens de consumo, e, por outro lado, a questão da alocação do custo, na indústria dos bens de consumo.

As demonstrações financeiras devem reflectir a substância económica dos acontecimentos. Com base na substância das transacções e nos princípios subjacentes à IAS 18/NCRF 20, devem ser considerados três critérios na classificação das contribuições dos fornecedores:

- Existe algum benefício identificável para o fornecedor?
- Os serviços providenciados são separáveis das compras?

- O serviço é facturado ao justo valor?

Todas as contribuições que não cumpram estes critérios devem ser consideradas como redução do custo dos produtos vendidos nas demonstrações financeiras dos retalhistas. Do lado dos fornecedores, o registo destas transacções devem espelhar o registo contabilístico das empresas retalhista: como redução de um rédito ou, menos frequentemente, como um gasto.

O impacte nos inventários deve também ser considerado. Se a maioria dos incentivos for reclassificada na redução do custo das vendas, o tratamento contabilístico acarretará importantes consequências na valorimetria dos inventários, de acordo com a IAS 2/NCRF 18 - *Inventários*. Com efeito, se o custo dos produtos adquiridos baixar, o custo dos inventários também diminuirá, com significativo impacte na demonstração dos resultados dos retalhistas.

2.2.3. *Incentivos a clientes*

2.2.3.1. *Despesas de promoção e publicidade*

As empresas de bens de consumo suportam encargos substâncias com a promoção e publicidade da sua marca/produto nos vários meios de comunicação (rádio, TV, Internet, patrocínios, etc.).

Os gastos de promoção e publicidade são reconhecidos, de acordo com a IAS 38 (§68-70)/NCRF 6 (§68-70), como gastos quando incorridos. No entanto, este normativo (IASB/SNC) não refere como classificar estas despesas, tornando-se necessário considerar qual a alocação mais adequada para tais gastos na demonstração dos resultados. Isto é, estes gastos podem surgir incluídos em várias categorias, (custo das vendas; gastos de distribuição, gastos administrativos), sendo também possível que o dispêndio incorrido deva ser repartido entre os gastos a reconhecer no período e os gastos diferidos, a reconhecer em exercício ou exercícios seguintes.

2.2.3.2. *Cupões/ Brindes*

Os cupões/brindes são uma prática bastante corrente no sector de retalho. Com frequência, estes cupões/brindes são publicados em jornais e revistas oferecendo um desconto/brinde nas as compras que os clientes pretendam efectuar, em qualquer uma das lojas.

Os cupões são vistos como um factor aliciador, que incentiva o cliente ao consumo, e não como um custo com a promoção das lojas/produtos. Nesta situação, o retalhista não deve reconhecer a distribuição dos cupões nas suas demonstrações financeiras. Em vez disso, deverá contabilizar o cupão como se um desconto sobre a venda se tratasse, no momento em que o cupão for redimido pelo cliente.

E, ainda, no caso de se tratar de uma compra combinada (por exemplo, a publicação de um conjunto de cupões que oferecem um produto na compra de outro), não deve ser reconhecida qualquer provisão com a distribuição dos cupões. Mas, quando o cliente redimir o cupão, o produto oferecido deve ser classificado como custo do produto vendido.

Por outro lado, o dispêndio com a publicação dos cupões nos jornais/revistas deve ser reconhecido como gasto de publicidade aquando da sua publicação.

2.2.3.3. *Programas de lealdade*

Os programas de lealdade, ou fidelidade, são usados pelas entidades com o objectivo de incentivar os clientes a comprarem os seus bens ou serviços. Quando os clientes efectuam uma compra são-lhe concedidos créditos (muitas vezes designados por “pontos”) correspondentes a prémios, como bens ou serviços gratuitos ou com desconto, que poderão ser resgatados pelos clientes numa compra posterior, ou reclamados junto de terceiros. Para contabilização deste tipo de programas deve seguir-se a IFRIC 13 – *Programas de Fidelização de Clientes* do IASB, transposta pela União Europeia em 16 de Dezembro de 2008, pelo Regulamento (CE) N.º 1262/2008 da Comissão.

De acordo com a interpretação IFRIC 13, se for a própria entidade a fornecer o prémio, esta deverá imputar uma parte do rédito da venda inicial aos créditos de prémio e reconhecer esses créditos como rédito apenas no momento em que os créditos forem resgatados. Isto é, os réditos relativos aos créditos oferecidos devem ser diferidos no passivo até que a empresa cumpra a sua obrigação, ou seja, até ao momento em que o cliente venha a resgatar o seu prémio. A importância imputada aos créditos de prémio deverá corresponder à quantia pela qual os créditos poderiam ser vendidos separadamente, devendo ser tida em conta a probabilidade da sua não remissão.

No caso de não ser a empresa a fornecer os prémios e de cobrar a importância por conta de terceiro, deverá mensurar o rédito pela importância imputada aos créditos deduzida da quantia a pagar a terceiro, por fornecer os créditos, podendo esta quantia ser reconhecida logo que os créditos de prémio forem concedidos.

2.2.4. *Locações*

2.2.4.1. *Períodos de carência nos contratos de locação*

Por vezes são realizados contratos de locação com um período de carência, i.e. contratos que especificam que o retalhista não tem de realizar quaisquer pagamentos durante um determinado período do contrato. No entanto, o retalhista deve incluir o período de carência no cálculo dos termos da renda, ao longo de todo o período do contrato de locação (SIC 15 – *Locações Operacionais – incentivos*), e reconhecer o gasto da renda durante o período de carência, de acordo com o prescrito na IAS 17 (§33)/NCRF 9 (§30) – *Locações*.

Todos os incentivos relativos ao acordo de uma locação operacional devem ser reconhecidos como uma parte integrante da retribuição líquida acordada para uso do activo locado, independentemente da natureza ou forma do incentivo ou da tempestividade dos pagamentos (SIC (§3)).

O devedor deve reconhecer o custo agregado dos incentivos como uma redução do gasto de renda durante o período de locação a partir do uso do activo locado (SIC 15 (§4)).

2.2.4.2. “Key money”

O *key money* corresponde ao pagamento que o retalhista poderá ter de efectuar antes da realização de um contrato de locação das instalações que pretende ocupar. Pode corresponder ao pagamento de direitos de ingresso, i.e. ao pagamento de uma jóia, ou valor não reembolsável, ao proprietário do objecto da locação; ou pode também corresponder a um pagamento de direitos de cessão de posição, ou seja, ao pagamento de um prémio ao arrendatário existente para que abandone as instalações.

Direitos de ingresso

O tratamento contabilístico do *key money* correspondente aos direitos de ingresso depende da classificação da locação que lhe está associada, de acordo com a IAS 17/NCRF 9 – Locações.

O direito de ingresso inicial, associado ao contrato de arrendamento (locação operacional), deve ser diferido ao longo do período de duração do contrato. E, se o contrato incluir uma opção de renovação do contrato, e a intenção de gestão for essa, pode-se prolongar o período de diferimento por dois períodos de contrato.

No caso do pagamento resultar de uma locação financeira, o *key money* deve ser reconhecido como activo, juntamente com a locação, e capitalizado. Neste caso, o *key money* é um custo directo, inicialmente incorrido para assegurar o acordo, devendo ser amortizado durante o período de vigência do contrato ou de vida útil do activo.

Direitos de cessão de posição

A contabilização deste tipo de itens não está, actualmente isenta de subjectividade e, a nível internacional, verificando-se práticas contabilísticas diferentes para situações semelhantes. A principal questão prende-se com o reconhecimento destes

direitos no activo (intangível) ou, alternativamente, reconhecê-los como gastos no período em que são incorridos. Sobre esta matéria a estrutura conceptual do IASB define os requisitos necessários para que um item possa ser definido como activo¹⁵ bem como os critérios que devem ser satisfeitos para que o item que satisfaça aquela definição possa ser reconhecido¹⁶ no activo.

No caso do reconhecimento dos direitos de cessão de posição como activo, existe a possibilidade, desde que haja mercado activo, da mensuração subsequente ser ao justo valor. Neste caso, o activo fica mensurado pelo justo valor à data de revalorização, menos qualquer amortização acumulada subsequente e quaisquer perdas por imparidade acumuladas subsequentes.

Contudo, a dificuldade de provar o controlo do recurso, tendo em conta o contrato subjacente à origem do direito de cessão, impossibilita o reconhecimento deste item no activo, exigindo o seu reconhecimento como gasto do exercício em que ocorre o dispêndio da sua aquisição.

2.2.5. *Despesas pré-abertura*

As despesas de pré-abertura incluem a renda e as outras despesas incorridas antes da abertura das lojas. Os custos com obras em loja antes da abertura, dada a sua necessidade para a operacionalidade da loja, devem ser capitalizados de acordo com a IAS 16 (§16) /NCRF 7 (§17). Isso inclui custos externos, como entrega, instalação, honorários dos arquitectos, direitos de importação e impostos não reembolsáveis IAS 16 (§§16 e 17) /NCRF 7 (§§17 e 18). Contudo, os custos como rendas e outras facilidades (água, luz, telefone) pagas antes da abertura devem ser reconhecidos como gastos do exercício em que são incorridos, uma vez que não são necessários à operacionalidade da loja.

¹⁵ A estrutura conceptual define como activo um recurso controlado pela entidade, em resultado de acontecimentos passados, do qual se espera que fluam para a entidade benefícios económicos futuros.

¹⁶ A estrutura conceptual estabelece que um item só pode ser reconhecido no activo se for possível mensurá-lo com fiabilidade e se for provável que qualquer benefício económico futuro associado com o item flua para a entidade.

