

Maria Matilde da Costa Lavouras Francisco

# Transparência nas demonstrações financeiras:

a ‘true and fair view’ e o ‘fair value’ na tributação das empresas

Tese de Doutoramento em Direito, na área de especialização de Ciências  
Jurídico-Económicas orientada por Prf. Doutor José Casalta Nabais e Manuel  
Carlos Lopes Porto e apresentada na Faculdade de Direito da Universidade de  
Coimbra

Agosto/2013



## Resumo

O presente trabalho pretende constituir um contributo para o estudo dos problemas que no actual contexto decorrem da adopção das denominadas Normas Internacionais de Contabilidade (IAS/IFRS) sobretudo ao nível das implicações que dos conceitos de ‘true and fair view’ e ‘fair value’ podem decorrer para a transparência das demonstrações financeiras.

A escolha do tema, actual porquanto relacionado por alguns com a grave crise económica e financeira iniciada na segunda metade do ano de 2007 serve de pretexto para incursões mais ou menos alongadas sobre questões relacionadas com as perspectivas de relacionamento entre o Direito e a Contabilidade e a perda desta última das prerrogativas que tradicionalmente se lhe encontravam reservadas de regulação através de *standards* aplicativos e verdadeiramente constitutivos e conceitos com conteúdo técnico insindicável quer pela administração tributária quer em muitos casos pelos tribunais.

Todas estas dimensões implicaram a análise da teia de relações entre o direito e a contabilidade com especial incidência sobre a problemática emergente da adopção da ‘true and fair view’ e do ‘fair value’ numa perspectiva orientada por argumentos económicos que assumem relevo preponderante no tratamento das questões jurídicas. Procurou trazer-se para o centro da discussão a problemática do tratamento diderenciado dado às normas contabilísticas, colocando-as a salvo da sindicância jurisdicional, para sustentar precisamente o inverso. Ao submeter estes dois conceitos a um tratamento idêntico ao dos demais conceitos jurídicos, sem no entanto perder o referente técnico de que as mesmas se encontram imbuídas.

Para além disso importava sobretudo determinar ainda se e em que medida a informação contabilística elaborada com respeito à ‘true and fair view’ e ao ‘fair value’ é capaz de fornecer a destinatários diversificados, e sobretudo ao estado informação suficiente, necessária e adequada aos objectivos traçados para a política fiscal.

Palavras-chave: ‘true and fair view’, ‘fair value’, normas internacionais de contabilidade, tributação das empresas, transparência

## **Abstract**

The aim of this study is to determine the problems that arise in the current context of the adoption of the International Accounting Standards (IAS / IFRS) particularly the implications of the concepts of 'true and fair view' and 'fair value' related to the transparency of financial statements.

The theme – topical because of its association with the economic and financial crisis that started in the second half of 2007 – is chosen as a point of departure to tackle issues related to the relationship between Law and Accounting, and the loss of the latter's traditional prerogatives of regulation, by means of standards applications and truly constitutive technical concepts that cannot be controlled either by the administration or by the courts.

All these dimensions occurred in the specific relationships between law and accounting with particular focus on the emerging issue related to the adoption of the concepts of true and fair view and fair value. The analysis is guided by economic arguments that assume overriding importance. In consequence we refute the traditional treatment given to accounting standards usually safe from outsider control, submitting these two concepts the same treatment as the other legal concepts, but without losing the technician referent.

Furthermore it was important to also determine whether and to what extent accounting information developed regarding the 'true and fair view' and the 'fair value' is able to provide to all the stakeholders and the Government, information that is sufficient, necessary and appropriate for the targets set for tax policy.

Key words: 'true and fair view', 'fair value', international accounting standards, company taxation, transparency

# Índice

## Parte I

### Enquadramento Jurídico e Contextualização

#### Cap. I - Harmonização contabilística, harmonização fiscal e liberdade de circulação de capitais

1. Harmonização contabilística como pressuposto da harmonização fiscal e da liberdade de circulação de capitais	(8)
1.1. Harmonização fiscal e impostos directos	(10)
1.2. A liberdade de circulação de capitais na União Europeia como elemento essencial à realização do mercado comum	(12)
1.3. As excepções	(22)
1.3.1. O princípio da territorialidade e a escolha dos factores de conexão	(22)
1.3.2. Exigências imperativas de interesse geral	(26)
1.3.3. A coerência do sistema fiscal	(31)
1.3.4. (A ambivalência d')O princípio da proporcionalidade	(40)

#### Capítulo II - Lucro contabilístico e matéria tributável: a relação ente o direito contabilístico e o direito fiscal

1. Lucro contabilístico e matéria tributável: a relação ente o direito contabilístico e o direito fiscal	(45)
1.1. Modelo de autonomia	(53)
1.2. Modelos de dependência	(55)
1.2.1. Modelo da influência (dependência) total	(55)
1.2.2. Modelo de dependência parcial	(57)
1.3. O modelo de relação entre o direito contabilístico e o direito fiscal: reflexões críticas em torno de uma proposta de solução	(58)
1.4. Os são princípios de contabilidade no direito português	(79)
1.4.1. Ponto prévio	(79)
1.4.2. O Plano Oficial de Contabilidade: a consagração expressa de princípios contabilísticos	(84)
1.5. A adesão de Portugal às Comunidades Europeias	(86)

1.6. As normas internacionais de contabilidade	(89)
--	------

### **Capítulo III – A evolução até às Normas Internacionais de Contabilidade**

1. A ciência da contabilidade entre as demais ciências exactas: do registo simples às normas internacionais de contabilidade	(93)
2. A disponibilização de informação e as regras contabilísticas	(99)
3. O caminho seguido pela Comunidade Europeia: as IV e VII Directivas e suas alterações	(112)
3.1. A IV Directiva contabilística como ponto de partida para a introdução do ‘fair value’	
3.2. A VII Directiva contabilística e suas consequências	
3.3. Evoluções recentes: a revogação das IV e VII Directivas pela Directiva 2013/34/EU: breve referência	
4. As especificidades das normas internacionais de contabilidade no ordenamento jurídico da União Europeia	(135)
4.1. O Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento e do Conselho de 19 de Julho de 2002	
5. O direito interno português e a contabilidade: uma metamorfose decorrente da harmonização contabilística imposta pela União Europeia	(139)
5.1. O Código da Contribuição Industrial	(139)
5.2. O Plano Oficial de Contabilidade	(145)
5.3. O Sistema de Normalização Contabilística	(147)
6. Os estados e organizações não-governamentais	(154)
6.1. No contexto internacional	(158)
6.2. No contexto europeu	(161)
6.2.1. O <i>International Accounting Standards Comitee</i> (IASC/IASB)	(163)
6.2.2. O Comité de Contacto, o <i>European Financial Reporting Advisory Group</i> e o <i>Standars Advice Review Group</i> : uma mera referência	(163)

## **Parte II**

### **Os conceitos da ‘true and fair view’ e do ‘fair value’ – visões incompatíveis**

#### **Capítulo I - ‘True and fair view’**

1. Ponto prévio	(167)
2. O conceito de ‘true and fair view’	(169)
2.1. Antecedentes históricos	(173)
2.2. O contexto económico e jurídico da disseminação da TFV	(183)
2.3. Considerações em torno do significado da TFV	(191)
2.3.1. A relação entre os vocábulos true e fair: insusceptibilidade de separação dos conceitos	

e a ‘true and fair view’ como uma mera adição de conceitos	(191)
2.3.2. A separação dos conceitos: a ‘ <i>true and fair view</i> ’ como uma mera adição de conceitos	(197)
2.4. A ‘true and fair view’ e os interesses em confronto	(206)
2.4.1. A ‘true and fair view’ e o direito dos sócios à informação	(206)
2.4.2. A ‘true and fair view’ enquanto conceito pensado por e para auditores	(213)
2.4.3. Administradores	(216)
2.4.4. Mercado: a transparência	(219)
2.4.5. Estado	(217)
3. A ‘true and fair view’ no Direito da União Europeia: síntese	(224)
4. Apreciação crítica de um conceito tortuoso	(243)
5. Uma proposta de solução: a ‘true and fair view’ enquanto critério de validade das normas contabilísticas	(252)

## Capítulo II – ‘*Fair value*’

1. Ponto prévio	(267)
2. O conceito de valor	(270)
3. Várias formas de reporte contabilístico?	(277)
3.1. Modelo do custo histórico	(278)
3.2. O ‘modelo’ do ‘ <i>fair value</i> ’	(281)
3.2.1. Os modelos de determinação do ‘ <i>fair value</i> ’	(285)
3.2.1.1. <i>Mark-to-market model</i>	(288)
3.2.1.2. <i>Mark-to-model</i>	(294)
4. Retorno ao modelo do custo histórico?	(296)
5. O ‘ <i>fair value</i> ’ nas normas contabilísticas	(300)
5.1. O objecto	(306)
5.2. A transacção	(309)
5.3. O preço	(311)
5.3.1. Técnicas de mensuração	(315)
5.3.2. Especificidades na mensuração:	(317)
5.3.2.1. Relativas a activos não financeiros: maior e melhor uso	(317)
5.3.2.2. Relativas a passivos e instrumentos de capital próprio	(321)
5.3.2.3. Passivos e instrumentos de capital próprios detidos outras entidades como activos	(322)
5.3.2.4. Passivos e instrumentos de capital próprio não detidos por outras partes como activos	(324)
5.3.2.5. Risco de desempenho (‘ <i>non performance risk</i> ’)	(325)
5.3.2.6. Restrição que impede a transferência	(326)
5.3.2.7. Instrumentos financeiros	(326)
5.3.2.8. Fair value no reconhecimento inicial	(329)
5.4. Ajustamentos de valor	(331)

5.5. Hierarquia do ‘fair value’	(332)
5.6. Mercados inactivos e transacções não ordenadas	(329)
5.7. Digulgações	(336)
6. A crítica de um modelo	(337)
6.1. ‘Fair value’ e diversidade de fontes de informação	(337)
6.2. O conceito de mercado	(356)
6.2.1. Mercado principal e mercado mais vantajoso: a imposição de uma escolha	(363)
6.2.2. A inexistência do mercado	(371)
6.3. A avaliação das empresas	(372)
6.4. A diferenciação mínima do produto	(375)
6.5. O ‘fair value’ na mensuração inicial	(380)

### **Capítulo III - Em busca de uma solução: o sentido a atribuir ao ‘fair value’ e o seu relevo enquanto critério com implicações fiscais**

1. Sentido a atribuir ao ‘fair value’	(383)
1.1. A eliminação da ambiguidade do conceito	(383)
1.2. As implicações do ‘fair value’ na ‘true and fair view’	(389)
1.3. O ‘fair value’ como ‘um’ valor de mercado e não como ‘o’ valor de mercado	(393)
2. A relevância da ‘true and fair view’ e do ‘fair value’ no Direito Público	(398)
2.1. O ‘fair value’ e a ‘true and fair view’ e o rendimento real	(398)
2.2. O relevo do ‘fair value’ e da ‘true and fair view’ no actual quadro da tributação	
das empresas	(419)
Bibliografia	(429)

**Parte I**  
**Enquadramento Jurídico e Contextualização**

**Capítulo I**

**Harmonização contabilística, harmonização fiscal e liberdade de circulação de capitais**

**1. Harmonização contabilística, harmonização fiscal e liberdade de circulação de capitais**

A reunião (aparente) neste capítulo de três temáticas cujos pontos de ligação nem sempre são evidentes pode causar alguma estranheza. Do ponto de vista puramente formal verifica-se que inexistente qualquer tratamento conjunto da temática da harmonização contabilística, já tratada no ponto precedente, e das outras duas temáticas. Ocultar a sua menção constituiria para nós uma falha grave, porquanto existe, aí sim, uma claríssima interligação entre direito contabilístico e direito fiscal. Aliás, no rigor dos conceitos seria ainda necessária uma referência ao direito societário, apontado como sendo o outro vetor desta relação. Se não estranha a influência que o direito fiscal tem sobre a prática contabilística, a verdade é que o resultado da aplicação das normas fiscais também não é totalmente independente das normas de direito societário. Em sistemas de matriz continental como os vigentes na generalidade dos países do espaço da União Europeia, verifica-se que as leis mercantis delimitam de forma muito extensa algumas obrigações contabilísticas, limitando a liberdade dos atores no campo da contabilidade.

Se logramos demonstrar, como esperamos, a relação existente atualmente em Portugal entre direito fiscal e normas contabilísticas, poderemos verificar em seguida que o caminho percorrido desde inícios da década de 70 do séc. XX no continente europeu em matéria de organização de contas e demonstrações financeiras iniciado verdadeiramente com a aprovação da IV Directiva, secundada pela VII Directiva e suas



sucessivas alterações, e que acabaria por culminar na aprovação do Regulamento (CE) n.º 1606/2002 não deixou de ser fortemente influenciado por considerações fiscais.

A compreensão que temos das normas e da necessidade de regulamentação não é uma evidência, e não tem sido nos países de *Common Law*, mas antes o “produto esforçado (e hoje em perigo) da nossa civilização ocidental”<sup>1</sup>. A ideia de universalização de uma determinada normatividade ficaria também condicionada pela própria ideia de direito, o que, na problemática de que nos ocupamos encontra enormes entraves.

Tem-se entendido que em matéria de fiscalidade os estados gozam de alguma liberdade de conformação de normas. Esta possibilidade tem-se refletido na forma como é feita a articulação entre os diversos tipos de impostos e, por outro lado, também no desenho das próprias normas fiscais. Contudo, e como já referimos, esta não deve ser a única preocupação do legislador fiscal, sempre atento à necessidade de dar cumprimento às normas que protegem os direitos dos cidadãos, mas, ao mesmo tempo, que procura encontrar soluções que lhe permitam arrecadar receitas e ao mesmo tempo dar cumprimento a outros desideratos.

Como bem refere XAVIER DE BASTO nem sempre podemos pedir aos impostos que desempenhem com o mesmo grau de efectividade todas as funções. Dado que a função principal dos impostos, aquela que existe sempre, consiste precisamente na cobrança de receitas, e nessa medida podemos afirmar como TEIXEIRA RIBEIRO que “nunca os impostos fiscais são exclusivamente fiscais, uma vez que o Estado, ao lançá-los, tem sempre em mira a repartição dos encargos pelos contribuintes; nem nunca os impostos extrafiscais são exclusivamente extrafiscais”<sup>2</sup>, quedaria a opção de introduzir notas de extrafiscalidade em alguns impostos.

(Re)conhecendo a capacidade conformadora de condutas que as normas impositivas de tributos têm sobre o comportamento dos contribuintes, porquanto são muitas vezes erradamente entendidas como normas sancionatórias, ainda que não tenha sido prevista

---

<sup>1</sup> A. CASTANHEIRA NEVES, Comunicação oral proferida a 11 de outubro de 2005 no decurso do IV Programa de Doutoramento da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra sob o tema “Internacionalização. Universalidade e Universalização do Direito”.

<sup>2</sup> J. J. TEIXEIRA RIBEIRO, *Lições de Finanças Públicas*, 5.ª edição, refundida e actualizada, Coimbra Editora, 1995, p. 259.

expressamente qualquer finalidade extrafiscal, verifica-se que os contribuintes e sujeitos passivos tendem a adoptar comportamentos que os coloquem fora o âmbito de aplicação subjectivo das normas impositivas, ou nos casos em que a tributação incida sobre factos objectivos, a alterar a realidade subjacente até ao limite em que tal seja passível de ser qualificado como elisão fiscal ou ainda se enquadre dentro dos limites do planeamento fiscal. Dada a relação existente entre o direito contabilístico e o direito fiscal não estranha que a harmonização contabilística esteja tão directamente relacionada com a harmonização fiscal.

### **1.1. Harmonização fiscal e impostos directos**

A problemática da harmonização fiscal tem sido largamente debatida entre os académicos e no Tribunal de Justiça das Comunidades (doravante apenas Tribunal de Justiça). Esta discussão surge, no caso dos impostos directos, intrinsecamente ligada à implementação da liberdade de circulação de capitais e à liberdade de estabelecimento<sup>3</sup>.

O Tribunal de Justiça tem referido e reiterado em diversas ocasiões que estamos perante matéria da competência reservada dos estados-membros<sup>4</sup>. Tal não significa que essa actuação seja completamente alheia às imposições comunitárias, sobretudo às relativas às liberdades – *maxime* a liberdade de circulação de capitais e a liberdade de estabelecimento – bem como à implementação do mercado comum. Apesar de não encontrarmos nos Tratados uma qualquer referência expressa à necessidade de harmonização das normas fiscais relativas aos impostos directos sobre os lucros das empresas, a verdade é que a jurisprudência do Tribunal de Justiça tem demonstrado que esse seria o caminho desejável.

---

<sup>3</sup> Utilizaremos neste texto o termo harmonização fiscal por forma a fazer referência ao processo de aproximação de legislações que consiste na eliminação das disparidades entre ordenamentos jurídicos de diferentes países num determinado domínio. No mesmo sentido veja-se J. M. ALBUQUERQUE CALHEIROS, ‘Harmonização de legislações – Que futuro?’, *Em torno da revisão do Tratado da União Europeia*, AAVV, Coimbra, (1997), pp. 131-144.

<sup>4</sup> Cfr. Acórdãos de 11 de Agosto de 1995, *Wielockx*, Proc. C-80/94, Col., p. I-2493 (16); de 6 de Junho de 2000, *Verkooijen*, Proc. C-35/98, Col., p. I-4071, (32); de 26 de Junho de 2003, *Skandia*, Proc. C-422/01, Col., p. I-6817, (25); de 30 de Janeiro de 2007, *Comissão/Reino da Dinamarca*, Proc. C-150/04, Col., p. I-1163, (34);

Esta ideia (de harmonização) não é imune às tendências unificadoras e federalistas que são já visíveis noutros domínios regulamentados a nível comunitário. Apesar de não defendermos a necessidade de harmonização (e ainda menos de uniformização) das normas fiscais relativas à tributação das empresas para que seja atingido o objectivo do mercado único, a verdade é que esse é um dos caminhos possíveis<sup>5</sup>, e de entre estes o que se apresenta mais adequado para garantir a liberdade de circulação de capitais.

A União nunca assumiu a harmonização fiscal como um fim em si mesmo. Não obstante esse facto reveste-se de uma importância fulcral quando nos referimos à liberdade de circulação de capitais e à liberdade de estabelecimento. Das normas do Tratado e de direito derivado resultam parâmetros mínimos a ser observados pelos Estados-membros. Estes não-de abster-se de adoptar comportamentos que possam pôr em causa a concretização de um mercado comum onde exista, a par da liberdade de circulação de pessoas, da liberdade de estabelecimento e da liberdade de prestação de serviços a liberdade de circulação de capitais<sup>6</sup>. Dada a distribuição de competência decorrente do Tratado os poderes dos órgãos da União ficam limitados, o que não impede, porém, que o Conselho possa adoptar Directivas Comunitárias contendo parâmetros a transpor para o ordenamento interno dos estados e que permitam atingir uma (tendencial) harmonização das normas relativas à fiscalidade directa<sup>7</sup>.

---

<sup>5</sup> Num momento inicial a Comunidade não seguiu claramente a ideia da harmonização das normas fiscais em matéria de impostos directos, mas adoptou antes um Código de Conduta. São também possíveis soluções como a celebração de convenções multilaterais relativas a eliminar a dupla tributação ou o recurso à arbitragem em caso de conflito de normas que possam determinar a dupla tributação jurídica e/ou económica.

<sup>6</sup> Esta imposição parece, além do mais, resultar da interpretação e concretização da aplicação dos arts. 65.º e 115.º do Tratado (ex- arts. 58.º e 94 do TCE)

<sup>7</sup> Apesar de não se referirem directamente a matéria fiscal encontramos no Direito Comunitário instrumentos legislativos que influenciam de sobremaneira a actuação dos Estados-membros neste domínio. Veja-se, a título meramente exemplificativo o caso da Directiva Mãe-Filha, ou a Directiva 77/799/CEE do Conselho, de 19 de Dezembro de 1977 relativa à assistência mútua das autoridades competentes dos Estados-Membros no domínio dos impostos directos e dos impostos sobre os prémios de seguro. Esta última tem desempenhado um papel preponderante na justificação de algumas posições do Tribunal. Analisaremos esta questão mais adiante.

## **1.2. A liberdade de circulação de capitais na União Europeia como elemento essencial à realização do mercado comum**

A harmonização fiscal e a liberdade de circulação de capitais são apresentadas pela generalidade da Doutrina e Jurisprudência numa relação causa-efeito. Apesar de concordarmos que apesar de desempenhar um papel fundamental na prossecução do mercado comum, a harmonização dos ordenamentos jurídicos em matéria de impostos não é o único meio idóneo para o conseguir<sup>8</sup>.

A complexidade na regulamentação das matérias em causa e a resistência por parte de alguns Estados-membros a renunciarem à soberania em matéria fiscal justificam a manutenção da diversidade de comandos jurídicos em matéria de impostos directos no território da Comunidade<sup>9</sup>.

A (pretensa) inexistência de uma norma específica sobre esta questão no Tratado serviu, durante algum tempo, para adiar a procura de soluções adequadas<sup>10</sup>, mas a necessidade de garantia de um mercado comum sem barreiras de qualquer espécie tem impulsionado os avanços recentes. A relação entre a fiscalidade e o mercado comum torna-se ainda mais evidente se atentarmos à inserção das normas relativas à fiscalidade no Tratado – Capítulo 3, art.ºs 114.º a 118.º, e à clarificação operada pela ‘transformação’ do mercado interno em mercado comum operada em 1986 pelo Acto Único Europeu. A necessidade de criação de um espaço sem fronteiras dentro do qual é

---

<sup>8</sup> Este fenómeno de harmonização dos direitos nacionais atingiu actualmente o que alguns autores designam de europeização dos Direitos Estaduais. Neste sentido J. MÉGRET “La Technique communautaire d’harmonization dès législations: l’article 100.”; *Révue du Marché Commun* (1967), 181 e ss. FRANCIS SNYDER (2000) *The Europeanisation of Law: the Legal Effects of European Integration*, Oxford, Hart Publishing.

<sup>9</sup> Neste sentido veja-se, entre outros, PAULO DE PITTA E CUNHA, ‘Tax Harmonization’, *O Euro e o Mundo*, PAULO DE PITTA E CUNHA e MANUEL PORTO (coord.), Almedina, Coimbra, (2002), pp. 45-54.

<sup>10</sup> FRANCO ROCAGLIATTA, ‘Il Diritto Tributario Comunitario’, *Corso di Diritto Tributario Internazionale*, VICTOR UCKMAR (coord.), Pádua, (1999), pp. 657 e ss.. Tal como aconteceu no período pós II Guerra Mundial em que os estados mantiveram os poderes tributários de entidades governamentais locais (estados, *länder*, regiões ou províncias) a centralização dos poderes tributários (agora) numa entidade supranacional encontra entraves não só históricos mas também jurídicos e económicos. Sobre estes últimos veja-se W. OATES, *Fiscal Federalism*, Harcourt-Brace, Nova Iorque, (1972).

garantido o respeito por todas as liberdades fundamentais presentes no Tratado<sup>11</sup> e não apenas de uma zona de comércio livre<sup>12</sup> colocou novos desafios para os quais os Estados-membros não estavam preparados.

O que acabamos de dizer não implica o reconhecimento, sem mais, dos mais amplos poderes estaduais em matéria de impostos directos. Nem mesmo o respeito pelo princípio da subsidiariedade - art.º 5.º do Tratado da União Europeia<sup>13</sup> - é suficiente para evitar a intromissão comunitária na regulamentação estadual neste domínio, ainda que apenas por via indirecta. É o que tem sucedido, quer no caso dos Acórdãos proferidos pelo Tribunal de Justiça quando instado a pronunciar-se sobre a compatibilidade com as normas do Tratado das regras de direito interno dos estados-membros<sup>14</sup>, quer através da utilização de mecanismos de *soft law*<sup>15</sup>. O mercado<sup>16</sup>

---

<sup>11</sup> Referimo-nos não só à liberdade de estabelecimento, mas também à liberdade de prestação de serviços, liberdade de circulação de capitais e à garantia de condições para a existência de um mercado concorrencial.

<sup>12</sup> Sobre os espaços de integração económica veja-se, entre nós, MANUEL PORTO, *Economia: um texto introdutório*, 3.ª ed., Almedina, Coimbra, (2009), pp. 435 e ss..

<sup>13</sup> A integração fiscal e o respeito pela soberania dos estados constituem um dos maiores desafios na integração europeia. Sobre esta questão veja-se JOSÉ CASALTA NABAIS, ‘A soberania fiscal no quadro da integração europeia’, *Nos 20 Anos do Código das Sociedades Comerciais – Homenagem aos Profs. Doutores A. Ferrer Correia, Orlando de Carvalho e Vasco Lobo Xavier*, Coimbra Editora, (2007), pp. 1025-1056.

<sup>14</sup> Como bem nota CASALTA NABAIS trata-se aqui de uma verdadeira harmonização fiscal negativa. JOSÉ CASALTA NABAIS “A soberania fiscal no quadro da integração europeia”, *Nos 20 Anos do Código das Sociedades Comerciais – Homenagem aos Profs. Doutores A. Ferrer Correia, Orlando de Carvalho e Vasco Lobo Xavier*, Coimbra Editora, (2007), pp. 1039. A limitação indirecta dos poderes estaduais em matéria de impostos directos serviu também de argumento nos Acórdãos do Tribunal de Justiça: Acórdão de 28 de Janeiro de 1986, *Comissão/França (Avoir fiscal)*, Proc. 270/83, Col. p. I-00273; Acórdão de 8 de Maio de 1990, *Biehl*, Proc. 175/88, Col. p. I-1779; Acórdão de 13 de Novembro de 1990, *Comissão/Reino Unido*, Proc. 246/89, Col. p. I-4169 para justificar a decisão de declarar incompatíveis com as normas do Tratado relativas à liberdade de circulação de capitais, liberdade de prestação de serviços e liberdade de estabelecimento certas normas internas dos estados em matéria de impostos directos. Em caso algum o Tribunal recorre à justificação dessa incompatibilidade com base na ideia de necessidade de harmonização.

<sup>15</sup> De onde se destacam os códigos de conduta, ‘guidelines’ e as orientações. No caso dos impostos directos haverá de referir a Recomendação 93/390/CE, de 25 de Maio, a Recomendação 94/79/CE, de 21 de Dezembro e o Código de Conduta Relativo à Fiscalidade das Empresas. Para maiores desenvolvimentos veja-se C. M. CHINKIN, ‘The Challenge of Soft Law: Development and Change in

acabaria ele próprio por contribuir para a aproximação da regulamentação estadual no domínio fiscal<sup>17</sup>. Esta fuga para as formas informais de harmonização (ou mesmo de uniformização) patenteia a necessidade de flexibilidade das regras mas também o receito de se avançar definitivamente para uma uniformização das regras<sup>18</sup>.

A harmonização fiscal aparece assim como um instrumento na execução de medidas para implementação da união económica, mais especificamente, do mercado comum<sup>19</sup>.

Trata-se pois de uma área do direito comunitário em que não existe uma clara definição das competências estaduais e comunitárias. As doutrina e jurisprudência são unânimes em considerar que a fiscalidade directa, além de compreendida na esfera de

---

International Law', *International and Comparative Law Quarterly*, 38 (1989), pp. 850-866; ALAN BOYLE, 'Some Reflections on the Relationship of Treaties and Soft Law', *International and Comparative Law Quarterly*, 48 (1999), 4, pp. 901-913; HARTMUT HILLGENBERG, 'A Fresh Look at Soft Law', *European Journal of International Law*, 10 (1999), 3, pp. 499-515.

<sup>16</sup> Neste sentido veja-se FRANCISCO M. CARRASCO GONZÁLEZ, *El principio democrático de autoimposición en la producción normativa de la Union Europea*, Tiran lo Blanc, Valência, (2005).

<sup>17</sup> Directamente relacionada com a harmonização feita pelo mercado está a questão da concorrência fiscal internacional. Veja-se, por todos, FERNANDO ROCHA ANDRADE, 'Concorrência Fiscal Internacional na Tributação das Empresas', *Boletim de Ciências Económicas*, vol. XLV (2002), pp. 49-284.

<sup>18</sup> Não podemos falar, rigorosamente, em direito fiscal comunitário. Apesar de terem sido já adoptadas diversas formas de regulamentação comunitária e de harmonização do direito dos impostos indirectos, a verdade é que, no caso dos impostos directos, sobretudo, no caso dos impostos sobre pessoas não físicas há ainda um longo caminho a percorrer para que se possa falar em convergência de normas ou em harmonização. Esta insuficiência logrou consolidar uma situação de défice democrático no domínio fiscal usualmente denominado como "european taxation without european representation". Neste sentido, e sobre esta problemática, veja-se JOSÉ CASALTA NABAIS, 'A soberania fiscal no quadro da integração europeia', *Nos 20 Anos do Código das Sociedades Comerciais – Homenagem aos Profs. Doutores A. Ferrer Correia, Orlando de Carvalho e Vasco Lobo Xavier*, Coimbra Editora, (2007), pp. 1039; Idem, 'A soberania fiscal no actual quadro de internacionalização, integração e globalização económicas', *Por um Estado Fiscal Suportável – Estudos de Direito Fiscal*, pp. 183 e ss.; idem, *Direito Fiscal*, 4.<sup>a</sup> ed., Almedina, Coimbra, (2006), pp. 184 e ss.. Esta problemática não é imune às assimetrias existentes entre os diversos Estados-membros e à necessidade de se prosseguir este objectivo através de mecanismos de cooperação reforçada ou integração diferenciada. A estreita ligação entre a fiscalidade e a sustentabilidade dos níveis de despesa estadual implica que sejam adoptadas cautelas especiais na regulamentação destas questões.

<sup>19</sup> Neste sentido veja-se PAULO PITTA E CUNHA, 'A harmonização fiscal europeia e o sistema fiscal português', *Fisco*, 20 (1991), 3, p. 23.

competência exclusiva dos estados-membros<sup>20</sup> concretiza a distribuição vertical de competências<sup>21</sup>.

A intervenção comunitária para a integração dos diversos sistemas estaduais far-se-á por via negativa, limitando-se aos casos em se considere que a actuação dos estados-membros por si só esta seja tida por insuficiente para dar cumprimento aos objectivos do mercado comum. A harmonização fiscal e questões conexas não são matérias de competência específica da Comunidade<sup>22</sup>, devendo o princípio da subsidiariedade ser interpretado no sentido de abranger apenas aquelas situações em que a transferência de poderes dos estados-membros para a União se limita aos casos em que “seja necessária uma tomada de decisão colectiva”<sup>23</sup>, deixando de fora outros campos da política macroeconómica.

O núcleo principal da intervenção comunitária em matéria de impostos directos prende-se com a estrutura e o objectivo das normas fiscais internas, e é atingido através da interpretação das normas do Tratado levada a cabo pelo Tribunal de Justiça. Este, instado a pronunciar-se num qualquer processo sobre a compatibilidade das normas nacionais com o direito comunitário, verificará se a interpretação das normas de direito comunitário é compatível com a existência de normas de direito interno dos estados-membros que prevejam um tratamento diferenciado e ainda assim sejam compatíveis com a liberdade de circulação de capitais no interior da União prevista no art.º 63.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia, bem como sobre as excepções ao regime do 65.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia.

Em qualquer caso, as preocupações da Comunidade prendem-se com as possíveis distorções que a diversidade de regras fiscais na liberdade de circulação de capitais e no funcionamento do mercado de capitais<sup>24</sup>.

---

<sup>20</sup> Vide Jurisprudência citada na nota 2.

<sup>21</sup> Não analisaremos aqui esta questão. As referências que lhe faremos serão apenas a título incidental e reconduzem-se a referências mínimas mas que são tidas por essenciais para a nossa reflexão.

<sup>22</sup> Acórdão de 10 de Dezembro de 2002, *Tobacco*, Proc. C-491/01, Col., p. I-11453.

<sup>23</sup> PAULO PITTA E CUNHA, *loc. cit.*

<sup>24</sup> O Conselho recomendaria a uniformização das regras de cálculo da base de incidência limitando por esta via a concorrência fiscal. As perdas em termos de ‘soberania fiscal’ seriam compensadas pelo aumento de transparência e controlabilidade dos movimentos transfronteiriços de capitais.

Ainda que balizada pelo princípio da subsidiariedade, a intervenção comunitária não fica completamente liberta de outros condicionalismos. Importa tomar também em consideração o art.º 115.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia. Em termos positivos, a Comunidade pode adoptar Directivas de aproximação<sup>25</sup> das legislações mas apenas nos casos em que essas medidas se possam considerar justificadas pela necessidade de instauração e funcionamento do mercado interno.

É ainda necessário verificar se esta restrição se encontra justificada à luz do critério estabelecido no art.º 65.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia, em especial no n.º 1, na al.b).

Os estados-membros lançam mão amiúde desta cláusula para justificar um tratamento não uniforme dos residentes e não residentes em matéria de fiscalidade directa. O Tribunal tem mantido decisões unânimes quanto à impossibilidade de interpretação do art.º 65.º no sentido de permitir a adopção de legislação nacional em matéria fiscal que permita a discriminação dos contribuintes apenas com base no local onde é feito o investimento, na nacionalidade ou na residência<sup>26</sup>.

A interpretação deste princípio não pode ser desligada do entendimento que venha a ser feito do princípio da proporcionalidade, funcionando este último como um princípio de carácter geral que serve de base à actuação da comunidade em todos os domínios. Deve ser utilizado como critério para aferição dos interesses em jogo, como método de balanço destes e de equilíbrio dos meios jurídicos utilizados e das finalidades que se pretendem atingir. Substancialmente implica que o objectivo proposto seja atingido através da utilização do mecanismo que limite o mínimo possível os interesses em causa. Exige-se então que as medidas adoptadas sejam idóneas, necessárias e

---

<sup>25</sup> O recurso à expressão ‘aproximação’ sugere que não se trata de uma harmonização em sentido estrito – cfr. nota 1 – limitando-se apenas a constatar as divergências entre os diversos sistemas jurídicos e apenas restringindo a liberdade legislativa dos estados na estrita medida do necessário para que seja atingido o objectivo do respeito pelo mercado único.

