

análise da
OTOC**ELSA MARVANEJO DA COSTA**

CONSULTORA DA ORDEM DOS TÉCNICOS OFICIAIS DE CONTAS

**Provisões para garantias a clientes**

Com a entrada em vigor do novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC) e as consequentes adaptações da legislação fiscal, emerge um facto novo: as provisões para fazer face a encargos com garantias a clientes passam a ser fiscalmente dedutíveis.

Tratando-se de uma matéria que pode ser objecto de grande subjectividade, devido à eventual manipulação de resultados, importa, além da explicitação do tratamento fiscal da mesma, acautelar as razões que podem levar a que as diversas entidades económicas constituam estas provisões.

O princípio da prudência assume especial destaque, uma vez que os juízos de valor adoptados devem conter um determinado grau de precaução, de modo a que não sejam criadas reservas ocultas nem constituídas provisões excessivas.

Tratamento contabilístico

Contrariamente às escassas indicações que o Plano Oficial de Contabilidade (POC) apresentava – apenas a nota explicativa à conta 29 – Provisões e a indicação das divulgações no Anexo ao Balanço e à Demonstração de Resultados –, o novo normativo contabilístico é rico no estabelecimento de princípios no que diz respeito à constituição de provisões.

Desde já, deixamos a referência das novas contas (SNC) para registo de operações com provisões para garantias a clientes:

292 – Provisões – Garantias a clientes

672 – Provisões do período – Garantias a clientes

7632 – Reversões – De provisões

– Garantias a clientes

Como conceito temos que uma provisão é "... um passivo de temporariedade ou quantia incerta...". Ou seja, existe alguma incerteza em relação ao momento da sua ocorrência e valor.

Só deve ser reconhecida quando cumulativamente:

"... (a) uma entidade tenha uma obrigação presente (legal ou construtiva) como resultado de um acontecimento passado;

(b) seja provável que um exfluxo de recursos que incorporem benefícios económicos será necessário para liquidar a obrigação; e

(c) possa ser feita uma estimativa fiável da quantia da obrigação..."

Considere-se uma situação que se menciona um acontecimento em que a entidade económica incorreu (por exemplo, a venda de um bem), que cria uma obrigação legal (por exemplo, um contrato), ou construtiva (por exemplo, práticas passadas ou declarações explícitas que tenham criado uma expectativa válida), presente - isto é, tendo em conta toda a evidência possível, é mais provável que à data do balanço, tal obrigação exista. Atente-se que não se está perante uma expectativa de custo futuro, mas sim, confrontado com uma operação que obriga a assumir esse custo.

A venda de determinado bem poderá obrigar à prestação de garantia em relação ao mesmo, face ao compromisso assumido perante o cliente.

Por outro lado, é provável a saída de recursos. O mesmo é dizer que a entidade económica deve proceder à substituição de peça, ou repa-

ração do bem, de modo a incorporar benefícios económicos futuros, através, por exemplo, da satisfação do cliente.

Finalmente, a quantia tem que ser estimada de modo fiável. Aqui o uso de estimativas assume especial relevância. A entidade económica deverá, por exemplo, mediante elementos históricos, conseguir estimar com fiabilidade o valor da obrigação futura que contraiu. A quantia a registar é a melhor estimativa à data do Balanço do montante necessário para atender à obrigação, devendo ser considerados os riscos e incertezas associados à operação.

O actual normativo contabilístico admite a apresentação da obrigação assumida considerando o valor temporal do dinheiro (desde que materialmente relevante), isto é, a utilização do valor presente ou descontado.

A evidência das provisões nas demonstrações financeiras, quer na Demonstração dos Resultados por Natureza, quer no Balanço, é feita numa linha própria. No Balanço, as provisões surgem no Passivo não Corrente, atendendo a que a sua liquidação poderá não ocorrer num período até doze meses da data do Balanço, ou dentro do ciclo operacional da entidade económica. Relativamente ao Anexo, temos o ponto 22 no modelo geral e o ponto 11 no modelo reduzido, ainda que para além destas considerações devam ser respeitadas as divulgações exigidas pela norma.