2.2.6. Marcas

De acordo com a IAS 38/NCRF 6 – *Activos Intangíveis*, os custos suportados com as marcas geradas internamente e com o registo das marcas, são reconhecidos como gastos, quando incorridos. Apenas as marcas adquiridas separadamente ou numa concentração de negócios devem ser reconhecidas no balanço, como activos.

As marcas geradas internamente não podem ser reconhecidas como intangíveis, na medida em que as despesas suportadas com a criação da marca não podem ser distinguidas das despesas de desenvolvimento do negócio no seu todo. (IAS 38(§64)/NCRF 6(§64). No que respeita às marcas adquiridas numa concentração de negócios, estas devem ser reconhecidas como activos intangíveis uma vez que a possibilidade de as vender ou trocar evidencia a sua separação do *goodwill* gerado na aquisição.

Relativamente às amortizações, a IAS 38 (§§ 107 e 108)/NCRF 6 (§§ 107 e 108) não permite a amortização das marcas com vida útil indefinida. Em vez disso, exige a realização de testes de imparidade, de acordo com a IAS 36/NCRF 12 – Imparidade de Activos, de frequência anual ou sempre que haja uma indicação que o activo intangível possa estar com imparidade.

2.2.7. Quebras de Inventários

No retalho as quebras de inventários podem resultar de roubos, de sinistros ou de outras perdas similares. As quebras, detectadas em inventariação física ou estimadas, devem ser contabilizadas como custo das vendas. Os inventários devem ser mensurados com base na quantidade actual, que deve ser reduzida para reflectir qualquer quebra ocorrida desde a última inventariação física efectuada.

2.2.8. *Imparidade de activos*

2.2.8.1. *Imparidade em lojas deficitárias*

Um desempenho deficitário de uma loja (unidade geradora de caixa) é indicador que os activos pertencentes a essa unidade possam estar em imparidade. Nessa situação, a entidade deve estimar a quantia recuperável da unidade e realizar o teste de imparidade (IAS 36 (§9)/NCRF 12(§5)). Se a quantia recuperável da unidade for superior à quantia escriturada, a quantia escriturada deve ser reduzida para a sua quantia recuperável (IAS 36 (§59)/NCRF 12 (§24)). Esta redução corresponde à perda por imparidade, devendo esta ser imediatamente reconhecida nos resultados.(IAS 36 (§60)/NCRF12 (§25)).

A aferição de mau desempenho e a realização do teste de imparidade deve ser feito ao nível de cada loja e não de grupos de lojas (p.e. por mercado geográfico ou por segmento de negócio), para não adiar indevidamente o reconhecimento de perdas por imparidade.

2.2.8.2. *Unidades operacionais a encerrarem*

A partir do momento em que exista um plano de gestão para o encerramento/descontinuação de uma loja a breve prazo, é obrigatória a aplicação dos critérios de mensuração estabelecidos na IFRS 5/NCRF 8 – *Activos Não Correntes Detidos para Venda e Unidades Operacionais Descontinuadas* (IFRS 5 (§18)/NCRF 8 (§18)). Basicamente, a exigência é a de que os valores escriturados dos activos afectos a essa loja, incluindo eventuais direitos de cessão, sejam ajustados para o valor recuperável através da venda (justo valor dos activos menos os custos de vender) e cessem as amortizações. Além disso, existem exigências de apresentação (designadamente, apresentação em coluna separada na face do balanço) e de divulgação nas notas anexas a ter em conta que, contudo, não afectam o valor patrimonial da empresa.

3. Resultados

Seguidamente, vamos expor os resultados do trabalho de campo realizado inferidos através da consolidação das respostas obtidas nos inquéritos, preenchidos pelos responsáveis da contabilidade, com a informação recolhida nas entrevistas efectuadas aos responsáveis financeiros.

Às respostas obtidas acrescentamos um pequeno comentário sobre o grau de adequação das práticas contabilísticas adoptadas pela *Target* às práticas exigidas pela aplicação das IAS/IFRS, adaptadas pelo SNC às empresas portuguesas.

Neste sentido, em consonância com o enquadramento normativo apresentado no ponto anterior, começaremos pelos os ajustamentos de transição a realizar pela *Target* e que serão comuns à generalidade das empresas; e, seguidamente, apresentaremos os ajustamentos de transição específicos ao sector de retalho e que poderão relevar-se como sendo os de maior impacte nas demonstrações financeiras da *Target*.

3.1. Ajustamentos de transição POC para SNC/NCRF¹⁷

3.1.1. Ajustamentos Gerais

1. Consolidação de contas e aquisição de negócios

Preparam/apresentam DFs consolidadas?	Sim.
Método(s) de consolidação	Utiliza-se o método de equivalência patrimonial nas contas individuais. As contas consolidadas são efectuadas pelo método de consolidação integral.

As práticas contabilísticas adoptadas estão em conformidade com as IAS/IFRS, assim como com as NCRF.

¹⁷ IAS/IFRS adaptadas pelo SNC às empresas portuguesas.

1.1 Perímetro de consolidação

Empresas incluídas	Estão incluídas todas as sociedades.
Exclusões	Não há.

As práticas contabilísticas adoptadas estão em conformidade com as IAS/IFRS, assim como com as NCRF.

1.2 Goodwill

Existe?	Sim.
Reconhecimento	Reconhecido em investimentos financeiros e amortizado de acordo com o <i>business plan</i> .
Política de amortização	Amortizações de 10% ao ano em todas as situações.
Divulgação	Referência ao valor do <i>goodwill</i> na nota 16 do anexo às contas.

O trespasse do MEP (nas contas individuais), reconhecido em investimentos financeiros, está em conformidade com o novo normativo; contudo, a amortização desta diferença não é permitida (IFRS 3 (§55) /NCRF 14 (§35)). O *goodwill* deve ser mensurado, após o reconhecimento inicial, pelo custo menos qualquer perda de imparidade acumulada. O teste de imparidade ao *goodwill* deve ser realizado anualmente, ou com mais frequência se os acontecimentos indicarem que pode estar com imparidade.

De acordo com a NCRF 3 – *Aplicação pela Primeira Vez das NCRF*, na transição é aceite, para o balanço de abertura, a quantia escriturada do *goodwill* de acordo com o normativo anterior. Este montante deve ser alvo de teste de imparidade, independentemente de haver ou não indicação que o *goodwill* possa estar com imparidade. Qualquer perda por imparidade resultante será reconhecida em resultados retidos. O teste de imparidade deve ser fundamentado nas condições à data da transição.

Estas regras são válidas para o *goodwill*, existente nas contas individuais, resultante do MEP (reconhecido em investimentos financeiros), ou de

aquisições/concentrações de negócios (reconhecido em activos intangíveis), e para as diferenças de consolidação existentes nas contas consolidadas.

2. Imparidade de activos

Os activos são testados quanto à imparidade?	Sim. Os auditores (KPMG) pedem todos os anos o EBITDA de cada loja com esse objectivo.
Método(s) cálculo do valor em uso	Análise ao EBITDA em comparação com o valor dos activos.
Reconhecimento das perdas de imparidade	Foram reconhecidas perdas por imparidade no valor de cessão de exploração de 2 lojas.
Divulgação	Não foi feita a divulgação desta situação no anexo às contas.

De acordo com a IAS 36/NCRF 12 – *Imparidade de Activos*, nenhum activo pode estar escriturado no balanço por um valor superior à sua quantia recuperável. Assim, a empresa deve avaliar em cada data de balanço se existe alguma indicação que um activo possa estar com imparidade e, em caso afirmativo, proceder ao teste de imparidade. Este procedimento está a ser cumprido no âmbito das práticas contabilísticas actuais relativamente aos activos tangíveis e intangíveis associados às lojas.

3. Itens intangíveis (despesa de I&D, constituição, formação pessoal, ...)

Tipos de itens	Despesas de instalação e de investigação e desenvolvimento.
Reconhecimento	Imobilizado incorpóreo. No último ano, já não se reconheceram este tipo de despesas como activos.
Valorimetria	Registadas pelo custo e amortizadas, pelo método das quotas constantes, durante 5 anos.
Divulgação	Nota 3 do anexo às demonstrações financeiras.

Na transição, há que desreconhecer os activos intangíveis que não cumpram os critérios de reconhecimento da IAS 38/NCRF 6 – *Activos Intangíveis*, por contrapartida dos resultados retidos (IFRS 1 (§§10 e 11)/NCRF 3 (§§7 e 8). Incluem-se nesta situação as despesas de instalação, despesas de investigação e desenvolvimento, actualmente classificadas como activos intangíveis, dando lugar a ajustamentos na transição.

4. Instrumentos Financeiros

4.1 Títulos (de dívida ou partes de capital que não empresas do grupo)

Existem?	Não.
Reconhecimento	N.a.
Valorimetria	N.a.
Divulgação	N.a.

4.2 Derivados

Existem? Quais?	Existem derivados contratados para taxa de juro e taxa de câmbio. Os contratos têm como objectivo a cobertura de financiamentos e de encomendas em moeda estrangeira.
Reconhecimento	Não é efectuado qualquer reconhecimento.
Valorimetria	N.a.
Divulgação	Não é divulgado.

A IFRS 1/NCRF 3 que trata da aplicação pela primeira vez das (IAS/IFRS) /NCRF proíbe a aplicação retrospectiva das regras da contabilidade de cobertura às posições já existentes na data da transição, pelo que, nessa data, haverá que imputar aos resultados do exercício as variações dos justos valores desde a data inicial da transacção até à data da transição, relativas às posições abertas em derivados (IFRS 1 (§§ 26; 28-30)/NCRF 3 (§12)).