<sup>26</sup> O princípio da proibição da discriminação é alvo de uma formulação específica para as instituições financeiras quando estejam em causa procedimentos de supervisão prudencial, sendo dotado de uma verdadeira autonomia. Ao mesmo tempo reflecte o ténue equilíbrio entre as normas de Direito Comunitário e as normas de Direito Interno dos estados, apenas salvaguardada pelo reconhecimento das especificidades e dos objectivos do Tratado, no pleno respeito pela soberania dos estados-membros.



adequadas<sup>27</sup>. Por idoneidade entende-se a potencial capacidade de atingir o objectivo pretendido de modo congruente, através do modo empregue; por necessidade, a impossibilidade de utilização de outros mecanismos e por adequação o facto de a actividade discricionária que se pretende efectuar apresentar uma contraposição de valores (força/importância) positiva relativamente ao valor que irá prevalecer.

A cláusula de excepção prevista no art.º 65.º do Tratado sobre o funcionamento da União Europeia não opera de modo automático, sendo necessário que estejam preenchidas algumas condições: (1) o tratamento diferenciado não pode ter por base apenas a residência ou a nacionalidade; (2) a diferenciação baseia-se em razões de interesse geral, sendo que o regime estabelecido respeita o princípio da proporcionalidade e as medidas restritivas são idóneas e necessárias para que se atinjam os objectivos propostos pelo Tratado; (3) a coerência do sistema só será observada se as medidas restritivas se mantiverem.

No caso da livre circulação de capitais a justificação possível parecem ser as exigências imperativas de interesse geral. Possibilita-se assim que existam normas de direito interno dos estados-membros que consagrem um tratamento discriminatório desde que este seja justificado pela necessidade de proteger certos interesses. Para poder invocar esta excepção é necessário que as regulamentações nacionais tenham como destinatários todos os cidadãos comunitários e que o tratamento diferenciado seja apenas uma consequência indirecta da norma, e já não uma decorrência directa da aplicação da mesma. De entre estas condições a que assume um relevo preponderante é a coerência do sistema fiscal. Torna-se, pois, necessário determinar o sentido e alcance dessa expressão.

O avançar para a terceira fase da União Económica e Monetária implicou mudanças profundas no mercado de capitais: do mercado estadual passou-se para um mercado verdadeiramente europeu (global), com um elevadíssimo grau de integração e o esvanecer dos mercados nacionais<sup>28</sup>. Num cenário destes desempenham um papel

---

<sup>27</sup> FAUSTO POCAR, *Diritto dell'Unione e delle Comunità Europee*, 5.ª ed., Milão, (2002); ALEXANDRO MELONCELLI, 'Il Controllo di Proporzionalità e la Giurisprudenza Comunitaria in Materia Fiscale', *Rivista di Diritto Tributario*, (2005), 1, pp. 779 e ss..

<sup>28</sup> Para esta integração dos mercados financeiros muito contribuiu a adopção das Normas Internacionais de Contabilidade pelo 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, e do Regulamento (CE) n.º

importante os obstáculos fiscais que são mesmo considerados como o único factor que pode condicionar a escolha do investimento, desincentivando ou incentivando a circulação transfronteiriça do capital.

Até ao Tratado de Maastricht esta matéria encontrava-se regulada no capítulo IV, título III - liberdade de circulação de pessoas, de serviços e de capitais da segunda parte – Fundamentos da Comunidade<sup>29</sup>. Com Maastricht passariam a integrar a terceira parte – políticas comunitárias – título II – política económica – capítulo III – a balança de pagamentos<sup>30</sup>. A proibição das restrições passou a ser feita por remissão para a ideia de realização de um mercado único.

A implementação do mercado único no espaço comunitário torna necessária a eliminação dos obstáculos à liberdade de circulação dos factores trabalho e capital, mas também das empresas, elemento essencial num mercado global. Nesta conjuntura a fiscalidade directa aparece como um instrumento eficiente para a eliminação de barreiras à liberdade de circulação de capitais, que, conjuntamente com o princípio da não discriminação, permitem eliminar as formas mais evidentes de protecção estatal, numa clara alusão ao compromisso político entre os interesses estaduais e comunitários na liberdade de circulação de capitais<sup>31</sup>.

Na ausência de disposições do Tratado que consagrem amplos poderes no domínio da fiscalidade, e em especial da fiscalidade directa, a actuação comunitária fica então resumida ao princípio da não discriminação e a umas (poucas) medidas específicas tomadas ao abrigo das disposições do art.º 122.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia.

---

1725/2003, de 21 de Setembro de 2003, que adopta certas normas internacionais de contabilidade. A adopção destas normas permitiu também eliminar alguns obstáculos à livre circulação de capitais.

<sup>29</sup> O Tratado de Roma continha uma disposição cautelosa quanto a esta questão referindo apenas que “os Estados membros suprirão progressivamente entre si, durante o período de transição e na medida em que tal for necessário ao bom funcionamento do mercado comum, as restrições aos movimentos de capitais”. Este artigo viria a ser revogado pelo tratado de Maastricht.

<sup>30</sup> Sobre as implicações desta nova inserção veja-se PHILIPPE VIGNERON e PHILIPPE STEINFELD, ‘La Communauté Européenne et la Libre Circulation des Capitaux: Les Nouvelles Dispositions et Leurs Implications’, *Cahiers de Droit Européen*, (1996), 3-4, pp. 401-441.

<sup>31</sup> Quanto aos critérios limitativos dos poderes estaduais veja-se M. POIARES MADURO, *We the Court. The European Court of Justice and the European Economic Constitution*, Hart Publishing, Portland, USA, (1998), pp. 60 e ss..

O princípio da não discriminação no domínio da fiscalidade directa encontra um suporte específico no art.º 65.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia, proibindo-se que seja feita qualquer distinção (injustificada) entre nacionais e não nacionais ou entre residentes e não residentes<sup>32</sup>.

A aplicação deste princípio no domínio dos impostos directos comporta alguns problemas: a indeterminação, a extrema flexibilidade e o carácter substancial e não formal que este princípio vem assumindo, mercê da intervenção do Tribunal de Justiça.

Em rigor será possível censurar as disposições de uma norma interna dos estados que, não obstante não ser discriminatória, ponha em causa a livre circulação de capitais ou a obstaculize. Não basta que seja dado aos residentes ou nacionais de outros estados o mesmo tratamento que é dado aos nacionais, é também necessário que a disciplina jurídica seja não proteccionista e não obstaculize a circulação intracomunitária de capitais. Tendemos a sustentar a ideia de que é necessário introduzir alguma razoabilidade na interpretação que o Tribunal de Justiça vem fazendo deste conceito.

Nos casos submetidos ao escrutínio do Tribunal de Justiça pretende examinar-se quais as diferenças entre os movimentos internos – porque ocorridos apenas dentro do território de um estado-membro – dos movimentos transfronteiriços – com factores de conexão com mais de uma ordem jurídica nacional. Trata-se de situações ambíguas do ponto de vista jurídico na medida em que, na maioria dos casos, não é clara qual(is) a(s) liberdade(s) que está(ão) a ser restringida(s). É difícil encontrar um caso em que apenas esteja em causa a liberdade de circulação de capitais, sem que, ao mesmo tempo, haja que considerar também a liberdade de circulação de serviços, a liberdade de estabelecimento ou a liberdade de circulação de trabalhadores.

---

<sup>32</sup> Apesar de o Tratado, no seu art.º 12.º apenas proibir a discriminação com base na nacionalidade, o Tribunal tem entendido que existem formas de discriminação indirecta – Acórdão de 12 de Janeiro de 1974, *Sotgiu vs Desh Bundespost*, Proc. 152/73, Col., p. I-91 - como seja a baseada na residência. Sobre as várias formas de discriminação veja-se, por todos, FEDERICO ORTINO, *From non discrimination to reasonableness: a paradigm shift in international economic law?*, Jean Monet, Working Paper 1/05, (2005).

Não obstante as semelhanças e padrões observados nas diversas decisões subsistem diferenças na caracterização e concretização do conceito de discriminação<sup>33</sup>. As normas de direito interno dos estados-membros que estabeleçam um tratamento diferenciado de nacionais e não nacionais (ou residentes e não residentes, no entendimento do Tribunal já explicitado supra) apenas serão consideradas compatíveis com o direito comunitário, desde que se trate de medidas não discriminatórias, na medida em que esta divergência de tratamento se fique a dever a uma diferença relevante entre as situações.

O Tribunal de Justiça não analisa a questão da discriminação propriamente dita. Ao invés de se referir em abstracto às semelhanças e dissemelhanças entre situações que poderiam fundamentar um tratamento diferenciado e as consequências daí decorrentes, faz apenas menção às características distintivas das duas situações que no caso concreto deram origem ao processo de reenvio. A referência à (in)justificação do tratamento diferenciado é apenas efectuado num momento *a posteriori*, aquando da análise das justificações apresentadas para tal<sup>34</sup>. O Tribunal de Justiça tem, invariavelmente, partido do pressuposto de que qualquer tratamento diferenciado constitui um tratamento discriminatório, e por essa razão limita-se a analisar as razões invocadas para essa diferenciação. O tratamento diferenciado é considerado um entrave colocado aos não-residentes, obstáculo este que pode ser, na realidade, meramente ilusório.

Em nenhum dos casos analisados o Tribunal de Justiça tentou construir uma noção de obstáculo, dissuasão ou movimentos de capitais<sup>35</sup>.

---

<sup>33</sup> Enquanto no Acórdão *Verkooijen*, cit, (44), se fala em dissuasão do investimento e na limitação à exportação de capitais, no Acórdão de 7 de Setembro de 2004, *Manninen*, Proc. C-319/02, Col., p. I-7477 (29) fala-se claramente em desvantagens e tratamento menos favorável.

<sup>34</sup> Os Acórdãos que versam sobre estas matérias contêm, invariavelmente disposições como: “Torna-se necessário examinar se os entraves verificados podem ser justificados...” passando-se à análise dos argumentos que servem de justificação a esta diferenciação.

<sup>35</sup> Quanto a este ponto em concreto encontramos nos acórdãos do Tribunal de Justiça para a noção de movimentos de capitais constante da Directiva 88/361/CEE, do Conselho de 24 de Junho de 1988 adoptada com base nos artigos 69.º e 70.º do Tratado (revogados pelo Tratado de Amesterdão). Acórdão de 2 de Outubro de 2008, *Bauer Velag*, Proc. C-360/06, ainda não publicado, (43); Acórdão de 11 de Setembro de 2008, D.M.M.A., Proc. C-43/07, ainda não publicado, (29); Acórdão de 11 de Setembro de 2008, Proc. C-11/07, ainda não publicado, (38,39); Acórdão de 20 de Maio de 2008, *Orange European*, Proc. C-194/06, ainda não publicado, (100); Acórdão de 17 de Janeiro de 2008, *Jäger*, Proc. C-256/06,

Ao adoptar uma posição deste tipo, o Tribunal de Justiça aceita como verdadeiro o facto de que as decisões dos agentes económicos se prendem apenas com vantagens fiscais advenientes de uma determinada opção, descurando por completo quaisquer outras considerações. Uma opção depende, em última análise, de uma decisão pessoal e avalizada quanto às diversas opções em questão. Os efeitos fiscais do comportamento são apenas mais um factor a considerar. A ambiguidade da posição assumida pelo Tribunal de Justiça relativamente às medidas fiscais classificando qualquer tratamento diferenciado como constituindo uma restrição à livre circulação de capitais e considerando que esta viola as disposições do Tratado simplesmente porque trata de modo diverso situações que apenas apresentam conexão com o seu ordenamento jurídico interno daquelas que apresentam pontos de conexão com diversas ordens jurídicas nacionais, parece-nos, sem mais, inaceitável.

Esta ambiguidade não se restringe aos casos em que o Tribunal haja de concluir pela não conformidade com as disposições do Tratado de certas normas de direito interno dos Estados, mas também nos casos em que concluiu pela não desconformidade<sup>36</sup>.

Apesar do que acabamos de referir, infere-se da Jurisprudência do Tribunal de Justiça que a compatibilidade das normas de direito interno dos Estados com o direito comunitário será possível se todos eles basearem os seus sistemas de tributação directa no rendimento obtido apenas no seu território (independentemente da residência ou da nacionalidade da entidade que seja titular dele), abandonem o sistema de crédito do imposto, estabelecendo em alternativa isenções de base, e, em consequência da tributação do rendimento na fonte, abandonem a tributação do rendimento mundial, privilegiando a tributação real em detrimento da tributação pessoal<sup>37</sup>.

Estamos em crer que a posição assumida pelo Tribunal de Justiça necessita de clarificação. Ademais não é sequer o único caminho possível para assacar da

---

Col., p. I-00123, (29); Acórdão de 6 de Dezembro de 2007, *Ferderconsumatori e outros*, Proc. C-463/04 e C-464/04, Col., p. I-10419, (20) e acórdãos aí citados.

<sup>36</sup> Veja-se Acórdão de 23 de Fevereiro de 2006, *van Hilten-van der Heijden*, Proc. C-513/03, Col., p. I-1957.

<sup>37</sup> Sobre a distinção e os problemas colocados pela tributação do rendimento real veja-se J. J. TEIXEIRA RIBEIRO, *Lições de Finanças Públicas*, 5.ª ed., Almedina, Coimbra, (1995), pp. 294 e ss.; J. CASALTA NABAIS, *Direito Fiscal*, 4.ª ed., Almeida, Coimbra, (2006), p. 64 e bibliografia aí citada.

conformidade das normas de direito interno dos Estados-membros com o direito comunitário. O Tribunal de Justiça tem ignorado, sucessivamente, que em matéria de impostos directos, a sua actuação se encontra limitada não só pelos princípios de Direito Comunitário, mas também pelos objectivos do mercado comum. Haveria, em cada caso, que determinar se e em que medida uma norma concreta põe em causa a implementação e funcionamento do mercado comum. Essa análise e referência nunca foram feitas.

### **1.3. As excepções**

#### **1.3.1. O princípio da territorialidade e a escolha dos factores de conexão**

O exercício das liberdades consagradas no Tratado é incondicional e apenas pode ser limitado nos casos expressamente previstos. No domínio da fiscalidade directa, o Tratado prevê a possibilidade de aplicação de normas de direito interno dos estados que sejam discriminatórias, desde que essa discriminação não seja arbitrária. Como vimos no ponto precedente a concretização deste conceito é bastante ambígua.

Dada a actual configuração do ordenamento jurídico comunitário caberá aos estados-membros estabelecer os critérios de repartição dos impostos directos, definindo os elementos da tributação e os factores de conexão com o ordenamento jurídico que julguem relevantes. Nesta escolha estão sujeitos a limites decorrentes não só de direito interno como também do direito comunitário e do direito internacional, nomeadamente no que diz respeito à repartição horizontal do poder tributário<sup>38</sup>.

A necessidade de determinação dos critérios repartição do poder tributário entre os diversos estados levanta a questão da escolha do factor de conexão tido por relevante. Tradicionalmente factores como a nacionalidade ou a residência foram eleitos como sendo capazes de revelar a ligação do contribuinte a um determinado estado, e nessa medida submeter os seus rendimentos à tributação de acordo com as regras desses

---

<sup>38</sup> Acórdãos de 12 de Maio de 1998, *Gilly*, Proc. C-336/96, Col., p. I-2793, (24 e 30); de 7 de Setembro de 2006, *N*, Proc. C-470/04, Col., p. I-7409, ( 44); de 14 de Novembro de 2006, *Kerkhaert e Morres*, Proc. C-513/04, Col. p. I-10967, (22 e 23), e Despacho do Tribunal de Justiça (Quarta Secção) de 23 de Abril de 2008, *Test Claimants in the CFC and Dividend Group Litigation*, Proc. C-201/05, ainda não publicado.

mesmo ordenamento jurídico. Esta opção servia concomitantemente o objectivo de tributação do rendimento mundial (*world wide income*) por se ter considerado que só desta forma se atinge o objectivo da justa tributação<sup>39</sup>. Com a globalização económica estes factores perdem relevo e a repartição deste poder e de distribuição da (possível) receita entre os diversos estados com os quais existem factores de conexão da actividade de onde provém o rendimento a ser tributado torna-se mais complexa<sup>40</sup>.

O respeito pela soberania estadual no domínio da fiscalidade directa implica o reconhecimento da capacidade de cada estado adoptar as medidas que julgue adequadas e necessárias ao respeito por essa mesma soberania e garantia dos direitos daí decorrentes, nomeadamente do direito à receita fiscal<sup>41</sup>. Este entendimento mostra-se de certo modo incompatível com a visão que o Tribunal de Justiça defende quanto à amplitude e alcance da liberdade de circulação de capitais, nomeadamente sustentando que o seu exercício dentro do espaço comunitário é incondicional<sup>42</sup>, não podendo ficar subordinada quer a regras de direito interno dos estados quer de normas convencionais como as vertidas nas Convenções internacionais com vista à eliminação de Dupla Tributação (CDT's)<sup>43</sup>.

---

<sup>39</sup> Ao permitir tomar em consideração o rendimento mundial é possível efectuar, no caso da tributação do rendimento das pessoas físicas a pessoalização do imposto, dando cumprimento à ideia de justiça na tributação. A introdução de caracteres de pessoalização implica, porém algo mais que a consideração do rendimento global.

<sup>40</sup> Circunscrevemos a nossa análise aos casos em que os factores de conexão se encontram todos apenas dentro do território da Comunidade, e de entre estes aos casos em que uma determinada entidade, não obstante desenvolver toda (ou uma parte significativa) a sua actividade económica no território de estado, apresenta outros factores também eles tidos por relevantes com o território de outros Estados-membros.

<sup>41</sup> Sobre esta questão veja-se, por todos, JOSÉ CASALTA NABAIS, *O Dever Fundamental de Pagar Impostos*, Almedina, Coimbra, (1998).

<sup>42</sup> Acórdão *Avoir Fiscal*, cit., (26), Acórdão de 20 de Janeiro de 1992, *Bauchmann*, Proc. 204/90, Col., p. I-249 e Acórdão de 11 de Agosto de 1995, *Wielox*, cit..

<sup>43</sup> A posição do Tribunal de Justiça quanto ao papel desempenhado pelas CDT's e à sua compatibilidade com as normas de direito comunitário é uma questão controversa. Por nós estamos de acordo com J. M. CALDERÓN CARRERO quanto sustenta a existência de uma complementaridade entre CDT's e o Direito Comunitário. A relação de reciprocidade que foi estabelecida relega o Direito Comunitário para o campo de regulação onde as CDT's se revelem ineficazes ou insuficientes para eliminar a dupla tributação (em sentido amplo) e os objectivos da Comunidade. J. M. CALDERÓN CARRERO, 'Algunas consideraciones en torno a la interrelación entre los convénios de doble imposición y el derecho comunitário europeo: hacia la 'comunitarización' de los CDIS?', doc. n.º 4/02, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, (2002).

A problemática em torno da relevância das CDT's e da capacidade para a sua celebração não se encontra isenta de críticas. Se por um lado se reconhece a competência dos Estados-Membros em celebrarem este tipo de acordos com outros Estados-membros ou com países terceiros nos termos do art.º 293.º do Tratado<sup>44</sup>, verifica-se que a força vinculativa das suas disposições é ténue por efeito do disposto no art.º 307.º do Tratado, da falta de uniformidade das disposições, dos problemas interpretativos, da ausência de mecanismos de resolução de conflitos entre normas de CDT's e entre estas e as normas internas e do alcance limitado do princípio da não discriminação<sup>45</sup>. É precisamente neste último ponto que reside a principal objecção à

---

<sup>44</sup> Por um lado pode argumentar-se que as disposições do art.º 293.º do Tratado consagram uma dimensão do princípio da subsidiariedade no domínio da fiscalidade. A intervenção comunitária para eliminação da dupla tributação não é um objectivo previsto directamente no texto do Tratado o que torna necessário encontrar uma norma de suporte à actuação comunitária. O nível de harmonização atingido por meio das CDT's permitiria garantir as condições necessárias ao bom funcionamento do mercado interno, eliminando ou limitando os possíveis efeitos da dupla tributação de rendimentos e da concorrência fiscal. O entendimento de que a é à Comunidade que caber em primeira mão utilizar os expedientes que tem ao seu dispor para eliminar a dupla tributação e só quando estes não existam ou não sejam eficazes é que os Estados-Membros podem recorrer à celebração de CDT's com a mesma finalidade. No sentido de que o art.º 293.º do Tratado contém uma consagração expressa do princípio da subsidiariedade no domínio da fiscalidade veja-se RAMÓN FALCÓN Y TELLA, *Introducción al Derecho Financiero y Tributario de las Comunidades Europeas*, Civitas, Madrid, (1988), p. 139; RENÉ. OFFERMANNNS, 'Tax treaties in conflict with EC Treaty: The Incompatibility of Anti-abuse Provisions and EC Law (Conference 13 March 1993, Fiscal Institute of Tilburg', *EC Tax Review*, (1995), 2, pp. 97-104; A. J. EASSON, *Taxation in the EU*, Athlone Press, Londres, (1992), p. 249 e ANNA MIRAULO, *Doppia Imposizione Internazionale*, Guiffré, Milão, (1990), p. 38. Em sentido oposto veja-se por todos, LUC HINNECHENS, 'Compatibility of Bilateral Tax Treaties with European Community Law - Application of the rules', *EC Tax Review*, (1995), 4, pp. 202-237. Uma posição mais moderada é defendida por LEHNER, que embora reconheça a competência exclusiva dos Estados-membros em matéria de fiscalidade directa sustenta que as instituições comunitárias não se encontram impedidas de adoptar medidas sempre que tal seja necessário e essencial para atingir os objectivos traçados pelo Tratado. Por nós somos da opinião que resulta do tratado a possibilidade de celebração de acordos para eliminação da dupla tributação ou de CDT's. Neste sentido veja-se ANTHONY PARRY e STEPHEN HARDY, *EEC Law*, Sweet & Maxwell, Londres, (1973) e M. LEHNER, 'EC Law and the Competence to abolish double taxation', *Tax Treaties and EC Law*, WOLFGANG GASSNER e outros (org.), Kluwer, A Haia, (1997), pp. 3 e ss..

<sup>45</sup> A estas conclusões chegou a Comissão Europeia. SEC (2001) 1681, 'A fiscalidade das empresas no mercado interno).



aplicação das CDT's na Comunidade apresentada pelo Tribunal quando convocado a apreciar da compatibilidade das normas com o direito comunitário<sup>46</sup>.

Uma vez que não existe harmonização fiscal sequer ao nível dos factores de conexão estão criadas as condições para a existência de situações de dupla tributação jurídica e de isenção de tributação. Situações destas não são desejáveis por constituírem um entrave à livre circulação de capitais e à implementação de um espaço interno sem fronteiras internas. A dupla tributação jurídica discrimina negativamente determinados rendimentos e nessa medida entrava a circulação de capitais; a isenção de tributação de determinados rendimentos no território de um determinado estado membro atrai investimento apenas para esse estado penalizando as movimentações de capitais para o território dos restantes Estados-membros<sup>47</sup>.

Nos Tratados não encontramos normas que consagrem a obrigatoriedade ou o desejo de eliminação da dupla tributação<sup>48</sup> mas tal é unanimemente considerado como essencial para que possamos falar na efectiva implementação de um mercado único com livre circulação de factores. Só num mercado onde exista plena mobilidade de factores de produção tal como existe em regra dentro do território de um único estado é que se

---

<sup>46</sup> A atribuição de competência ao Tribunal de Justiça para interpretação das CDT's é limitada aos casos em que a própria convenção o estabeleça. Nos restantes casos o Tribunal pode apenas declarar a compatibilidade ou incompatibilidade das suas normas com as disposições dos Tratados. Por se tratar de normas de direito convencional e não de normas de direito interno (em sentido estrito) dos estados-membros, o Tribunal de Justiça não dispõe dos mesmos poderes, apenas podendo pronunciar-se sobre estas ao abrigo do mecanismo de reenvio prejudicial previsto no art.º 234.º do Tratado. A existência de mais amplos poderes de sindicância por parte do Tribunal de Justiça fica dependente de cláusula expressa.

<sup>47</sup> Pode sustentar-se que se trataria aqui de uma situação que não entrava mas antes facilita a circulação de capitais. Por nós estamos em crer que se trata de uma situação susceptível de gerar problemas idênticos aos que decorrem da situação inversa. A isenção de tributação em sede de imposto sobre o rendimento penalizaria (comparativamente) os movimentos de capitais para fora desse território.

<sup>48</sup> Uma norma desse tipo pode ser encontrada no art.º 46.º, n.º 2 da Constituição da Confederação Helvética. Alguns autores consideram que resulta da interpretação conjunta dos art.ºs 239.º e 10.º do Tratado a obrigatoriedade de celebração por parte dos Estados-membros de convenções que permitam eliminar a dupla tributação no território da Comunidade. Neste sentido veja-se Acórdão de 6 de Outubro de 1976, *Tessili/Dunlop*, Proc. 12/76, Col., p. 585 e LUCÍA MILLÁN MORO, *La armonización de legislaciones en la CEE*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, (1986).

pode falar na unicidade do mercado com a eliminação das barreiras invisíveis, que implica a eliminação de barreiras técnicas e fiscais<sup>49</sup>.

### 1.3.2. Exigências imperativas de interesse geral

O respeito pela soberania estadual tal como se encontra consagrado no Tratado implica também que seja salvaguardada a coerência do sistema fiscal interno. O Tribunal de Justiça tem entendido em diversas ocasiões que este constitui um dos fundamentos susceptíveis de integrar o conceito de exigências imperativas de interesse geral<sup>50</sup>, e nessa medida justificar o tratamento diferenciado entre contribuintes nacionais (ou residentes) e não nacionais (ou residentes no território de outro estado-membro), afastando a aplicação do artigo 56.º e caindo na excepção do art.º 58.º, n.º 1 al. a) do Tratado.

Mais uma vez estamos perante uma interpretação que não encontra suporte directo no texto do Tratado, sendo um conceito criado pela Jurisprudência – pode dizer-se que uniforme – do Tribunal de Justiça, de forma a densificar o conteúdo normativo das als. a) e b) do art.º 58.º do Tratado, permitindo a aplicação de normas diferenciadas e discriminatórias na acepção dos art.ºs 12.º e 56.º do Tratado<sup>51</sup>.

---

<sup>49</sup> Na opinião de MANUEL PORTO apenas existirá uma maior integração nos casos em que exista harmonização das políticas estaduais, com a transferência de poderes para uma entidade supra-nacional. Apesar de assistirmos actualmente – na União Europeia à adopção de políticas tendentes a esta maior integração a verdade é que há ainda um longo caminho a percorrer. MANUEL PORTO (2009) *ob. cit.*, pp. 436 e ss. Neste sentido veja-se também DOMINIQUE VILLEMOT, *L' Harmonization Fiscale Européenne*, 2.<sup>a</sup> ed., Presses Universitaires de France, Paris, (1995), p. 117; ANTÓNIO CARLOS DOS SANTOS e CLOTILDE CELOURICO PALMA, 'A Regulação Internacional da Concorrência Fiscal Prejudicial', *Ciência e Técnica Fiscal*, 395 (1999 – Julho-Setembro), p. 11; PAULA ROSADO PEREIRA, *A Tributação das Sociedades na União Europeia – Entraves Fiscais ao Mercado Interno e Estratégias de Actuação Comunitária*, Almedina, Coimbra, (2004), pp. 33 e ss..

<sup>50</sup> Acórdãos de 3 de Outubro de 1985, *Comissão/Bélgica*, Proc. 28/84, Col., p. I-3097; de 9 de Julho de 1992, *Comissão/Bélgica*, Proc. 2/90, Col., p. I-4431, Acórdão de 20 de Fevereiro de 1979, *René-Zentral (Cassis de Dijon)*, Col., I-327.

<sup>51</sup> Contrariamente ao que acontece nos casos em que estejam em causa medidas indistintamente aplicáveis e que indirectamente sejam discriminatórias cuja justificação pode ser a prossecução de uma exigência imperativa, no caso de normas formalmente discriminatórias em razão da nacionalidade apenas pode ser justificada com base nas disposições do Tratado. Um tratamento diferenciado entre residentes e não

Encontrou-se assim um conceito indeterminado que carecerá de densificação concreta e acolhimento jurisprudencial casuístico<sup>52</sup>. A amplitude e a maleabilidade do conceito permitem a adaptação às exigências do processo de integração comunitária. Este conceito engloba situações como a manutenção da coerência do sistema fiscal, a eficácia dos controlos fiscais e a evasão e fraudes fiscais. Não se consideram abarcadas pelo conceito situações como a ausência de harmonização comunitária<sup>53</sup>, o princípio da reciprocidade<sup>54</sup>, a liberdade da escolha da forma jurídica<sup>55</sup>, a compensação de uma vantagem fiscal<sup>56</sup>, o risco de evasão fiscal<sup>57</sup>, a perda ou redução de receitas fiscais<sup>58</sup> e a compensação administrativa discricionária<sup>59</sup>.

---

residentes não pode ser qualificada como discriminação na aceção do Tratado. Neste sentido veja-se, Acórdão de 11 de Agosto de 1995, *Wielockx*, Proc. C-80/94, Col., p. I-02493 (19), apenas sendo de qualificar como tal nos casos em que não exista qualquer diferença objectiva susceptível de justificar a diferenciação de tratamento. Acórdão de 14 de Dezembro de 2006 *Denkavit*, Proc. C-170/05, Col., p. I-11949.

<sup>52</sup> A invocação em concreto da excepção de desta excepção como forma de justificação do tratamento diferenciado fica limitada aos casos em que não exista regulamentação comunitária exaustiva da questão – com base nos arts. 37.º, 94.º e 95.º do Tratado – Acórdão *Cassis de Dijon*, cit. Na concretização da Jurisprudência constante deste Acórdão o Tribunal foi estabelecendo categorias de direitos e entidades protegidas. De entre a extensa jurisprudência, veja-se a título exemplificativo, Acórdãos de 4 de Dezembro de 1986, *Comissão/Alemanha*, Proc. 205/84, Col., p. 03755; Acórdão de 25 de Julho de 1991, *Gouda*, Proc. C-288/89, Col., p.I-4007;

<sup>53</sup> Acórdão de 28 de Janeiro de 1990, *Bachmann*, Proc. 204/90, Col., p. I-00249 (11).

<sup>54</sup> Acórdão *Avoir Fiscal*, cit., (24); Acórdão *Bauchmann*, cit., (11-16); Acórdão de 9 de Dezembro de 1981, *Comissão/Itália*, Proc. 193/80, col., I-3019 (19).

<sup>55</sup> Acórdão *Avoir Fiscal*, cit., (22).

<sup>56</sup> Acórdão de 27 de Junho de 1996, *Asscher*, Proc. C-107/94, Col., I-03089 (53).

<sup>57</sup> Acórdão *Avoir fiscal*, cit., (25), Acórdão de 16 de Julho de 1998, *ICI*, Proc. C-264/96, Col., p. I-46695, (26); Acórdão de 8 de Maio de 1990, *Biehl*, Proc. 175/88, Col., p. I-01779, (46); Acórdão de 26 de Setembro de 2000, *Comissão/Bélgica*, Proc. C-478/98, Col. 2000, p.I-7587 (45); Acórdão de 21 de Novembro de 2002, *X e Y*, Proc. C-430/00, Col., p. I-10829, (62); Acórdão de 11 de Março de 2004, *De Lasteyrie du Sillant*, Proc. C-9/02, Col., p. I-02409, (51-52).

<sup>58</sup> Acórdão *ICI*, cit., (28 e 58), Acórdão de 28 de Abril de 1998, *Safir*, Proc. C-118/96, Col., p. I-01897, (34); Acórdão de 8 de Março de 1991, *Metallgesellschaft*, Proc. C-397/98 e C-410/98, Col., p. I-1727 (59); Acórdão de 21 de Setembro de 1999, *Saint-Gobain ZN*, Proc. C-307/97, Col., p. I-6161, (51); Acórdão *Verkooijen*, cit., (48); Acórdão *X e Y*, cit., (50); Acórdão de 3 de Outubro de 2002, *Danner*, Proc. C-136/00, Col., p. I-8147, (55-56); Acórdão *Skandia*, cit., (51); Acórdão de 18 de Setembro de 2003, *Bosal*, Proc. C-168/01, Col., p. I-09409, (42); Acórdão de 15 de Julho de 2004, *Lenz*, Proc. 315/02, Col.,

De entre estas justificações rejeitadas pelo Tribunal de Justiça a que nos coloca mais reticências é a da diminuição da receita fiscal. Apesar de concordarmos que não se pode questionar que, esta justificação por si só não é suficiente para se considerarem cumpridos os requisitos do art.º 58.º do Tratado, também não podemos aceitar que, sempre que a mesma seja invocada, o Tribunal de Justiça deixe de fazer uma análise dos pressupostos de aplicação daquele artigo e considere, sem mais, liminarmente indeferida a pretensão do estado, por entender que as questões financeiras relevam apenas num plano diverso daquele. A este entendimento não se opõe o art.º 58.º ou quaisquer outras normas do Tratado. O argumento de que a perda de receitas fiscais deve considerar-se relevante apenas noutra sede é falacioso e carece de fundamentação aceitável.

Desde a aprovação e entrada em vigor do Pacto de Estabilidade e Crescimento que a evolução da receita vem assumindo uma importância crescente na actuação dos estados-membros permitindo a implementação de políticas estaduais tidas por essenciais para o desenvolvimento interno e para a implementação das condições necessárias à criação de um verdadeiro mercado único. O argumento de perda de receita fiscal deve ser analisado partindo da justificação que lhe está na base. Dificilmente encontraremos situações de perda de receita fiscal sem que, ao mesmo tempo, estejam em causa situações de evasão ou fraude fiscal (ainda que pela utilização do instituto de abuso de direito).

Não permitir que os estados-membros adoptem medidas tendentes a evitar a fraude e evasão fiscais será efectuar uma interpretação *contra legem* da al. b) – 1.ª parte, do art.º 58.º do Tratado. Tem sido defendido que apenas é permitida a actuação dos estados em violação do art.º 56.º quando esteja em causa uma situação de efectiva fraude fiscal e já não o risco de fraude ou evasão fiscal. Ora, e salvo o devido respeito por opinião diversa, a actuação preventiva não só é mais eficaz como na maioria dos casos a única forma de acautelar o respeito pela regulamentação nacional.

---

p. I-07063 (40); Acórdão *Manninen*, cit., (42); Acórdão de 20 de Maio de 1976, *De Peijper*, Proc.104/75, Rec. 1975, p. 613 (18), Acórdão *Comissão/Itália*, C-178/85, cit., (22).

<sup>59</sup> Acórdão *Biehl*, cit., (18); Acórdão de 14 de Fevereiro de 1995, *Schumacker*, Proc. 279/93, Col., p. I-00225, (54); Comissão/Luxemburgo (17); Acórdão de 4 de Abril de 1974, *Comissão/França*, Proc. 167/73, Rec., p. 359 (46 e 47); Acórdão *Comissão/Itália*, Proc. 168/85 cit.; Acórdão de 24 de Março de 1994, *Comissão/Bélgica*, Proc. C-80/92, Col., p. I-1019 (20); Acórdão de 11 de Junho de 1991, *Comissão/França*, Proc. 307/89, Col., p.I-2093 (13).