Com esta síntese contabilística pretendemos indicar quais os critérios de gestão que devem ser seguidos para o reconhecimento e mensuração de provisões em termos gerais, com referências específicas para as garantias a clientes. É fácil de concluir que o actual normativo

contabilístico é bem mais exaustivo que o anterior.

Tratamento fiscal

O tratamento fiscal das provisões para garantias a clientes é uma das novidades em 2010. Escusado será dizer que com a recente aproximação da legislação fiscal à legislação contabilística, o critério que estará na base do reconhecimento das provisões para garantias a clientes será o contabilístico, sendo posteriormente considerados limites e condições estritamente fiscais.

Assim, o actual normativo fiscal concretiza que as provisões reconhecidas que se destinem "... a fazer face a encargos com garantias a clientes previstas em contratos de venda e de prestação de serviços...", são fiscalmente aceites.

Não obstante, o quantitativo fiscalmente dedutível não poderá exceder a percentagem que resulte "... da proporção entre a soma dos encargos derivados de garantias a clientes efectivamente suportados nos últimos três períodos de tributação e a soma das vendas e prestações de serviços sujeitas a garantia efectuadas nos mesmos períodos..."

Significa que vamos ter que calcular a percentagem de encargos efectivamente suportados nos últimos três anos face às vendas e prestações de serviços sujeitas a garantias, sendo esse o limite a considerar para efeitos fiscais no exercício.

Vejamos um exemplo prático:

Determinada entidade que comercializa equipamentos sujeitos a garantia durante 2 anos apresentou os seguintes valores de vendas nos últimos 3 anos (2007 a 2009): 180.000,00 euros; 250.000,00 euros; 210.000,00 euros.

Suportou de custos de garantias nesse mesmo período as seguintes importâncias: 7.900,00 euros; 7.200,00 euros; 7.400,00 euros.

Em 2010 vendeu 190.000,00 euros, sendo que, para constituição de provisão para garantias a clientes, procedimento que adoptou pela primeira vez, considerou uma percentagem de 2% relativamente aos últimos 2 anos de vendas.

Em suma, efectuou o seguinte registo contabilístico, por 9.200,00 euros [(250.000,00 euros + 210.000,00 euros) x 2%]:

Débito: 672 – Provisões do período – Garantias a clientes

Crédito: 292 – Provisões – Garantias a clientes

Coloca-se a dúvida acerca da dedutibilidade fiscal deste encargo.

Então vejamos:

- Encargos efectivamente suportados com garantias a clientes nos últimos três anos: 22.500,00 euros;

- Total de vendas de equipamentos sujeitos a garantia nos últimos três anos: 640.000,00 euros;

- Proporção entre ambos: 3,5%.

Fiscalmente, o encargo com a provisão para garantias a clientes reconhecida em 2010, não poderá exceder 3,5% das vendas de equipamentos sujeitos a garantia deste mesmo ano, ou seja, 6.650,00 euros (que resulta de 190.000,00 euros x 3,5%).

Como a provisão reconhecida contabilisticamente foi de 9.200,00 euros, haverá que acrescer no quadro 07 da Declaração de Rendimentos Modelo 22 2.550,00 euros (9.200,00 euros – 6.650,00 euros).

Conclui-se que apesar dos encargos com garantias a clientes serem fiscalmente aceites, sujeitam-se a limites, donde pode resultar uma parte que se torne não dedutível para efeitos fiscais. Isto é, tenha que ser considerada na determinação do resultado tributável.

comunicacao@otoc.pt

Com a entrada em vigor do novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC) e as consequentes adaptações da legislação fiscal, emerge um facto novo: as provisões para fazer face a encargos com garantias a clientes passam a ser fiscalmente dedutíveis.