Nos exercícios futuros, será necessário averiguar se os requisitos da contabilização de cobertura são cumpridos de acordo com a IAS 39/NCRF 27. Em caso

afirmativo, essas coberturas estarão incluídas, de acordo com a terminologia da norma, na “cobertura do risco de variabilidade da taxa de juro, risco cambial, risco de preço de transacção futura ou de investimento líquido numa operação estrangeira”. Neste caso, as alterações no justo valor dos derivados são levados a uma rubrica de capital próprio. O ganho ou a perda reconhecida no capital próprio deve ser reclassificado de capital próprio para a demonstração dos resultados no momento em que o item coberto afecte os resultados.

Caso as posições em derivados não cumpram os critérios da contabilização de cobertura, poderá surgir maior volatilidade nos resultados, na sequência de flutuações dos justos valores dos derivados; naturalmente esta volatilidade será compensada (em grande parte, caso a cobertura seja eficaz) pelas variações dos justos valores das posições que estão a ser cobertas, as quais deverão igualmente ser levadas a resultados.

3.1.2. Ajustamentos Específicos do Sector de retalho

1. Reconhecimentos dos Réditos

1.1 Devolução de mercadorias associada a política de vendas

Existe?	Sim. A política adoptada consiste em permitir a troca do produto por outro de igual valor, ou de valor superior sendo a diferença suportada pelo cliente, durante os quinze dias seguintes à compra, ou, em alternativa, a entrega ao cliente de um <i>voucher</i> para posteriormente ser utilizado na aquisição de outro produto
Procedimento contabilístico	Não é efectuado qualquer registo contabilístico.

Em relação a esta situação, e caso seja possível estimar com fiabilidade o montante de *vouchers* a emitir pelas vendas realizadas nos últimos quinze dias antes do fecho das contas, dever ser reconhecida(o) uma provisão/passivo, por esse montante. Note-se a eventual imaterialidade desta situação, dado o limite temporal de apenas 15

dias para efectuar a troca e dado o facto de apenas algumas devoluções darem lugar à emissão de *voucher*, sendo que grande parte delas traduzir-se-á pela troca imediata por outra peça de vestuário ou acessório.

1.2 Vendas à consignação

Existe?	Sim.
Procedimento contabilístico	A facturação é realizada após a mercadoria ser vendida ao cliente final.

O momento da facturação aplicado está correcto para esta situação, não há qualquer ajustamento a efectuar.

1.3 Concessão de área em loja a terceiros

Existe?	Não.
Procedimento contabilístico (proveitos: vendas/comissões)	N.a.

Não aplicável.

2. Contribuições de Fornecedores e de Clientes

Existe?	Os franquizados pagam mensalmente 4% das vendas das lojas para comparticipação nas despesas de publicidade da <i>Target</i> .
Procedimento contabilístico	Este valor é reconhecido como proveito do exercício.

A política contabilística adoptada é a adequada (rendimento do exercício).

3. Incentivos a Clientes

3.1 Despesas de promoção e publicidade

Existe?	Sim.
Procedimento contabilístico	Este valor é reconhecido como gasto do exercício, com excepção da contabilização dos gastos de produção do catalogo da colecção Primavera/Verão que é produzido em Outubro do ano anterior e é distribuído, apenas, no início do ano seguinte. Neste caso, os gastos são diferidos, em cada ano, para o ano seguinte.

A prática desenvolvida está em conformidade com as IAS/IFRS, assim como com as NCRF.

3.2 Cupões/brindes

Existe?	Realizam-se campanhas de atribuição de vales de desconto para compras superiores a um determinado valor. Este tipo de campanhas é sempre limitado no tempo, podendo durar no máximo 3 meses e nunca transitam e uma ano para o outro. Realizam-se também, algumas vezes, campanhas de atribuição de brindes.
Procedimento contabilístico	Os vales aparecem descontados no talão de venda, ou seja, são deduzidos ao valor da venda. Os dispêndios com a aquisição dos brindes são reconhecidos como gastos, no período em que são comprados.

A política contabilística seguida pela *Target*, quer para a campanha de atribuição de vales de desconto quer para a campanha de atribuição de brindes, é a correcta. Não existe qualquer inconformidade entre a política actual e as IAS/IFRS, nem com as NCRF.

3.3 Programas de lealdade

Existe?	É oferecido um cheque de €50,00 ao cliente quando este acumula, no seu cartão de cliente, compras de valor superior a €500,00. São consideradas todas as vendas sem limite temporal.
Procedimento contabilístico	Quando os cheques são descontados na loja diminuem o valor da venda, ou seja, são considerados gastos do exercício em que são descontados pelo cliente.

A contabilização deste tipo de programas não se encontra coberta pelo novo normativo, devendo ser seguido o normativo internacional: IFRIC 13 – *Programas de Fidelização de Clientes* do IASB, transposta pela União Europeia em 16 de Dezembro de 2008, pelo Regulamento (CE) N.º 1262/2008 da Comissão.

A política contabilística adequada a este tipo de programas consiste em imputar uma parte do rédito da venda inicial aos “pontos” oferecidos e reconhecer estes pontos como rédito apenas no momento em que os clientes os redimem. Isto é, os rendimentos relativos aos pontos oferecidos devem ser diferidos no Passivo (na conta rendimentos a reconhecer), até ao momento em que a empresa cumpra a sua obrigação, ou seja, momento em que o cliente venha a descontar o seu cheque.

No cálculo do valor do rendimento a diferir, deve entrar-se em conta com a probabilidade de não remissão do cheque por parte dos clientes. Não havendo prazo para a remissão do cheque, esta probabilidade é sempre mais subjectiva e terá de ser feita com base numa análise histórica. Por outro lado, como o cheque apenas é oferecido a quem atinja €500,00 de compras, importa conhecer a probabilidade de atingir este montante. Como, no caso concreto, não existe limite de tempo para atingir os €500,00 de compras, teoricamente aquela probabilidade é de 100%.

Elementos chave para aferir montantes:

- X = % de vendas associadas aos cartões;
- Y = % cartões que atingem os €500,00 (desde o início do programa);
- Z = % cheques redimidos (desde o início do programa);
- t = Duração média do prazo de remissão (entre o momento em que o cheque é enviado ao cliente e o momento da sua remissão).

$$\text{Rendimentos a reconhecer} = \frac{(X \times Y \times Z \times 50/500)}{t}$$

Assim, de acordo com as informações fornecidas pela gestão da *Target*, chegou-se a uma percentagem de 0,5% das vendas anuais para afectar aos programas de lealdade.

4. Locações

4.1 Período de carência nos contratos de locações

Existe?	Não.
Procedimento contabilístico	N.a.

Não aplicável.

4.2 Classificação da locação (operacional vs financeira)

Existem?	Sim.
Critério de classificação	Locação financeira: opção de compra no fim do prazo.

A prática corrente está em conformidade com o novo normativo.

5.Despesas capitalizadas e diferidas

5.1 Key Money (direito de ingresso inicial; direitos de cessão de lojas, outros)

Reconhecimento	São todos reconhecidos no activo em imobilizado incorpóreo.
Valorimetria	São amortizados pelo prazo do contrato em vigor mais uma renovação.

Direitos de ingresso

Esta política contabilística leva a que, na transição, seja necessário anular o valor do imobilizado incorpóreo líquido por contrapartida de custos diferidos. Estes custos diferidos serão imputados anualmente, em função da duração do contrato mais período de renovação, a gastos operacionais.

Direitos de cessão de posição

Face à subjectividade e à multiplicidade de práticas associadas a este item em termos internacionais, passamos a equacionar dois cenários possíveis para a contabilização deste item. O primeiro passa por manter a prática da *Target*, i.e., manter os direitos de cessão de posição reconhecidos como activo intangível. No entanto, a dificuldade em provar o controlo do recurso, tendo em conta o contrato subjacente à origem de cessão do contrato, poderá estar na base da exigência de adopção de um segundo cenário que corresponde em desreconhecer do activo este item intangível.

Cenário 1 – Manutenção no activo intangível com vida útil definida

Neste cenário mantém-se a situação inicial: activo e amortização. Eventualmente, rever períodos de amortização.

Cenário 2 – Gasto do exercício em que ocorre o dispêndio da sua aquisição.

Neste cenário, na data de transição há que transferir o valor líquido destes activos intangíveis para resultados transitados (IFRS 1 (§§10 e 11)/NCRF 3 (§§7 e 8)). Qualquer dispêndio posterior associado ao mesmo tipo de item é reconhecido como gasto do período em que seja incorrido.

5.2 Despesas de pré-abertura

Existe?	Durante o período da obra é necessário pagar as rendas. Por vezes os centros comerciais diminuem o valor do direito de ingresso em substituição do pagamento das rendas antes do início das obras.
Procedimento contabilístico	Estes valores são imobilizados como obras, excepto nos casos em que compensam diminuições de direitos de ingresso, sendo contabilizados como imobilizado incorpóreo.

Na transição de normativos, há que retirar do activo tangível o valor destas despesas, levando a resultados transitados o valor líquido desses activos (IFRS 1 (§§10 e 11) /NCRF 3 (§§7 e 8)).

6. Marcas Próprias Reconhecidas (intangíveis gerados internamente)

Existem?	Não.
Reconhecimento	N.a.
Valorimetria	N.a.

Não aplicável.

7. Inventários

7.1 Regularizações (roubos, perdas, etc.)

Existe?	Para efeitos de emissão das demonstrações financeiras apenas são considerados o valor das existências iniciais e finais, i.e., eventuais roubos e perdas são incluídos no custo das vendas.
Procedimento contabilístico	As diferenças são apuradas em todas as lojas, 3 ^a 4 vezes ao ano. As diferenças históricas equivalem a 0,5% das vendas. No armazém central é feita a inventariação física uma vez por ano, em Janeiro.