A posição assumida pelo Tribunal de Justiça desconsidera a possibilidade de tratamento diferenciado com base na dificuldade de controlo dos movimentos de capital. Para tal baseia-se não tanto na (im)possibilidade de um controlo eficaz mas sobretudo no facto de considerar que se encontram estabelecidos em normas de Direito Comunitário derivados mecanismos que permitem limitar ou mesmo eliminar situações de fraude e evasão fiscal como sejam a obrigatoriedade de cooperação entre as entidades dos diversos países na prestação de informação quanto à situação do contribuinte prevista na Directiva 77/799, do Conselho, de 19 de Dezembro de 1977, relativa à assistência mútua das autoridades competentes dos Estados-membros no domínio dos impostos directos e dos impostos sobre prémios de seguros, relegando a questão da obtenção de receitas para o plano estritamente financeiro.

O objectivo desta regulamentação é apenas a aproximação das disposições legais dos estados-membros relativas à troca de informação, mas não mais que isso. Não se consagrou a uniformização da informação que deve ser prestada pelos contribuintes o que inviabiliza a possibilidade de controlo sempre que existam divergências entre a informação requerida e aquela que pode ser prestada<sup>60</sup>; falha também porque torna menos ‘atractivos’ os mecanismos de cooperação entre estados e vertidos em instrumentos de *soft law* que lhes permitiriam obter as informações tidas por relevantes. Esta Directiva não é suficiente para garantir a possibilidade de controlo dos movimentos de capitais e para evitar a fraude e evasão fiscais<sup>61</sup>.

---

<sup>60</sup> Esta impossibilidade deriva do facto de apenas ser necessária a cooperação quanto a um número limitado de impostos, não existindo qualquer uniformidade quanto aos elementos destes. Como decorre do próprio art.º 8.º da Directiva os Estados-membros não estão obrigados a promover investigações ou transmitir informações quando de tal actividade resulte a violação de normas legais ou de práticas administrativas. O Estado-membro requerido pode ainda recusar-se a fornecer a informação solicitada quando tal possa conduzir à violação de um segredo profissional – comercial, industrial ou outro - quando essa divulgação seja contrária à ordem pública, ou quando não exista possibilidade de o Estado-Membro requerente fornecer a mesma informação.

<sup>61</sup> Sobre a infracção fiscal veja-se entre nós SUSANA AIRES DE SOUSA, *Os Crimes Fiscais – Análise Dogmática e Reflexão sobre a Legitimidade do Discurso Criminalizador*, Coimbra Editora, (2006) em especial pp. 51-167 e bibliografia aí citada.

Ainda que consideremos que essa hipótese não lhes foi vedada, a verdade é que diminuiu a necessidade da sua celebração<sup>62</sup> e foi limitado o sentido e o alcance das CDT's<sup>63</sup>.

A necessidade de adopção de normas com essas finalidades pelos estados-membros mantém-se, servindo de justificação para a existência de normas que permitam o tratamento diferenciado de situações objectivamente comparáveis – e que podem mesmo ser consideradas como discriminatórias para efeitos do art.º 56.º do Tratado – desde que, claramente, o que esteja em causa seja evitar situações de fraude e evasão fiscais – art.º 58.º, n.º 1 al. b) do Tratado, desde que estas medidas se limitem ao estritamente necessário para atingir essa finalidade. Voltaremos a este ponto um pouco mais adiante quando nos referirmos ao princípio da proporcionalidade.

### **1.3.3. A coerência do sistema fiscal**

A densificação do conceito de exigências imperativas de interesse geral pelo Tribunal de Justiça reconheceu a possibilidade de invocação de razões de coerência do sistema fiscal nacional como justificação para a aplicação de normas discriminatórias<sup>64</sup>, acrescentado uma nova categoria ao catálogo das razões susceptíveis de justificar uma

---

<sup>62</sup> Estamos aqui perante um caso de assimetria de informação. Neste sentido veja-se R. LUPI, “Concorrenza tra i Ordinamenti, Comunità Europee e Prelievo Tributario”, A. ZOPPINI (coord.), *La Concorrenza tra gli Ordinamenti Giuridici*, Bari, Laterza, 2003, 163 e ss.

<sup>63</sup> A tributação dos rendimentos de residentes ou não residentes seria feita de forma objectiva, apenas sendo possível tomar em consideração os rendimentos e as despesas gerados no Estado-Membro em que a tributação é feita, tornando perfeitamente desnecessária a existência de convenções para prevenção da dupla tributação económica, abandonando-se definitivamente o princípio da tributação do rendimento mundial (*world wide income*). No sentido da consagração de um princípio deste tipo veja-se Acórdão de 15 de Maio de 2008, *Lidl Belgium*, Proc. C-414/06, ainda não publicado, Acórdão de 15 de Maio de 1997, *Futura*, Proc. C-250/95, Col., p. I-02471 e Acórdão de 9 de Dezembro de 1965, *Singer*, Proc. 44/65, Col. 1965-1968, p. 251.

<sup>64</sup> Acórdão Comissão/Itália, Proc. C- 168/85 cit.; Acórdão de 24 de Março de 1994, *Comissão/Bélgica*, Proc. C-80/92 cit., (20); Acórdão de 11 de Junho de 1991, *Comissão/França*, Processo 307/89 cit..

diferenciação de tratamento em razão da residência ou da nacionalidade, no domínio da circulação de capitais<sup>65</sup>.

Depois de ter transposto a doutrina das exigências imperativas de interesse geral no Acórdão *Cassis de Dijon* o Tribunal de Justiça viria por diversas vezes estender a posição aí defendida para a livre prestação de serviços às restantes liberdades, evitando, na medida do possível, pronunciar-se sobre a questão da coerência de todo o sistema fiscal, reduzindo-a apenas à apreciação da coerência da justificação apresentada para a norma em causa e das implicações decorrentes da sua aplicação.

No seguimento desta jurisprudência parte da doutrina sustenta que em matéria fiscal que as regulamentações formalmente discriminatórias podem ser justificadas por exigências imperativas<sup>66</sup>. Autores como BERLIN sustentam mesmo que a aplicação desta exceção às medidas formalmente discriminatórias em razão da residência desvirtuaria o conceito. As medidas formalmente discriminatórias podem ser justificadas apenas por recurso às exceções previstas expressamente no Tratado, enquanto que as medidas aplicáveis indistintamente podem ainda ser justificadas por razões imperativas de interesse geral<sup>67</sup>.

Apesar aceitarmos que o sistema fiscal é constituído por um conjunto de normas e princípios predispostos em obediência a uma certa lógica e ordem, destinados a regulamentar a relação jurídico-fiscal<sup>68</sup> também entendemos que assim definido implicaria reconhecer-lhe uma dimensão tal que impossibilitaria qualquer juízo de apreciação quanto à sua lógica interna. Não é certamente com esta amplitude que o conceito é utilizado pelo Tribunal de Justiça<sup>69</sup>. Cabe à doutrina e à jurisprudência a

---

<sup>65</sup> LUÍS HINOJOSA MARTÍNEZ, ‘Reflexiones en torno al Concepto de Discriminación: Los Obstáculos Fiscales a la Libre Circulación de Personas en la CE’, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, n.º 2, (1997).

<sup>66</sup> P. DEMARET, p. 317; Conclusões do Advogado Geral Léger, Processo Wielocks, 31; PAUL FARMER e RICHARD LYAL, *EC Tax Law*, Clarendon Press, Londres, (1995), p. 330; JAN WOUTERS, ‘Fiscal Barriers to Companies’ Cross-Border Establishment in the Case Law of the EC Court of Justice’, *14 Yearbook of European Law*, Clarendon Press, Oxford, (1995), p. 87.

<sup>67</sup> DOMINIQUE BERLIN, ‘Jurisprudence Fiscale Européene: contentieux de l’harmonization’, *Revue Trimestrielle de Droit Européen*, 1, (1994), pp. 135-183.

<sup>68</sup> Sobre a necessidade de definição e alcance prático da noção de sistema fiscal veja-se entre nós J. CASALTA NABAIS, (2006) ob cit., pp. 33-38.

<sup>69</sup> Não se encontra devidamente clarificado o entendimento que o Tribunal de Justiça tem de sistema fiscal ou sequer o alcance da expressão “coerência do sistema fiscal”. Esta imprecisão implica uma

tarefa de delimitação do conteúdo e do alcance desta expressão restringindo-a. Por nós não avançamos, por agora, mais.

Na sua análise o Tribunal parte da análise das normas aplicáveis ao caso concreto para aferir da coerência do sistema fiscal. A desconsideração das especificidades decorrentes do conjunto das normas aplicáveis às relações jurídico-fiscais que ocorrem num determinado território não lhe permite ter uma visão tão global quanto necessária para aferir da coerência do sistema. Este facto poder-nos-ia impelir a sustentar a impossibilidade de realização de uma interpretação eficaz das normas aplicáveis, no sentido de determinar se o afastamento da sua aplicabilidade poria em causa ou não a coerência do sistema fiscal. Nesta tarefa o Tribunal de Justiça será coadjuvado pelas partes que, nas suas alegações trarão ao processo posições acerca desta questão, e que não deverão ser desconsideradas.

A análise do Tribunal de Justiça deve ir muito para além da análise das normas aplicáveis naquele caso concreto. É necessária uma análise das implicações práticas da declaração de incompatibilidade/compatibilidade da norma com as disposições do Tratado, naquele caso concreto, bem como da adopção de normas alternativas e suas implicações para o sistema fiscal. Nesta análise não podem, em caso algum, olvidar-se as finalidades da tributação, nomeadamente a finalidade de obtenção de receitas<sup>70</sup>.

Ao mesmo tempo que afirma que a capacidade contributiva é determinada em função da “capacidade global de contribuição”, tomando em consideração a totalidade dos rendimentos e dos encargos a que esse contribuinte está sujeito<sup>71</sup> o Tribunal de Justiça ignora completamente a tributação ‘global’ que incide sobre esses rendimentos. Se é verdade que a capacidade contributiva apenas pode ser aferida correctamente por

---

baixíssima taxa de sucesso da argumentação estadual: aproximadamente 5% nos casos em que esteja envolvida a rule of reasin defense e 0% nos restantes casos. Autores como L. HINNECNESS sustentam que se torna inviável estabelecer tratamentos diferenciados em razão da nacionalidade ou da residência compatíveis com o Tratado.

<sup>70</sup> Já referimos supra que o Tribunal rejeita liminarmente como causa justificativa para a existência de um tratamento diferenciado razões de perda de receita fiscal. Não mudamos de opinião quanto ao que aí defendemos. Pretendemos apenas esclarecer que, ainda que necessite de apoio de uma outra justificação, a coerência do sistema fiscal pode e deve ser também aferida em função das finalidades a que o mesmo sistema se propõe, e não obstante o facto de existirem finalidades extrafiscais, a verdade é que estas são meramente eventuais, enquanto que a finalidade fiscal existirá sempre. Neste sentido veja-se J. J. TEIXEIRA RIBEIRO (1996) *ob. cit.*, pp. 258-260; J. CASALTA NABAIS (2006) *ob. cit.*, pp. 66 e ss.

<sup>71</sup> Acórdão *Schumacker*, cit., (10).



referência ao rendimento e encargos globais, também o é que um tratamento apenas pode ser considerado discriminatório pela avaliação em concreto do tratamento de que são alvo dois rendimentos idênticos tributados apenas num estado, ou parcelarmente em vários. A defender-se uma situação deste tipo, dever-se-ia também sustentar a possibilidade de um determinado contribuinte se sujeitar integralmente às regras de determinação da matéria tributável do estado com o qual a parcela mais significativa do seu rendimento mantenha um factor de conexão mais forte, independentemente do local da sua residência ou nacionalidade, tal como considerações relativas ao rendimento do agregado familiar, etc.

Uma posição como a assumida pelo Tribunal de Justiça pode originar situações de discriminação positiva<sup>72</sup> incorrendo-se numa situação de violação do princípio da igualdade com consequências tão gravosas quanto as decorrentes da discriminação que se pretende evitar<sup>73</sup>.

A coerência do sistema fiscal como forma de justificação de uma diferenciação de tratamento fiscal apenas é mobilizável se existir um nexo directo entre o tratamento mais favorável e a ‘compensação’ desse tratamento mediante a tributação, efectuadas no quadro do mesmo imposto.<sup>74</sup> Exige-se pois, para que possa ser invocada esta excepção que estejamos perante o mesmo contribuinte e o mesmo imposto, evitando-se a dupla tributação de rendimentos e controlando-se as restrições à livre circulação de capitais no espaço comunitário.

No âmbito da repartição de competências entre a jurisdição interna dos Estados-membros e o Tribunal de Justiça nas causas que são submetidas ao julgamento deste último ao abrigo do art.º 234.º do Tratado, haverá que definir a extensão e os limites dessa competências.

---

<sup>72</sup> No Acórdão *Wielockx* (*cit.*) pontos 20 e ss., é referido que o tratamento diferenciado de contribuintes que têm a sua residência num estado membro deduzir do rendimento sujeito ao imposto os lucros de uma empresa as despesas que afectem à constituição de uma reserva-velhice e recuse idêntica possibilidade aos de contribuintes que, não obstante não terem aí a sua residência habitual auferem a quase totalidade dos seus rendimentos nesse país, constitui uma discriminação contrária ao art.º 52.º do Tratado.

<sup>73</sup> Usualmente esta consulta ao Tribunal é feita por recurso ao mecanismo de reenvio prejudicial ficando o julgador nacional vinculado à decisão do TJCE.

<sup>74</sup> Acórdão *Verkooijen*, *cit.*, (57) e Acórdão *Bosal*, *cit.*.

Sem mais delongas diremos apenas o que resulta do próprio texto da norma, ou seja, ao Tribunal de Justiça caberá interpretar as normas constantes do Tratado definindo abstractamente e/ou em concreto os requisitos para aferição da compatibilidade entre estas e as normas de direito interno dos Estados-membros, mas não mais que isso<sup>75</sup>.

É ao órgão jurisdicional nacional<sup>76</sup> que cabe a interpretação das normas nacionais e determinar se essa interpretação é ou não compatível com aquela que o Tribunal de Justiça fez das normas comunitárias. Em caso algum o Tribunal de Justiça tem competência para proceder à interpretação das normas de direito interno dos estados-membros. Se não tem competência para interpretar isoladamente as normas de direito interno também não gozará da prerrogativa de interpretação do sentido e alcance do sistema jurídico (ainda que aqui apenas do sistema jurídico-fiscal) de um determinado estado-membro.

---

<sup>75</sup> Neste sentido veja-se também Conclusões do Advogado-geral La Pergola no Processo C-35/98 – *Verkooijen*, Col. 2000, p. I-04071 (29); Acórdão de 15 de Maio de 1986, Proc. C-222/84, *Johnston*, Col., p. I-1651 (39).

<sup>76</sup> Utilizamos aqui a expressão ‘órgão jurisdicional competente’ ao invés de Tribunal nacional de forma propositada. O conceito de órgão jurisdicional nacional como entidade competente para efectuar o reenvio tem sido sempre vista como uma *vexata quaestio* pelas Doutrina e Jurisprudência. No texto do Tratado evitou-se, desde a sua versão primitiva, a utilização da expressão “juiz” na convicção de que desta forma se estariam a evitar diferenças interpretativas originadas pela diversidade organizativas dos sistemas judiciais. Sobre este conceito veja-se, entre nós, ANTÓNIO BARBOSA DE MELO, *Notas de Contencioso Comunitário*, Policopiado, Coimbra, (1999), p. 99; também no mesmo sentido Despacho do Tribunal de Justiça de 18 de Junho de 1980, *Borker*, Proc. 138/80, Col., p. 01975; Despacho do Tribunal de Justiça de 5 de Março de 1986, *Greis Unterwegere*, Proc. 318/85, Col., p. 00955 e ss; Acórdão de 17 de Outubro de 1989, *Forbund i Danmark*, Proc. 109/88, Col., p. 03199 e ss, Acórdão de 23 de Março de 1982, *Nordsee*, Proc.102/81, Col., p. 01095; Acórdão de 11 de Junho de 1986, *Pretore di Salò*, Proc. 14/86, Col., p. 02545; Acórdão de 12 de Dezembro de 1990, *Kaefer et Procacci*, Procs. C-100/89 e C-101/89, Col., p. I-04647; Acórdão de 30 de Março de 1993, *Coribau*, Proc. C-24/92, Col., p. I-01277; Acórdão de 27 de Abril de 1994, *Almelo*, Proc. C-393/92, Col., p. I-01477; Acórdão de 19 de Outubro de 1995, *Job Centre*, Proc. C-111/94, Col., p. I-3361; Acórdão de 17 de Setembro de 1997, *Dorsh*, Proc. C-54/96, Col., p. I-04961; Acórdão de 4 de Fevereiro de 1999, *Köllensperger et Atzwanger*, Proc. C-103/97, Col., p. I-00551 e ss, Acórdão *Garofalo*, Processos C-69/96 a C-79/96, Col., p. I-5603, Acórdão de 4 de Novembro de 1997, *Parfums Christian Dior*, Proc. C-337/95, Col., p. I-06013; Acórdão de 22 de Outubro de 1998, *Jokela e Pitkäranta*, Processos C-9/97 e C-118/97, col. 1998 pp. I-6267, Acórdão de 2 de Março de 1999, *Eddline El-Yassini*, Proc. C-416/96, Col., p. I-01209.

Ao Tribunal de Justiça cabe antes a tarefa de interpretação das normas de direito comunitário originário ou derivado<sup>77</sup>, por forma a que o Juiz nacional possa, em concreto, e após a interpretação das normas nacionais em causa, aferir da (in)compatibilidade existente entre ambas. Caso conclua pela compatibilidade, aplicar-se-á a norma de direito interno; nos restantes casos a aplicação da norma nacional pode ser restringida, na medida em que isso se mostre ainda assim compatível com a interpretação e teleologia da norma.

A delimitação da actividade e do âmbito de competência do Tribunal de Justiça não de mostra uma tarefa simples, e tem que ser abordada com algumas cautelas. Ao Tribunal de Justiça cabe, como já referimos, apenas e só interpretar as normas de direito comunitário, e já não afirmar se, no caso concreto existe a violação das mesmas por parte das normas de direito interno dos estados.

A interpretação das normas de Direito Comunitário originário pode ser feita quer pelos órgãos jurisdicionais nacionais quer pelo Tribunal de Justiça ao abrigo do art.º 234.º do Tratado. O mecanismo de reenvio prejudicial – sobretudo o de interpretação - é uma forma de cooperação entre jurisdições, que tem por finalidade permitir uma aplicação uniforme do Direito Comunitário pelos órgãos jurisdicionais dos Estados-membros<sup>78</sup>. Fica de fora desta competência interpretativa do Tribunal de Justiça a apreciação de normas de direito interno dos estados. Apesar de não ter competência para se pronunciar sobre a validade ou a interpretação de normas de direito comunitário o Tribunal de Justiça pode tomar como ponto de referência as normas de direito nacional que são mobilizadas no processo em causa<sup>79</sup>. Esta afirmação tem que ser entendida com algumas cautelas.

O Tribunal de Justiça pode conhecer as normas de direito nacional aplicáveis ao caso, a sua matriz e o seu sentido provável. Já não tem competência para interpretar nem sequer determinar o seu alcance prático e efeitos que daí decorrem.

---

<sup>77</sup> Acórdão de 26 de Janeiro de 1990, *Faciola*, Proc. 286/88, col. 1990, p. I-00191.

<sup>78</sup> Neste sentido veja-se FAUSTO DE QUADROS, *O Direito da União Europeia*, Almedina, Coimbra, (2004), pp. 455 e ss.. O mecanismo de reenvio prejudicial conhece duas modalidades: o reenvio de interpretação e o reenvio de validade – por nós referir-nos-emos aqui apenas ao reenvio de interpretação por ser desprovido de interesse prático no caso concreto a referência à outra modalidade. Sobre esta questão veja-se FAUSTO QUADROS e ANA MARTINS, *Contencioso Comunitário*, Almedina, Coimbra, (2002), pp. 45 e ss.

<sup>79</sup> FAUSTO DE QUADROS, (2004) *ob. cit.*, p. 460.

A decisão que seja tomada pelo Tribunal de Justiça há-de limitar-se ao essencial para dar cumprimento ao pedido do órgão jurisdicional nacional, e não pretender substituir-se, de facto, ao julgador nacional nem eliminar ou limitar fortemente a tarefa decisória deste, pré-julgando o caso concreto. Uma decisão deste tipo não só desvirtuaria a função do mecanismo do art.º 234.º do Tratado como poderia mesmo conduzir à rejeição pelo órgão jurisdicional nacional da interpretação efectuada pelo Tribunal de Justiça<sup>80</sup>.

Também não deve cair na tentação inversa, ou seja, efectuar uma interpretação de tal forma lata e abstracta que deixe ao julgador nacional uma margem de apreciação demasiado ampla e proferindo uma decisão inútil.

O Tribunal de Justiça deve, ouvidas as partes, fazer apenas e só uma interpretação da norma do Tratado, mas essa interpretação não deve ser feita em abstracto sem consideração das dúvidas que se colocaram ao julgador nacional. Com isto não pretendemos significar que o Tribunal de Justiça deve tomar em consideração todas as implicações decorrentes das normas nacionais pois a sua decisão deve ser sempre, num certo sentido, geral e abstracta<sup>81</sup>. Cabe-lhe fornecer ao julgador do processo pendente na jurisdição nacional um princípio comunitário abstracto que este aplicará, no uso dos seus poderes processuais, ao caso concreto<sup>82</sup>.

A forma como este juízo é transmitido no Acórdão do Tribunal de Justiça não pode ser efectivada por forma a atribuir a este órgão competências de que este não dispõe<sup>83</sup>.

---

<sup>80</sup> Sobre a vinculatividade das decisões proferidas pelo Tribunal de Justiça ao abrigo do art.º 234.º veja-se, Acórdão *Wünche*, cit. e jurisprudência aí citada.

<sup>81</sup> A decisão do Tribunal de Justiça em regra apenas produz efeitos no caso concreto e mesmo aí sofre limitações. Não existe verdadeiramente em direito comunitário uma figura similar ao caso julgado tal como é definido pelo direito processual civil da generalidade dos países, tratando-se antes de um caso interpretado. Não se trata de um processo entre as ‘partes’ do caso submetido a julgamento no órgão jurisdicional nacional, mas antes de um mecanismo de cooperação entre jurisdições, embora as decisões proferidas pelo Tribunal de Justiça devam ser consideradas como precedentes a ser respeitados pelas jurisdições nacionais.

<sup>82</sup> Neste sentido veja-se JOÃO MOTA DE CAMPOS e JOÃO LUIZ MOTA DE CAMPOS, *Manual de Direito Comunitário*, Coimbra Editora, Coimbra, (2007), p. 436; idem *Contencioso Comunitário*, Gulbenkian, Lisboa, (2002), p. 186;

<sup>83</sup> Não podemos deixar de ter algumas reservas quanto à posição assumida por LUIGI FERRARI BRAVO e ENZO MOAVERO MILANESI, “La Corte dice: io, nel dispositivo della mia sentenza, no ti posso dire se c’è il contrasto. Però, io leggo il tuo quesito, lo interpreto, capisco dove tu vuoi arrivare e allora ti faccio una sentenza che dice: se la norma interna dice a, b, c e d, e l’articolo X, ad esempio, in materia fiscale, del

Utilizar disposições das normas nacionais para aferir a amplitude dos conceitos comunitários pode mesmo desvirtuar o sentido de alcance das normas comunitárias, posição esta esclarecida pelo próprio Tribunal de Justiça no Acórdão *Handelsgesellschaft*<sup>84</sup>.

A transposição desta ideia para a matéria da aplicação de normas diferenciadas relativas a impostos directos, coloca-nos perante uma questão delicada. Não raras vezes o Tribunal é chamado a pronunciar-se acerca da compatibilidade de normas de direito interno dos estados com as normas do Tratado, questões estas que não cabem nas competências do Tribunal. Nem sempre esta questão é colocada de forma tão directa, mas antes de forma indirecta.

Na delimitação das competências do Tribunal de Justiça, haveremos que tomar em consideração não a forma mas a substância das questões que lhe são colocadas para reflexão. Dado que as normas em causa no domínio da tributação directa e da liberdade de circulação de capitais gozarem de aplicabilidade directa apenas se torna necessária a sua densificação.

Apesar do referido supra, no sentido de aferir a utilidade concreta da decisão a proferir pelo Tribunal de Justiça na resolução do litígio que originou o processo ao

---

Trattato di Roma dice z, x e y, allora c'è contrasto fra la norma interna e la norma comunitaria (...) È una cindanna indiretta dello Stato.” FERRARI BRAVO e ENZO MOAVERO MILANESI, *Lezioni di Diritto Comunitario I*, 4.<sup>a</sup> ed., Editoriale Scientifica, (2003), p. 187. A sustentar-se uma posição similar a esta estar-se-ia claramente a atribuir uma competência ao Tribunal de Justiça de que este não dispõe: a interpretação dos actos normativos nacionais ou a declaração, por esta via, da sua (in)compatibilidade com as disposições do Tratado. Permitir-se-ia aos particulares a utilização de um mecanismo deste tipo por forma a obterem uma decisão com base na qual não só evitariam a aplicação da norma ao caso concreto – no caso de incompatibilidade das normas de direito comunitário pelas normas de direito nacional – como colocariam em causa as restantes disposições do Tratado em matéria de meios de acesso aos Tribunais comunitários. Não foi, certamente, por imponderação que os Estados-membros entenderam limitar a legitimidade activa nos processos a que se referem os art.<sup>os</sup> 226.º e 227.º do Tratado e por outro lado limitar os poderes de cognição do Tribunal no mecanismo de acção ou reenvio prejudicial previsto no art.º 234.º a que agora nos referimos. Para esta nossa interpretação concorrem factos como a natureza da intervenção das partes, entre outras. Quando muito pode considerar-se que este mecanismo permite aos particulares a impugnação indirecta de normas de direito comunitário, que, privados de o fazer ao abrigo do art.º 230.º do Tratado, encontram aqui uma última possibilidade de os atacar, mas não mais que isso. Quedamo-nos, por ora, por aqui.

<sup>84</sup> Acórdão de 17 de Dezembro de 1970, *Handelsgesellschaft*, Processo C-11/70, Col. p. 625 (edição especial portuguesa) (3).

abrigo do art.º 234.º do Tratado, a verdade é que o conhecimento das normas que em concreto não pode servir de pretexto para proferir um acórdão que se substitua ao julgador nacional da sua tarefa decisória.

O Tribunal há-de também rodear-se das cautelas necessárias para evitar a adopção de critérios *latos*, sem densificação suficiente para permitir uma aplicação uniforme do direito comunitário originário<sup>85</sup>. Deve ainda abster-se de estabelecer critérios cuja densificação implique a análise das normas nacionais aplicáveis ao caso concreto. É precisamente esta última situação que tem ocorrido no domínio da aplicação dos artigos 52.º e ss. do Tratado.

As contradições existentes na jurisprudência do Tribunal relativas a determinadas questões, aliadas à falta de densificação quer no Tratado quer na Jurisprudência de determinados conceitos, vem adensar ainda mais as dúvidas acerca da aplicação das normas do art.º 52.º e ss. do Tratado, obstando a essa mesma aplicação uniforme.

Ainda que sustentemos que, na parte decisória do Acórdão, não é feita uma qualquer referência às normas de direito nacional aplicáveis, tal não significa necessariamente que o Tribunal de Justiça não ultrapasse as suas competências. O Acórdão não pode ser cindido em duas partes: uma expositiva e outra decisória. A parte decisória contém apenas conclusões, que hão-de poder ser fundamentadas na parte decisória. Nos casos em que, como acontece na generalidade dos Acórdãos por nós já citados relativos à livre circulação de capitais, se verifique que a argumentação para a decisão contida na parte final do Acórdão se funda na análise de normas de direito internos dos estados então teremos que concluir, forçosamente, que tal decisão viola as normas atributivas de competência ao Tribunal de Justiça.

Na generalidade dos casos estaremos perante situações que podem classificar-se de duvidosas. Outras há em que essas dúvidas são quase inexistentes. É precisamente o que ocorre quando falamos da concretização das alíneas a) e b) do n.º 1 do art.º 56.º do Tratado. Como já foi referido em momento oportuno, o Tribunal de Justiça efectuou uma delimitação indirecta dos poderes estaduais em matéria de tributação indirecta, considerando existirem razões que não são susceptíveis de ser enquadradas dentro das excepções aí previstas, e considerando que outras o são.

---

<sup>85</sup> Se quanto ao Direito Comunitário Derivado nos referimos habitualmente a harmonização, no caso do Direito Comunitário originário é necessário tender-se para a aplicação uniforme.

Em caso algum é efectuada uma concretização – abstracta e sem referência a um qualquer ordenamento jurídico concreto – do conteúdo dessas normas. O Tribunal vai muito para além disso. Não só não define, como efectua uma interpretação extensiva (ou ostensiva, diríamos) do conteúdo das referidas normas<sup>86</sup>.

Muito dificilmente se pode sustentar, qualquer que seja a corrente doutrinária seguida, que a interpretação feita pelo Tribunal de Justiça seja ainda assim interpretação e já não a criação de normas *ad hoc* para a resolução do caso concreto suscitado na jurisdição de um estado-membro<sup>87</sup>. Compreende-se a finalidade do Tribunal de Justiça – a uniformização das regras em matéria de tributação directa<sup>88</sup> por forma a facilitar a circulação de capitais no espaço comunitário – mas não se aceita, sem mais, que a mesma seja feita ao arpejo das normas de direito comunitário originário. No mesmo sentido apontam as atribuições em matéria de distribuição de competências entre os estados-membros e a Comunidade, e dentro desta, entre os seus órgãos, como já foi referido.

---

<sup>86</sup> Esta tendência é bem patente nas Conclusões do Advogado-Geral Maduro no Processo *Marks & Spencer* (71), ou nas Conclusões da Advogada-Geral Kokott no Processo *Manninen* quando sustenta que “não estamos perante uma discriminação arbitrária porque o tratamento diferenciado incide sobre factos distintos”. A mesma posição foi adoptada no Acórdão *Schumacker* por se tratar de um tratamento diferenciado entre residentes e não residentes, por “não se encontrarem em situações comparáveis”; ou até mesmo quando defende que o efeito discriminatório pode resultar inclusivamente da necessidade de cumprimento de algumas medidas puramente administrativas. A este propósito veja-se o referido no Acórdão de 28 de Abril de 1998, *Safir*, Proc. C-118/96, Col., p. I-01897, reiterado, entre outros, no Acórdão de 11 de Setembro de 2007, Comissão/Alemanha, Proc. C-318/05, Col., p. I-06957 e no Acórdão de 30 de Janeiro de 2007, Comissão/Dinamarca, Proc. C-150/04, Col., p. I-01163. Precisou o Tribunal que “mesmo simples encargos que afectem os procedimentos administrativos devem ser considerados como sendo de natureza a criar efeito dissuasivo relativamente aos destinatários dos serviços.” Este argumento é, *mutatis mutandis*, mobilizável para as restantes liberdades. O mesmo podemos dizer quanto à questão da (ir)relevância das normas contidas em CDT’s e aos problemas que estas pretendem solucionar.

<sup>87</sup> Muito dificilmente podemos aceitar que seja possível definir em abstracto as condições para que se conclua pela manutenção da coerência do sistema fiscal de um estado-membro sem análise das normas em causa e de todo o sistema fiscal. O mesmo vale para considerações relativas à liberdade da escolha da forma jurídica, compensação de uma vantagem fiscal, risco de evasão fiscal ou exigências imperativas de interesse geral (onde se insere a coerência fiscal do sistema).

<sup>88</sup> Veja-se, por exemplo, Acórdão *Bauchmann*, cit., Acórdão *Futura*, cit., e Conclusões do Advogado-Geral Maduro no Processo *Marks & Spencer*.

Decorre directamente do texto do Tratado – *maxime* dos art.<sup>os</sup> 90.º e ss, em especial art.º 94.º que a intervenção comunitária para harmonização das regras da fiscalidade directa se resume à possibilidade de aprovação de Directivas. A sua adopção há-de ser justificada por imposições decorrentes da implementação ou do funcionamento do mercado único, seguindo-se o procedimento de cooperação e deliberando o Conselho por unanimidade.

A permitir-se que, na interpretação das normas do Tratado, o Tribunal se pronuncie sobre a validade das disposições legais nacionais, estar-se-ia a esvaziar de conteúdo esta norma e as razões atinentes à consagração desta solução. Esta mesma conclusão permanece plenamente válida ainda que se trate de uma referência indirecta às normas de direito interno dos Estados-membros, desde que a pronúncia seja feita com base na análise e interpretação dessas mesmas normas, ou que o efeito decorra da (pretensa) vinculatividade da decisão proferida pelo Tribunal de Justiça<sup>89</sup>.

As normas de direito interno dos estados que consagrem um tratamento diferenciado, para que possam ser consideradas compatíveis com as excepções terão que consagrar restrições proporcionais<sup>90</sup>.

#### **1.3.4. (A ambivalência d’)O princípio da proporcionalidade**

A diferenciação entre contribuintes residentes e não residentes, nacionais e não nacionais para efeitos de tributação através de impostos directos e preenchidos os requisitos do art.º 65.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia é ainda necessário aferir do respeito pelo princípio da proporcionalidade<sup>91</sup>.

---

<sup>89</sup> Como já tivemos ocasião de referir supra a decisão não há-de ser de tal forma abstracta que não permita ao decisor nacional retirar daí quaisquer consequências para o caso concreto, mas também não pode limitar o poder discricionário que este tem na aplicação e interpretação das normas de direito interno.

<sup>90</sup> Conclusões do Advogado-Geral La Pergola no Processo C-35/98, apresentadas em 24 de Junho de 1999, Col. 2000, p. I-4071 (28) e acórdãos aí citados.