Procedimento em conformidade com as IAS-IFRS/NCRF: inclusão no custo das vendas.

7.2 Critérios de valorimetria de saída dos inventários

Qual(is)?	Custo médio
Aplicam diferentes critérios por produtos ou por mercados?	Não, o custo médio é o critério aplicado a todos os produtos/segmentos.

Procedimento em conformidade com as IAS-IFRS/NCRF, não existe qualquer ajustamento a realizar na transição de normativos.

8. Unidades deficitárias e encerramento de lojas.

Existe?	As lojas activas apresentam todas EBITDA positivo. Sempre que o EBITDA é negativo as lojas são de imediato encerradas.
Procedimento contabilístico	Com o encerramento da loja procede-se ao abate do imobilizado afecto à loja.

Os procedimentos contabilísticos estão em conformidade com as IAS/IFRS, assim como com as NCRF.

3.2. *Impacte no Capital Próprio*

Depois de termos analisado separadamente os principais aspectos contabilísticos sujeitos a ajustamentos de convergência, na data de transição de normativos, interessa agora observar o efeito conjunto desses ajustamentos quer sobre os capitais próprios, quer sobre os resultados líquidos da *Target*. No entanto, como apresentámos duas soluções possíveis para a contabilização do *key money* correspondente aos direitos de cessão de posição, vamos observar o impacte da transição em cada um dos cenários anteriormente apresentados.

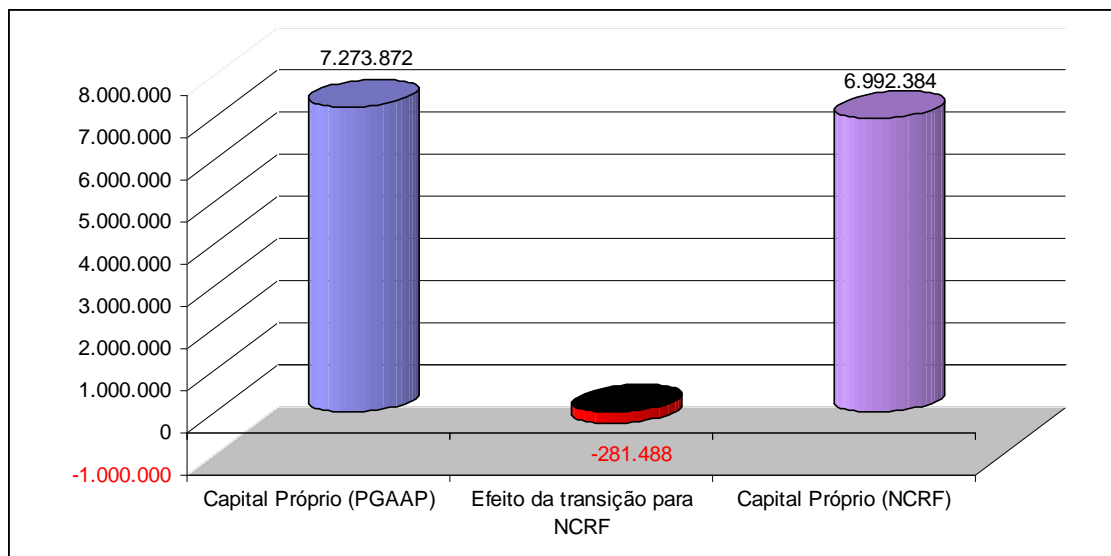
3.2.1. Cenário 1 – Manutenção dos direitos de cessão de posição no activo intangível com vida útil definida

Tabela 7 – Reconciliação dos Capitais Próprios (Cenário 1)

Capital Próprio (PGAAP)	7.273.872
Programas de lealdade	-102.103
Direitos de ingresso	0
Cessão de posição	0
Despesas pré abertura	-53.896
Despesas de instalação e I&D	-89.075
Derivados	-36.414
Capital Próprio (NCRF)	6.992.384

Neste cenário, a transição de normativos provoca uma redução de 3,9% no valor do capital próprio da empresa. A figura 1 representa esse efeito.

Figura 1 – Efeito no Capital Próprio da transição POC para NCRF/SNC. (Cenário 1)



Para este efeito contribuem os impactes negativos dos seguintes itens:

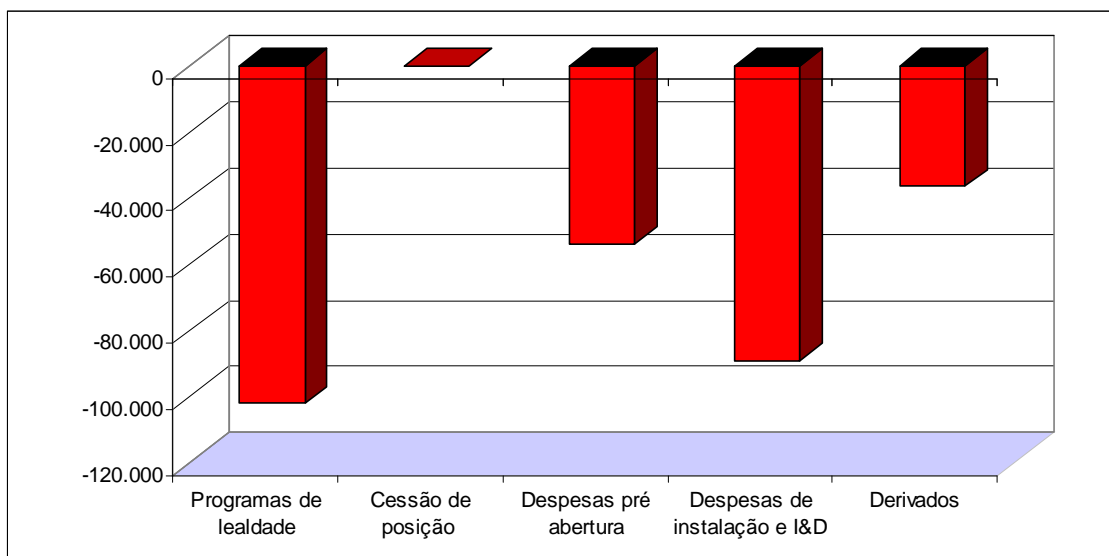
- Programas de fidelização de clientes: De acordo com o disposto na IFRIC 13, a parte do rédito das vendas relativa aos pontos oferecidos é diferida, provocando um aumento do passivo e uma redução dos capitais próprios.
- Derivados: A *Target* possui posições em *swaps* de taxa de juro e *forwards* de divisas, cuja contabilização tem sido efectuada na base de caixa. Na transição, as variações dos justos valores, relativas às posições abertas em derivados, são imputadas aos resultados do exercício, originando uma redução no valor dos capitais próprios.
- Despesas pré-abertura de loja: Por não serem consideradas despesas necessárias à operacionalização das lojas, as despesas de pré-abertura são desreconhecidas do activo, pelo seu valor líquido, por contrapartida dos resultados transitados e dos resultados do exercício. Esta situação gera uma redução do valor do activo, bem como dos capitais próprios.
- Despesas de instalação, investigação & desenvolvimento: São anulados, por contrapartida de resultados transitados, todos os activos intangíveis que não

cumpram os critérios de reconhecimento da IAS 38/NCRF 6, o que provoca uma redução do activo e dos capitais próprios.

- Direitos de ingresso: Os direitos de ingresso, associados aos contratos de arrendamento das lojas, devem ser diferidos durante o período de contrato. Haverá, por isso, a necessidade de anular o valor líquido desses itens, inscrito nos intangíveis, por contrapartida de custos diferidos. Esta alteração contabilística não tem qualquer efeito, na data de transição, sobre o valor dos capitais próprios da empresa uma vez que provoca uma redução de um activo e simultaneamente um aumento de um outro activo, de igual valor. Contudo, nos períodos subsequentes, à medida que o gasto for sendo reconhecido, o valor dos capitais próprios reduzirá.

A figura 2 evidência o impacte de cada um destes aspectos contabilísticos no valor do capital próprio da empresa em estudo.

Figura 2 – Rubricas de maior impacte na variação do valor do Capital Próprio (Cenário 1)



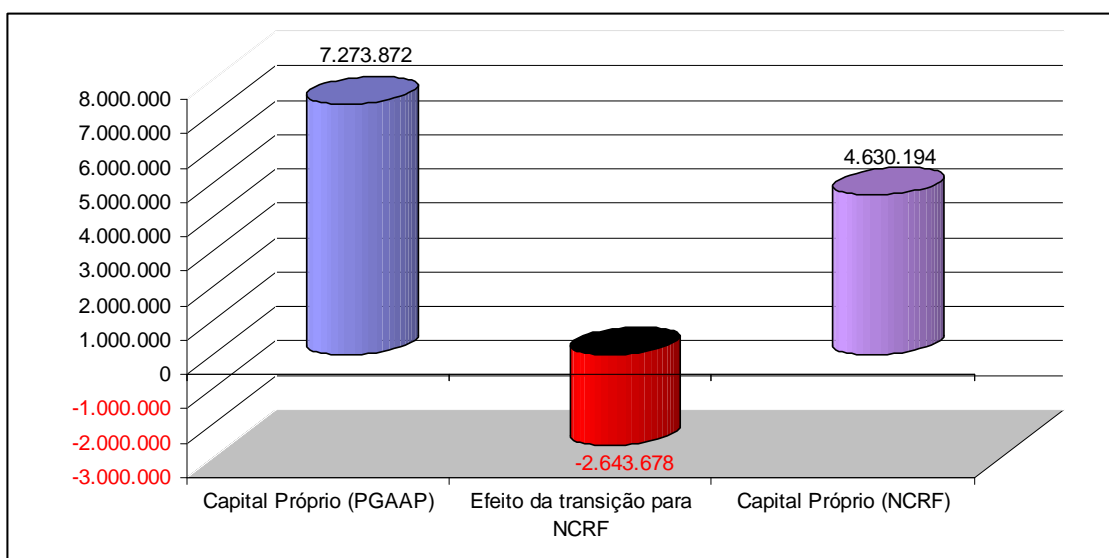
3.2.2. Cenário 2 – Os direitos de cessão de posição são gastos do exercício em que ocorre o dispêndio da sua aquisição.

Tabela 8 – Reconciliação dos Capitais Próprios (Cenário 2)

Capital Próprio (PGAAP)	7.273.872
Programas de lealdade	-102.103
Direitos de ingresso	0
Cessão de posição	-2.362.190
Despesas pré abertura	-53.896
Despesas de instalação e I&D	-89.075
Derivados	-36.414
Capital Próprio (NCRF)	4.630.194

Nesta situação, o impacte da transição é bastante mais negativo. O capital próprio reconciliado para as NCRF reduz 36,1% comparativamente ao capital próprio em PGAAP. A figura 3 mostra o efeito da transição.

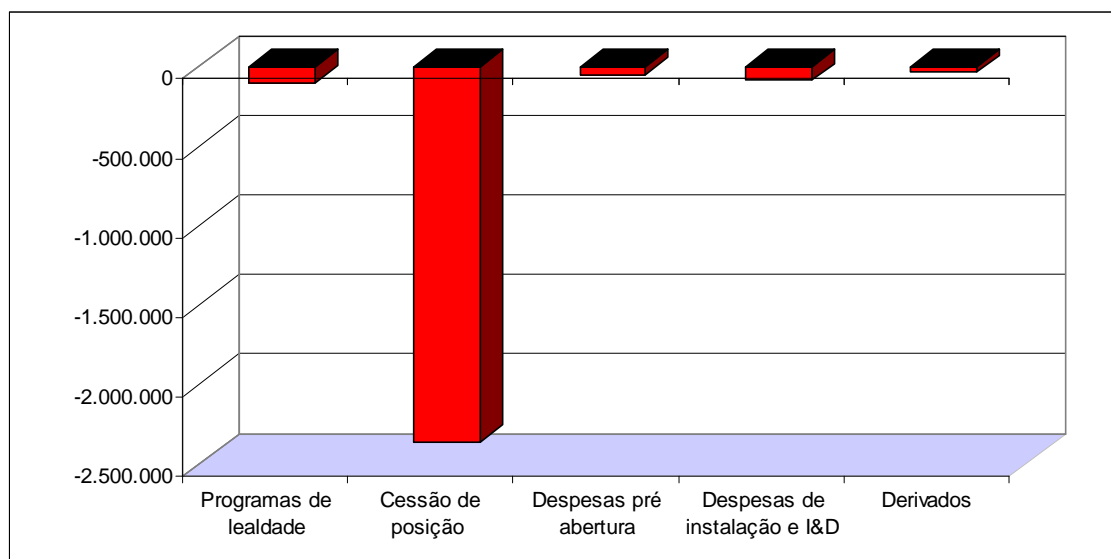
Figura 3 – Efeito no Capital Próprio da transição POC para NCRF/SNC (Cenário 2)



Além do contributo negativo dos itens anteriormente identificados, o maior impacto negativo decorre da exclusão dos *direitos de cessão* de posição do activo, que, de acordo com este cenário, passam a ser reconhecidos como gastos do exercício em que são incorridos. Na transição, ao transferir-se o valor líquido destes activos intangíveis para resultados transitados provoca-se uma redução do activo e do capital próprio no valor de 2.362.190 euros.

A figura 4 ilustra o contributo de cada um dos itens na redução dos capitais próprios, da empresa em estudo, resultante da conversão para NCRF.

Figura 4 – Rubricas de maior impacto na variação do valor do Capital Próprio (Cenário 2)



3.3. Impacte nos Resultados líquidos

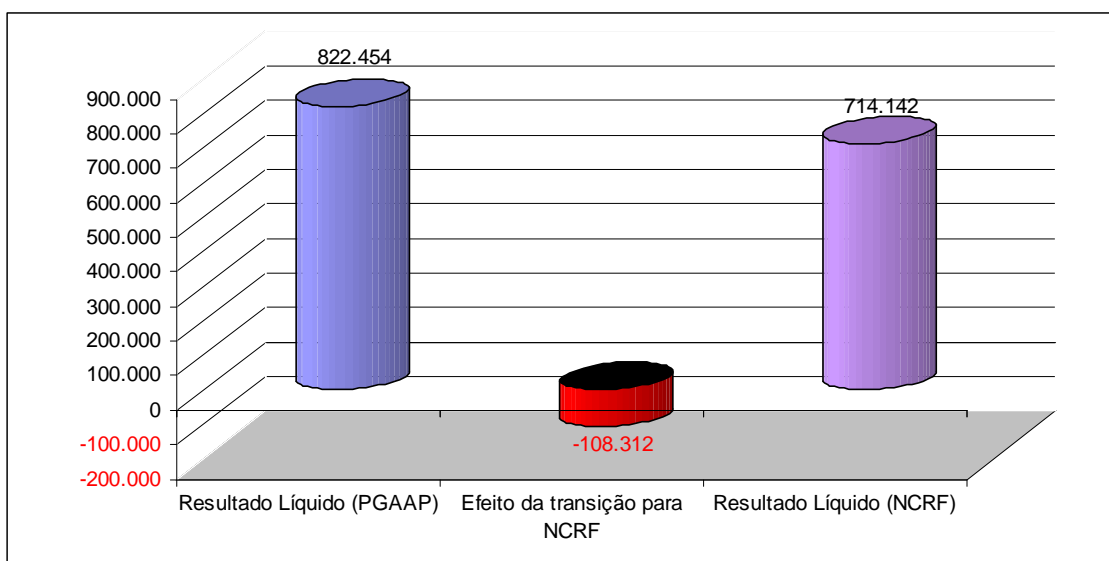
3.3.1. Cenário 1 – Manutenção dos direitos de cessão de posição no activo intangível com vida útil definida

Tabela 9 – Reconciliação dos Resultados Líquidos (Cenário 1)

Resultado Líquido (PGAAP)	822.454
Programas de lealdade	-102.103
Direitos de ingresso	0
Cessão de posição	0
Despesas pré abertura	2.491
Despesas de instalação e I&D	27.714
Derivados	-36.414
Resultado Líquido (NCRF)	714.142

A transição de normativos provoca, neste cenário, uma redução de 13,2% no valor dos resultados, face ao actual normativo. A figura 5 ilustra esse efeito.

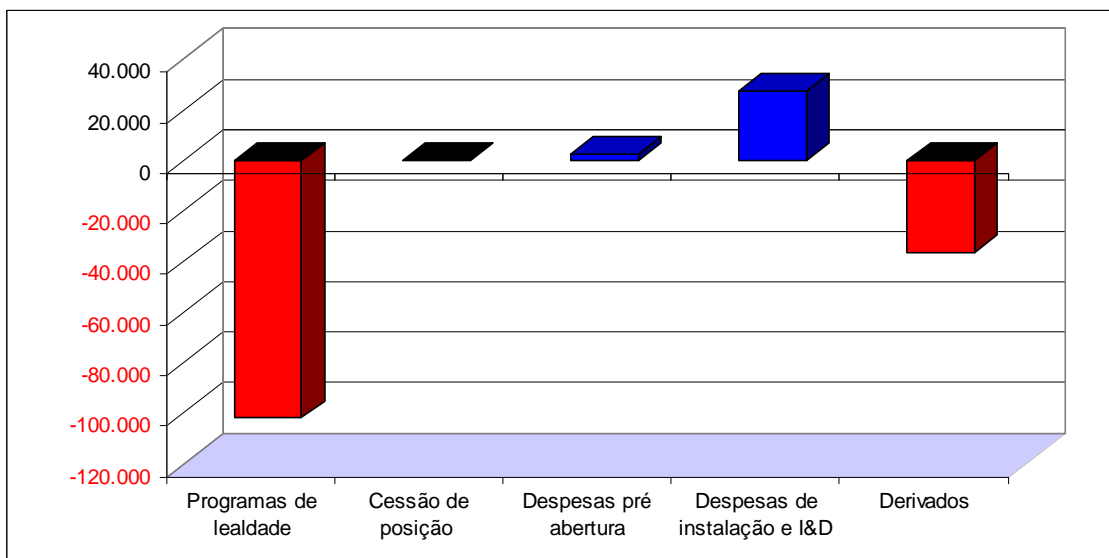
Figura 5 – Efeito no RL da transição POC para NCRF/SNC (Cenário 1)



Este efeito resulta da combinação do contributo negativo prestado pelo desconhecimento dos réditos dos programas de lealdade e pelos ajustamentos de valor aos instrumentos derivados, com o contributo positivo prestado pelas despesas de pré-abertura, instalação, investigação e desenvolvimento que deixam de ser capitalizadas e amortizadas, passando apenas a afectar os resultados do período em que são incorridas.

A figura 6 evidencia o impacte de cada um destes aspectos contabilísticos no valor dos resultados.