<sup>91</sup> Sobre o princípio da proporcionalidade veja-se P. GAVAZZONI, “Principi del “diveto di eccesso” e di “proporcionalità” nella giurisprudenza tributaria tedesca”, *Rivista di Diritto Tributário*, (1995-I), 311 e ss.; NICHOLAS EMILIOU, *The principle of proportionality in european law – a comparative study*, Kluwer Law International, Londres, (1996); F. G. JACOBS, “Recent developments in the principle of proportionality in european community law”, EVELYN ELLIS (eds), *The principle of proportionality in the Laws of Europe*, Oxford, Hart Publishing, (1999). Sobre a distinção entre proibição do árbitro e princípio



Do ponto de vista abstracto o respeito pelo princípio da proporcionalidade implica a adopção de medidas que sejam apropriadas e necessárias para o cumprimento dos objectivos propostos. De entre as várias soluções possíveis há-de optar-se por aquela que consagre a medida menos restritiva.

A aplicação deste princípio não é compatível com o estabelecimento apriorístico de critérios de conformidade, o que dificulta a tarefa do Tribunal de Justiça. Impossibilitado de se pronunciar acerca do mérito e validade das normas de direito interno dos estados-membros resta-lhe ponderar quais as limitações que será razoável decorrerem das normas de Direito Comunitário<sup>92</sup>. Reitera-se que sendo esta uma actividade levada a cabo pelo julgador comunitário deve circunscrever-se à interpretação das normas de direito comunitário abstendo-se de adoptar uma posição que vincule o julgador nacional na sua tarefa de aplicador da norma<sup>93</sup>. Trata-se de um juízo que, só muito dificilmente se pode conceber seja realizado em abstracto e sem referência a uma qualquer norma concreta.

Por nós somos da opinião que, em face da repartição de competências entre as duas jurisdições – comunitária e nacional – caberá ao aplicador da norma nacional ao caso concreto aferir se este princípio se encontra preenchido ou não. Impedido de se pronunciar sobre a norma em concreto, para o órgão jurisdicional comunitário fica reservada a tarefa de interpretação e definição de standards mínimos para aferir a validade de medidas consideradas restritivas da livre circulação de capitais<sup>94</sup>. Não é, bem se vê, uma tarefa simples.

Da análise da Jurisprudência do Tribunal de Justiça resulta clara a tendência para considerar incompatíveis com o princípio da proporcionalidade as normas dos ordenamentos jurídicos nacionais que sejam abstractamente susceptíveis de afectar ou tornar mais oneroso o exercício da liberdade de circulação de capitais dentro do

---

da proporcionalidade veja-se entre nós DULCE LOPES, *O Princípio da Proporcionalidade no Direito Comunitário – uma perspectiva de controlo*, Dissertação de Mestrado, Policopiado, Coimbra, (2003).

<sup>92</sup> Neste sentido veja-se TAKIS TRIDIMAS, *The General Principles of EU Law*, 2.ª ed., Oxford EC Law, (2006), p. 138.

<sup>93</sup> Ao Tribunal cabe apenas determinar se aquela norma, ou uma determinada interpretação que dela é feita, viola ou não as normas comunitárias. Terminada esta tarefa, e nos casos em que seja de concluir pela sua compatibilidade (ainda que parcial) com o direito comunitário fica o Tribunal inibido de adoptar uma qualquer posição que inviabilize um ou vários sentidos da norma, para além dos ‘desconformes’.

<sup>94</sup> Acórdão de 19 de Setembro de 2000, *Ampafrance-Sanofi*, Procs. C-177/99 e C-181/99, Col., p. I-07013.

território da comunidade<sup>95</sup>. Esta limitação indirecta do poder estadual não encontra suporte nas competências que lhe foram conferidas pelo Tratado e Regulamento do Tribunal de Justiça.

G. DE BÛRGA<sup>96</sup> e C. TOMESCHAT<sup>97</sup> entendem que o respeito pelo princípio da proporcionalidade por parte da norma nacional há-de ser avaliado de acordo com três parâmetros ou testes: da adequação (*suitability*), da medida menos restritiva (*the least restrictive alternative test*) e da proporcionalidade em sentido estrito (*proportionality stricto sensu*). A norma que prescreve um tratamento discriminatório há-de mostrar ser apropriada para atingir os fins a que se propõe, ou seja, deverá existir compatibilidade entre a ratio e os efeitos práticos da norma, devendo optar-se sempre pela medida que restrinja em menor medida a liberdade de circulação de capitais desde que, mesmo que se trate da medida menos restritiva, não estejamos perante uma restrição excessiva.

Esta posição, apesar de recebida pela Jurisprudência do Tribunal de Justiça, não tem sido aplicada numa versão ‘resumida’ optando-se por efectuar apenas dois testes: o da adequação e da proporcionalidade em sentido estrito englobando neste último a análise ou possibilidade de existência de medidas menos restritivas do que a proposta e a proporcionalidade em sentido estrito<sup>98</sup>.

Na concretização destes pressupostos o Tribunal comunitário tem, quase invariavelmente, partido do pressuposto de que não é possível a distinção entre

---

<sup>95</sup> Não se compreende como a partir da análise de algumas normas de um único ordenamento jurídico se pode inferir que se trata de um tratamento desfavorável para um determinado contribuinte. O que se passa é que essas normas efectuação uma diferenciação, com base num determinado critério – a sede efectiva da sociedade – presumindo-se desde logo que esse rendimento é alvo de tributação no país onde é gerado, sendo também (presumivelmente) tributado posteriormente na esfera do detentor do capital, que irá ser tributado de acordo com as regras de outro país que irão fazer uma discriminação segundo a origem do rendimento. Considerações como a constantes do Acórdão *P. Manninen*, cit., (32), que referem a existência de uma restrição incompatível com o Tratado dos movimentos transfronteiriços de capitais ao imporem uma tributação diferenciada dos investimentos em acções de sociedades com sede no estrangeiro deveriam ser alvo de uma fundamentação mais assertiva

<sup>96</sup> GRAINNE DE BÛRCA, ‘The Principle of Proportionality and its Application in EC Law’, *13 Year Book of European Law*, Oxford University Press, (1993), p. 105.

<sup>97</sup> C. TOMUSCHAT, ‘Le Principe de proporcionalité: Quis iudicabit?’, *13 Cahiers de Droit Européen*, (1977), p. 97.

<sup>98</sup> Acórdão de 13 de Dezembro de 2005, *Marks & Spencer*, Col., p. I-10837 (35); Acórdão *Futura*, cit., (26); *De Lasteyrie du Saillant*, cit., (49).

contribuintes nacionais e não nacionais e, *mutatis mutandis*, residentes e não residentes e o respeito pelas disposições do Tratado relativas à liberdade de circulação de capitais. Esta corrente jurisprudencial ficaria que conhecida por jurisprudência *Schumacker*<sup>99</sup> tem servido de fundamento às decisões que consideram incompatíveis com as disposições do Tratado da existência de normas nacionais que consagrem um tratamento diferenciado em função da nacionalidade ou da residência<sup>100</sup>.

A sustentar-se a possibilidade de adopção por parte do Tribunal de Justiça de decisões materialmente idênticas às que nos vimos referindo só muito dificilmente poderia ser considerada compatível com a distribuição de poderes entre a Comunidade (e dentro desta dos seus órgãos) e os estados-membros, o mesmo seria dizer, o cumprimento do princípio da subsidiariedade.

O princípio da proporcionalidade em sentido estrito impõe, como se vê, limites à actuação estadual em matéria de restrições à liberdade de circulação de capitais no território da União. Impõe também limites à actuação do Tribunal de Justiça: este há-de determinar em abstracto qual a densificação que deve ser dada a este princípio na concretização das disposições do art.º 58.º n.ºs 1 e 3 do Tratado com base nos poderes que lhe foram conferidos e tomando em consideração as implicações práticas da limitação dos poderes estaduais.

---

<sup>99</sup> Acórdão de 14 de Fevereiro de 1995, Proc. 279/93, Col., p. I-00225.

<sup>100</sup> Deixaremos de parte a referência aprofundada a esta questão. Não podemos, contudo, deixar de mencionar que a letra do art.º 58.º, n.º 1 al. a) do Tratado faz, efectivamente, referência à possibilidade de diferenciação de tratamento com base na residência ou na nacionalidade excepcionando-se situações de discriminação arbitrária ou de restrições aos movimentos de capitais. Assim sendo, sempre teria o Tribunal de Justiça que emitir orientações para a densificação do n.º 3 do art.º 58.º assim como do art.º 56.º que permitam aos Estados-Membros adoptar medidas que efectuem uma distinção com base nesses pressupostos e mantenham a compatibilidade com as disposições do Tratado. Ao invés disso a opção tem sido pela análise (ainda que indirecta, mas sempre no processo) das normas de direito nacional cuja aplicação esteja em causa, e a referência específica e concreta à sua compatibilidade com as referidas disposições de direito comunitário. Na sequência do que acabamos de referir, o Acórdão *Marks & Spencer*, cit., (37) sustentou-se que a residência dos contribuintes poderia servir de justificação para a existência de um tratamento diferenciado entre contribuintes residentes e não residentes, desde que essa distinção se funde em elementos objectivos. No mesmo sentido, veja-se Acórdão *Comissão/França (Avoir Fiscal)*, cit., (18);

A restrição imposta aos estados-membros na prossecução dos objectivos do Tratado há-de também ela ser conforme ao princípio da proporcionalidade tal como o definimos supra. Tratando-se de matérias da competência exclusiva dos estados-membros, como sucede no caso dos impostos directos, a limitação deste poder (soberano) far-se-á apenas na medida em que as disposições do Tratado, escolhendo de entre as diversas possibilidades a que se mostre menos limitadora.

São os órgãos jurisdicionais nacionais quem se encontra em melhores condições para aferir o respeito pelo princípio da proporcionalidade. Só estes dispõem de todos os elementos necessários para a interpretação e análise das normas de direito interno. São estes que podem, após pronúncia do Tribunal de Justiça relativa à interpretação das normas do Tratado, verificar se foi ou não respeitado o princípio da proporcionalidade, definidos que tenham sido pelo Tribunal de Justiça os parâmetros a utilizar nessa avaliação.

## Capítulo II

### Dos são princípios de contabilidade às normas internacionais de contabilidade

#### 1. Lucro contabilístico e matéria tributável: a relação ente o direito contabilístico e o direito fiscal

As normas de direito tributário vêm-se revelando cada vez mais complexas, impondo aos sujeitos passivos obrigações formais que vão muito para além da obrigação de pagamento do imposto. Não raras vezes estes deveres acessórios revelam ser de idêntica importância ao dever de pagamento do imposto<sup>101</sup>.

A obrigação tributária estende-se a domínios até há algum tempo reservados à administração tributária, transferindo para o sujeito passivo tarefas administrativas complexas e dispendiosas, onerando-o também com as consequências decorrentes do seu deficiente cumprimento ou incumprimento. Esta transferência não tem sido acompanhada de quaisquer considerações relativas aos efeitos económicos (ou outros) que decorram das mesmas.

A complexidade nem sempre se tem revelado positiva ou benéfica para o objectivo principal da cobrança de tributos e que é a arrecadação de receitas. Aparece antes como fundamento à adopção de condutas elisivas e evasivas<sup>102</sup>, porquanto estas imposições acessórios são, como bem nota SALVATORE SAMMARTINO<sup>103</sup>, muitas vezes asfixiantes, de difícil execução, obrigando o sujeito passivo a recorrer a especialistas

---

<sup>101</sup> A problemática das múltiplas obrigações acessórios imputáveis ao sujeito passivo tem levantado na Doutrina inúmeras questões.... SALDANHA SANCHES

<sup>102</sup> De notar que em muitos casos a evasão fiscal é potenciada pela complexidade das próprias normas fiscais, da sua difícil interpretação e cumprimento. Poder-se-ia questionar a este respeito a necessidade de cumprimento por parte das normas de direito tributário quer do princípio da proporcionalidade, quer da exigibilidade de determinados comportamentos ou opção por determinadas práticas aos sujeitos passivos. Por nós diremos apenas que estas imposições deverão de ser compatíveis com o princípio da equidade.

<sup>103</sup> SALVATORE SAMMARTINO, “La Dichiarazione d’Imposta”, *Tratatto di Diritto Tributario*, coord.. Andrea Amatucci, vol. III, p. 3.

para cumprir correctamente a obrigação tributária, fazendo com que estes ‘encargos’ formais decorrentes das normas tributárias e as suas implicações nos gastos do contribuinte ascendam a montantes não raras vezes superiores ao montante a suportar a título de imposto. Às dificuldades acabadas de referir junta-se uma outra: a da complexidade das próprias normas impositivas, que demonstram ser cada vez mais sofisticadas, complexas e de difícil compreensão pelos seus principais destinatários: os cidadãos.

Esta evolução parece contender com a exigência do cumprimento do princípio da legalidade fiscal. Exige-se que as normas impositivas de tributos sejam compreensíveis pelos seus normais destinatários, o que equivale a dizer que o maior ou menor grau de complexidade das mesmas há-de ter em consideração os conhecimentos de um destinatário normal, colocado perante uma situação concreta em que seja necessário determinar não só as obrigações fiscais que tem que cumprir mas também qual o encargo que vai ter que suportar com o pagamento do imposto.

Não raras vezes o contribuinte vê-se impedido de por recurso aos conhecimentos médios que possui, impossibilitado de dar cumprimento às obrigações fiscais, sendo forçado a recorrer a especialistas para o preenchimento de uma simples (ou que deveria ser simples) declaração em matéria tributária. Este custo de cumprimento não é usualmente apontado como custo do imposto, nem considerado aquando do estudo dos efeitos económicos da introdução de um novo tributo ou da alteração dos pressupostos de algum já existente. Contudo, verifica-se que não raras vezes este custo é, em termos financeiros, muitas vezes superior ao montante a suportar a título de tributo, podendo mesmo constituir uma forma de tratamento desigualitário dos contribuintes<sup>104</sup> fazendo perigar o princípio da capacidade contributiva.

A obrigação tributária não raras vezes é composta quer pela obrigação de pagamento do imposto, cabendo a sua liquidação e cobrança à administração fiscal ou, por via indirecta, através da transferência desses poderes (e afazeres) para os privados, dando lugar ao já comumente denominado processo de “privatização fiscal”, quer pela

---

<sup>104</sup> SALVATORE SAMMARTINO, ob. cit. p. 5, fala mesmo em situações de duvidosa constitucionalidade, conclusão esta que também se justifica face ao texto da norma constitucional portuguesa. Sobre a questão da privatização das funções tributárias veja-se, entre nós J. CASALTA NABAIS, “Alguns Aspectos da Tributação das Empresas”, *Estudos de Direito Fiscal*, Almedina, Coimbra. (2005)

declaração dos elementos necessários para que essas liquidação e cobrança possam ser efectuadas.

Neste contexto assume um especial relevo a declaração tributária elaborada e enviada pelo contribuinte e os elementos que é exigível que a mesma contenha<sup>105</sup>. Se por um lado é necessário que a mesma seja completa e verdadeira, por outro não podemos deixar de referir verdade e completude<sup>106</sup> nem sempre são compatíveis com os

---

<sup>105</sup> Não analisaremos aqui a questão da qualificação da declaração tributária de rendimentos e outros elementos que o contribuinte haja, nos termos da lei, de fornecer à administração tributária. Referiremos aqui que se trata de uma obrigação subordinada ao princípio da legalidade fiscal, o que nos permite afirmar que se trata de uma obrigação legal e vinculada, para cujo incumprimento as normas tributárias prevêem a aplicação de sanções contra-ordenacionais. Sobre esta questão ver, entre outros, IGNAZIO MANZONI, La dichiarazione dei redditi - natura e funzioni, possibilità di integrazione e rettifiche, *Rivista di Diritto Finanziario e Scienza delle Finanze*, I, (1979), pp. 614 e ss., PIERO SCHLESINGER, Dichiarazione (Teoria Gen.), *Enciclopedia del Diritto*, XII; Giuffrè, Milão, (1964); FRANCESCO TESAURO, Varietà di funzioni e di contenuti della dichiarazione e dell'avviso di accertamento, *Diritto e Pratica Tributaria*, I, (1979), p. 1192 e ss. Ainda a este (des)propósito referimos apenas que urge clarificar quanto a este ponto uma questão que não é de somenos importância: parece transparecer da generalidade dos estudos que o envio de informações relativas aos factos tributários pelos contribuintes para que a administração tributária possa dar seguimento ao procedimento de liquidação e cobrança do imposto revela a existência de iniciativa por parte do contribuinte, uma espécie de colaboração entre sujeito activo e sujeito passivo da relação tributária. Não obstante as razões que poderiam ser invocadas em sentido contrário, isto é, no sentido de que existe entre sujeito activo e sujeito passivo uma tensão em sentidos opostos, estamos em crer que se trata, verdadeiramente, de uma relação de colaboração voluntária entre o sujeito passivo e o sujeito activo, ou se preferirmos, entre o contribuinte e a administração tributária. Discordamos pois quanto a este ponto do que é defendido por SALVATORE SAMMARTINO, ob. cit., p. 12. Subscrevemos antes a posição defendida por CORRADO MAGNANI, Dichiarazioni tributária, *Digesto delle discipline proivativistiche*, IV, Utet, Torino, (1987), p. 276.

<sup>106</sup> A verdade exprime a conformidade dos dados fornecidos com a realidade material a que os mesmos dizem respeito, ou seja, consistem na transposição numérica de factos e actos da vida real. A completude da informação só se encontrará respeitada nos casos em que sejam comunicados todos os dados exigidos pela norma legal. O que acabamos de referir não implica que, em qualquer um dos casos, não possa posteriormente ser alterada a declaração inicialmente efectuada, dentro dos prazos legalmente estabelecidos. Após esses prazos a realidade transmitida à administração fiscal consolida-se, passando a ser irrefutável. Entre nós veja-se o disposto no art.º 59.º CPPT. ENRICO ALLORIO, *Diritto Processuale Tributario*, Utet, Torino, 1969; CORRADO MAGNANI, *La Dichiarazione annuale dei redditi*, CEDAM, Padua, (1974); GINA ANTONIO MICHELI, Considerazioni sul procedimento tributario d'accertamento nelle nuove leggi d'imposta, *Opere Minori di Diritto Tributario*, Giuffrè, Milão, (1982).

tempos – leia-se prazos – conhecimentos técnicos e implicações financeiras decorrentes do seu preenchimento para cumprimento de tal obrigação.

Compreende-se que esta transferência de funções como sejam a determinação in concreto da incidência objectiva do tributo e demais obrigações acessórias para os sujeitos passivos da relação tributária (re)surja com especial importância na também ela complexa relação entre a contabilidade e o direito, ou, mais especificamente entre o direito contabilístico e o direito fiscal<sup>107</sup>.

A literatura parece apontar no sentido da existência de várias formas de análise do resultado da atividade empresarial, e, sobretudo, da apreensão do mesmo e sua influência na determinação da capacidade contributiva das entidades empresariais, quer estas sejam pessoas jurídicas ou pessoas físicas.

A autonomização da tributação dos rendimentos empresariais auferidos por pessoas jurídicas, sujeitando-os à incidência de um imposto diverso daquele que incide sobre os demais rendimentos pessoais deu-se com o Sixteenth Amendment à Constituição dos Estados Unidos da América em 1913, tendo-se revelado deste então um eficiente mecanismo de arrecadação de receitas, pese embora o facto de terem vindo a decrescer nas últimas décadas<sup>108</sup>.

---

<sup>107</sup> Optaremos pela utilização da denominação de normas contabilísticas e direito contabilístico em detrimento da outra que distingue apenas contabilidade e direito. Esta em nossa opinião é mais agregadora, a que seguimos é mais específica. Não pretendemos discursar sobre os âmbitos de aplicação e/ou intervenção da ciência da contabilidade por um lado e da ciência jurídica por outro. O que nos preocupa neste nosso trabalho é tão só a possível influência que a aplicação das normas contabilísticas, que são também normas jurídicas, num domínio jurídico diverso: o direito fiscal.

<sup>108</sup> Neste sentido veja-se JOSÉ GUILHERME XAVIER DE BASTO, “O imposto sobre as sociedades e o imposto pessoal de rendimento - separação ou integração”, *Estudos de Homenagem ao Prof. Doutor J. J. Teixeira Ribeiro, Boletim da Faculdade de Direito*, número especial, vol. IV – Vária, pp. 23 e ss., Coimbra, 1980; RICHARD MUSGRAVE e PEGGY MUSGRAVE, *Public Finance in Theory and Practice*, 2.<sup>a</sup> ed., (1976), pp. 206 e ss..



A tributação dos rendimentos empresariais na esfera de entidades que não fossem pessoas físicas apareceu como uma forma simples, barata e pouco polémica do ponto de vista político e social de arrecadação de receitas por parte do estado.

Com o decurso do tempo e mercê da tendência para a comparação dos mais diversos aspectos da tributação dos rendimentos empresariais e dos demais rendimentos pessoais, assistiríamos à introdução de diversos elementos nas normas tributárias que serviriam sobretudo para o aumento da complexidade daquelas. Estas alterações tiveram por base a introdução de conceitos técnicos e princípios válidos para outros domínios jurídicos nas normas de direito tributário.

A aproximação do direito fiscal ao direito contabilístico serviria apenas para introduzir mais um factor de incerteza nas normas de direito fiscal, revelado, nomeadamente, pela utilização de conceitos próprios daqueloutro ramo de direito, mas com significado nem sempre coincidente.

Esta situação só seria evitada caso o direito fiscal se tivesse limitado a absorver não só a terminologia como a significância daqueles conceitos. Não foi este o caminho seguido pela generalidade dos ordenamentos jurídicos.

O direito fiscal tem vindo a utilizar nas suas normas, nomeadamente nas normas que definem a incidência objectiva e subjectiva dos tributos conceitos utilizados em contextos diversos dos da tributação. Deste facto não resultam por si só quaisquer problemas. Estes surgem apenas e só naqueles casos em que o mesmo conceito é utilizado com sentidos diferentes, e muitas vezes até divergentes. Nesses casos encontraremos situações em que, ao invés de neutralidade das normas de direito fiscal, existe condicionamento da actividade material de uma entidade, ou apenas, a alteração dos contornos jurídicos de um determinado acontecimento do mundo real para que o seu reflexo em termos fiscais seja o menos penalizador possível.

É unânime a opinião de que a influência do direito fiscal na actividade económica deve ser o mais reduzida possível e representada apenas pelo peso económico traduzido na quantia do imposto recolhida pelo estado. O mesmo será dizer, que para cada contribuinte o peso do imposto deveria limitar os seus efeitos à diminuição do rendimento no exato valor da coleta.

A simplicidade de criação e regulamentação, aliadas à baixa resistência dos contribuintes de um imposto sobre os rendimentos empresariais, *maxime* nos casos em que a incidência objectiva sejam entidades jurídicas (e não entidades físicas) serviria de justificação para a introdução de factores de complexidade nas normas que definem a

base de incidência objectiva do imposto<sup>109</sup>. Numa (vã) tentativa de colmatar as dificuldades existentes foram mobilizadas considerações relativas à justiça e à equidade, aproximando os regimes da tributação dos rendimentos empresariais nos casos em que estes sejam tributados na esfera das pessoas físicas, quer sejam tributados na esfera das pessoas jurídicas, como densificação do princípio da igualdade tributária.

Esta ideia de igualdade fiscal assume um lugar de extrema importância na tributação das pessoas jurídicas e, pese embora o facto de ser passível de uma resposta simples e satisfatória, não deve ver a sua importância relegada para um plano secundário: deverão ser tributadas da mesma forma aquelas entidades que tenham a mesma capacidade contributiva. Dado que esta ‘ability to pay’ nos é dada pelo rendimento e que aqui – no caso das pessoas jurídicas – não faz sentido mobilizar aqui a generalidade das considerações relativas à diferenciação da capacidade contributiva nas pessoas físicas – nos é dada pelo rendimento empresarial, ou, se preferirmos, pelo lucro.

É precisamente neste ponto que começam as dificuldades. Será o lucro uma medida adequada do rendimento? Como deverá ser apurado? Trata-se do lucro normal ou do lucro real? Se optarmos por este último, como deveremos medi-lo: a partir do lucro contabilístico, utilizando uma metodologia própria do direito fiscal ou a combinação de ambos?

A resposta a estas questões não é de somenos importância e condiciona não só a estatuição das normas legais como os efeitos económicos decorrentes da introdução ou alteração de um imposto sobre os rendimentos empresariais. Para lhes responder é desde logo necessário saber se a realidade da actividade empresarial revelada pelos dados contabilísticos tem ou não relevo no âmbito tributário, e se tendo-o, qual a extensão deste.

Estamos perante uma questão que só faz sentido no domínio da tributação dos rendimentos empresariais quer estes sejam obtidos por pessoas jurídicas ou por pessoas

---

<sup>109</sup> GEHRALD COLM chama à atenção para a simplicidade do imposto sobre o rendimento das pessoas jurídicas utilizando uma formulação que pode ser apelidada de curiosa “While economists and tax philosophers have been puzzled, the tax collector has learned to appreciate the corporate tax as a source which not only gives very high yields but also permits collection at relative low costs(...) There is no other tax which brings in so much money while making so few voters angry”. GEHRALD COLM “The corporation and the corporate income tax in the american economy”, *The American Economic Review*, 44, 2, pp. 486-503.

físicas<sup>110</sup>, pois só relativamente a este tipo de rendimentos é que os diversos ordenamentos jurídicos colocam a questão de saber se e em que medida a noção de

---

<sup>110</sup> A opção pela não utilização do conceito ‘rendimento empresariais’ é uma opção consciente. Não está aqui em causa a noção de empresa mas apenas e tão só saber relativamente a que tipo de rendimentos faz sentido falar-se no relevo fiscal de determinados resultados contabilísticos. Parece-nos, pois, que esta questão apenas se levanta no domínio dos rendimentos empresariais e já não em qualquer outro tipo de rendimentos.

Deixaremos aqui de parte a análise detalhada da questão de delimitação objectiva e subjectiva do imposto sobre o rendimento das sociedades. Apenas nos referiremos pontualmente a ela, sempre que tal se revele absolutamente imprescindível.

Não importa dilucidar aqui se o conceito de empresa utilizado nos mais diversos normativos fiscais, *maxime* entre nós no Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas (CIRC) é um conceito amplo de empresa ou sequer se todos os rendimentos empresariais se encontram sujeitos a tributação em sede de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas (IRC). Sobre esta questão diremos apenas que, em nossa opinião, a tributação dos rendimentos empresariais, sejam eles obtidos por uma entidade que possa ser denominada de empresa ou reconduzida à noção *jus civilista* de empresa ou não deveriam ser tributados de forma uniforme, isto é, sobre eles deveria incidir o mesmo tipo de imposto. Trata-se de uma solução mais equitativa e que parece ser imposta pela própria norma do actual art.º 104.º da Constituição da República Portuguesa (CRP). Afastamo-nos assim da posição que vem sendo dominante na nossa Doutrina segundo a qual o recorte normativo da tributação dos rendimentos obtidos por pessoas físicas, sejam eles empresariais ou não, devem cumprir os requisitos estabelecidos no n.º 1 do art.º 104.º da CRP, enquanto que os rendimentos obtidos por pessoas colectivas devem ser tributados tendo em conta a norma do n.º 2 do mesmo artigo. Esta nossa posição vai buscar apoio sobretudo na ideia e classificação defendida pelos autores alemães entre pessoas físicas e pessoas jurídicas, mas também e sobretudo no facto de entendermos ser de enveredar pela classificação *jus civilista* de empresa contida sobretudo nas normas de Direito Mercantil. Esta nossa opção determinaria que, independentemente da titularidade subjectiva do rendimento, sempre que estívéssemos perante um rendimento empresarial este deveria ser tributado de acordo com as mesmas regras. Não se compreende que, num ordenamento jurídico como o vigente actualmente em Portugal em que se tem sentido uma forte pressão no sentido da simplificação de procedimentos de criação de entidades jurídicas autónomas das pessoas físicas por forma a que as actividades empresariais sejam desenvolvidas na medida do possível com carácter de profissionalidade, garantindo-se também por esta via a protecção do comércio jurídico.

Sobre o conceito amplo de empresa utilizado no Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas veja-se, por todos por J. CASALTA NABAIS (2005), “Alguns Aspectos da Tributação das Empresas”, *Estudos de Direito Fiscal*, Almedina, Coimbra, pp. 357 e ss. Este conceito não se reconduz à figura *jus civilista* de empresa. Tal como sustenta V. COMBARROS VILLANUEVA para que um determinado conceito jurídico usualmente utilizado num ramo do direito possa ser utilizado com significado diverso por outro ramo de direito basta que “tal diferença possa ser retirada da lei”, V. COMBARROS VILLANUEVA,

rédito fiscal deve ou não ser reconduzida à de rédito contabilístico. Em termos práticos, o mesmo será dizer se a noção de rendimento para efeitos de tributação deve ou não ser directamente retirada do documento contabilístico de onde constam os resultados económicos do desenvolvimento de uma actividade empresarial, ou seja, do balanço de exercício<sup>111</sup>.

A resposta a esta questão há-de ser encontrada na análise das vantagens e inconvenientes decorrentes da adopção de um de três modelos de relação entre normas tributárias e normas contabilísticas: modelo de autonomia, modelo da dependência total e modelo da dependência parcial<sup>112</sup>. De notar apenas que tradicionalmente os países de tradição anglo-saxónica seguem o modelo da total autonomia enquanto os países do continente europeu seguem antes o modelo da dependência parcial. Compreende-se esta opção. Desde logo porque nos países de influência anglo-saxónica assistimos a uma inexistência ou parca existência de legislação analítica no domínio contabilístico – o que não significa que os resultados contabilísticos sejam apresentados tendo em conta a livre vontade daquele que os elabora, mas apenas e tão só que estes cálculos obedecem

---

*La empresa y su valoración en el impuesto sobre el patrimonio: análisis contable y jurídico-tributario*, Instituto de Planificación Contable, Madrid, (1987), p. 121.

Sobre a noção de empresas em direito privado veja-se, entre nós, J. M. COUTINHO DE ABREU, *Curso de Direito Comercial*, vol. I, 8.ª ed., Almedina, Coimbra, pp. ... Idem (2011), *Curso de Direito Comercial*, vol. II – *Das Sociedades*, Almedina, Coimbra, pp....; idem (1996), *Da empresarialidade – As Empresas no Direito*, Coleção Teses, Almedina, Coimbra, pp. ....

<sup>111</sup> Sobre a noção de Balanço veja-se ERMANO BOCCHINI, *Manuale di Diritto della Contabilità delle Imprese*, vol. I, Utet, Turim, 1989; idem *Manuale di Diritto della Contabilità. Il Bilancio*, vol. II., Utet, 2010; CARLOS BAPTISTA DA COSTA e GABRIEL CORREIA ALVES, *Contabilidade Financeira*, 6.ª ed., 2008, Rei dos Livros, p. 138; ROGÉRIO FERNANDES FERREIRA, *Contabilidade para não contabilistas*, Cadernos IDEFF, n.º 4, 2.ª ed., Almedina, Coimbra, (2007), p. 25.

<sup>112</sup> A par destes modelos de reconhecimento do tratamento contabilístico dos resultados da actividade económica das empresas, haveria ainda que considerar a influência que o direito fiscal exerce sobre a actuação das empresas e que se reflectirá em termos contabilísticos. A este respeito ver TOMÁS DE CASTRO TAVARES, “Da relação de dependência parcial entre a contabilidade e do direito fiscal na determinação do rendimento tributável das pessoas colectivas: algumas reflexões ao nível dos custos”, *Ciência e Técnica Fiscal*, n.º 396, (1999), Outubro-Dezembro, pp. 7-177. Questão conexa com esta é a da relação entre os vários sectores do ordenamento jurídico analisada por F. BOSELLO “La formulazione della norma tributaria e le categorie giuridiche civili”, *Rivista di Diritto e Pratica Tributaria*, tomo I, (1981), pp. 34 e ss.; ANTONIO PISTONE *La giuridificazione tributaria in rapporto agli altri rami del Diritto*, CEDAM, Pádua, (1994). NINA AGUIAR, Modelos Normativos de Relação entre Lucro Tributário e Contabilidade Comercial, *Fiscalidade*, 13/14, (2003), pp. 39 - 49.

não a regras jurídicas positivadas mas antes a princípios; contrariamente nos países da Europa Continental a codificação nestes dois domínios não só existe como é bastante exhaustiva, sendo que, no caso do direito tributário se encontra subordinada ao princípio da legalidade. A evolução mais recente tem demonstrado uma tentativa de aproximação dos dois modelos, claramente impulsionada pelos primeiros países e pelas exigências do comércio internacional que demandam a necessidade de previsibilidade e possibilidade de rastreabilidade da informação prestada. Já do lado dos países da Europa Continental a aproximação tem sido conseguida mercê a consagração em Regulamentos Comunitários de princípios contabilísticos que há muito vêm sendo observados nos países anglo-saxónicos e que foram estabelecidos por organismos independentes como o FASB ou o IASB. Esta positivação só nos levanta uma questão: serão estes princípios adequados à realidade europeia? Voltaremos a esta questão mais adiante.

### **1.1. Modelo de autonomia**

Admitamos que o modelo de determinação da matéria colectável no imposto sobre os rendimentos empresariais segue o modelo da autonomia total. O imposto incidiria então sobre uma base tributária definida por um corpo normativo próprio pensado e redigido tendo em conta a realidade que se pretende tributar bem como os fins da tributação. Direito fiscal e direito contabilístico apresentam-se completamente autónomos, sem quaisquer pontos de contacto. Os conceitos comuns utilizados pelos dois ramos de direito podem coincidir apenas nominalmente afastando-se em regra a sua concordância em termos fácticos. Em consequência a determinação da matéria colectável é feita por referência às normas fiscais e alheia às considerações contabilísticas e da escrituração mercantil.

A seguir-se uma concepção deste tipo, parece existir uma duplicação de procedimentos de escrituração, o que é manifestamente excessivo porque desnecessário e oneroso. Desnecessário porquanto já existe um corpo normativo que consagra um modelo idóneo e objectivo de representação da actividade desenvolvida por uma determinada entidade e nessa medida permitir também determinar com base nessa mesma informação, a capacidade contributiva. Oneroso porque obrigaria não só à duplicação de procedimentos, mas sobretudo porque tal duplicação implica um

acrécimo de custos, sejam estes traduzidos em tempo ou diretamente na necessidade de aquisição de programas informáticos, implementação de procedimentos ou mesmo custos de formação em manutenção (guarda) da informação.

Por nós, e deixando por agora de parte uma reflexão mais aprofundada sobre a argumentação que serve de sustentação à preferência pelo modelo de tributação do rendimento real quando se trate de rendimentos empresariais obtidos por pessoas jurídicas, diremos apenas que, esta opção não se encontra comprometida pelo facto de se seguir um ou outro modelo de relação entre o direito contabilístico e o direito fiscal. Não obstante esse facto, a verdade é que num sistema de total autonomia podem ser geradas situações em que a capacidade contributiva é revelada por uma qualquer manifestação mensurável em moeda mas que não tem reflexo nem na realidade material nem na realidade das contas da empresa.