Figura 6 – Rubricas de maior impacte na variação do valor do RL (Cenário 1)



Nos períodos subsequentes à transição, estes itens terão um efeito inverso nos resultados, ou seja, à medida que os réditos das vendas forem sendo reconhecidos exercerão um impacte positivo sobre os resultados, enquanto dispêndios com pré-abertura de lojas e despesas de instalação e de I&D afectarão negativamente os resultados.

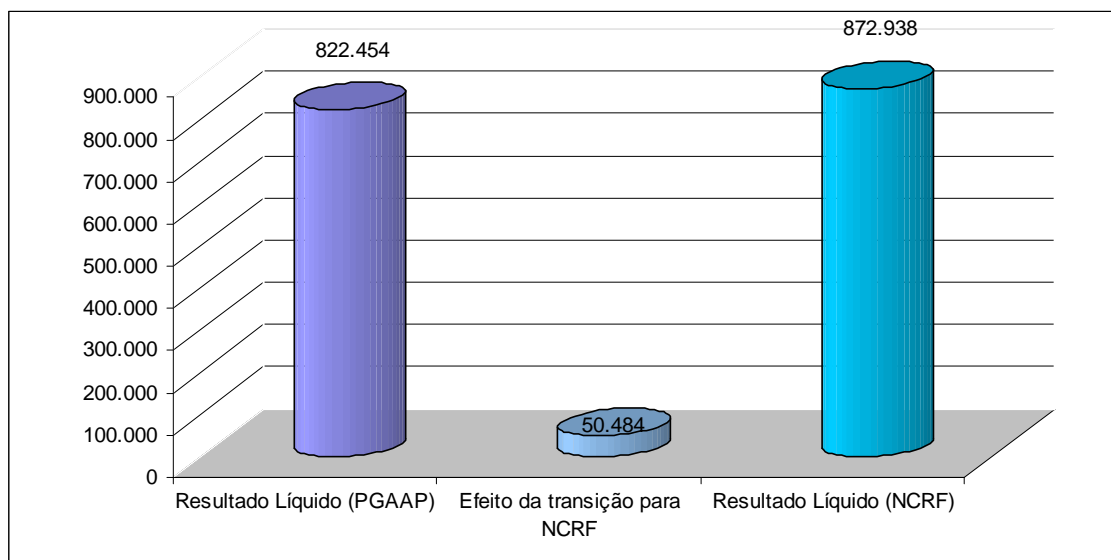
3.3.2. Cenário 2 – Os direitos de cessão de posição são gastos do exercício em que ocorre o dispêndio da sua aquisição.

Tabela 10 – Reconciliação dos Resultados Líquidos (Cenário 2)

Resultado Líquido (PGAAP)	822.454
Programas de lealdade	-102.103
Direitos de ingresso	0
Cessão de posição 2	158.796
Despesas pré abertura	2.491
Despesas de instalação e I&D	27.714
Derivados	-36.414
Resultado Líquido (NCRF)	872.938

Nesta situação, o impacto da transição é positivo. O resultado líquido reconciliado para as NCRF aumenta 6,1% comparativamente ao resultado líquido apurado em PGAAP. A figura 7 mostra esse efeito.

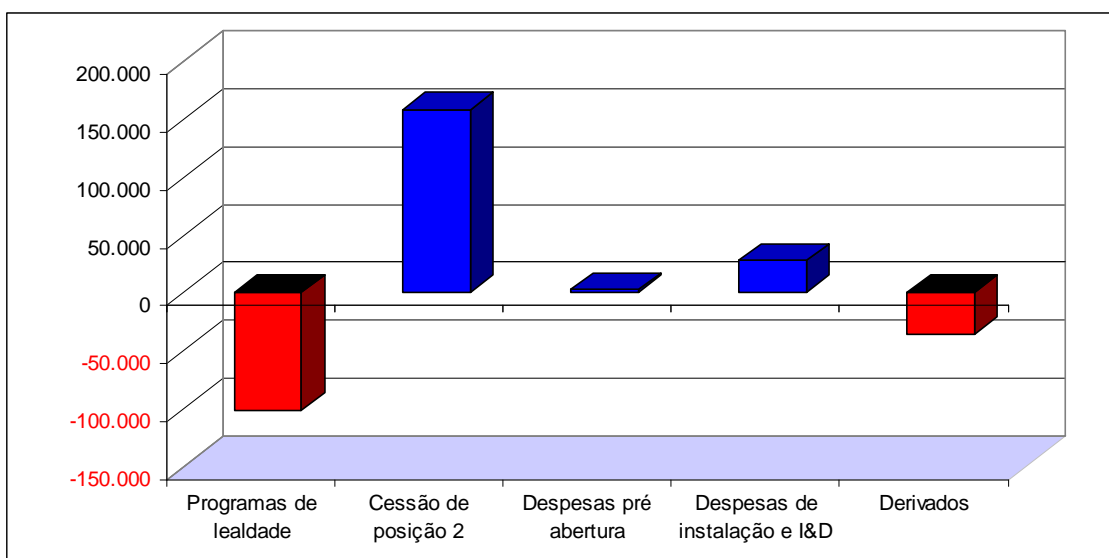
Figura 7 – Efeito no RL da transição POC para NCRF/SNC (Cenário 2)



Neste caso, o impacto negativo causado pelo desconhecimento de parte dos réditos das vendas é totalmente diluído pelo efeito gerado pela desactivação dos direitos da cessão de posição que deixam de ser amortizados e, por isso, de contribuir negativamente para a formação do resultado. Contudo, em períodos subsequentes, quando adquiridos, estes direitos afectarão negativamente e pela totalidade os resultados obtidos.

A figura 8 ilustra o contributo dos vários itens no aumento do valor dos resultados da empresa, resultante da conversão para NCRF.

Figura 8 – Rubricas de maior impacto na variação do valor do RL (Cenário 2)



CAPÍTULO 4 – Conclusões

A obrigatoriedade das empresas cotadas adoptarem, a partir de 2005, as IAS/IFRS na preparação das contas consolidadas, alavancou a necessidade de se alterar o sistema contabilístico português para o adaptar ao normativo internacional e assim evitar assimetrias na informação produzida pelos dois normativos contabilísticos. Neste sentido, a Comissão de Normalização Contabilística (CNC) elaborou uma proposta de um novo modelo de normalização, o Sistema de Normalização Contabilística (SNC), aderente ao modelo do IASB adoptado na UE, composto por um conjunto de normas (NCRF) que correspondem às IAS/IFRS adaptadas à realidade empresarial portuguesa.

A identificação dos principais impactes nas demonstrações financeiras, decorrentes da transição dos normativos nacionais para o normativo IASB, tem vindo a ser estudada e está presente na literatura nacional e internacional de referência. Estes estudos, feitos na grande maioria a partir da análise à informação constante nas bases de dados internacionais, incidem essencialmente sobre empresas de grande dimensão, cotadas, operacionalmente internacionalizadas, de propriedade bastante difusa, auditadas pelas principais empresas internacionais de auditoria e, por isso, condicionadas à adopção das IAS/IFRS desde Janeiro de 2005, ou até incentivadas à sua adopção antes desse período. Por outro lado, a literatura existente procurou também identificar as motivações subjacentes à adopção voluntária das IAS/IFRS. Estes estudos tentam estabelecer uma relação entre algumas características empresariais, (dimensão, internacionalização, cotação em mercados internacionais, estrutura de capitais, rendibilidade, etc.) e a adopção voluntária das normas do IASB.

Surgiu assim a ideia, proposta no início deste estudo, de analisar os efeitos da transição do Plano Oficial de Contabilidade (POC) para o Sistema de Normalização Contabilística (SNC) e determinar o impacte da utilização das NCRF nas demonstrações financeiras das empresas não cotadas.

Objectivos mais concretos consistiam, em primeiro lugar, em cotejar os efeitos da adopção das IAS/IFRS sobre as demonstrações financeiras das empresas portuguesas não cotadas, com os efeitos enumerados nos estudos de referência. E, em segundo lugar, investigar sobre que motivações podem induzir uma empresa, não cotada, a iniciar o processo de mudança de normativo contabilístico, tendo em vista a adopção obrigatória das NCRF do SNC, e confrontá-las com as identificadas na revisão de literatura.

Relativamente ao primeiro objectivo proposto, o estudo permite-nos concluir que a transição do POC para as NCRF poderá, ou não, ter impacte significativo nas demonstrações financeiras das empresas não cotadas. Tudo depende do processo de gestão desta transição. Contudo, constatamos que os impactes mais significativos, quer nos capitais próprios, quer nos resultados líquidos da empresa objecto de estudo, são provocados pelo tratamento contabilístico de aspectos específicos do sector de actividade da empresa (programas de lealdade, *key money*; despesas pré-abertura, ...), não particularizados nos estudos de larga escala.

Depois de estudados os aspectos relevantes da mudança e que se relacionam com todas as actividades em geral, centramo-nos nos aspectos específicos do sector de retalho, com especial atenção para o denominado *key money*. Especial destaque foi dado à contabilização das despesas da cessão de posição, num contrato de arrendamento de loja num centro comercial, e à necessidade de alterar o procedimento contabilístico actual no qual são reconhecidas como activo intangível e amortizadas. Surpreendente para a empresa foi o facto de este ponto não ter aparentemente contabilização fácil e explícita no SNC ou mesmo nas IAS/IFRS. Pese embora a sofisticação da nova normalização contabilística alguns problemas terão que ser resolvidos à luz dos princípios e conceitos básicos. Neste caso estava envolvido a definição de activo e passivo, omissa no POC, que, embora presente na estrutura conceptual do SNC (e do IASB), continua a gerar interpretações diversas sobre o assunto ao nível internacional. Esta situação revela-se de extrema importância pois afecta o indicador EBITDA, ao qual a empresa dá muita importância no seu relato financeiro. As alternativas em causa implicam (a) reduções do EBITDA imediatas (e futuras) significativas (contabilização dos direitos da cessão de posição como gastos do período), ou (b) sem impacte no

EBITDA (contabilização das despesas de entrada como activo intangível com vida útil definida).

Adicionalmente, a empresa alterou o seu plano de fidelização de clientes por razões contabilísticas. A contabilização dos programas de lealdade impunha efeitos directos (não relevantes no imediato mas sim em termos acumulados) nos resultados do período: a gestão não estava disposta a suportar estes impactes e decidiu alterar, apesar da oposição do departamento de *marketing*, o esquema de fidelização de clientes.

No que concerne ao segundo objectivo deste estudo, a primeira hipótese que colocámos para justificar o início do processo de preparação para a transição, por parte da empresa estudada, foi a existência de uma qualquer razão externa de natureza não legal: pressão dos credores, necessidade de promoção e visibilidade externa, imposição dos auditores ou dos accionistas. Contudo, os resultados do estudo evidenciam que a motivação que justificou o estudo dos impactes da mudança do POC para as NCRF/SNC foi a necessidade de gerir financeiramente a empresa. Pese embora não se tratar de uma empresa presente no mercado de capitais, a gestão teve sempre a preocupação de remunerar os seus accionistas através da distribuição de dividendos. A mudança de normativo contabilístico impunha um estudo para determinar os principais impactes ao nível das demonstrações financeiras e das políticas contabilísticas, com o objectivo de gerir, ou controlar, os efeitos não desejáveis, adoptando as políticas contabilísticas mais inócuas (nos casos em que os efeitos detectados fossem os menos desejáveis), e alterando as práticas de gestão cujo tratamento contabilístico, de acordo com o novo normativo, não fossem favoráveis aos objectivos da gestão.

A empresa em estudo tem como objectivo claro a gestão do relacionamento com os accionistas e a política de distribuição de dividendos: a sua motivação inicial e central era determinar até que ponto a mudança para SNC iria afectar a capacidade da empresa em distribuir dividendos. Como consequência da análise dos impactes, alargou as preocupações à imagem global das demonstrações financeiras concretamente no que se refere ao relacionamento com os analistas externos (bancos, capitais de riscos e potenciais novos accionistas).

A empresa revelou preocupações ao nível dos proprietários (via distribuição de dividendos e efeitos nos resultados) e ao nível dos credores bancários (sobretudo ao nível dos indicadores e dos rácios construídos a partir da informação contabilística como o EBITDA). As preocupações ao nível operacional da mudança, como sejam a adopção de um determinado código de contas ou o efeito fiscal da mudança não se revelaram preocupações evidentes, sendo tratadas como efeitos não controláveis.

Paralelamente, as preocupações e motivações surgiram, aparentemente, associadas a diferentes níveis de responsabilidade nas entidades. Assim, ao nível da direcção e administração das empresas, as preocupações situavam-se a um nível mais global e resumido das demonstrações financeiras, enquanto para os responsáveis das contabilidade ou dos sistemas de informação, as preocupações surgiram ao nível da operacionalidade da mudança. Curiosamente, os dirigentes do topo não mostraram preocupações com as mudanças de critérios de valoração para o justo valor. Quando confrontados com a opção do justo valor, a preocupação incidia sobre a manutenção das regras actuais, isto é, pela continuidade da adopção das regras do Plano Oficial de Contabilidade.

Concluindo, pensamos que este estudo contribui para a pesquisa acrescentando novas evidências empíricas sobre o processo de preparação de transição de normativo contabilístico e sobre as motivações e consequências subjacentes a esse processo.

Com efeito, os resultados obtidos no nosso estudo permitem-nos concluir que, mais do que qualquer força de pressão externa, o receio que a adopção das NCRF possa ter um impacte negativo sobre as actuais ou potenciais fontes de financiamento e a necessidade de controlar e atenuar esse efeito indesejado, são os principais factores que motivam os gestores a iniciar o processo de preparação de transição POC para SNC. Além disso, a transição de normativos poderá permitir a adopção de mais do que uma opção contabilística, de maior ou menor impacte sobre as demonstrações financeiras, o que nos leva a suspeitar que a escolha venha a incidir naquela que melhor possa servir os objectivos de gestão.

Por último, gostaríamos ainda de exprimir a nossa satisfação com os resultados obtidos porque vemos a nossa ideia inicial reforçada i.e, acreditarmos ser esta a

metodologia mais indicada para determinar os “verdadeiros” impactes, quando a motivação subjacente ao processo de transição de normativos é a gestão dos impactes. Contudo, conscientes das críticas apresentadas a esta metodologia, pensamos que este estudo devia ser aplicado a outros casos para se obter uma maior validação externa dos resultados.

Referências Bibliográficas

- Aisbitt, S. (2006), “Assessing the effect of the transition to IFRS on equity: The case of FTSE 100”. *Accounting in Europe*, 3(1), 117-133.
- Ashbaugh, H. (2001). “Non-U.S. firms’ accounting standards choices”. *Journal of Accounting and Public Policy*, 20(2), 129-153.
- Ashbaugh, H. e Pincus, M. (2001). “Domestic accounting standards, international accounting standards, and the predictability of earnings”. *Journal of Accounting Research*, 39(3), 417-434.
- Barth, M., Landsman, W. e Lang, M. (2007). “International accounting standards and accounting quality, Working Paper, Stanford University and University of North Carolina.
- Bellas, A., Toudas, K. e Papadatos, K. (2007), “The consequences of applying International Accounting Standards (IAS) to the financial statements of Greek companies”. 30th Annual Congress of European Accounting Association, Lisbon-Portugal, April 25-27, 2007. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=985048>
- Bertoni, M. and De Rosa, B. (2006). “Measuring balance sheet conservatism: empirical evidence from Italian first time adopters of IFRS”. *Proceedings of the international conference Emerging Issues in International Accounting and Business*, Padua, Italy, July 20-22, 33-54.
- Callao, S., Jarne, J. e Laínez, J. (2007) “Adoption of IFRS in Spain: Effect on comparability and relevance of financial reporting”. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 16, 148-178.
- Cañibano, L. e Mora, A. (2000). “Evaluating the statistical significance of the factoring accounting harmonization: a study of European global players”. *The European Accounting Review*, 9(3), 349-369.

Comunidade Económica Europeia, CCE (2002). *Regulamento (CE) N.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho de 2002, relativo à aplicação das normas internacionais de contabilidade*. Jornal Oficial n.º L243 de 11/09/2002 p.0001-0004.

Cordazzo, M. (2008), “The impact of IAS/IFRS on accounting practices: evidence from Italian listed companies”. Working Paper, Free University of Bozen-Bolzano, School of Economics and Management.

Cuijpers, R. e Buijink, w. (2005). “Voluntary adoption of non-local GAAP in the European Union : a studie of determinants and consequences”. *The European Accounting Review*, 14, 487-524.

Daske, H. (2006). “Economic benefits of adopting IFRS or US GAAP – Have the expected cost of equity capital really decreased?”. *Journal of Business Finance and Accounting*, 33 (3) e (4), 329-373.

Deloitte (2008). “International Financial Reporting Standards: Considerations for the Retail Industry”. Available at:

<http://www.deloitte.com/dtt/article/0,1002,cid%253D223347,00.html>

Dubois, A. e Gadde, L-E. (2002). “Systematic Combining: an abductive approach to case research”, *Journal of Business Research*, 55, 553-560.

Dumontier, P. e Raffounier, B. (1998). “Why firms comply voluntarily with IAS: an empirical analysis with Swiss data”. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 9, 216-245.

El-Gazzar, S. M., Finn, P. M., e Jacob, R. (1999). “An empirical investigation of multinational firms’ compliance with International Accounting Standards”. *The International Journal of Accounting*, 34, 239-248.

Easton, G. (2000), “Case Research as a Method for Industrial Networks” in G. Easton, S. Ackroyd e S. Fleetwood, *Realistic Perspectives on Management & Organisations, Part II: Substantive Contributions*, Chapter 10: 205-219.

Gray, S. J. (1988). "Towards a theory of cultural on the development of accounting influence systems internationally". *Abacus*, 24(1), 1-15.

Guerreiro, M. S., Rodrigues, L. L. e Craig, R. (2008). "The preparedness of companies to adopt International Financial Reporting Standards". *Accounting Forum*, 32, 75-88.

Hofstede, G. (2001). "Culture's Consequences, Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations". Thousand Oaks CA: Sage Publications, 2001.

Hung, Mingyi e Subramanyam, K.R. (2007), "Financial Statement Effects of Adopting International Accounting Standards: the Case of Germany". *Review of Accounting Studies*, 12: 623-657.

International Forum on Accountancy Development, IFAD (2001). "GAAP 2001 – A Survey of National Accounting Rules". Available at:
<http://www.iasplus.com/resource/gaap2001.pdf>

Jaruga, A., Fijalkowska, J., Jaruga-Baranowska, M., Frenzel, M. (2007). "The impact of IAS/IFRS on Polish accounting regulations and their practical implementation in Poland". *Accounting in Europe*, 4(1), 67-78.

Joos, P. e Weets, v. (2000). "Impact of the introduction of the euro on financial reporting in the EMU".

KPMG International (2007). "IFRS and Retail". Available at:
<http://www.kpmg.com/Global/IssuesAndInsights/ArticlesAndPublications/Pages/IFRSandRetail.aspx>

Lantto, A.M, Sahlström, P. (2008), "Impact of International Financial Reporting Standard adoption on key financial ratios", *Accounting and Finance*, 48.