A título exemplificativo veja-se o que sucede em França com a tributação dos rendimentos obtidos pelas pequenas empresas com recurso a um sistema simplificado – o *forfait* – ou até mesmo em Portugal em que os rendimentos empresariais obtidos por uma pessoa física e que sejam integrados na categoria B do IRS, desde que não atinjam um determinado valor, serão apurados com recurso a regras completamente autónomas das regras contabilísticas. Os resultados a que se chegue poderão ser, em muitos casos, completamente diversos dos que decorreriam da aplicação de tais normas para cálculo do rendimento. Tal fica a dever-se ao facto de, no caso da tributação dos rendimentos na categoria B do IRS de acordo com o regime simplificado se considerar que o sujeito passivo obteve como rendimento todas as quantias recebidas deduzidas de uma percentagem fixa para custos.

Um sistema deste tipo não pode ser apelidado de complexo, oneroso ou sequer de não ser neutral. Contudo, é muitas vezes apelidado de injusto porquanto não permite determinar com rigor a capacidade contributiva ou sequer garantir a igualdade da tributação. Discordamos.

Por um lado, sustentamos que permite determinar a capacidade contributiva pois o cálculo da matéria colectável, ao se basear nos rendimentos recebidos, parte de dados reais. As operações que se seguem limitam-se a desconsiderar completamente as (possíveis) especificidades do caso concreto, não considerando relevantes para efeitos de tributação a maior ou menor eficiência de uma determinada entidade ou os maiores ou menores custos em que esta teve de incorrer para obter aquele rendimento concreto.

Opta-se antes por considerar que é aceitável (fiscalmente) que para a obtenção de um determinado rendimento numa determinada área de atuação aquela entidade tem há sido obrigada a suportar uma determinada percentagem de custos. Até este ponto não encontramos quaisquer dificuldades. Trata-se apenas da transposição para o domínio fiscal de considerações que usualmente são utilizadas nos mercados, e que se encontram relacionadas quer com a sustentabilidade daquela actividade quer com o próprio funcionamento do mercado. A complexidade existe apenas na definição da referida percentagem de custos a considerar para cada tipo de actividade concretas. De notar que as percentagens a imputar como custo resultam de indicadores de base técnico-científica, que reflectem o valor médio custos das entidades que laboram em cada um dos sectores de actividade.

A opção generalizada por um sistema deste tipo não nos parece complexa, nem sequer injusta. Basta para tanto que a base tributária seja constituída pelo rendimento (real) recebido pelo sujeito passivo, aliado a outros indicadores de base objectiva que permitam controlar a veracidade dos rendimentos declarados.

## **1.2. Modelos de dependência**

Em alternativa ao modelo da total autonomia do direito fiscal face ao direito contabilístico aparecem-nos os modelos da dependência total e da dependência parcial. De comum têm o facto de não existir aqui uma cisão entre o direito fiscal e o direito contabilístico, sendo possível admitir a existência de diversos graus de dependência (que preferiríamos denominar por correlação ou influência).

### **1.2.1. Modelo da influência (dependência) total**

No modelo da dependência total existe uma correspondência de conceitos de direito contabilístico e de direito fiscal. O lucro contabilístico e o lucro fiscal identificam-se completamente. A determinação da matéria colectável faz-se por referência aos dados revelados na contabilidade sem que seja necessária qualquer outra operação.

Dada a existência de similitude perfeita dos conceitos, a tarefa da entidade encarregue da liquidação do imposto encontra-se facilitada, limitando-se à aplicação da taxa ou leques de taxas à matéria colectável, leia-se, ao lucro contabilístico. Parecia

então encontrado o sistema perfeito para a tributação dos rendimentos empresariais: consegue-se atingir a capacidade contributiva revelada pelo lucro (que de uma forma muito simplista pode ser reduzido à diferença entre os rendimentos recebidos e os custos incorridos para a sua obtenção), correspondendo ao patamar máximo da exigência tributária revelado pela determinação do rendimento real das entidades empresariais, e por outro lado permitiria a simplificação dos sistema e a redução dos custos com o procedimento de liquidação do imposto. Esta fase do procedimento seria reduzida a um mero expediente técnico que se materializaria na aplicação da taxa (ou leque de taxas) ao lucro revelado pelas e nas demonstrações financeiras elaboradas e apresentadas pela entidade sobre a qual se dá a incidência subjectiva do imposto.

As justificações mais ou menos logradas em defesa deste sistema apontam-lhe enormes vantagens: simplicidade, justeza, economicidade, unicidade do conceito de rendimento e, acrescentaríamos nós, unidade do ordenamento jurídico.

Só a adoção de um sistema deste tipo nos permite afirmar a unidade do ordenamento jurídico. A tributação dos rendimentos reais, *maxime* quando sejam obtidos por pessoas jurídicas, na esfera jurídica das mesmas e na esfera jurídica dos sócios a quem são distribuídos, constitui uma forte pressão económica sobre os lucros e rendimentos empresariais em detrimento dos rendimentos provenientes de outras fontes. É então necessário encontrar a medida correta (ou aceitável) para medir esse incremento patrimonial. No caso da tributação desses rendimentos na titularidade das pessoas jurídicas não é necessário mobilizar considerações de equidade e justiça similares às que encontramos na tributação dos rendimentos obtidos (ou tributados) na titularidade das pessoas físicas, ainda que, neste último caso, se trate de rendimentos empresariais.

Por nós somos da opinião que os rendimentos empresariais deveriam ser todos tributados em sede de imposto sobre os rendimentos empresariais, dispensando-se a sua tributação enquanto rendimento pessoal. Bastaria para tanto sujeitar o exercício de uma qualquer actividade à constituição de empresas, ou então equiparar para efeitos de tributação entidades físicas a entidades jurídicas.

Referimos supra que só um sistema deste tipo nos permite afirmar que existe unidade do sistema jurídico. Só assim seria possível sustentar que um mesmo conceito tenha um significado unívoco, independentemente do ramo do direito em que é utilizado. Deste modo conseguir-se-iam eliminar as incongruências e inconsistências normativas, atingindo-se um grau de previsibilidade adequado e um elevado grau de



neutralidade das opções fiscais perante as actividades económicas<sup>113</sup>. Esta e outras razões colocam a possibilidade de se seguir para um modelo como o que analisaremos em seguida.

### **1.2.2. Modelo de dependência parcial**

Já nos casos em que opte pelo modelo da dependência parcial, e dado não existir uma correspondência perfeita de conteúdos dos conceitos, a administração fiscal tomará em consideração dos resultados contabilísticos apresentados mas efectuará as correcções impostas pelas normas fiscais<sup>114</sup>, e só posteriormente é que procederá à liquidação do imposto. Neste último caso, apesar de os dois ramos de direito adoptarem conceitos unívocos considera-se que imperativos de natureza tributária justificam ‘alterações’ ou adaptações aos mesmos.

Também neste modelo se refere como argumento abonatório a tese da unicidade do conceito de rendimento. Este deveria ser retirado dos mapas contabilísticos que reflectem a actividade da empresa. Entende-se que os incrementos patrimoniais susceptíveis de serem reconduzidos à noção de rendimento – e qualquer que seja a concepção de rendimento que se adote – é só uma, ainda que avaliada de dois prismas diferentes: o contabilístico e o fiscal.

Ora, não é necessário apreciar os outros fundamentos que servem de sustentação um modelo deste tipo para se perceber que a grande vantagem que lhe é apontada – a unidade do conceito de rendimento – não se verifica. Independentemente dos argumentos que se utilize, parece-nos falacioso sustentar que a coincidência de significados, e nessa medida a unidade do conceito de rédito – se basta com a utilização do lucro contabilístico como ponte de partida para a determinação da matéria colectável, ou se preferirmos, do lucro tributável. Em abstracto, e arriscando-nos a dizer que na grande maioria dos casos lucro contabilístico e lucro tributável não coincidem.

Esta falta de correspondência não só teórica como também prática fica a dever-se à necessidade de introduzir correcções/alterações ao lucro contabilístico para que possa ser apurado o lucro tributável. As correcções que se torna necessário fazer são diversas

---

<sup>113</sup> Somos da opinião que nunca é possível a existência de total neutralidade fiscal de uma atuação, mas apenas que esta pode atingir um grau mais ou menos elevado.

<sup>114</sup> J. L. SALDANHA SANCHES (2000) *A quantificação da obrigação tributária: Deveres de Cooperação, Autoavaliação e Avaliação Administrativa*, 2.ª ed., Lex, Lisboa, pp. 249 e ss.

e dependem da justificação das políticas e finalidades que se pretendem atingir. Na generalidade dos casos encontramos referência a custos contabilísticos que não o são para efeitos fiscais, modelos de contabilização de amortizações ou ainda considerações de finalidades extrafiscais que implicam a desconsideração de algumas despesas com privilégio para outras.

Apesar das semelhanças que aproximam um sistema deste tipo ao da dependência total verifica-se que, neste caso, não é apreciável a principal vantagem daquelo outro: a simplicidade. Em nossa opinião nem sequer é possível afirmar-se que contribui para a existência de um conceito unitário de rendimento.

As correcções (ou distorções) que o rendimento apurado por referência às normas contabilísticas sofre neste modelo, e que, pese embora possam ser justificadas por considerações de política fiscal, não deixam de refletir opções tributárias que dificilmente são justificáveis por outro argumento que não seja o do alargamento da base tributária e consequentemente aumento da receita.

### **1.3. O modelo de relação entre o direito contabilístico e o direito fiscal: reflexões críticas em torno de uma proposta de solução**

A divisão em modelos que seguimos supra é tão só meramente enunciativa. Casos há em que, e apesar de a matriz ser a de um daqueles modelos, o sistema é otimizado, introduzindo-se variantes normativas que permitem adequá-lo não só à realidade jurídica mas sobretudo aos objectivos que a tributação dos rendimentos empresariais pretende obter em cada momento.

Trata-se de questões de técnica legislativa, mas também da possibilidade de adopção de um modelo prático que permita otimizar as vantagens decorrentes da existência de informação acessível e fiável capaz de revelar a realidade económica e financeira de uma entidade empresarial – e por isso mesmo que permite saber a capacidade contributiva da mesma. Não obstante o facto de se tratar de informação elaborada com base noutras finalidades que não a da tributação, trata-se de informação que é fiável e

portanto capaz de revelar a realidade económica daquela entidade, materializando-a em representações financeiras.

A minimização dos custos para os sujeitos passivos no fornecimento de informação para determinação do quantum tributário só será possível por uma de duas vias: a existência de dados claros e precisos que são elaborados pela própria entidade, ainda que com outro propósito mas que são também mobilizáveis para esta finalidade, ou, no limite, a desnecessidade no fornecimento de quaisquer dados que vão para além dos dados de caracterização da empresa e resultado líquido da actividade. Para a administração fiscal, a possibilidade de obter dados padronizados e susceptíveis de serem enquadrados em categorias tendencialmente estanques e uniformes permite extrapolar o modelo e transformar o cálculo do imposto num modelo puramente matemático, evitando falhas, e abstraindo-se de considerações subjectivas.

É inegável que as duas perspectivas de análise, ao reflectirem a mesma realidade, não-ter inúmeros pontos de contacto. Desde sempre se defendeu que a transposição para representações financeiras da realidade material não pode ser falseada. Se a realidade é uma só, a representação que dela deve ser feita é também ela una e imutável. O que acabamos de referir não implica que, tomando por referência diversos objectivos, se possa privilegiar uma ou outra forma de representação dessa mesma realidade.

Enquanto que a representação contabilística pretende dar uma imagem de continuidade da actividade a um leque mais ou menos amplo de interessados, podendo nesta medida consistir em informação complexa, já o direito fiscal preocupa-se essencialmente com a fiabilidade (também) e a simplicidade dos dados apresentados.

A exigência de assegurar a simplicidade do tratamento fiscal dos dados apresentados tem forçado o legislador a percorrer um caminho tortuoso. Para além de necessitar de criar normas exequíveis do ponto de vista do seu utilizador – o sujeito passivo – necessita ainda que estas mesmas normas sejam capazes de dar cumprimento às exigências decorrentes da administração tributária, como sejam os princípios da legalidade, igualdade e capacidade contributiva. Ora, estes princípios só serão respeitados e as demais finalidades da tributação onde se inclui a finalidade principal que é a arrecadação de receitas atingidas, se forem eliminadas as situações de evasão fiscal.

Estas duas formas de reporte parecem incompatíveis. Estamos em crer que não o são, dado que uma delas radica precisamente na outra. Também não podemos aceitar que se sustente que a diversidade de finalidades – as prosseguidas pelo direito contabilístico e aquelas a que o direito fiscal visa dar resposta – o reflexo financeiro da actividade obtido através da elaboração dos mapas contabilístico possa ser diverso daquele que resulta da aplicação dos normativos fiscais. Seguir esta posição<sup>115</sup> seria sustentar a possibilidade de uma mesma realidade ter diversas representações, todas elas válidas e fiéis. Sustentar tal posição seria o mesmo que permitir a utilização de normativos que distorcem a realidade. Entendemos que, independentemente da diversidade de finalidades (reiteramo-lo) há sempre uma comum e que consiste precisamente na necessidade e utilidade de elaboração de documentos que permitam obter uma imagem verdadeira e fiel da actividade desenvolvida. Ora, essa dita representação só poderá ser unitária- só há uma verdade.

A instrumentalidade do direito contabilístico face ao direito fiscal leva a que facilmente se compreenda a influência das normas tributárias nas actuações das entidades cujos rendimentos serão tributados. Desenhar um conjunto normativo em que o balanço serve apenas de ponto de partida é introduzir entraves e considerandos por não raras vezes falaciosos, que dificultam a leitura que se quer clara e precisa das informações decorrentes dos mapas contabilísticos. As normas contabilísticas, apesar de conterem conteúdos técnicos, são também normas objectivas. Não raras vezes assistimos a uma remissão implícita das normas de direito tributário para conceitos próprios de outros ramos de direito, maxime do direito privado, e dentro deste para o direito contabilístico. Tal influência denota que a diversidade de conteúdo parece resultar não de uma diversidade de critérios ou da menor rigidez – ou como defenderiam

---

<sup>115</sup> Defendida por autores como GASPARE FALSITTA, *Il bilancio di esercizio delle imprese: Interrelazioni tra diritto civile e tributario*; RAFFAELLO LUPI, La determinazione del reddito e del patrimonio delle società di capitali tra principi civilistici e norme tributarie, *Rass. Trib.*, 1990, I, p. 699

alguns na maior flexibilidade de aplicação das regras da interpretação - das normas que não sejam enquadráveis no conceito de normas tributárias, e que, por parecerem não influenciar directamente a delimitação do âmbito de aplicação objectivo e subjectivo do tributo em causa não ficam sujeitas a critérios interpretativos mais restritivos, sendo por isso mais maleáveis ou permeáveis à fraude. O mesmo será dizer, que o recurso a normas que não estejam sujeitas ao princípio da legalidade fiscal permitiria aos sujeitos passivos a opção pela classificação ou corrente interpretativa que melhor se adequasse aos objectivos a atingir, ou seja, que permitisse minimizar o encargo fiscal.

A opção por uma posição deste tipo implicaria que se aceitasse que o objectivo de qualquer entidade empresarial é, precisamente o da minimização dos encargos fiscais. Estamos em crer que tal não corresponde à verdade. Decorre da própria noção de empresa (ou entidade empresarial) que o escopo desta é a obtenção do lucro. Se assim é, e deixando para momento posterior a reflexão sobre o conceito e medida da capacidade contributiva, então não se compreende como poderemos sustentar que essas mesmas entidades estão interessadas em não revelar esse mesmo escopo aos interessados na informação e que são essencialmente investidores actuais e potenciais, bem como todos aqueles que mantêm relações económicas com aquela entidade.

Esta suposta dependência do direito fiscal face ao direito contabilístico, ou a influência que as normas de direito fiscal possam ter na transposição – porque é disso mesmo que se trata – para a contabilidade de uma determinada realidade ou acontecimento fatural - poderá ser questionada<sup>116</sup>. O direito contabilístico encontra-se, pelas suas natureza e função, mais próximo da realidade empresarial, e parece poder fornecer um retrato mais fiel (fidedigno) da actividade de uma determinada entidade, bem como dos resultados obtidos.

A ‘desconfiança’ das normas de direito contabilístico baseia-se no facto de este ser usualmente definido como um direito enunciativo, cuja normas e procedimentos são

---

<sup>116</sup> PIERRE QUADEN (1974) “Symétrie et Dissymétrie du Droit et de la Compatibilité”, *La comptabilité et le Droit*, Bruxelas. Adoptamos antes o entendimento de ROGÉRIO FERNANDES FERREIRA “Ética na Prestação de Contas”, *Revista de Contabilidade e Comércio*, 1996, p. 441.

suficientemente elásticas que permitem *mascarar* a realidade<sup>117</sup>. A ser verdade teremos que aceitar que a eliminação deste risco é de todo impossível. Só nos casos em que fosse a administração tributária a praticar todos os actos de contabilização das operações realizadas aquando do exercício da actividade e também esta formulasse directrizes interpretativas de validade universal é que poderíamos afirmar que da aplicação das normas de direito contabilístico – e em nosso entendimento também das normas de direito fiscal – resultaria uma imagem fiel da realidade. Estamos em crer que nem nesses casos o poderíamos afirmar. Estaríamos, disso não há dúvidas, perante representações uniformes e sujeitas aos mesmos padrões da actividade de todas as entidades empresariais. Porém, a uniformidade é inalcançável porquanto a realidade também não é uniforme. Temos dúvidas de que corresponda à finalidade última da elaboração das demonstrações financeiras, ou sequer que seja desejável. Uma realidade que do ponto de vista objectivo pode parecer similar a outra pode, de facto, ser totalmente diversa, justificando-se um tratamento diferenciado. Também aqui se torna necessário mobilizar todas as considerações do caso concreto para que se possa determinar se e em que medida as duas situações são idênticas e, nos parâmetros em que o sejam, então o tratamento deve ser idêntico. Já nos demais casos tal não deverá ocorrer, sob pena de não ser possível obter uma imagem fiel da realidade material subjacente.

A tendência é para se afirmar que essa distorção dos factos ocorrerá com maior intensidade nos casos em que estejamos perante um modelo que toma em consideração o lucro contabilístico como revelador da capacidade contributiva de uma determinada entidade. Nesses casos parece existir uma tendência para se seguirem determinadas orientações para a contabilização das operações que permitam maximizar ou minimizar o efeito fiscal (positivo ou negativo) daí derivado. A contabilidade espelharia uma realidade ‘distorcida’ motivada pela necessidade de adequação aos efeitos fiscais que dela se pretendem retirar.

---

<sup>117</sup> Neste sentido e defendendo também que as normas de direito tributário são mais rígidas – sentido este que refutamos – veja-se GASPARE FALSITA, *La Dichiarazione Tributaria ed il Bilancio d’Esercizio*, *Trattato di Diritto Tributario*, Ed. Andrea Amatucci, vol. III, Cap. XXX, p. 52.

Apesar de não discordarmos totalmente, tendemos a fazê-lo. A elaboração das representações contabilísticas encontra-se vinculada a princípios, regras e procedimentos pré-estabelecidos e inderrogáveis<sup>118</sup>, mas a informação presente nas demonstrações financeiras tem de adequar-se também às necessidades do mercado.

As regras contabilísticas foram pensadas com um fim diverso do pretendido pelo direito fiscal, antes de qualquer outro objectivo, a contabilidade é um instrumento de gestão das empresas espelhando-se este objectivo na forma de construção das referidas regras e princípios<sup>119</sup>. Mobilizar estes resultados para outras finalidades poderia significar a introdução de variáveis discricionárias e dificilmente controláveis nesses outros domínios, ou, ao invés, permitir a distorção das disposições das normas contabilísticas por considerações finalísticas diversas das requeridas por cada um dos ramos jurídicos em causa.

A necessidade de preparação das demonstrações financeiras tendo por base diversas finalidades incompatíveis implica a opção por uma delas em detrimento das demais. Tal não será grave se mesmo assim se conseguir obter a ‘imagem (mais) fiel’ daquela realidade.

---

<sup>118</sup> CATARINA XAVIER AMARAL “Processo de Harmonização Contabilística Internacional: Tendências Actuais”, *Gestão e Desenvolvimento*, 10 (2001), pp. 33-58, sustenta mesmo que a contabilidade pertence ao ramo das ciências sociais, e que nessa perspectiva é moldável por uma multiplicidade de factores, desde a cultura, os sistemas político, religioso e económico do país em causa. Não obstante concordarmos com a sua não inserção nas ciências exactas, não podemos deixar de reconhecer a sua proximidade às mesmas. Deste facto deriva, necessariamente, a procedimentalização das actuações, bem como a sua tendencial imunidade a determinadas considerações sociais. Discordamos da autora quando esta faz menção ao facto de a contabilidade ser moldável pelas necessidades de informação que a sociedade pretende obter. Na verdade, a informação contabilística e a forma da sua elaboração são completamente imunes a determinados tipos de necessidade. A sociedade aqui a considerar não tem a mesma aceção das ciências sociais. A informação contabilística tem como destinatários preferenciais (e quase únicos) os participantes no mercado, e não todos os cidadãos de uma determinada comunidade (local, regional, nacional ou mesmo mundial). A imutabilidade das regras e dos princípios contabilísticos há-de ser aferida em cada momento temporal. Não se pretende sustentar a impossibilidade de mutação das regras contabilísticas, mas antes a impossibilidade de mudança ou inobservância das mesmas por parte da entidade responsável pela elaboração das demonstrações financeiras. A actividade contabilística é, em certa medida, vinculada e apenas na medida em que essas mesmas regras o permitam, é que se há-de adequar-se à vontade da entidade.

<sup>119</sup> Esta conclusão resulta, nomeadamente, do Prefácio (Parágrafo 1) §1 da Estrutura Conceptual (EC) aprovada pelo Aviso n.º 15652/2009, de 7 de Setembro.

Não obstante o facto de todas as normas e procedimentos contabilísticos, quando correctamente observados, permitirem obter uma imagem fiel da realidade, haverá de considerar-se de entre estas aquela de que resulte de forma mais clara e simples a consideração da realidade. Perante um leque de ‘imagens fiéis’ – uma mais fiéis do que outras - o aplicador das normas há-de escolher aquela que melhor se adequa às necessidades contabilísticas e financeiras da empresa naquele dado momento temporal. Nesta escolha nada há de fraudulento ou manipulador. A conduta do aplicador da norma, porque fiel às imposições legais, é também ela conforme à lei. Do que se trata é, simplesmente, de escolher de entre as várias imagens possíveis aquela que melhor se adequa à realidade e, que consistirá necessariamente na imagem fiel.

A estrutura conceptual no Direito Contabilístico foi pensada tendo em vista responder às necessidades de informação de um leque diversificado de utentes onde se inclui o estado, o que nos poderia levar a pensar que das demonstrações financeiras que permitiriam obter os dados necessários para dar resposta às exigências de todos os interessados.

Apesar de a finalidade principal das normas contabilísticas ser a de fornecer informação sobre a atividade empresarial, e de num determinado sentido, dever entender-se que o estado é também ele destinatário da informação contabilística, a verdade é que são sobretudo os investidores – actuais ou eventuais – empregadores que mantenham ou pretendam vir a manter relações económicas com a entidade em causa, os seus principais destinatários.

ESTEBAN MARINA<sup>120</sup> sustenta que também os estados, ou melhor, os governos, têm interesse na informação contabilística por várias razões: a) como sujeitos de direitos, tanto patrimoniais como sujeitos ativos da relação jurídica tributária (estes últimos com consagração constitucional na generalidade dos países); b) como sujeito de obrigações que surgem no âmbito da gestão de serviços públicos e fixação de preços; c) por razões sociais, ao encarregar-se da supervisão do correto funcionamento dos mercados, bem como das situações de injustiça que daí possam decorrer; d) por razões de política macroeconómica.

---

<sup>120</sup> ANGÉL ESTEBAN MARINA, Contabilidad e impuestos en España, *Instituto de Estudios Económicos*, Madrid, (1985), p. 10.



Apesar da diversidade de justificações, verifica-se que os governos e seus organismos públicos procuram esta informação porquanto estão interessados na distribuição dos recursos e, portanto, na atividade das empresas. Também procuram informação sobre as empresas para regular a atividade das mesmas, tomar opções de política fiscal e como base para construção das normas legais sobre incidência tributária e outras similares. (IASC, 1989). Já os demais destinatários pretendem obter os dados necessários para possam tomar decisões racionais, diminuindo a incerteza quanto aos resultados da actividade daquela entidade e permitindo reduzir a assimetria de informação existente<sup>121</sup>.

---

<sup>121</sup>Apesar de não ser enquadrável no âmbito do presente trabalho nem ser intenção da autora reflectir sobre a dinâmica da assimetria de informação e o facto de esta ser reconduzida a uma das explicações para a existência de uma falha de mercado, não pode a autora deixar de referir ainda que de forma bastante insipiente e rarefeitamente justificada que um baixo grau de assimetria de informação não contribui para a existência de uma falha de mercado, mas antes para a existência e funcionamento do próprio mercado. As relações de troca, ou relações de mercado se preferirmos, são apresentadas como relações de paridade e em que cada um avalia como mais vantajosa a detenção de um determinado bem ou a quantia monetária que este representa, do que a detenção de outro bem alternativo. Na formação desta representação de valores influem considerações relativas à qualidade do bem, utilidade e escassez. De entre estas, aquela que é apontada como sendo a principal característica que determina o valor do bem é precisamente a sua utilidade. Uma representação fiel e capaz de dar a conhecer a totalidade das características daquele bem ao invés de facilitar as trocas há-se condicioná-las sempre que esteja em causa uma realidade complexa como são as entidades empresariais. Não nos parece que seja possível conhecer ou revelar com total transparência a realidade de uma entidade deste tipo. Para que o próprio mercado possa funcionar bem também não é desejável que assim seja. A denominada ‘disclosure’ pode impedir – e impedirá sempre que estejam em causa realidades que não são mensuráveis em unidades monetárias ou que não é possível transpor para representações contabilísticas mas que influem de forma considerável no desempenho empresarial como sejam as condições de trabalho, a inserção no meio sócio-económico e cultural, as preocupações ambientais e outras – que seja tomada a decisão racionalmente mais adequada, ou aquela que seria tomada caso não existisse essa total transparência nos fenómenos susceptíveis de serem traduzidos para representações contabilísticas fiéis. Sobre a assimetria de informação veja-se, GEORGE A. AKERLOF, ‘The ‘market for lemons’: quality uncertainty and the market mechanism’, *The Quarterly Journal of Economics*, 84, 3 (Agosto), (1970), pp. 488-500, PAUL A. SAMUELSON e WILLIAM D. NORTHAUS, *Economia*, 16.ª ed., McGraw-Hill, (ed. Portuguesa), p. 274.

De certa forma pode afirmar-se que no cumprimento das suas distintas funções, as normas contabilísticas regulamentam o modo como deve ser reflectida na escrituração mercantil a actividade empresarial. Ao fazê-lo, permitem que seja fornecida aos potenciais interessados, ou, se preferirmos, ao mercado informação acessível e compreensível da actividade daquela entidade.

Será com base nesta informação que os agentes económicos tomarão as suas decisões, sejam elas consideradas mais ou menos racionais. É da divulgação desta que os múltiplos destinatários, incluindo os governos, podem retirar aquela que julguem ser a mais adequada para que possam tomar as opções mais racionais.

A informação presente nas demonstrações financeiras apenas pode ser útil se for clara e rigorosa<sup>122</sup>, isto, independentemente do leque mais ou menos vasto e mais ou menos uniforme de destinatários. Só nos casos em que possua estas duas características é que se torna possível obter informação relativa à posição financeira, alterações na posição financeira e desempenho de uma determinada entidade. Só assim se mostrará cumprido o principal objectivo das demonstrações financeiras e dos mapas contabilísticos: fornecer informação clara e útil a um vasto, diversificado e heterogéneo conjunto de destinatários.

As demonstrações financeiras devem então retratar o mais fielmente possível – acontecimentos passados que sejam passíveis de serem tratados do ponto de vista contabilístico. Ficam de fora todos e quaisquer outras dimensões que, não obstante terem contribuído para a verificação daqueles outros acontecimentos não deram origem por si só a efeitos mensuráveis do ponto de vista financeiro, e que por isso mesmo não podem constar dos mapas contabilísticos. As demonstrações financeiras relatam apenas a dimensão ou os efeitos financeiros de uma realidade fática, mas não mais do que isso.

A diversidade e heterogeneidade dos destinatários a que já nos referimos podem condicionar a escolha no método de contabilização, sempre que estejamos perante uma

---

<sup>122</sup> Vão neste sentido as considerações emitidas pelo “Framework for the preparation and presentation of financial statements do IASB. Ver também CARLOS BAPTISTA DA COSTA e GABRIEL CORREIA ALVES, *Contabilidade Financeira*, 6.ª edição, Editora Rei dos Livros, (2008), Lisboa, p. 109.

situação em que essa opção se coloca. A metodologia adequada há-de revelar o melhor prisma (leia-se o mais adequado) à finalidade que se pretende cumprir.

Apesar de entendermos que só a partir da análise dos dados espelhados nas demonstrações financeiras ser possível obter um vastíssimo leque de indicadores coadjuvantes da tomada de decisões no campo económico, não entendemos que a existência dessa informação é suficiente para que se possa falar na possibilidade de serem tomadas decisões puramente racionais.

Se tomarmos por referência a realidade portuguesa e que em certa medida se verifica em todos os países da União Europeia, verificamos que apenas um reduzido número de entidades fica sujeito à divulgação da informação contabilística. Ademais, e ainda que esta obrigação seja extensível a todas as entidades que estejam sujeitas à elaboração de demonstrações contabilísticas surgem outros problemas.

O dever de divulgação não é extensivo a toda a informação contabilística. Não é sequer desejável que assim seja. Ora, o acesso a dados globais ou agregadores de informação padece desde logo de um vício: é necessariamente incompleta e redundante. Incompleta porque apenas mostra o ponto de chegada e, nos casos em que mostre o ponto de partida, nunca permite saber qual o caminho percorrido. Permite, apenas e só traçar o desempenho daquela entidade ao longo dos anos ou períodos financeiros, mas não mais do que isso. Redundante porque em muitos casos, a informação que seria necessário obter é de tal modo específica que dificilmente poderá ser obtida a partir de mapas deste tipo.

Conclui-se que a divulgação de informação, apesar de essencial e necessária não consegue eliminar a assimetria de informação, podendo quando muito e em situações muito específicas, reduzi-la.

O conhecimento sobre a realidade financeira de uma entidade a partir da contabilidade apenas é defensável no plano teórico. Ainda que seja seguido um caminho tendente a obter e fornecer nas demonstrações contabilísticas a imagem fiel da atividade da empresa, a verdade é que tal não se nos mostra possível.

As normas contabilísticas são, pela sua própria natureza e como bem refere o Relatório CARTER (1975, tomo III, p. 247-249 e 671-674) imprecisas, e esta característica é absolutamente necessária para o direito fiscal. Ao ser assim e por ser assim, parecem existir assim razões para o afastamento do modelo da dependência total, porquanto este não se revela de grande utilidade e não é compatível com os princípios

gerais a que devem obedecer as normas fiscais e a atuação quer da administração tributária quer dos contribuintes.

Podemos questionar se é desejável a diminuição ou mesmo a eliminação da assimetria de informação. Dito de outro modo, podemos perguntar se para o comércio e para a economia em geral é desejável que todos os intervenientes disponham de toda a informação que desejem de uma forma simples, acessível e compreensível.

Não se trata aqui de defender em abstracto que seja vedado o acesso à informação, ou que esta não deva permitir obter uma imagem o tão mais aproximada da realidade quanto seja possível.

Nesta situação como em tantas outras entendemos que é defensável e desejável a existência de um grau (ainda que diminuto) de assimetria de informação. As partes de um negócio jurídico só acedem a realizá-lo porque verdadeiramente não possuem uma imagem totalmente fiel e verdadeira sobre o objecto do negócio jurídico, ou melhor, se cada uma delas possuir a ‘sua’ imagem fiel e verdadeira, configurando o objecto contratual de uma determinada forma. Não obstante a relação existente entre as partes no negócio a representação mental que cada uma tem das características do objecto contratual é, necessária e irrefutavelmente pessoal.

A decisão de contratar fica assim dependente da avaliação que ofertante e comprador façam das características do objecto negocial. Numa economia monetária, estas características são susceptíveis de serem traduzidas através do preço. Este preço não é verdadeiramente único. Ensinam-nos as teorias económicas que não existe um preço, mas antes um conjunto de preços que podem ser graficamente traduzidos pelas denominadas curva da oferta (quanto aos ofertantes) e curva da procura (quanto aos adquirentes). Estas curvas pressupõem precisamente a inexistência de assimetria de informação, o que, como já referimos só em casos excepcionais se verificará.

Nenhum agente económico está disposto a trocar bens no mercado quando avalia os benefícios ou vantagens que vai obter na mesma medida em que avalia o que por eles vai despende; de modo semelhante, nenhum vendedor está disposto a ceder o seu bem a não ser em troca por uma quantia/outro bem que avalie em valor superior.

Do ponto de vista de uma analista/agente externo ao negócio que tenha acesso a toda a informação as duas prestações são equivalentes. Esta ‘incorreta’ avaliação só pode

resultar da inexistência de uma informação perfeita sobre as características do bem por parte dos concretos intervenientes do mercado. As percepções pessoais, gostos e tendências influenciam de forma determinante a avaliação que é feita dos dados e características apresentados.

Neste sentido as normas de direito contabilístico apenas nos permitem obter uma das possíveis representações numéricas da actividade empresarial, ou se preferirmos, do resultado líquido da actividade empresarial desenvolvida e que se materializa no lucro ou prejuízo contabilístico. Permitem-nos obter o resultado numérico da real actividade empresarial e nessa medida parecem reunir as características necessárias para servir de base ao apuramento da matéria tributável.

As regras contabilísticas pretendem fornecer um mecanismo que permita elaborar uma representação o mais fiel possível da realidade material. Nessa medida, a informação contabilística não é mais do que um (importantíssimo e primordial) instrumento de apoio à gestão, indicando a situação económico-financeira aos órgãos de governo da entidade empresarial e aos detentores de participações no capital social. Para todos os que sejam ‘externos’ à sociedade mas que com esta pretendam manter uma qualquer relação, permitem tomar conhecimento de alguns factores diferenciadores do risco.