Leuz, C. (2003). "IAS versus US GAAP: Information Asymmetry-Based Evidence from Germany's New Market". *Journal of Accounting Research*, 41(3), 445-472.

Leuz, C. e Verrecchia, R. (2000). “The economic consequences of increase disclosure”. *Journal of Accounting Research*, 38 (Supplement), 91-124.

Lopes, P.T. e Viana, R.C., (2007). ‘The transition to IFRS: disclosures by Portuguese listed companies’. Working paper, presented at the European Accounting Association’s conference, Lisbon, Portugal.

McArthur, J. B. (1996). “An investigation into the influence of cultural factors in the international lobbying on the International Accounting Standards Committee: The case of E32, comparability of Financial Statements”. *The International Journal of Accounting*, 31(2), 213-237.

Meek, G. e Saudagaram, S. (1990). “A survey of research on financial reporting in a transnational context”. *Journal of Accounting Literature*, 9, 145-182.

Morais, A. I. e Curto, J. D. (2008). “Accounting quality and the adoption of IASB standards: Portuguese evidence” *Revista Contabilidade & Finanças*, 19 (48), 103-111.

Morais, A. e Lourenço, I. (2005), “Aplicação das normas do IASB em Portugal”, Publisher Team, Lisboa.

Morais, A. e Lourenço, I. (2004), “Aplicação das normas do IASB em Portugal: as principais alterações”, X Congresso de Contabilidade, Lisboa.

Moreira, J. C. (2006). “Accruals Discricionários: o erro de estimação induzido pelo conservantismo”. DP 2006-06, CETE, FEP.

Murphy, A. B. (1999). “Firm characteristics of Swiss companies that utilize International Accounting Standards”. *The International Journal of Accounting*, 34, 115-128.

Nobes, C. e Parker, R. (2006). *Comparative International Accounting*, 9th Ed. London: Financial Times/Prentice-Hall.

Pereira, A., Gomes, D., Oliveira, L. e Rego, N. (2001). “Portugal e o processo de harmonização contabilística internacional – Evidência empírica”. Comunicação apresentada no XI Congresso AECA – “Empresa, Euro e Nueva Economia”, Braga.

Perramon, J. e Amat, O. (2006). “IFRS introduccion and its effects on listed companies in Spain”. Economics Working Papers, nº 975, Universitat Pompeu Fabra, Department of Economics and Business, Barcelona.

PriceWaterhouseCoopers (2005). “IFRS in Action: What do Retail & Consumer board members need to Know?”. Available at:
http://www.pwchk.com/webmedia/doc/633100678140380992_retail_ifrs_conversion.pdf

Rodrigues, L. e Guerreiro, M., (2004), “A Convergência de Portugal com as Normas Internacionais de Contabilidade”, Publisher Team, Lisboa.

Salter, S. e Doupnik, T. (1992). “The relation between legal systems and accounting practices”. *Advances in International Accounting*, 5, 3-22.

Silva, F. e Couto, G. (2007). “Measuring the Impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) in Firm Reporting: The Case of Portugal” Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=969972>

Silverman, D. (2000), “Doing qualitative research: A Practical Handbook”, London: SAGE Publications.

Stake, R. E. (1995). “The Art of Case Study Research”, Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Street, D., L. e Gray, S. J. (2002). “Factors influencing the extent of corporate compliance with International Accounting Standards: Summary of a Research Monograph”. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 11, 51-76.

Tsalavoutas, I. e Evans, L. (2009). ”Transition to IFRS in Greece: Financial statement effects and auditor size”. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1329150>

Tsalavoutas, I. e Evans, L. (2007). “Comparing International Financial reporting Standards (IFRS) and Greek GAAP: financial statement effects”. Paper presented at Workshop on Accounting in Europe, ESSEC, Paris.

Yin, Robert K. (2003), “Case Study research: design and methods”, 3rd Edition, London: SAGE Publications.

Zarzeski, M. (1996). “Spontaneous harmonization effects of culture and market forces on accounting disclosures practices”. *Accounting Horizons*, 10(1), 18-37.

ANEXOS

ANEXO 1 – GUIÃO DE ENTREVISTA

GUIÃO DE ENTREVISTA

Aos responsáveis administrativos e financeiros

Objectivo da entrevista: Conhecer as motivações e preocupações relacionadas com o processo de transição do Plano Oficial de Contabilidade para as NCRF. Conhecer as expectativas que estes responsáveis têm sobre os potenciais impactes da adopção das NCRF/SNC, na empresa.

Protocolo da Entrevista:

- Apresentação institucional.
- Apresentação do objecto de estudo.
- Solicitar autorização para gravar a entrevista.
- Garantir o anonimato da empresa e do entrevistado.
- Descrição do nosso processo de actuação.

Guião da Entrevista

I. Identificação das motivações subjacentes ao processo de preparação da transição.

A preparação do processo de transição para as IFRS/NCRF decorre de:

- Exigências dos credores?
- Exigências dos investidores (accionistas)?
- Preparação de uma IPO (Oferta Pública Inicial)?
- Estratégia de expansão internacional?
- Recomendações da auditora?
- Antecipar os impactes da transição na empresa?
- Outras situações? Quais?

II. Expectativas

Quais são as expectativas em relação aos potenciais impactes da adopção das NCRF, na empresa?

- A Operacionalidade da mudança?
- Impacte sobre os capitais próprios?
- Impacte sobre os Resultados?
- Impacte sobre os dividendos?
- Efeito fiscal?
- Outros? Quais?

III. Gestão do processo de transição de normativos.

- Para preparação e gestão do processo de transição auscultará a opinião de especialistas?
 - i. Recurso a Consultores?
 - ii. Parcerias com Auditores?
 - iii. ROC?
 - iv. Outros? Quais?
- Plano de comunicação aos stakeholders?
- Plano de formação dos colaboradores?
- Sistemas de informação:
 - i. Software contabilístico?
 - ii. Sistema de reporte?
 - iii. Modos de mensuração?

Documentos a solicitar:

- Preenchimento do inquérito;
- Relatório e Contas.

ANEXO 2 - INQUÉRITO

ESTUDO DO IMPACTE DA TRANSIÇÃO PARA O NORMATIVO IASB

I. ASPECTOS CONTABILÍSTICOS GERAIS

1. Consolidação de contas e aquisição de negócios

Preparam/apresentam DFs consolidadas?	
Método(s) de consolidação	

1.1. Perímetro de consolidação

Empresas incluídas	
Exclusões	

1.2. Goodwill (Diferenças de consolidação do Método de Equivalência Patrimonial e do Método de Consolidação Integral)

Existe?	
Reconhecimento	
Política de amortização	
Divulgação	

2. Imparidade de activos (teste ao valor recuperável dos activos fixos corpóreos e incorpóreos)

Os activos são testados quanto à imparidade?	
Método(s) cálculo do valor em uso	
Reconhecimento das perdas de imparidade	
Divulgação	

3. Itens intangíveis (despesa de I&D, constituição, formação pessoal, ...)

Tipos de itens	
Reconhecimento	
Valorimetria	
Divulgação	

4. Instrumentos financeiros

4.1. Títulos (ou partes de capital que não empresas do grupo)

Existem?	
Reconhecimento	
Valorimetria	
Divulgação	

4.2. Derivados

Existem? Quais?	
Reconhecimento	
Valorimetria	
Divulgação	

5. Planos de remuneração com base em acções

Existem?	
Reconhecimento	
Valorimetria	
Divulgação	

II. ASPECTOS CONTABILÍSTICOS ESPECÍFICOS DO SECTOR DO RETALHO

1. Reconhecimento dos réditos

1.1. Devolução de mercadorias associada a política de vendas

Existe?	
Procedimento contabilístico	

1.2. Vendas à consignação

Existe?	
Procedimento contabilístico	

1.3. Concessão de área em loja a terceiros

Existe?	
Procedimento contabilístico (proveitos: vendas/comissões)	

2. Contribuições de fornecedores/de clientes (*rappel*/abatimentos, fundos de promoção, etc.)

Existe?	
Procedimento contabilístico	

3. Incentivos a clientes finais

3.1. Despesas de promoção e publicidade

Existe?	
Procedimento contabilístico	

3.2. Cupões/brindes

Existe?	
Procedimento contabilístico	

3.3. Programas de lealdade

Existe?	
Procedimento contabilístico (proveitos:vendas/comissões)	

4. Activos fixos tangíveis e locações

4.1. Período de carência nos contratos de locações

Existe?	
Procedimento contabilístico	

4.2. Classificação da locação (operacional vs financeira)

Existe?	
Critério de classificação	

5. Despesas capitalizadas e diferidas

5.1. Direitos de ingresso (“key money”) – p.f. separar pelos vários tipos de key money: direito de ingresso inicial; direitos de cessão de lojas, outros.

Reconhecimento	
Valorimetria	

5.2. Despesas de pré-abertura (rendas pré-abertura e outros)

Existe?	
Procedimento contabilístico	

6. Marcas próprias conhecidas (intangíveis gerados internamente)

Existem?	
Reconhecimento	
Valorimetria	

7. Inventários

7.1. Regularizações (roubos, perdas, etc.)

Existe?	
Procedimento contabilístico	

7.2. Critérios de valorimetria de saída dos inventários

Qual(is)?	
Aplicam diferentes critérios por produtos ou por mercados?	

8. Lojas deficitárias/ encerramento de lojas/ negócios descontinuados ou a descontinuar (activos não correntes detidos para venda e unidades operacionais descontinuadas)

Existe?	
Procedimento contabilístico	