Se admitirmos que as normas de direito contabilístico nos permitem obter representações fiéis da verdade material, quaisquer que sejam os condicionalismos concretos da actividade da empresa, e, para além disso que essas mesmas demonstrações podem refletir a diversidade de contexto, então não encontramos razões para sustentar a inexistência de coincidência entre lucro contabilístico e lucro tributável. Aquele – o lucro tributável – reflectiria então o lucro real e este – o lucro tributável – pretende precisamente atingir a capacidade contributivas das entidades empresariais reflectida precisamente no conceito de rendimento. À administração tributária restaria a opção de aceitar o lucro contabilístico como representando o rendimento empresarial efectivamente obtido naquele período – rendimento tributável – e a partir daí construir, de acordo com as diversas opções de política fiscal, o procedimento para apuramento em concreto da coleta do imposto.

Um modelo de tributação dos rendimentos empresariais que aceite como revelador da capacidade contributiva o lucro contabilístico apresenta como principal vantagem, já o dissemos mas reiteramo-lo, a de contribuir para a existência de um conceito unitário de rendimento empresarial, mas também e sobretudo, por ser o melhor modelo que se adequa às exigências de celeridade no apuramento da matéria colectável e respectiva coleta. Os baixos custos da administração fiscal e os também diminutos encargos para as entidades empresarias, aliados à simplicidade e previsibilidade aparecem-nos no atual contexto como argumentos a tomar em consideração.

Mas aceitar um modelo deste tipo implica também anuir que o direito contabilístico nos permite obter representações fiéis da realidade, dimensionando-a à mesma escala e por referência aos mesmos padrões que existem no mundo real. Esta conclusão (ou aceção) resvala em dificuldades teóricas. Os padrões e normas contabilísticas parecem ter sido estabelecidos por forma a dar cumprimento a determinados interesses e finalidades. É no ponto de equilíbrio entre a tutela dos direitos e interesses dos diversos destinatários da informação e o valor objectivo dessa mesma informação que será encontrada a medida e a necessidade de densificação das regras contabilísticas. Diremos ainda que a dimensão subjectiva dos interesses dos destinatários da informação é em si mesma inconciliável e por vezes contraditória.

Enquanto instrumento de apoio à gestão, as normas de direito contabilístico não-de permitir representar o desempenho de todas as áreas potencial e concretamente importantes para o governo societário; mas ao servirem de base à determinação da potencial rentabilidade de um investimento ou do risco deverá ser enfatizada a referência a determinadas áreas ou indicadores económicos.

Com o que acabamos de referir não pretendemos sustentar que deveriam existir diferentes contabilizações ou demonstrações financeiras. Aliás, entendemos precisamente o oposto. As normas de direito contabilístico foram pensadas e elaboradas com o objectivo principal de fornecerem dados sobre a actividade da empresa, independentemente do seu destinatário ou dos especiais interesses daquele. O que pode suceder é que, da leitura de um mesmo mapa contabilístico resultem diversas leituras. É desta diversidade de conclusões retirada a partir de uma mesma realidade materializada e reduzida a números que decorre a diversidade de conclusões por vezes incompatíveis entre si.

A representação numérica é em si mesma objectiva, a realidade nunca o conseguirá ser, se a observá-la estiverem duas pessoas diferentes. Podemos eliminar uma grande parte da subjectividade na análise mas, enquanto esta for feita por pessoas, restará sempre um grau ainda que diminuto de subjectividade, excepto se se reconduzir à aplicação de índices objectivos. As demonstrações contabilísticas permitem-nos então obter de uma forma objetivizável a imagem - mais ou menos fiel, já o veremos mais adiante, mas sempre uma imagem -, do resultado da actividade de uma entidade empresarial. Consequentemente o direito fiscal deve abster-se de por via legislativa adoptar normas que possam influir nas opções de governo das entidades empresariais e por esta via influenciar os resultados obtidos. Pior do que isso seria ainda se essas medidas condicionassem a opção por uma ou outra forma de contabilização de um determinado acontecimento (contratual ou de outro tipo). Esta exigência impõe-se desde logo pelo princípio da neutralidade fiscal, e não encontra justificação em nenhum dos objectivos do direito fiscal. Se a contabilidade nos permite obter uma imagem fiel, então resta ao direito fiscal aceitar essa imagem fiel. Resta-nos então saber se, verdadeiramente, a elaboração das contas no estrito respeito pelas normas contabilísticas nos permite obter uma imagem verdadeira e fiel da real actividade da entidade que elaborou as contas. A resposta a esta nossa inquietação é complexa e não é isenta de críticas. Depende desde logo da redacção das normas contabilísticas e da sua permeabilidade a considerações de carácter subjectivo seja directamente seja de forma indirecta.

Ao direito fiscal caberia acatar os resultados revelados pela contabilidade organizada de acordo com estes *standards* e demais princípios contabilísticos. Apesar de entendermos, dizemo-lo desde já, ser insustentável a longo prazo a existência de uma relação de dependência parcial entre o direito contabilístico e o direito fiscal, somos da opinião que os resultados contabilísticos devem relevar em face do direito fiscal.

A informação contabilística tem por finalidade fornecer os dados necessários para uma gestão global da empresa. Permite determinar a situação económico-financeira daquela entidade.

A esta função que podemos apelar de principal têm sido acrescentadas outras: (i) servir de base às decisões de potenciais investidores – função esta directamente decorrente da primeira e principal função -; e (ii) servir de base ao direito fiscal para determinação da capacidade contributiva

Na medida em que permitam obter uma imagem fiel e verdadeira - *true and fair view* - do desempenho financeiro da empresa, passam a reflectir não só actuações passadas e consolidadas, mas também as expectativas actuais e futuras acerca da evolução da actividade económica daquela entidade. Se a primeira destas ‘tarefas’ adicionais das normas de direito contabilístico nos parece ainda justificada pelo principal objectivo destas e pode mesmo considerar-se uma decorrência daquele, já o segundo – o de servir de base à determinação da capacidade contributiva - pode revelar-se incompatível com o primeiro, ou condicioná-lo de forma verdadeiramente inaceitável.

Nos casos em que as regras contabilísticas reflectam, na sua concretização prática, uma situação de *true and fair view*, nada obsta, mas antes aconselha, a que os resultados contabilísticos possam servir de base ao apuramento dos resultados do exercício e da tributação do rédito.

Se pudermos afirmar – e esta é a nossa dúvida - que as regras contabilísticas permitem obter uma imagem fiel e verdadeira da actividade da empresa e dos resultados apurados no exercício, teremos que concluir que também deve ser esta a mediada da capacidade contributiva das entidades empresariais, sendo desnecessária a existência de normas fiscais orientadoras dos passos a adoptar para a determinação da matéria tributável das empresas<sup>123</sup>. Já assim não será nos restantes casos.

O resultado líquido do exercício, porque seria o reflexo fiel e adequado de toda a actividade daquela entidade num determinado período económico, seria capaz de revelar a verdadeira capacidade contributiva. Os resultados contabilísticos, quer positivos quer negativos poderiam ser tomados como constituindo a base da tributação, revelando o lucro (ou prejuízo) real.

---

<sup>123</sup> Neste ponto em concreto discordamos de ROGÉRIO FERNANDES FERREIRA “Panorama da Harmonização...”, ob. cit., (1996), pp. 448-449, quando afirma que “se torna mais difícil ditar doutrina e não acatar leis universais”. O excerto transcrito é, de acordo com as regras jurídicas em Portugal, inaceitável, excepto se considerarmos os princípios contabilísticos como verdadeiros princípios jurídicos, o que não ocorre por se tratar antes de normas interpretativas ou integrativas de lacunas legais. J. BAPTISTA MACHADO, *Introdução ao Direito e ao Discurso Legitimador*, 6.ª reimp., Coimbra Editora, (1993), FERNANDO J. PINTO BRONZE,, *Lições de Introdução ao Direito*, 2.ª Ed., Coimbra Editora, (2006).



A adoção de normas fiscais para determinação da capacidade contributiva das empresas que devam elaborar demonstrações financeiras – e que por isso mesmo se encontram obrigadas a revelar o relato fiel e real da atividade empresarial – aparecem como desnecessárias. Isto se aceitarmos o pressuposto de que as demonstrações contabilísticas nos permitem obter uma imagem fiel da atividade da empresa.

A consagração de *iure constituto* do princípio da *true and fair view* parece ter conduzido a uma situação de maior fiabilidade nas contas e nos resultados apresentados. Há também quem sustente que veio apenas introduzir um factor de incerteza e inconcretude no direito contabilístico, afastando-se de forma irreversível do seu principal objectivo.

O problema da relação entre as normas contabilísticas e as normas fiscais pareceria assumir então contornos mais indefinidos, tornando-se cada vez mais difícil a apreciação da legalidade das demonstrações financeiras. Para as novas regras permitirem obter uma imagem mais próxima da realidade, elaboradas com referência a princípios basilares: o princípio da continuidade – art.º 3.º, n.º 2, primeira travessão – e os princípios da inteligibilidade, da relevância, da fiabilidade e da comparabilidade – art.º 3.º, n.º 2, segundo travessão do Regulamento (CE) n.º 1606/2002. Ou seja, as contas deverão revelar uma *true and fair view* da actividade da empresa.

De acordo com o regime jurídico vigente em Portugal, a determinação da matéria colectável das entidades sujeitas a tributação em IRC far-se-á de acordo com as regras previstas nos art.ºs 16.º e ss. do CIRC. Em regra, a determinação da matéria colectável (ou tributável) deverá ser feita com base na declaração do contribuinte, que fornecerá à administração fiscal os elementos solicitados por esta para que possa ser apurada a matéria tributável<sup>124</sup>. A falta de correspondência exacta entre o lucro revelado pelas demonstrações financeiras e o lucro relevante para efeitos de tributação implica uma intervenção da administração, ‘corrigindo’ a informação prestada pelo sujeito passivo<sup>125</sup>, não havendo lugar a análise pormenorizada das demonstrações financeiras e

---

<sup>124</sup> A administração fiscal presume que as declarações prestadas pelo contribuinte, bem como os dados existentes na sua contabilidade, correspondem à verdade, desde que esteja organizada de acordo com as normas legais e técnicas em vigor.

<sup>125</sup> Descuraremos aqui a análise das divergências entre o lucro contabilístico e o lucro tributável, bem como a (pseudo) necessidade de elaboração de duas contabilidades pelas empresas.

dos critérios que serviram de base à sua elaboração. Fixada a matéria tributável, será apurada a colecta, e ordenada a liquidação e a cobrança do tributo.

Nos casos em que a contabilidade se encontre organizada de acordo com a normalização contabilística vigente e as demais disposições legais, não pode a administração, salvo nos casos em que existam fortes indícios de violação da lei, deixar de considerar como verdadeiros os dados fornecidos pelas demonstrações financeiras.

A experiência nacional e internacional mostra-nos que a actual complexidade das normas técnicas permite aos agentes económicos a manipulação da realidade financeira, adequando-a a diversos objectivos que vão muito para além da *true and fair view*<sup>126</sup>.

Os meios técnicos e dispositivos legais de que a administração fiscal dispõe dificilmente lhe permitem sindicar a verdade contabilística dos resultados apresentados. A complexidade das operações aliada à falta de meios acaba por implicar que, e exceptuados o casos em que por exista a comunicação de adopção e práticas abusivas por parte da entidade tributada, apenas no âmbito de procedimento de inspecção tributária iniciados na sequência da detecção de incongruência nas declarações dos contribuintes. Noutros casos, este procedimento tem por base factos trazidos ao conhecimento da administração tributária num processo de reacção contra o acto tributário, seja através de meios administrativos de protecção dos direitos do

---

<sup>126</sup> TOMÁS DE CASTRO TAVARES, “Da relação de dependência parcial”, *Ciência e Técnica Fiscal*, n.º 396, Outubro/Dezembro (1999), pp. 55, refere que “O direito comercial centra a sua atenção, em especial, no hipotético cenário de superioridade dos lucros reais face aos lucros declarados, no intuito de protecção dos credores sociais, nomeadamente em face da reserva legal e das reservas ocultas”. Parece então ser possível a manipulação dos dados revelados pela contabilidade para que estes permitam atingir o objectivo referido pelo autor. Por nós estamos em crer que no contexto actual tal hipótese será de afastar, sendo mesmo plausível a opção por situação inversa. Independentemente destas considerações pode suceder que as empresas optem por uma determinada representação contabilística da realidade sem que tal ponha em causa o cumprimento escrupuloso dos imperativos legais. Tal tenderá a suceder nos casos em que, perante uma determinada situação se opte desde logo pela configuração que fiscalmente seja mais vantajosa, preterindo-a em detrimento de outra que apresente menores benefícios ou maiores custos fiscais. Esta questão poder-nos-ia levar a uma outra: do limite e a da admissibilidade do planeamento fiscal por parte das empresas e sobre a qual não nos pronunciaremos detalhadamente e de forma directa. Diremos apenas que não sufragamos opinião no sentido da aplicação sistemática do art.º 38.º, n.º 2 da LGT. Também temos que discordar da solução prevista em alguns casos quando se trate de uma realidade revelada contabilisticamente de forma diversa pelas entidades envolvidas no negócio, dando primazia à opção que se revela ser a menos vantajosa em termos fiscais. Para considerações mais aprofundadas sobre a questão dos limites do planeamento fiscal veja-se PLANEAMENTO FISCAL BIBLIOGRAFIA

contribuinte, seja através de utilização de meios jurisdicionais. Dado tratar-se de normas legais, como bem referem, embora não fosse necessário, o Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho de 2002 e o Regulamento (CE) n.º 1725/2003 da Comissão, de 21 de Setembro de 2003, impõe-se o seu cumprimento. A adopção de procedimentos ou formas de contabilização diversas das aí previstas pelas entidades abrangidas pelo âmbito subjectivo de aplicação, quanto às operações enquadradas no âmbito objectivo de aplicação será sancionada.

Esta problemática assume especial relevo e importância porquanto a estrutura conceptual decorrente das normas contabilísticas actualmente vigentes rompeu com a tradicionalmente seguida em Portugal e na generalidade dos Países da Europa Continental. Assistiu-se, por força do valor jurídico equivalente atribuído às versões nas línguas oficiais da União do texto do regulamento supra citado a uma imposição de alteração obrigatória de normativos, com conflito de menções, confusões e inaceitáveis alterações do léxico linguístico no domínio da contabilidade. Tal não seria grave não fosse o facto de a própria ‘tradução’ de alguns conceitos derivados do direito anglo-saxónico ter sido feita ao arrepio das mais elementares regras e técnicas, não cuidado de preservar os conceitos já existentes em cada um dos ordenamentos para aquelas realidades. Para além disso, e porque nos referimos a conceitos técnicos, mas ainda assim conceitos legais, com implicações do domínio do direito fiscal não poderíamos deixar de referir a existência de cláusulas abertas e de difícil ou mesmo impossível concretização apriorística e, em muitos casos, também casuisticamente. A possibilidade de ser afastada a aplicação de uma qualquer norma que regule o reflexo contabilístico de determinada operação só porque não permite dar cumprimento ao princípio da *fair view* coloca-nos as maiores reservas. Claro está que na generalidade dos casos, a concretização é sempre possível casuisticamente, mas não deixará de ter implicações quanto à celeridade e mesmo quanto a equidade e justiça e também igualdade na aplicação das normas tribuárias. Nunca é demais referir-se que as normas de direito fiscal devem ser o mais objectivas possível, evitando e eliminando os conceitos indeterminados cuja aplicação coloca nas mãos do decisor – neste caso representado pela administração fiscal, ou mesmo pelo magistrado judicial – o poder de determinar a densificação das mesmas.

Nos casos em que tais conceitos sejam capazes de influenciar as normas de incidência subjectiva do imposto, estamos em crer que a utilização de conceitos

indeterminados ou imprecisos viola o princípio da legalidade fiscal. Contra tal não se argumente que a concretização dos mesmos se fará por referência a conceitos técnico-legais, pois também estes padecem da mesma inconcretude. Já não seria esta a nossa opinião nos casos em que, por remissão expressa ou tácita da norma de direito fiscal, para outras normas legais ainda que de natureza técnica, definissem o conceito de forma precisa, tornando possível a sua densificação. Tal não sucede no caso a que nos referimos.

Dado o relevo reconhecido pelo ordenamento jurídico português às normas de direito contabilístico para a determinação da matéria tributável de algumas entidades, decorrente, e tomando em consideração que nos casos em que o contribuinte possua contabilidade organizada de acordo com as normas legais aplicáveis e demais directrizes contabilísticas a que a lei confira força regulamentar, a administração não poderá deixar de reconhecer a veracidade dos resultados apresentados. Só assim não será nos casos previstos nas al. b), c) e e) do art.º 87.º da Lei Geral Tributária (LGT), por força do art.º 16.º, n.º 2 CIRC. Ao contribuinte basta apenas comprovar que a declaração foi elaborada de acordo com as normas legais aplicáveis, incluindo as normas relativas à contabilização da actividade exercida. Ora, se de entre essas regras existe uma que permite desde logo afastar a aplicação de outras por se entender (leia-se, por entender o sujeito passivo) que só deste modo se pode obter uma imagem fiel (*fair view*) daquele acto específico, então, parece-nos que fica a administração fiscal impossibilitada de controlar a veracidade dos elementos apresentados.

Do que acabamos de referir, e não obstante a impertinência com que o fizemos, não deve concluir-se precipitadamente que a administração fiscal fica impedida da realização de diligências no sentido de determinar a veracidade dos factos declarados quando seja expressamente afastada a aplicação de uma norma de direito contabilístico por referência ao princípio da *fair view*. Pelo contrário. É precisamente nestes casos que caberá à entidade tributária fiscalizar não só a aplicação das demais normas, mas também reconhecer (ou não) a legalidade da opção pelo afastamento da aplicação do regime regra. É que na generalidade dos casos, a não aplicação da norma e a referência a contabilizações alternativas implica com fundamento no princípio acabado de referir, implica total liberdade na actuação. Só assim não será nos casos em que essa mesma opção não devesse ter sido exercida, ou seja, caberá à entidade fiscalizadora averiguar com rigor a invocação da excepcionalidade da situação. E precisamente neste ponto que goza de um maior poder discricionário, aí sim, admissível.

Importa tomar especial cuidado com a solução a defender porquanto a mesma se deverá revelar adequada do ponto de vista jurídico, mas também praticável. De notar que nos casos em que não seja possível comprovar e quantificar directa e exactamente os elementos necessários para a determinação da matéria colectável, o que sucederá em alguns casos nos quais exista divergência quanto à contabilização de alguma actividade ou naqueles casos em que não exista possibilidade de reconstituição da contabilização efectuada, quer esta seja determinada por facto imputável ao contribuinte ou não imputável, como seja a destruição/inexistência por acto fortuito ou catástrofe dos elementos de suporte contabilístico aplicar-se-ão os métodos de determinação indirecta da matéria colectável. Sempre que a impossibilidade de aplicação do método de avaliação directa resulte da falta ou da manifesta insuficiência dos elementos de contabilidade ou da declaração do contribuinte, este não pode opor-se à utilização de métodos indirectos de avaliação da matéria colectável. Além desta sanção, o contribuinte fica ainda impedido de solicitar a revisão da matéria colectável nos termos do art.º 91.º da LGT. Em caso de discordância do valor da matéria colectável apurada pela administração fiscal resta-lhe recorrer à impugnação o acto tributário de liquidação. Esta solução que parece defensável de *iure constituendo* apresenta algumas falhas na sua aplicação prática, precisamente num dos casos acabados de referir. Sempre que a impossibilidade de reconstituição dos elementos contabilísticos resulte de causa não imputável ao contribuinte, deveria ser encontrada uma forma alternativa de determinação da matéria tributável que não implique o recurso aos actuais métodos de determinação indirecta da matéria tributável. A determinação da capacidade contributiva das entidades sujeitas a tributação em IRC assume contornos específicos e o rendimento considerado relevante para a incidência tributária não deverá ser subtraído à aplicação das regras e princípios contabilísticos, salvo em casos verdadeiramente excepcionais. Melhor andaria a solução legal se considerasse como conduta típica de ilícito contra-ordenacional ou mesmo penal condutas que sonegam ou subtraem informação necessária à elaboração dos mapas contabilísticos e que servem de suporte à elaboração da declaração fiscal, mas mantendo-se a possibilidade de tributação pelo rendimento real, porquanto é essa a opção constitucional.

Deste modo distinguir-se-iam dois patamares que vêm sendo sistematicamente tratados de forma conjunta e unitária: a violação das normas legais que obrigam que seja observado um determinado procedimento para a contabilização das operações realizadas, que, em caso de incumprimento ou violação das regras estabelecidas deveria

ser sancionado<sup>127</sup> e, por outro lado, no plano do direito fiscal em sentido estrito, a reconstituição da verdade material com base na contabilidade (sempre que possível) por forma a que a entidade possa ser tributada de acordo com o seu rendimento real.

Não fora a relação de dependência existente entre Direito Fiscal e Direito Contabilístico em que este último assume uma clara posição de instrumentalidade, mas ao mesmo tempo se encontra ao serviço de interesses diversos dos fiscais<sup>128</sup>, e nenhuma das considerações supra referidas faria sentido.

O direito fiscal enquanto direito normativo tem necessidade da intermediação de normas jurídicas técnicas como sejam as do direito contabilístico e em alguns casos também as do direito mercantil. Só deste modo se consegue obter uma correcta aplicação das normas fiscais e atingir os objectivos a que se propõe. Esta conclusão não se altera ainda que analisemos as restantes funções do Direito Contabilístico e das demonstrações financeiras.

Esta relação, além de necessária, é muitas vezes confusa e assume em matéria de justiça tributária, como já pudemos verificar, um relevo especial.

No domínio da tributação esta realidade implica uma (in)sindicabilidade das decisões administrativas quanto à fixação da base de incidência tributária por se encontrar directamente relacionada com critérios técnicos de muito difícil – senão mesmo impossível – sindicância judicial<sup>129</sup>. Poder-se-á questionar, se o imposto (e o

---

<sup>127</sup> Não é objectivo da presente dissertação a discussão em torno das especificidades do ilícito contra-ordenacional ou penal. Cabe apenas aqui a referência liminar a esta problemática porquanto nos temos apercebido que a sanção para o incumprimento de determinadas obrigações acessórias passa pela penalização fiscal sem que em alguns casos exista qualquer outro tipo de sanção. Cremos que o objectivo sancionatório não cabe dentro dos objectivos do direito fiscal ou sequer do direito tributário. Por definição os tributos são prestações pecuniárias sem carácter de sanção (...). Ao introduzirmos uma penalização na determinação da matéria tributável nos casos em que tenha existido uma violação e um dever acessório que impossibilita ou inquina a determinação do quantum tributário estamos indubitavelmente a introduzir no conceito de imposto uma nota sancionatória, expurgando do imposto tudo aquilo que o não é verdadeiramente.

<sup>128</sup> As demonstrações financeiras destinam-se, especialmente, a permitir aos interessados obter informações acerca da actividade e do desempenho económico de uma determinada entidade. De entre estes interessados encontra-se não só o estado mas também os investidores (actuais e potenciais) e os trabalhadores.

<sup>129</sup> Podemos encontrar exemplos destas dificuldades logo no Código de Contribuição Industrial no seu art.º 26.º. Durante muitos anos a actividade de controlo da actividade da administração fiscal por parte

poder tributário) permanecem como instrumentos da tirania estadual<sup>130</sup>, ou se este poder, por estar actualmente subordinado aos princípios jurídicos, se transformou num instrumento de civilização<sup>131</sup>. Por outro lado, importa também determinar se a “tirania” e o “arbítrio” não servem (agora) interesses opostos, ou seja, se de acordo com as actuais normas subjacentes ao apuramento da matéria colectável e à interdependência de direito e contabilidade, o arbítrio não está agora ao serviço dos interesses dos particulares, violando-se também, embora por via oposta, o princípio de Estado de Direito. Retornaremos a esta questão. Por agora quedemo-nos brevemente pela análise da histórica da relação entre direito fiscal e direito contabilístico.

## **1.4. Os são princípios de contabilidade**

### **1.4.1. Ponto prévio**

Na vigência do Código da Contribuição Industrial optou-se por consagrar o lucro revelado pelo balanço como ponto de partida para a determinação do lucro tributável das entidades sujeitas às regras constantes do Código. A natureza das normas tributárias com base nas quais se deveria proceder ao apuramento da matéria tributável colocou algumas dificuldades práticas de difícil resolução. A questão que se levantava dizia respeito, sobretudo, à necessidade de densificação de conceitos imprecisos, como sejam o dos ‘princípios de sã contabilidade’. Sobretudo por esse facto, tornou-se muito difícil sindicar as decisões administrativas de determinação da matéria colectável. Também

---

dos tribunais limitava-se a averiguar se a administração havia ou não actuado no pleno respeito pelas formalidades impostas por lei, descurando de determinar se em termos materiais teriam existido ou não falhas. Veja-se, a título meramente exemplificativo, as normas dos artigos 114.º, 70.º, 78.º, n.º1 e 138.º do Código da Contribuição Industrial; art.º 20.º do Código de Imposto Profissional; art.º 111.º do Código da Contribuição Predial e arts. 341.º e 342.º do Código de Imposto sobre a Indústria Agrícola. Esta situação manter-se-ia até à reforma tributária operada em 1988/89. Em termos jurisprudenciais, apenas seria consolidada uma nova ideia através do Acórdão do Tribunal Constitucional n.º 233/94, de 10 de Março, e Acórdão da 2.ª Secção do STA de 04.12.1991, recurso n.º 13676.

<sup>130</sup> JOSÉ XAVIER DE BASTO, *Tópicos para uma Reforma Fiscal impossível*, Última aula, proferida em 9 de Junho de 2004, pol., Coimbra, (2004) , p. 1.

<sup>131</sup> Ou, nas palavras de Oliver Wendell Holmes Jr. “Taxes are what we pay for a civilized society.”

para o julgador, impossibilitado de concretizar conceitos indeterminados porquanto estes se situam ainda na margem de decisão (incindicável) da administração.

A possibilidade/capacidade de o julgador a quem fosse remetido o processo ter conhecimentos técnicos suficientes para analisar o correcto apuramento do lucro, ou poder, nos termos da lei, solicitar a intervenção de técnicos capazes de efectuar essa mesma análise era diminuta ou mesmo inexistente. Parecia não existir uma solução adequada à resolução deste problema.

Tal como sucede a propósito de outras situações, também no domínio do direito fiscal deve ser evitada a utilização de conceitos imprecisos. Pode questionar-se a admissibilidade do recurso a conceitos deste tipo nas normas legais que delimitem o âmbito de incidência objectiva do imposto. Por nós estamos em crer que tal não é possível. Por nós somos da opinião que as normas impositivas e delimitadoras da incidência do imposto se encontram abrangidas pelo princípio da legalidade fiscal, maxime pela sua dimensão de determinabilidade. Por ser assim, encontra-se vedada a possibilidade de introdução de conceitos indeterminados ou passíveis de serem interpretados de forma subjectiva nas normas impositivas de tributos, quer estas digam respeito ao âmbito objectivo ou subjectivo de incidência dos impostos. (referi-nos-emos a este problema mais adiante)

A esta dificuldade acresce uma outra: a tributação dos rendimentos empresariais não se encontrava subordinada a um regime homogéneo. Apenas as empresas integradas no Grupo A<sup>132</sup> seriam tributadas com base no rendimento real efectivo, sendo que as empresas dos Grupos B e C veriam a sua matéria coletável ser determinada com base no lucro real presumido (Grupo B) ou rendimento normal (Grupo C).

---

<sup>132</sup> Integravam o Grupo A: as sociedades anónimas, as sociedades em comandita por acções, as cooperativas, todas as sociedades comerciais ou civis sob forma comercial com capital superior a 3.000 contos, as instituições de crédito, as casas de câmbio, as sociedades de seguros, as pessoas singulares ou colectivas que tenham sede ou domicílio no continente ou ilhas adjacentes, e filiais, sucursais, agências ou qualquer outra representação permanente, ou instalações comerciais ou industriais nas províncias ultramarinas, as pessoas singulares ou colectivas que tenham domicílio ou sede nas províncias ultramarinas, e filiais, sucursais, agências, delegações ou qualquer outra forma de representação permanente, ou instalações comerciais ou industriais no continente ou ilhas adjacentes, os organismos corporativos e os contribuintes cujos rendimentos colectáveis determinados de acordo com o método do rendimento real presumido, sejam, na média dos últimos três anos, superiores a 300 contos.



Independentemente da dimensão ou inserção em cada um dos grupos, importa tomar em consideração que as regras para contabilização dos rendimentos empresariais se baseavam nos “*sãos princípios da contabilidade*” – cfr. art.º 22.º do Decreto-lei n.º 45103, de 1 de Julho de 1963.

A opção legal passou apenas pela consagração do lucro contabilístico como indiciador da capacidade contributiva das empresas, sendo a base de incidência objectiva do imposto representada pelos rendimentos líquidos das entidades que exercessem a título principal actividade comercial em sentido económico<sup>133</sup>.

Apesar de se reconhecer a importância das regras contabilísticas para apuramento do lucro, tal não significava uma exacta correspondência entre lucro contabilístico e lucro enquanto matéria colectável das empresas. Considerações de justiça fiscal ou objectivos extra-fiscais poderiam justificar a realização de algumas ‘correções’ com forte reflexo na ideia de equidade fiscal, mas também na exequibilidade das alterações a efectuar.

Na tarefa de determinação da matéria colectável seriam tomados em consideração todos os proveitos e ganhos ordinários que não houvessem que ser classificados como mais-valias, independentemente da fonte ou de resultarem da actividade principal, de actividades complementares ou mesmo de actividades acessórias da entidade nas quais haviam sido gerados<sup>134</sup>. Quanto aos custos ou perdas, seriam de considerar todos os que razoavelmente fossem tidos por indispensáveis para suportar a realização dos proveitos ou ganhos sujeitos a tributação, incluindo os custos fiscais<sup>135</sup>.

---

<sup>133</sup> Como bem nota TEIXEIRA RIBEIRO “a contribuição industrial apenas incidirá sobre os lucros das empresas que exerçam actividades de natureza comercial ou industrial”. J. J. TEIXEIRA RIBEIRO, “Incidência da Contribuição Industrial”, *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. XLI (1965), p. 2.

<sup>134</sup> Até mesmo os ganhos resultantes de investimentos utilizados pelas empresas bem como as indemnizações tendentes a compensar os proveitos os ganhos que deixaram de ser obtidos eram considerados como proveitos

<sup>135</sup> Os custos fiscais poderiam em regra ser imputáveis às perdas ou custos do exercício, exceptuados os constantes do art.º 37.º do Código da Contribuição Industrial.

Existia assim uma correspondência quase exacta entre lucro contabilístico e lucro tributável<sup>136</sup>. A relevância dos mapas contabilísticos para efeitos fiscais ficava subordinada à adopção dos “sãos princípios de contabilidade” na sua elaboração. É precisamente neste ponto concreto que iremos encontrar alguns problemas de difícil (ou impossível) sindicância das actuações das entidades a eles sujeitas e/ou da administração tributária.

O legislador não definiria, nem nas normas do Código nem em quaisquer outras normas regulamentares, quais eram esses princípios ou a sua densificação, quiçá por entender que não existiriam possibilidade nem necessidade de os sujeitos passivos manipularem a informação constante do balanço<sup>137</sup>. Pretendia-se tão-somente que a contabilidade revelasse, na medida do possível, uma imagem fiel da actividade e os resultados da entidade em causa.

A existência de cláusulas gerais e abstractas para a elaboração das demonstrações financeiras acaba por influenciar a determinação da matéria colectável, e só muito dificilmente se poderá sustentar que tais práticas sejam consideradas compatíveis com o princípio da legalidade fiscal<sup>138</sup>, sobretudo na medida em que esses ‘princípios’ não tenham contornos definidos e conhecidos.

---

<sup>136</sup> O lucro contabilístico e o lucro tributável medem-se por referência ao rendimento real. Ora, este último pode ser encarado em termos líquidos ou em termos brutos. Sendo encarado como rendimento bruto, ignora os gastos necessários para a obtenção do mesmo; sendo líquido, abarca a riqueza gerada num dado período, deduzidos os custos necessários para a sua obtenção.

<sup>137</sup> No mesmo sentido veja-se J. L. SALDANHA SANCHES, “Do Plano Oficial de Contabilidade aos IAS/IFRS”, *O Direito do Balanço e as Normas Internacionais de Relato Financeiro*, Coimbra Editora, (2007), p. 70.

<sup>138</sup> Recorde-se a este respeito que o princípio da legalidade fiscal ínsito no atual art.º 165.º, n.º 1 al. i) da Constituição da República Portuguesa, implica não só que os impostos seja criados por lei (formal), mas também que esta regule, relativamente a cada imposto, a incidência, a taxa, os benefícios fiscais e as garantias dos contribuintes. Assim, a determinação da matéria colectável não deverá ficar dependente da aplicação de conceitos indeterminados, ou cuja concretização possa variar casuisticamente. Sobre o princípio da legalidade fiscal e suas dimensões, veja-se, entre outros, J. CASALTA NABAIS, “O Princípio da Legalidade e os Actuais Desafios da Tributação”, *Separata do Boletim da Faculdade da Direito, Volume Comemorativo dos 75 anos (2003)*, Coimbra, J. CASALTA NABAIS, *O Dever Fundamental de Pagar Impostos*, Almedina, Coimbra, (1998), pp. 321 e ss. em especial pp. 345 e ss.

Deixando por agora de parte a justeza da opção pelo modelo da dependência parcial entre direito contabilístico e direito fiscal<sup>139</sup>, resta determinar o sentido e o alcance da expressão “sãos princípios de contabilidade” ínsita no art.º 22.º, parte final, do Código da Contribuição Industrial.

A ideia subjacente a esta consagração não pode ser outra para além da obtenção de uma imagem fiel e verdadeira da realidade financeira da entidade cujo rendimento se pretende tributar. É o que resulta nomeadamente do § único do art.º 22.º do Código da Contribuição Industrial.

O legislador pretendeu apenas que a contabilidade das empresas permitisse de forma clara, fácil e precisa, a “determinação da fortuna e dos resultados da empresa.”<sup>140</sup>, considerando que deveriam existir regras e princípios contabilísticos de validade universal, de valor supra legal e aos quais todas as restantes regras contabilísticas haveriam de se reconduzir.

A determinação da matéria colectável da empresa far-se-ia a partir das declarações apresentadas pelo contribuinte. Quando fosse de concluir que essas declarações haviam sido elaboradas sem a observância dos princípios de contabilidade, a administração fiscal notificaria os contribuintes para estes prestarem por escrito, e num prazo não superior a quinze dias, os esclarecimentos tidos por necessários. Recebidos os esclarecimentos, e caso a administração fiscal os considerasse insuficientes, procederia a um exame à contabilidade da empresa para determinação da matéria colectável. Nos casos em que a reconstituição contabilística da actividade empresarial *a posteriori* se mostrasse impossível, proceder-se-ia ao apuramento da matéria colectável de acordo com as regras vigentes para as entidades do Grupo B – rendimento real presumido – sendo o mesmo calculado por uma comissão de fixação de rendimentos<sup>141</sup>, através de métodos presuntivos. O recurso a esta fixação indirecta por falta ou não fiabilidade das demonstrações contabilísticas implicaria uma redução das garantias dos contribuintes e da Fazenda Nacional, que apenas poderiam reclamar dessa fixação para uma comissão

---

<sup>139</sup> Para maiores desenvolvimentos a este respeito ver, entre outros, JOHN KIRKPATRICK, “Convergence et Divergences entre le Droit Comptable et le Droit Fiscal”, *Nouvelles Orientations de Droit Comptable*, (2004), Liège.

<sup>140</sup> ROGÉRIO FERNANDES FERREIRA “A Normalização Contabilística em Portugal”, *Revista de Contabilidade e Comércio*, (Outubro de 1984), p. 544.

<sup>141</sup> Esta comissão seria composta por um Presidente e dois Vogais, nos termos do art.º 68.º do Decreto-lei n.º 45103, de 1 de Julho de 1963.

distrital constituída nos termos previstos pelo art.º 71.º do Decreto-lei n.º 45103, de 1 de Julho, não podendo, porém, impugnar judicialmente esta fixação<sup>142</sup>.

Na vigência do Decreto-lei de 1963 a administração tributária poderia, sempre que o julgasse justificado pela inobservância dos princípios de sã contabilidade, proceder ao exame da escrita e à reconstituição contabilística. Encontrava-se assim a possibilidade de proceder a uma análise das demonstrações contabilísticas, permitindo-se a determinação directa do rendimento e da matéria colectável por parte da administração tributária. Aos contribuintes restariam duas opções: elaborar a sua contabilidade de acordo com os ditames dos princípios de sã contabilidade ou sujeitar-se a esta análise, sendo que poderiam sempre ver o seu rendimento determinado de forma indirecta<sup>143</sup>.

Do referido supra resulta claramente a ideia de impossibilidade de sindicar por parte da administração fiscal da realidade revelada pelas demonstrações financeiras, desde que se tivesse de concluir pela validade das mesmas, ou seja, desde que as mesmas tivessem sido elaboradas no respeito pelos ‘sãos princípios de contabilidade’. Mas resulta também outra conclusão: dada a inconcretude dos referidos princípios, ficaria dificultada a tarefa do contribuinte em demonstrar que teriam sido observados aqueles princípios. A tributação dos rendimentos empresariais aparece ligada aos resultados contabilísticos, assentando numa capacidade contributiva determinada por referência a critérios definidos para a elaboração das demonstrações financeiras.

#### **1.4.2. O Plano Oficial de Contabilidade: a consagração expressa de princípios contabilísticos**

Na falta de densificação legal os “sãos princípios da contabilidade” até então utilizados para guiar a elaboração das contas e mapas contabilísticos, passariam

---

<sup>142</sup> Compreende-se esta impossibilidade dado o facto de ter sido um comportamento violador da lei por parte do contribuinte a despoletar a aplicação deste método de aferição da matéria colectável.

<sup>143</sup> A determinação do rendimento real através de métodos indirectos apresenta algumas desvantagens em relação à sua determinação directa. Sobre esta questão, ver, entre outros, J. J. TEIXEIRA RIBEIRO, *Lições de Finanças Públicas*, 5.ª ed. Refundida e actualizada, Coimbra Editora, (1995), pp. 306 e ss.

insuficientes para orientar a contabilização das operações económicas ou com reflexo financeiro. A fraca densificação e a incerteza quanto à adequada atuação em diversos contextos levaria ao seu abandono.

a complexidade da actuação das entidades sujeitas a tributação em sede de imposto sobre o rendimento de actividades empresariais reflectir-se-ia também ao nível das regras contabilísticas, redesenhadas para responder aos novos desafios. Os modelos genéricos de contabilidade existentes tornaram-se obsoletos e incapazes de dar resposta às novas exigências.

A aprovação em 1977 do Plano Oficial de Contabilidade (doravante designado apenas por POC) pelo Decreto-lei n.º 47/77, de 7 de Fevereiro permitiria responder a alguns dos problemas supra referidos foram solucionados, porquanto passariam a existir critérios normativos vertidos em diploma legal para a preparação das demonstrações financeiras. A partir de então a contabilidade empresarial passaria a ser elaborada por referência aos princípios e regras constantes do POC<sup>144</sup>.

A densificação e transposição normativa dos princípios e regras contabilísticas serviriam para garantir uma maior transparência nas contas, bem como passaria a ser possível sindicar o reflexo contabilístico de uma determinada realidade material. As entidades responsáveis pela elaboração das contas passariam a dispor de parâmetros por referência aos quais deveriam elaborar os dados contabilísticos das empresas. As demais entidades passariam a dispor da possibilidade de aferir se as mesmas se encontravam correctamente elaboradas ou não. A administração fiscal veria a sua tarefa facilitada: a partir de então seria mais fácil averiguar o (in)cumprimento das normas contabilísticas e, caso tal se mostrasse necessário, fundamentar o recurso a outros métodos de determinação da matéria colectável.

O conceito ‘sãos princípios de contabilidade’ passaria a ser lido por referência a normas legais, ainda que de carácter técnico. A subjectividade da sua densificação e/ou interpretação seria suprimida pela referência a concretos conteúdos declarativos. Os

---

<sup>144</sup> Se em Portugal a questão foi bem resolvida, noutros países não sucederia o mesmo. Veja-se por exemplo o caso alemão, em que a Lei Comercial e a Lei Fiscal remetem para os *Grundsatzordnungsbuchführung*. Nestes casos coloca-se a questão de saber se a contabilidade terá que ser elaborada tendo por base as regras constantes do normativo semelhante ao Plano Oficial de Contabilidade ou se englobaria também princípios aceites internacionalmente pela generalidade das empresas relacionado com a normalização contabilística.

caracteres de objectividade introduzidos não representariam uma qualquer ameaça à equidade ou consistência do sistema jurídico. Ao permitirem determinar, ainda que por via reflexa ou indirecta, mas sempre por meio de densificação de conceitos por via legal e por isso mesmo objectivável, o conteúdo e alcance da expressão vertida no normativo jurídico-fiscal estariam a dar cumprimento ao princípio da legalidade fiscal.

A interpretação que defendemos da norma do art.º 22.º do Código da Contribuição Industrial após a entrada em vigor do POC apenas nos permite dizer que a análise dos resultados contabilísticos apresentados passa a ser feita com base em critérios objectivos ou facilmente objectiváveis, diminuindo a possibilidade de discricionariedade e de manipulação dos critérios de contabilização<sup>145</sup>. Convém, contudo, tomar em atenção a diversidade de finalidades que estas normas (técnicas) têm.

Os princípios contabilísticos foram densificados, tornando-se mais técnicos e permitindo uma maior uniformização não só dos mapas contabilísticos, mas ainda e também dos métodos de contabilização. Ao mesmo tempo assistir-se-ia a uma subordinação cada vez maior de conceitos jurídicos a conceitos técnicos, o que, em nossa opinião, não pode deixar de ter um significado positivo. A resistência à introdução ou remissão para conceitos técnico-contabilísticos era de difícil compreensão.

### **1.5.A adesão de Portugal às Comunidades Europeias**

Com a adesão em 1986 de Portugal às então denominadas Comunidades Europeias tornou-se imperativa a necessidade de introdução de alterações e ajustamentos na legislação em matéria contabilística. A transposição para a ordem interna da Directiva n.º 78/660/CEE do Conselho, de 25 de Julho de 1978 (4.ª Directiva)<sup>146</sup> implicaria a revisão profunda do regime consagrado no diploma de 1977<sup>147</sup>.

---

<sup>145</sup> Referimo-nos aqui à possibilidade de manipulação dos resultados sem que estejamos perante a violação de uma qualquer norma legal, ou seja, trata-se da opção por uma das soluções possíveis, e de entre estas por aquela que se revele no caso concreto mais adequada aos objectivos traçados. Ficam de fora aquelas situações em que a realidade material não encontre reflexo contabilístico adequado.

<sup>146</sup> JO L 222, de 14.08.1978, p. 11.

<sup>147</sup> Apesar de terem sido introduzidas importantes alterações continuaram a ficar fora do âmbito de aplicação pessoal do POC as empresas do sector financeiro, segurador e bancário, bem como os que,

Estas alterações permitiram que tivesse sido atingido um grau de uniformidade de critérios contabilísticos não só a nível interno mas também a nível dos países da então Comunidade Económica e Europeia. Continuariam porém, a existir muitas divergências quanto ao significado a imputar a alguns conceitos. A nível externo ainda não se poderia falar em harmonização das normas contabilísticas ou sequer de uma uniformidade de conceito terminológicos.

Esta (tendencial) harmonização na forma de elaboração e apresentação dos resultados da actividade empresarial haveria de ser conseguida, paulatinamente, com as alterações ocorridas, não só na legislação contabilística mas também nos direito fiscal e empresarial. Assumiu-se claramente o objectivo de possibilitar aos investidores, financiadores, trabalhadores, fornecedores e outros credores, administração pública e público em geral informação financeira relevante, fiável e comparável, o que teve implicações consideráveis não só na forma como nos objectivos das demonstrações financeiras.

A conjugação destes objectivos e das características enunciadas permitiria obter informação compreensível aos utentes, e útil, na medida em que possa ser caracterizada como relevante, fiável e comparável, para que estes possam ter, na medida do possível, uma imagem verdadeira e apropriada da actividade da empresa. Para que este objectivo fosse atingido, não deixou o legislador de estabelecer alguns princípios contabilísticos: princípio da continuidade, princípio da consistência, princípio da especialização (ou do acréscimo), princípio do custo histórico, princípio da prudência, princípio da prevalência da substância sobre a forma e princípio da materialidade<sup>148</sup>.

O legislador haveria ainda de fornecer diversos critérios para a elaboração das contas das empresas, e sobretudo, matrizes dos mapas de demonstrações financeiras. Esta tentativa para a uniformização normativa não se restringiu às normas do POC, mas estendeu-se também a normas do direito societário e fiscal o que gerou em alguns casos orientações divergentes.

---

exercendo a título individual uma actividade comercial, industrial ou agrícola, não atingissem um volume de negócios anual de 30.000 contos<sup>147</sup>.

<sup>148</sup> Cfr. ponto 4 do POC.

A situação é tanto mais gravosa porquanto a impossibilidade de dar cumprimento às normas de direito contabilístico e, ao mesmo tempo, obter a maximização dos efeitos fiscais de uma determinada atuação poder originar situações de conflitos de normas. Nos casos em que as discrepâncias sejam entre a lei fiscal e a lei contabilística, deverá ser seguido o cânone interpretativo e de relação entre normas vigentes em geral. Nas demonstrações financeiras as entidades que as elaboram devem obedecer, na íntegra, às normas contabilísticas desde que estas não devam considerar-se expressa ou tacitamente revogadas. Estas constituem normas especiais que visam precisamente regular a forma e os princípios a que devem obedecer aquela actividade e foram pensadas para dar cumprimento aos objectivos e finalidades traçadas pelo legislador. As normas de direito fiscal devem ser neutras. A influência destas na contabilidade das empresas deve ser o mais restrita possível, evitando que esta actividade puramente técnica e *market oriented* se torne '*fiscal oriented*'.

O que acabamos de referir em nada condiciona a opção do legislador por um ou outro sistema de relação entre o direito contabilístico e o direito fiscal. As contas das empresas devem continuar a ser elaboradas de acordo com as regras contabilísticas, cabendo posteriormente à administração fiscal a tarefa de considerar ou não relevantes para tributação determinados proveitos ou custos, efectuando as 'correções' que julgue necessárias para determinação da matéria colectável<sup>149</sup>. Não é às empresas nem aos seus técnicos que cabe, em sede de elaboração das contas, ajuizar da (in)justeza das normas contabilísticas e/ou das normas fiscais. Cabe-lhes apenas atuar na perfeita observância daquelas e na medida em que estas não sejam ilegais ou ponham em causa qualquer princípio ou norma jurídica à qual devessem obedecer, em especial o princípio da legalidade fiscal e o Princípio do Estado de Direito democrático.

São precisamente estes dois princípios, em especial a densificação do princípio da legalidade fiscal, que têm motivado a maior parte das discordâncias dos técnicos da área da contabilidade perante as opções do legislador.

---

<sup>149</sup> Não estamos neste ponto de acordo com ROGÉRIO FERNANDES FERREIRA, "Panorama da Harmonização Contabilística em Portugal", Revista de Contabilidade e Comércio, 210, (1996), vol. LIII, p. 158, quando defende que "os contribuintes e os seus técnicos, perante normas que se contradizem poderão seguir na prática os critérios e os procedimentos que lhes parecerem mais expeditos ou convenientes. Sucederá ainda que estabelecendo o POC regras que se revelam fiscalmente mais desfavoráveis, os contribuintes seguirão critérios e procedimentos que a lei fiscal estabelecer mas, neste caso, desrespeitarão o POC."



Os princípios contabilísticos constantes do POC marcaram uma tendência para o afastamento das justificações e considerações teóricas que estiveram na base da consagração do Código de 1936 dos ‘princípios de sã contabilidade’<sup>150</sup>. Estes eram de inspiração germânica, aqueles constituem uma aproximação aos princípios ínsitos nas normas internacionais de contabilidade de inspiração anglo-saxónica<sup>151</sup>. As diferenças daqui decorrentes são marcantes, mas a elas referir-nos-emos noutra local.

## **1.6.As normas internacionais de contabilidade**

A necessidade de minimização das inconsistências nos procedimentos contabilísticos nos diversos países, de comparabilidade, transparência e fiabilidade das demonstrações financeiras, que se iam fazendo sentir e a implementação de um mercado livre determinariam a uniformização das regras contabilísticas, ainda que apenas ao nível dos princípios.

Desde há algumas décadas a tendência tem sido a adopção de normas contabilísticas de vigência transnacional – as denominadas NIC (normas internacionais de contabilidade), ou, como actualmente se prefere as NIRF-IFRC (normas internacionais de relato financeiro).

A generalidade dos países adoptou um sistema que parte do lucro contabilístico para a determinação da matéria colectável, por considerar que é o que mais se aproxima do lucro real<sup>152</sup>. A base de incidência fiscal fica dependente da observância de princípios e

---

<sup>150</sup> Seguindo-se, aliás a tendência europeia da época. No sentido da consagração de solução idêntica no direito italiano, veja-se GASPARE FALSITA, *La Dichiarazione Tributaria ed il Bilancio d’Esercizio, Trattato di Diritto Tributario*, ed. ANDREA AMMATUCCI, voll. III, cap. XXX, p. 50.

<sup>151</sup> Poderia parecer que os “sãos princípios de contabilidade” encontrariam correspondência nos US GAAP (General Accounting Accepted Principles), o que não corresponde à verdade, sendo a sua matriz germânica e não anglo-saxónica. Neste sentido veja-se J. L. SALDANHA SANCHES (2002) *A quantificação...*, ob. cit., p. 194 e ss.

<sup>152</sup> O lucro representa, do ponto de vista económico, a remuneração da entidade empresarial revelada pela diferença residual entre a remuneração dos restantes factores de produção (trabalho, capital e meios de produção). Cfr. E. JANSON e VICENTE SALAS FUMAS, “Concepto Económico de beneficio y Impuesto sobre Sociedades”, *Revista de Hacienda Publica Española*, n.º2 (1992), pp. 110 e ss.; MANUEL CARLOS LOPES

regras contabilísticas, sendo também permeável às influências da fiscalidade de cada um dos países<sup>153</sup> e das regras de liberdade de concorrência que os vinculam.

Não obstante a (tendencial) uniformização de critérios e princípios contabilísticos, permanecem divergências ao nível da fiscalidade, facto que exerce uma influência considerável na realidade empresarial e por esta via nos resultados contabilísticos apresentados<sup>154</sup>. Ao mesmo tempo cresce a complexidade e a impossibilidade de o julgador poder, por si só, determinar o (in)cumprimento dos imperativos legais para a elaboração das demonstrações financeiras.

A linha de evolução seguida no direito contabilístico seria fortemente impulsionada pela conjuntura económica internacional de crescimento e sobretudo pela internacionalização das entidades empresariais. Tornar-se-ia inevitável a elaboração das demonstrações financeiras por referência a normas contabilísticas de validade universal. Parecia retomada a ideia da existência de são princípios da contabilidade.

A coexistência de diversidade de regimes contabilísticos nacionais no interior dos grupos societários constituía um obstáculo ao crescimento e à dispersão geográfica das actividades desenvolvidas, tornando intrincados os mecanismos de controlo e de consolidação de contas. A complexidade resultante de alguns destes regimes revelava-se prejudicial à internacionalização e à competitividade das empresas e dos mercados financeiros. Estavam assim criadas as condições para mais uma etapa na harmonização das regras contabilísticas, e, acrescentamos nós, para uma maior complexidade das normas de direito fiscal.

Tendo em consideração o que acabamos de referir, desde sempre se sentiu a necessidade de adoptar mecanismos que permitissem a comparabilidade entre os

---

PORTO, *Economia – um texto introdutório*, 2.<sup>a</sup> ed., Almedina, Coimbra, (2004), pp. 224-226; A. J. AVELÃS NUNES, *Mercados e Preços*, SASUC, Coimbra ,(2007).

<sup>153</sup> Sobre esta questão ver, entre outros, FERNANDO ROCHA ANDRADE “Concorrência Fiscal Internacional na Tributação das Empresas”, *Boletim de Ciências Económicas*, XLV (2002), Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, pp. 29 e ss.

<sup>154</sup> Não cabe no âmbito de análise deste trabalho a discussão da questão da concorrência fiscal e da sua relação com o tecido empresarial de cada país. Sobre este problema ver, entre nós, FERNANDO ROCHA ANDRADE (2002) ob. cit.

resultados contabilísticos<sup>155</sup>. De notar que na Inglaterra, desde o século XIX que os Tribunais têm emitido directrizes para densificar os conceitos contabilísticos<sup>156</sup>, tentando criar regras com base em precedentes judiciais. Não obstante o avanço na definição de critérios uniformes por via jurisprudencial, rapidamente se verificou que deste modo não se conseguiriam atingir os objectivos traçados.

Durante a vigência do Código da Contribuição Industrial fez-se referência aos ‘sãos princípios de contabilidade’, princípios estes que, não obstante os avanços de tendencial uniformização das normas contabilísticas a nível mundial, ainda hoje não se revestem de significado unívoco, discutindo-se a sua natureza e a sua validade extra(supra) legal..

A complexidade contabilística, aliada à ideia de difícil sindicância judicial das demonstrações contabilísticas e das decisões administrativas nelas baseadas, tornaram necessárias novas soluções. Criaram-se então os denominados *standards* contabilísticos que serviriam de instrumento de trabalho, não só para os profissionais da área contabilística, também para o julgador (administração fiscal ou juiz) nos casos em que este tivesse que analisar os dados contabilísticos. Não se tratava verdadeiramente de normas jurídicas de valor supra legal e de vigência internacional (ou sequer interna), mas antes de princípios. A prática viria a consolidar os comandos contidos nestes princípios como verdadeiras normas jurídicas e critérios fundamentadores da prática e das decisões em matéria contabilística.

Actualmente assistimos à compilação destes mesmos standards tendo em vista uma possível aplicação a nível mundial. Porém, e não obstante os avanços conseguidos ainda falta percorrer um longo caminho para que esse objectivo possa ser alcançado.

---

<sup>155</sup> As informações contabilísticas assumem actualmente uma importância fundamental na determinação do valor de transacção das participações sociais das empresas, *maxime* das sociedades cotadas. Na presença de diversas fontes de informação é importante, para que o próprio mercado funcione, que esta seja comparável. O sistema contabilístico tem que ser capaz de lidar com a realidade material, absorver as consequências daí resultantes e trabalhar a informação de modo a fornecer aos participantes do mercado uma imagem tão fiel e aproximada quanto possível da realidade financeira da empresa. Só assim estes estarão em condições de tomar uma decisão devidamente informada.

<sup>156</sup> TOM HADDEN e KEVIN BOYLE, *Legal control and accounting standards – Accounting and Law*, Hertfordshire, (2002), pp. 62-65

Remonta à década de 70 do séc. XX a primeira tentativa de elaboração de normas contabilísticas de validade universais, não só no plano geográfico, como pretensamente vinculantes em todas as áreas para as quais fosse importante a utilização dos dados contabilísticos<sup>157</sup>.

---

<sup>157</sup> Em 1972 seria criado nos Estados Unidos da América a Financial Accounting Foundation (FAF), uma organização não-governamental que tinha por finalidade a supervisão e a administração do Financial Accounting Standards Board (FASB), do Governmental Accounting Standards Board (GASB), e dos respectivos Conselhos Consultivos, do Financial Accounting Standards Advisory Council (FASAC) e o Governmental Accounting Standards Advisory Council (GASAC)<sup>157</sup>. O FASB emitiu a partir de então *standards* contabilísticos para vigência interna - os US GAAP - mas que viriam também a ser adoptados nos países que com eles mantinham uma relação de proximidade e/ou afinidade. No continente europeu, e com o mesmo objectivo, surgiria IASB. Este organismo com sede em Londres foi responsável pela elaboração das IAS, posterior e sucessivamente denominadas por NIC, NIIC e IFRS – a denominação atual. Para maiores desenvolvimentos veja-se R. J. KIRSCH, *The International Accounting Comitee: a Political History*, Wolters Kluwer (UK) Limited, (2006) e o nosso ponto 5.

### **Capítulo III**

#### **A evolução até às Normas Internacionais de Contabilidade**

##### **1. A ciência da contabilidade entre as demais ciências exactas: do registo simples às normas internacionais de contabilidade**

A análise que nos propomos fazer dos conceitos de ‘true and fair view’ e ‘fair value’ utilizados nas normas de direito contabilístico não é imune, nem poderia sê-lo, à evolução histórica que a própria ciência da contabilidade foi sofrendo ao longo dos séculos. Como poderemos verificar através de uma retrospectiva, (a)crítica desse caminho percorrido transparece a ideia da proximidade entre a contabilidade e a matemática e demais ciências exactas, afastando-se das ciências sociais e em especial da ciência jurídica.

O surgimento e o desenvolvimento das técnicas contabilísticas encontram-se intrinsecamente relacionados com factores marcantes das trocas comerciais e das alterações que estas vieram sofrendo ao longo dos tempos, mas também não ficou imune às modificações ocorridas no domínio jurídico, como veremos mais adiante. Esta mútua influência não pode deixar de ser notada, nem deixará de influenciar a nossa conclusão final.

A necessidade de perpetuação e análise de factos ou acontecimentos do mundo físico (real) levaram a que, no domínio das trocas comerciais, cedo se revelasse a utilidade de registos de serem efectuados registos.

Embora não seja possível definir com certeza a data a partir da qual se iniciaram os registos contabilísticos, entende-se que remonta à Antiguidade a enumeração e identificação dos bens que compunham o património de uma pessoa, ou o registo dos

bens transaccionados. Encontramos referências a estes registos na civilização semítica e na Antiga Babilónia e na civilização Egípcia em 2000 a.C.<sup>158</sup>.

O desenvolvimento do comércio não deixaria de impor necessidade de registo das então já mais comuns e complexas trocas que eram efectuadas, sendo possível encontrar escritas governamentais da República Romana em 2000 a.C. em que as receitas se encontravam divididas em custos e lucros, e as despesas em salários, perdas e diversos. Contudo, o termo contabilidade (*contabilitá*) surgiria apenas na época medieval em Itália.

Usualmente o desenvolvimento da contabilidade (ou ciência da contabilidade) é dividido em quatro períodos: (a) período antigo; (b) período medieval; (c) período moderno; (d) período científico. A transição de um período para outro é marcada por uma ruptura com o pensamento e prática que o antecedem e que é denunciado pelo aparecimento de um novo modelo ou metodologia de registo.

#### (a) Período antigo

O período antigo inicia-se com as primeiras civilizações e termina em 1202, com o aparecimento do *Liber Abaci* de Leonardo Fibonacci. Até então era praticada uma contabilidade empírica de enumeração rudimentar e muitas vezes não reduzida a escrito. Limitava-se à enumeração e identificação dos bens que compunham o património de uma determinada pessoa. Esta ‘contabilização’ servia sobretudo para controlar a evolução do património – aliás, a palavra ‘conta’ designa o agrupamento de itens da mesma espécie e não tinha quaisquer outros efeitos.

Dada a inexistência de materiais mais adequados, quando existentes, os registos eram gravados em pedra, peças de argila e materiais semelhantes. Foi precisamente deste período que nos chegaram as pequenas tábuas de Uruk com registos deste tipo, ou através da utilização da tabela cuneiforme, como é o caso de vestígios encontrados em Ur, na Caldeia. Trata-se de registos contabilísticos rudimentares, mas que em alguns

---

<sup>158</sup> Também na Bíblia encontramos referências às práticas contabilísticas. Veja-se a título de exemplo, Lucas (16. 1-7) e (14.28-30), (Génesis 41.49), Livro de Jó (1. 3) e (42. 12), 1.º Livro dos Reis (4.22-26) e (10.14-17), (Mateus 18.23-27).

casos espelham a preocupação em dar conta dos custos com mão-de-obra, o que denota que desde muito cedo (cerca de 5000 a.C.) existia preocupação com os custos.

Surgidos que foram novos materiais de registo puderam duplicar-se os documentos mantendo-se os dados aí registados ocultos de possíveis interessados e sendo revelados a outros. Ao mesmo tempo tornou-se possível fazer registos diários que eram posteriormente agrupados em períodos.<sup>159</sup> Encontramos inscrições de bens por categorias, móveis e imóveis, e embora de forma rudimentar, controles administrativos e financeiros<sup>160</sup>.

Os estudos mais recentes parecem confirmar que foram os egípcios a primeira civilização a utilizar referências ao valor em moeda nos registos. Tratava-se da “shat” uma moeda cunhada em ouro e prata de uso nas trocas.

O modelo egípcio viria a ser aperfeiçoado pelos gregos, que tornaram a escrituração contabilística como prática comum em todas as actividades. Também passaram a escriturar custos e receitas separadamente.

#### (b) Período Medieval

No período medieval que vai desde 1202 até 1494, data em que seria publicado o *Tractatus de Computis et Scripturis* de Frei Luca Bartolomeo Pacioli. Com a publicação em 1202 do livro "Liber Abaci" de Leonardo Pisano iniciou-se a aplicação de técnicas matemáticas, pesos e medidas à área da contabilidade.

---

<sup>159</sup> Esta possibilidade demonstra que já naquela época havia preocupação de elaboração dos registos, conservação, ocultação e divulgação. Encontramos registos similares datados de 6000 a.C. na civilização egípcia. A justificação para tão vasto acervo parece resultar do facto de a contabilidade ser fiscalizada pelo Fisco Real, mas há também quem entenda que resultava do facto de se iniciar o ano com a ‘contagem do Boi’ animal sagrado para a civilização em causa.

<sup>160</sup> A título de mera curiosidade, refira-se que as “partidas de diário” se assemelhavam ao processo actual: o registo iniciava-se com a data e o nome da conta, seguindo-se os registos quantitativos unitários e o total. Todos os registos eram efectuados por ordem cronológica. Quanto às contas, encontramos referências a "Conta de Pagamento de Escravos", "Conta de Vendas Diárias", "Conta Sintética Mensal dos Tributos Diversos", etc.

O incremento do comércio externo tornou necessária a contabilização dos acontecimentos diários de forma rigorosa. Apareceu então o denominado Livro de Caixa onde se registavam os valores monetários dos recebimentos e pagamentos. As figuras de débito e crédito, originários de direitos e obrigações, eram já utilizados embora de forma rudimentar. O advento do capitalismo nos séculos XII e XIII levaria ao aperfeiçoamento das técnicas contabilísticas<sup>161</sup>, este, seria tão notório que em inícios do séc. XIV já se efectuavam registos separados dos custos nas diversas fases<sup>162</sup>. A preocupação com o rigor das transcrições ou representações do património era assemelhado ao rigor das ciências exactas. Não espanta por isso que a definição da forma como deveriam ser contabilizadas, ou se preferirmos, registados os bens que compunham o património de uma determinada pessoa ou entidade era também ela muito rigorosa mas reconduzia-se precisamente a fórmulas de cálculo de valores de objectos e não mais do que isso. Esta concepção reflecte também a importância que o património assumia.

### (c) Período moderno

O período moderno inicia-se em 1494 e vai até 1840. Fortemente marcado pela obra de Frei Luca Bartolomeo de Pacioli<sup>163</sup>, não ficaria imune a acontecimentos como a

---

<sup>161</sup> Nos finais do séc. XIII apareceu a conta 'Capital' representando o valor das entradas dos proprietários (sócios) nas empresas. SERÁ QUE NO SÉC. XIII JÁ SE UTILIZAVA A DENOMINAÇÃO DE SÓCIOS NAS EMPRESAS???

<sup>162</sup> Como por exemplo: custo de aquisição; custo de transporte e dos tributos; juros sobre o capital, referente ao período transcorrido entre a aquisição, o transporte e o beneficiamento; mão-de-obra direta agregada; armazenamento; tingimento

<sup>163</sup> GIUSEPPE GALASSI, "Pacioli, Luca (c. 1445-c.1517)", *History of Accounting: an International Encyclopedia*, MICHAEL CHATFIELD e RICHARD VANGERMEERSCH (eds), Garland Publishing, Nova Iorque, (1996), pp. 445–447. Não tomamos aqui deliberadamente posição acerca da novidade do método das partidas dobradas, ou sequer relativamente ao facto de uma parte da Obra de Pacioli ter sido (supostamente) plagiada da obra manuscrita em 1458 intitulada *Della Maercatura e del Marcante Perfetto*, cuja autoria é atribuída a Cotrugli. Por nós referiremos apenas que o próprio Pacioli assume, na sua obra, que se trata do Método de Veneza, nunca assumindo a novidade da metodologia. Independentemente desse facto, é inquestionável que, não obstante tratar-se de um método que já vinha sendo utilizado, foi com a publicação e difusão da obra de Pacioli (que conheceu duas edições por parte



tomada de Constantinopla pelos Turcos em 1453, a descoberta da América em 1492, do Brasil em 1500 e da reforma religiosa ocorrida em inícios do séc. XVI. Se o primeiro dos acontecimentos levaria a que os grandes sábios bizantinos procurassem refúgio em Itália (o que explica em parte a importância deste país na história da contabilidade), os restantes representam desafios à contabilidade, impulsionando o seu desenvolvimento, motivado pela necessidade de adaptação dos métodos e o surgimento de outras. O registo das operações torna-se essencial ao desenvolvimento do comércio e das trocas, que conheceriam agora um novo impulso.

Iniciar-se-ia também, pelo menos no Ocidente, a utilização do método das Partidas Dobradas, e a contabilidade analítica.

#### (d) Período Científico

A publicação da obra "*La Contabilità Applicata alle Amministrazioni Private e Pubbliche*", de Francesco Villa marca a transição para o denominado período científico. A importância do estudo da contabilidade e dos métodos contabilísticos levam ao surgimento de três escolas de contabilidade: a Escola Lombarda, a Escola Toscana e a Escola Veneziana. Cada uma delas teria por mentor um mestre de pensamento contabilístico: Francesco Villa, Giuseppe Cerboni e por Fábio Bésta, respectivamente, tendo passado a ser ensinada na Universidade em 1809.

---

do mesmo editor, algo raro para a época) que o método passaria a ser utilizado um pouco por toda a Europa. Autores há que sustentam que este método foi trazido do Oriente, e que teria sido trazido para Itália pelos comerciantes, facto que terá sido ignorado, por impossibilidade ou dificuldade de análise dos manuscritos existentes, por vários historiadores. Deixamos apenas esta nota. Para maiores desenvolvimentos sobre esta temática veja-se ANANIAS CHARLES LITTLETON, *Accounting Evolution to 1900*, Alabama: The University of Alabama Press, (1981, 1.<sup>a</sup> ed. 1933); MICHAEL CHATFIELD, *History of Accountig: an International Encyclopedia*, Garland Science, (1996); G. D. CARNEGIE e C.J. NAPIER, "Critical and Interpretive Histories: Insights into Accounting's Present and Future Through its Past", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 1996, vol. 9, n.º 3: 7-39; E. HERNÁNDEZ-ESTEVE, *Estudio Introductorio sobre la Vida de Luca Pacioli*, AECA, Madrid, (1994); MIGUEL GONÇALVES e MIGUEL MARIA CARVALHO LIRA, Notícias acerca do desenvolvimento e difusão do método digráfico na Europa Ocidental, *Revista TOC*, 113, (Agosto de 2009), pp. 32 a 42.

Reconhecendo-se que a importância e o relevo de cada item só são passíveis de serem transpostos para contabilidade de forma fiel se os seus efeitos e natureza forem detalhadamente conhecidos. Para tanto importa conhecer os detalhes de cada caso concreto e as normas legais e as práticas associadas quer do objecto a retratar quer às técnicas de contabilidade. A contabilidade deixaria de poder ser feita por qualquer pessoa, passando a ser necessárias habilitações específicas para o efeito.

Apesar destes avanços a contabilidade não havia ainda logrado autonomizar-se da administração, leia-se administração de património. Para tanto muito contribuiu a própria noção legal de património. Recorde-se que à época o património era apenas entendido como um conjunto de direitos.

Foi precisamente na Escola Toscana que Fábio Bésta, seguidor de Francesco Villa iniciou um movimento que se viria a revelar de ruptura com o que o precedeu. Dedicando-se ao estudo daquele que entendia ser o elemento central da contabilidade – o valor – passou a definir o património não como um direito, mas antes como um valor. Estaria muito próximo da noção de património que actualmente utilizamos. Apesar disso, só em 1923 é que Vincenzo Mazzi definiu pela primeira vez património, enquanto objecto da contabilidade.

A contabilidade passou a ser entendida como uma ciência, mas a preocupação excessiva com a elaboração de teorias sem preocupação dos seus efeitos práticos, o uso constante do método das partidas dobradas e a pouca flexibilidade das normas que, verificou-se, inviabilizariam algumas práticas de gestão, colocaria em risco os avanços alcançados e ao declínio das escolas europeias.

Em contraciclo, surgem a partir de 1920 no continente Norte-Americano as escolas de contabilidade. O contexto económico era de crescimento e expansão externa das empresas e impelia à cooperação entre teorizadores e práticos da contabilidade.

Os desafios colocados pelas operações realizadas por grandes empresas nacionais, mas sobretudo das multinacionais e transnacionais que necessitam de grandes investimentos, forçam o aparecimento de teorias e práticas contabilísticas que permitam a correcta interpretação das informações financeiras por parte de qualquer interessado,

independentemente da sua nacionalidade ou localização geográfica. Foi precisamente a continuidade deste processo de crescimento no mundo empresarial, a disseminação do capital potenciado sobretudo pelo crescimento do mercado de capitais e com a transacção em bolsa das participações sociais de algumas empresas que assistiríamos nos inícios do séc. XX ao avanço da teoria contabilística e que culminaria na adopção (ou tentativa de adopção) de normas e práticas contabilísticas de vigência internacional.

Em Portugal não encontramos quaisquer referências quanto à evolução das técnicas contabilísticas, ou sequer quanto à sua vinculação legal. A primeira referência relevante nesta matéria encontra-se no Código da Contribuição Industrial, aprovado pelo Decreto-lei n.º 45103, de 1 de Julho de 1963. Neste são mencionados os ‘sãos princípios de contabilidade’, princípios estes que, não obstante os avanços de tendencial uniformização das normas contabilísticas a nível mundial, ainda hoje não se revestem de significado unívoco, discutindo-se a sua natureza e a sua validade supra legal.

A complexidade contabilística, aliada à ideia de difícil sindicância judicial das demonstrações contabilísticas e das decisões administrativas nela baseadas tornaram necessárias novas soluções. Os denominados *standards* contabilísticos pretendiam ser um instrumento de trabalho, não só para os profissionais da área contabilística, também para todos aqueles que pretendem retirar das demonstrações financeiras alguma informação, nomeadamente a administração fiscal ou juiz.

Não se tratava verdadeiramente de normas jurídicas de valor supra legal e de vigência internacional (ou sequer interna), mas antes de princípios. A prática viria a consolidar estes comandos contidos nestes princípios como verdadeiras normas jurídicas e critérios fundamentadores da prática e das decisões em matéria contabilística.

## **2. A disponibilização de informação e as regras contabilísticas**

A disponibilidade de informação é, a par da transparência, apontada como sendo o factor determinante nas decisões de investimento e do crescimento económico, por diminuir os custos na mobilização de recursos, na gestão do risco, na escolha do

investimento mais vantajoso, na monitorização da actuação dos gestores de investimentos (*managers*) e ainda por facilitar a troca de bens e serviços<sup>164</sup>.

Apesar de ligados os dois conceitos – transparência e disponibilidade de informação – não podem ser reconduzidos a uma mesma realidade, embora exista entre eles uma relação de causa-efeito. Não pode falar-se em transparência de informação financeira quando a mesma não está disponível, mas também não basta que esta esteja disponível para que se possa falar em transparência. É necessária não só a divulgação de toda a informação disponível, mas também que a mesma seja perceptível pelo destinatário médio, aqui representado pelo investidor tipo para que este possa dela retirar informação relevante<sup>165</sup>.

Esta função assume um relevo tão mais intenso quando assistimos a uma crescente separação entre os detentores do capital social das empresas e os profissionais encarregues da sua gestão<sup>166</sup>. Esta cisão exige um elevado grau de transparência nos processos, necessidade esta que aumenta com a disseminação internacional do capital das empresas<sup>167</sup>. Os participantes do mercado de capitais necessitam de ter acesso a um

---

<sup>164</sup> ROSS LEVINE “Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda”, *Journal of Economic Literature*, 35 (1997), 2, pp. 688-726.

<sup>165</sup> A clareza da informação é tida por muitos como sendo o único objectivo das regras contabilísticas. Esta mesma ideia é defendida pelo U.S. SEC num relatório de 1942 “... should not be permitted to blind us to the basic question whether the financial statements performed the function of enlightenment, which is their only reason for existence”.

<sup>166</sup> A relevância da envolvência em que se desenvolve a actividade havia já sido destacada pelo FASB em 1977 ao concluir que os objectivos da contabilidade se desenrolam à volta das necessidades dos utilizadores, e “essas necessidades dependem, por sua vez, da natureza das actividades económicas e das decisões em que os utilizadores se encontram envolvidos”. FASB (1977) *Objectives of Financial Reporting and Elements of Financial Statements of Business Enterprises*. Exposure Draft. Nova Iorque. As diferenças ao nível do ambiente empresarial permitem explicar, assim, as divergências existentes no desenvolvimento conceptual e na prática contabilística dos diversos países. Neste sentido veja-se WERNER FRANK, “An Empirical Analysis of International Accounting Principles”, *Journal of Accounting Research*, 17 (1979), 2 (Outono), pp. 593-605.

<sup>167</sup> A disseminação do capital social das empresas tem vindo a crescer na generalidade dos países, ajudada pela crise no mercado financeiro que impele na busca de formas alternativas de aplicação do rendimento e da poupança. O fácil acesso ao mercado dos títulos por pessoas que dispõem de parca informação acerca deste tipo de investimento e das condições em que o mesmo é desejável levou a que a União europeia adoptasse a Directiva 2004/39/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 21 de Abril, transposta para a ordem jurídica nacional pelo Decreto-lei n.º 357-A/2007, de 31 de Outubro.

vasto leque de informação financeira relativa à actividade desenvolvida por forma a obterem uma *true and fair view*<sup>168</sup> do desempenho económico da entidade em causa. Conjugadas, a disseminação do capital e da informação, permitem imprimir dinamismo ao mercado, e, ao mesmo tempo, a protecção dos investidores. Ao disporem de todas as informações relativas às empresas cujo capital se encontra aberto a subscrição e/ou negociação em mercado aberto estes estão habilitados a tomar decisões fundamentadas<sup>169</sup>, diminuindo a necessidade de existência de normas relativas à protecção dos seus interesses. É ao mercado que cabe, por via indirecta, conferir esta protecção.

Nos casos em que o dinamismo do mercado financeiro é menor, as decisões de investimento e a protecção dos investidores deixam de passar pelas regras do mercado, exigindo normas legais de protecção mais apertadas. A intermediação na divulgação e análise da informação surge então como regra, apresentando a vantagem de permitir a subscrição de capital em mercados financeiros estrangeiros, eliminando a assimetria de informação decorrente da análise dos mapas e da diversidade de regras contabilísticas<sup>170</sup>.

---

<sup>168</sup> O conceito a que nos referimos é usualmente traduzido para português pela expressão “imagem verdadeira e apropriada”. Do conteúdo deste princípio de inspiração anglo-saxónica resulta que a expressão portuguesa, apesar de utilizada, por exemplo, na Directiva n.º 78/660/CEE, de 25 de Julho de 1978, não se mostra susceptível de traduzir todas as dimensões do princípio em questão. Mais adequado seria falar-se em informação relevante, fiável e comparável, utilizada por exemplo no POC. No mesmo sentido, veja-se, por exemplo, K. VAN HULLE, “Truth and untruth about true and fair: a commentary on ‘A European true and fair view’ comment”, *European Accounting Review*, 2 (1993), 1, p. 100.

<sup>169</sup> Não queremos com isto significar que deixou de ser possível a manipulação dos resultados contabilísticos apresentados. Aliás, o passado recente mostra-nos precisamente o contrário. O que pretendemos afirmar é que essa possibilidade fica limitada a uns (poucos) mecanismos, mantendo-se, porém, a assimetria de informação. Aliás, o afastamento das regras contabilísticas é usualmente justificado precisamente pela necessidade de observância do princípio da *true and fair view*.

<sup>170</sup> S. PURVIS, HELEN GERON e MICHAEL DIAMOND, “The IASC and its comparability process: prerequisites for success”, *Accounting Horizons*, 5 (1991), 2, p. 25. Como defendem ROBERT M. BUSHMAN, JOSEPH D. PIOTROSKI e ABBIE J. SMITH, “more corporate transparency is necessarily better than less.”, “What Determinates Corporate Transparency?”, *Journal of Accounting Research*, 42 (1994), 2, p. 2, nota 2. De salientar ainda que, na opinião dos mesmos autores, a transparência deve aqui ser entendida como a capacidade de disponibilização de informação empresarial específica para todas as entidades externas à mesma (loc. cit. p. 210 e ss). GOELTZ não contesta as vantagens da adopção de normas contabilísticas aceites internacionalmente, mas aponta também alguns problemas que daí possam surgir.

Do ponto de vista das empresas também não se encontra justificação para a inexistência de harmonização (ou até mesmo uniformização) contabilística em termos internacionais. A informação financeira é elaborada para o mercado (accionistas e outros interessados) e a ausência de uniformidade de critérios contabilísticos conduz a situações indesejáveis para as empresas, aumentando consideravelmente os custos de preparação da informação nos casos em que a actividade das mesmas se desenrole em países com diferentes padrões contabilísticos<sup>171</sup>. Além disso a discrepância de regras pode por em causa a credibilidade da informação prestada. Casos haverá em que a actividade de uma determinada empresa seja reportada de forma diversa em dois países diferentes, mercê da discrepância das regras aplicadas<sup>172</sup>.

As razões a que nos vimos referindo são também válidas para justificar a necessidade de alargamento dos mercados a um âmbito espacial para além das fronteiras estaduais. Se o que acabamos de dizer é verdadeiro, não se conseguem alcançar facilmente as razões que estão por detrás da manutenção de regras contabilísticas próprias de cada país (ou grupo de países) e da não uniformização destas a nível internacional, dificultando ou impossibilitando mesmo esse alargamento do mercado financeiro.<sup>173</sup>

Historicamente são apontados três factores para justificar este estado de coisas: importância relativa da regulamentação legal, tipo de investidores e as relações entre os

---

RICHARD CARL GOELTZ, "International Accounting Harmonization: The Impossible (and Unnecessary?) Dream", *Accounting Horizons*, 5 (1991), 1, pp. 85-88,

<sup>171</sup> De acordo com BIDDLE e SAUDAGARAN as empresas podem retirar enormes vantagens a nível financeiro, político e de relacionamento com clientes, fornecedores e investidores. g. c. BIDDLE, e s. m. SAUDAGRAN, "Foreign stock listings: benefits, costs and the accounting policy dilemma", *Accounting Horizons*, 5 (1991), 3, pp. 69-80. Ao serem cotadas em mercados internacionais as empresas reduzem a dependência dos investidores nacionais aumentando a liquidez no financiamento, aumenta a visibilidade da empresa e diminui a dependência face aos órgãos políticos do país onde se encontra sediada.

<sup>172</sup> Pensemos por exemplo numa situação em que os itens do Inventário são contabilizados ao custo histórico e noutra caso de acordo com o critério do *fair value* (ou valor de mercado). Ou então numa situação em que se permite a constituição de reservas ocultas para além das reservas estatutárias.

<sup>173</sup> K. VAN HULLE, "Harmonization of Accounting Standards in EC: Is it the beginning or is it the end?", *European Accounting Review*, 2 (1993), 2, pp. 387-396, sustenta que existem diversas formas de harmonização destacando-se a criação de regras uniformes, a opção seguida pela UE e a hipótese avançada pelo IASC.

resultados contabilísticos e a fiscalidade<sup>174</sup>. Além destes importa considerar ainda a influência das estruturas organizativas e institucionais<sup>175</sup> como sejam a concentração da propriedade e a estrutura da organização das empresas, o desenvolvimento económico do país, a possibilidade de estabelecimento de directrizes contabilísticas pelas ordens profissionais<sup>176</sup> e a importância do mercado financeiro interno.

Nos últimos anos tem-se observado uma forte tendência para a harmonização contabilística não só ao nível dos países da União Europeia, mas sobretudo a nível mundial. Este processo tem em vista estabelecer práticas contabilísticas comparáveis mas não necessariamente uniformes.

---

<sup>174</sup> PETER JOOS e MARK LANG “The Effects of Accounting Diversity: evidence from the European Union”, *Journal of Accounting Research*, 32 (1994), 3, Suplemento, p. 144; CHRISTOPHER NOBES e DAVID ALEXANDER (1994), *A European Introduction to Financial Accounting*, Prentice-Hall (UK) International, Hertfordsheire.

<sup>175</sup> R. BALL (2001). Infrastructure requirements for an economically efficient system of public financial reporting and disclosure. Brookings-Wharton Papers on Financial Services, pp. 127-169; J. FLOWER “The future shape of harmonisation: The EU versus the IASC versus the SEC”, *European Accounting Review*, 6 (1998), 2, pp. 281-303; S. ZEFF, “The coming confrontation on international accounting standards”, *The Irish Accounting Review*, 5 (1998), pp. 89-117.

<sup>176</sup> A generalidade dos autores reconduz esta possibilidade à importância ou relevo das profissões ligadas à prática contabilística – CHRISTOPHER NOBES (1996), *International Guide to Interpreting Company Accounts 1996-1997*, FT Financial Publishing, Pearson Professional Limited, Londres. Estamos em crer que esta posição se encontra directamente ligada à família jurídica a que pertence o ordenamento jurídico britânico. Não devemos sustentar, sem mais, que a definição por via legal de regras e princípios contabilísticos significam um desrespeito pela profissão de contabilista. CATARINA XAVIER AMARAL “Processo de Harmonização Contabilística Internacional: tendências actuais”, *Gestão e Desenvolvimento*, 10 (2001), p. 41. A existência de um leque mais ou menos abrangente de regras e princípios contabilísticos definidos não representa por si só uma desvantagem ou coloca esses países num estágio de “desenvolvimento legal” inferior aqueles em que essa densificação legal é menor ou inexistente. Defender opinião contrária implicaria reconhecer a superioridade (o que quer que seja que isso signifique) dos sistemas de *Common Law* em face dos sistemas de inspiração *Romano-germanística*. Também não deve retirar-se uma apressada conclusão: a inexistência de regras e princípios contabilísticos escritos pode significar uma de duas coisas: a inexistência de contabilidade ou, como acontece nos países anglo-saxónicos, que essas mesmas regras e princípios resultam da prática jurisprudencial. Não se trata de princípios ajurídicos nem resultam do arbítrio da prática. Aliás, NOBES (1996) ob. cit. contrapõe as duas grandes famílias de ordenamentos jurídicos, apresentado as vantagens e desvantagens de ambos os sistemas, referindo apenas que a divergência de regras se relaciona com a diversidade de formas de financiamento das empresas e a influência que a fiscalidade exerce sobre a contabilidade.

O desejo de atingir um grau de comparabilidade e de consistência nas demonstrações financeiras, que como vimos supra remonte já a séculos passados, serve de mote à defesa da necessidade de harmonização das regras contabilísticas a nível internacional.

As iniciativas para a harmonização (ou convergência) das normas de direito contabilístico a um nível tão alargado espacialmente remontam aos meados do séc. XX, embora só se tenham tornado mais evidentes a partir da década de 80, com a internacionalização da actividade de muitas empresas<sup>177</sup>.

Neste processo ocupam um lugar de destaque, como já referimos, as exigências específicas do mercado financeiro. De muito pouco serviria dispor de informação financeira diversificada, transparente e fiável se não existisse um mercado financeiro no qual os investidores pudessem tomar livremente as suas decisões de investimento. Quanto maior dimensão tiver o mercado mais diferenciadas serão as opções do investidor e mais densamente será concretizada a liberdade de escolha dos investimentos.

O desejo de harmonização não tem sido, porém, suficiente para justificar que organismos internacionais tomem a iniciativa de adopção de normas jurídicas com vigência em diversos países. A excepção é constituída, precisamente, pela União Europeia como veremos no ponto seguinte. A utilização da expressão ‘normas internacionais de contabilidade’ pode induzir em erro. Não se trata de normas de direito internacional geral ou comum, de normas constantes de Convenções Internacionais ou de normas emanadas de órgãos de organizações internacionais. À primeira vista não se percebe qual a razão que está por detrás da (pretensa) vinculatividade de normas emanadas por dois organismos externos a qualquer organização supra nacional<sup>178</sup>.

---

<sup>177</sup> O fenómeno da globalização económica que tem caracterizado a economia mundial nas últimas décadas desencadeou um processo de abertura internacional das economias. Este processo implicou a desregulação e liberalização de diversos sectores, obrigando a uma lógica empresarial completamente nova, em que a actividade se encontra dispersa por diversos países. Os mercados deixam de ser segmentados, aparecendo fortemente interconectados, impelindo à “implementação” prática da liberdade de circulação de capitais, bens e serviços. De notar que, já em épocas mais remotas podemos encontrar a internacionalização de empresas. Contudo, só se torna relevante referi-las a partir do momento em que se inicia também a internacionalização de capitais em larga escala.

<sup>178</sup> Quando falamos em Normas Internacionais de Contabilidade pretendemos referir-nos, usualmente, às diretrizes emanadas pelo *Financial Accounting Standards Board* (FASB) – os denominados US GAAP,



A finalidade principal de qualquer sistema contabilístico é publicitar a actividade empresarial através das demonstrações financeiras.<sup>179</sup> Os destinatários preferenciais desta informação são os investidores enquanto fornecedores do capital de risco à empresa. Por este facto, a harmonização contabilística podem contribuir em larga medida para diminuir a assimetria de informação, limitando um dos maiores entraves à circulação de capital por parte dos particulares e facilitando a tomada de decisão na aquisição de participações em sociedades estrangeiras em mercado financeiro também estrangeiro<sup>180</sup>.

Este objectivo pode também ser alcançado com a adopção de normas contabilísticas, que, não obstante serem heterogéneas, se baseiam em princípios idênticos, permitindo obter uma *true and fair view*<sup>181</sup> da actividade desenvolvida pela entidade a que as contas se reportam. A harmonização contabilística levada a cabo por esta via mostra-se menos susceptível de resistência por parte dos países. Contudo, dada a diversidade de critérios, a sua interpretação, tenderia a ser aparente<sup>182</sup>. Esta situação

---

ou pelo IASB – *International Accounting Standards Board*, as denominadas IFRS. Nenhum destes organismos assume a natureza jurídica de organização internacional ou equiparada. As normativas ou orientações do FASB, dado serem emitidas por uma entidade inserida na orgânica governamental, têm força vinculativa dentro dos EUA. Já as directrizes do IASB não gozam de idêntica força normativa, por se tratar de orientações provenientes de um organismo independente

<sup>179</sup> Utilizaremos o conceito de Normas Internacionais de Contabilidade em sentido amplo, abrangendo não só as normas assim classificadas pelo Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho de 2002, mas também os US GAAP emitidos pelo FASB.

<sup>180</sup> IASC, 1989. Framework for the preparation and presentation of financial statements. International Accounting Standards Committee (London), p. 10. No mesmo sentido veja-se ainda WERNER G. FRANK “An Empirical Analysis of International Accounting Principles”, *Journal of Accounting Research*, 17 (1979), 2, p. 593; BALL, S. P. KOTHARI e A. ROBIN “The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings”, *Journal of Accounting and Economics*, 29 (2000), 1, 1-51.

<sup>181</sup> P. WALTON, A. HALLER e B. RAFFOURNIER, *International Accounting*, 2.ª ed., 2003, Thomson Learning, Londres.

<sup>182</sup> Não referiremos aqui, remetendo para um estudo mais aprofundado, a discussão acerca da harmonização pelos *principle-rules* ou pelas *rule-based*. Esta problemática reconduz-se aquela mais ampla discutida por Dworkin quando analisa a concepção do Direito como um “*system of rules*” avançada por Hart. Sobre esta (outra) questão veja-se RONALD DWORKIN, *A Matter of Principle*, Harvard University Press, (1986) e H. L. HART, *The Concept of Law*, Oxford University Press, (1997). Sobre esta questão mais restrita veja-se, entre outros, WERNER FRANK, “An Empirical Analysis of International Accounting Principles”, *Journal of Accounting Research*, 17 (1979), 2, pp. ; DAVID ALEXANDER e EVA JERMAKOWICZ “A True and Fair View of the Principles/Rules Debate”, *ABACUS*, 42 (2006), 2, pp. 132-164;

poderia ser atenuada pelo facto de a matriz normativa ser idêntica – a *true and fair view* – mas sempre estaríamos perante uma harmonização apenas tendencial. Aliás, verificou-se que esta cláusula, ao invés de introduzir um factor de uniformização, veio permitir que, ao abrigo de um mesmo critério, fossem atingidos resultados díspares. Para que tal não suceda é necessário que fenómenos similares sejam tratados do mesmo modo em diversas empresas, ao longo dos tempos<sup>183</sup>, e que a interpretação do referido princípio conduza a resultados idênticos não obstante tratar-se de ordenamentos jurídicos distintos. Ora, tal não acontece dado estarmos perante um conceito indeterminado e cuja concretização há-de ser feita, não raras vezes, por referência a um qualquer caso concreto.

Ao mesmo tempo não é de estranhar a resistência à adopção de normas internacionais de contabilidade e o abandono das regras nacionais ou a manutenção destas últimas para alguns tipos (ou formas) de entidades empresariais, submetendo as restantes à aplicação de normas internacionais de contabilidade<sup>184</sup>. Nesta dialéctica os factores internos desempenham um papel de superior importância<sup>185</sup>. Ainda que se façam sentir pressões por parte de factores externos respondendo a interesses macroeconómicos<sup>186</sup>, a verdade é que o esforço de harmonização implica também que se consiga manter a equidade do sistema contabilístico, o que nem sempre é possível. Resta determinar então se não podem ser enquadradas no conceito de princípios de direito internacional geral ou comum<sup>187</sup>.

---

<sup>183</sup> A comparabilidade pressupõe não só a possibilidade de análise contraposta de dados relativos a diversas empresas num mesmo momento, mas também em momentos diversos.

<sup>184</sup> Como nota H. ASHBAUGH alguns países que não adoptaram as normas internacionais de contabilidade exigem a divulgação da informação financeira de acordo com as mesmas, diminuindo a assimetria de informação existente e incentivando o investimento externo. H. ASHBAUGH, “Non-US firms' accounting standard choices”, *Journal of Accounting and Public Policy*, 20 (2001), pp. 129-153.

<sup>185</sup> HOFSTEDE, G. (1980) *Culture's consequences*. Sage Publications, GERHARD MUELLER, *International Accounting*, Nova Iorque, MacMillan Co., (1967), p. 2 e ss; LEE SEIDLER, “International Accounting – The Ultimate Theory Course”, *The Accounting Review*, 42 (1967), 4, pp. 775-781; G. PERVITS, “On the Subject of Methodology and Models for International Accountancy”, *The International Journal of Accounting*, 1975, pp. 1-12; J. BUCKLEY, e M. BUCKLEY, *The Accounting Profession*, Los Angeles, Melville, (1974), pp. 139-140.

<sup>186</sup> T. E. COOKE e R. S. O. WALLACE “Financial disclosure regulation and its environment: A review and further analysis” *Journal of Accounting and Public Policy*, 9 (1990), 2, pp. 79-110.

<sup>187</sup> A esta dificuldade acresce uma outra: a inexistência de ‘harmonização’ quanto ao significado contudístico de alguns princípios. DAVID ALEXANDER e EVA JERMAKOVICZ enfatizam a questão referindo

Além do seu objectivo principal – clareza - as normas contabilísticas desempenham também a tarefa de protecção dos direitos e interesses dos investidores<sup>188</sup>. Estudos empíricos revelam que esta função assume uma maior importância nos países em que existe uma forte disseminação do capital das empresas do que nos países em que o recurso ao financiamento no mercado é menor<sup>189</sup>, e nos países em que a detenção de parte do capital social de uma empresa permite influenciar a vida desta<sup>190</sup>. O exercício dos poderes relacionados com a detenção de acções prende-se normalmente com a possibilidade de participação (e interferência) nas decisões tomadas pelos órgãos de governo societário<sup>191</sup>, o que só ocorrerá, verdadeiramente, nos casos em que tenham

---

que “the British and the Americans are unable even to harmonize de spelling of the word harmonise”. DAVID ALEXANDER e EVA JERMAKOVICZ, “A True and Fair View of the Principles/Rules Debate”, *ABACUS*, 42 (2006), 2, p. 133. SALDANHA SANCHES sustenta que as IAS/IFRS não são mais que “uma compilação de princípios dispersos que constituem uma densificação da regulação contabilística que contribui para a segurança jurídica no campo da decisão contabilística”. J. L. SALDANHA SANCHES “Do Plano Oficial de Contabilidade aos IAS/IFRS”, *O Direito do balanço e as Normas Internacionais de Relato Financeiro*, Coimbra Editora, (2007), p. 75.

<sup>188</sup> STANFORD J. GROSSMAN e OLIVER HART “One-share one vote and the Market for Corporate Control”, *Journal of Financial Economy*, (Janeiro/Março 1988), pp. 175-202; DENIS GROMB, “Is One-share one vote Optimal?”, Manuscript, London Scholl of Economics, (1993); LUCIAN A. BEBCHUK, “Efficient and Inefficient Sales on Corporate Control”, *Quarterly Journal of Economics*, 109 (1994), 4, pp. 957-993.

<sup>189</sup> Cfr. entre outros MARCO PAGANO, F. PANETTA. e LUIGI ZINGALES “Why Do Company Go Public: An Empirical Analysis”, *Journal of Finance*, 53 (1998), pp. 27-64; JEREMY EDWARDS e KLAUS FISHER, *Banks, Finance and Investment in West Germany since 1970*, Cambridge University Press, Cambridge, (1994).

<sup>190</sup> HALM LEVY, “Economic Evaluation of Voting Power of Common Stock”, *Journal of Finance*, 38 (1983), pp. 79-83; MAXIMIN BOYCKO, ANDREY SHLEIFER e ROBERT W. VISNHY “Privatizing Russia”, *Brookings Paper Economic Activity*, n.º 2 (1993), pp. 139-181; ADOLF BERLE e GARDINER C. MEANS, *The Modern Corporation and Private Property*, Nova Iorque, Harcourt, Brace and World, (1932).

<sup>191</sup> De entre estes poderes encontramos não só o direito de voto inerente às acções, direitos que suportam esse mesmo direito de voto e ainda os “remedial rights”. Os investidores vêm a sua posição mais protegida nos casos em que vigore o princípio do “uma acção um voto” (*one-share-one-vote*). Contrariamente, quando os direitos de voto estão dependentes da percentagem de capital detido, encontramos uma protecção insuficiente dos investidores, que apenas estão dispostos a disponibilizar fundos para a aquisição de acções em entidades nas quais possam vir a exercer o direito de voto correspondente, diminuindo a diversificação dos investimentos e a dispersão do capital das empresas. Além destas duas hipóteses haverá ainda que considerar a possibilidade de existirem acções sem direito de voto e acções com direitos “múltiplos” de voto, acções com direitos “parcelares” de voto, acções

sido disponibilizados ao investidor as demonstrações financeiras da empresa e que estas sejam inteligíveis. Esta tarefa será tanto mais onerosa quanto maior for o esforço exigido para análise das demonstrações financeiras. No limite poderão ocorrer situações em que as contas, apesar de elaboradas no estrito respeito pelas normas contabilísticas internas, não permitem fornecer ao mercado uma *true and fair view*, podendo, por isso a informação divulgada induzir a tomada de decisões imponderadas.

A representação ‘fiel, fidedigna e transparente’ da actividade empresarial numa determinada data implica, necessariamente, a observância do princípio da *true and fair view*. Esta representação existirá sempre, qualquer que seja o significado que possamos atribuir a este princípio e os cânones contabilísticos seguidos. Relevante é, para estes efeitos, apenas o facto de que a informação prestada tem como destinatários os investidores<sup>192</sup>.

Dito deste modo, poderíamos ser levados a pensar que, para que se pudesse falar em harmonização contabilística internacional, bastaria então que estivéssemos perante a consagração expressa da necessidade de observância de princípios geralmente aceites. A defender-se esta solução estaríamos a admitir a existência de princípios jurídicos supra nacionais de vigência necessária e imediata na generalidade dos ordenamentos jurídicos, reconduzidos à categoria dos princípios de direito internacional geral ou comum referidos no art.º 8.º, n.º 1 da C.R.P., com o conteúdo e a extensão que lhes é reconhecida no plano jurídico internacional<sup>193</sup>. A existência de princípios deste tipo parece ser defendida pelo Tribunal de Justiça das Comunidades nos Processos C-234/94 – Caso *Tomberger*, in Col. I, p. I-3133, n.º 17, Caso *DE + ES Bauunternehmung*, Processo C-275/97, Caso *BIAO*, Processo C-306/99. De entre estes, o princípio da *true and fair view* prevalece sobre os demais e implica, no entendimento do TJCE, que “as

---

‘fundadoras’ com altíssimos direitos de voto, ou acções cujos direitos de voto vão aumentando à medida em que aumenta o período de tempo durante o qual as mesmas são detidas pela mesma pessoa. As empresas podem ainda fixar um tecto máximo de votos por pessoa nas reuniões de sócios, em termos percentuais.

<sup>192</sup> Não nos parece pois que a concretização deste princípio, embora divergente de ordenamento jurídico para ordenamento jurídico, possa considerar-se suficiente para sustentar a impossibilidade de harmonização pela via dos princípios, embora também não sustentemos a posição oposta.

<sup>193</sup> Quando aos princípios de direito internacional geral, e em especial quando à vinculatividade interna dos mesmos, veja-se, por todos, J. J. GOMES CANOTILHO, e VITAL MOREIRA, *Constituição da República Portuguesa Anotada*, vol. I, 4.ª ed. Revista, Coimbra Editora, (2008), pp. 251 e ss., em especial, p. 254, ponto III.

contas reflectam as actividades e operações que é suposto descreverem e, por outro, que as informações contabilísticas sejam dadas na forma julgada mais válida e mais adequada para satisfazer as necessidades de informação de terceiros, sem causar prejuízo aos interesses da sociedade”<sup>194</sup>.

Da leitura conjunta dos Acórdãos referidos e das disposições constantes do considerando 4 e do n.º 3 do art.º 2.º da Directiva n.º 78/660/CEE do Conselho, de 25 de Julho de 1978, bem como o considerando 9 e o art.º n.º 2 do art.º 3.º do Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho de 2002, resulta claramente a ideia da existência de um princípio geral de validade internacional que condicionará não só a adopção de normas contabilísticas por parte da União Europeia<sup>195</sup>, mas também a sua aplicabilidade (ou excepção de inaplicabilidade) num caso concreto.

Não obstamos a que este princípio possa, e deva, ser considerado como um princípio geral de contabilidade e cuja força normativa que lhe é reconhecida implica que o mesmo seja observado pelos diversos ordenamentos jurídicos dos Estados-membros, o que questionamos é a sua suficiência para atingir a harmonização transfronteiriça das normas. Esta, para que possa existir verdadeiramente necessita de ser apreciável empiricamente.<sup>196</sup> De nada serve uma harmonização conceptual se esta não permitir uma concretização prática uniforme. É precisamente a este nível que se colocam problemas de difícil resolução e para os quais contribuem as divergências ao nível da matriz jurídica.

Esta concretização Convém não esquecer as divergências existentes ao nível das fontes de direito nos ordenamentos de matriz anglo-saxónica (ou de *common law*) e de matriz romano-germanística (ou continentais).

Nos sistemas de matriz anglo-saxónica discute-se a possibilidade de harmonização por via dos *principle-based* (identificada por alguns como *principles oriented*) ou das *rules-based*. Esta distinção/opção não deve ser confundida com

---

<sup>194</sup> DE + ES Bauunternehmung, Processo C-275/97.

<sup>195</sup> Estamos em crer que a este princípio deverá ficar também condicionada a aprovação e aplicação das normas contabilísticas de direito interno dos Estados-membros.

<sup>196</sup> Não se trata, em nossa opinião, da consagração de regras ou parâmetros uniformes, mas sim de parâmetros que possam, na prática, permitir atingir um grau de comparabilidade entre as demonstrações financeiras elaboradas de acordo com os cânones de dois ordenamentos jurídicos distintos.

aqueloutra da harmonização ao nível dos princípios ou harmonização ao nível das normas a que nos estamos a referir. Não obstante esse facto, e em sede interpretativa, não pode olvidar-se ou menosprezar-se o elemento histórico na interpretação das NIC adoptadas pelo Regulamento (CE) 1606/2002<sup>197</sup>.

A generalidade dos autores distancia-se da possibilidade de convergência dos sistemas contabilístico pela via dos princípios, mas já não é tão consensual a opção pela harmonização através de regras escritas, orientadas por princípios (as denominadas *principle based*) ou por objectivos (*objective-oriented*)<sup>198</sup>.

A seguir-se uma solução deste tipo, estariam criadas as condições para se conseguir uma harmonização mínima dos conteúdos dos princípios. Ao mesmo tempo seria possível garantir um elevado grau de maleabilidade e adequação das regras contabilísticas.

Não obstante esta ser a perspectiva que melhor se adequa às necessidades e interesses do comércio internacional e à circulação de capitais, domínios onde se exige transparência dos mercados e segurança nas transacções, persiste a possibilidade de existência de divergências insanáveis.

As regras contabilísticas elaboradas com base nos princípios assumem-se claramente como complexas dada a necessidade de: (1) consagrar excepções aos

---

<sup>197</sup> Sobre esta problemática veja-se, entre outros, FASB - AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION, FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (2005) Proposed Statment of Finantial Accounting Standards: A Replacement of FASB Statement n.º 141, FASB; Junho 2005; IASB, Exposure Draft of Proposed Amendments to IFRS 3, Business Combinations, IASB, Junho 2005.

<sup>198</sup> Estas duas soluções são apresentadas como equivalentes. O FASB optou pela consagração de regras orientadas por objectivos, considerando, contudo, que não é possível discutir o conteúdo de uma determinada regra sem ter em consideração a forma e *vice-versa*. Para maiores explicitações acerca da posição adoptada pelo FASB ver FASB - AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION, FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (2003) “Evaluating Concepts-Based vs Rules-Based Approaches to Standard Setting”, *Accounting Horizons*, 17 (2003), 1, pp. 73-89. ALEXANDER e NOBES distinguem três níveis de regulação, os dois primeiros baseados em princípios e o terceiro em regras legais escritas. DAVID ALEXANDER, “A Benchmark for the Adequacy of Published Financial Statements”, *Accounting and Business Research*, 29 (1999), 3; pp. 239-253; idem, “The Over-riding Importance of Internationalism: A Reply to Nobes”, *Accounting and Business Research*, 31 (2001), 2, pp. 145-149; CHRISTOPHER NOBES, “Is the True and Fair of Overriding Importance? A comment on Alexander’s Benchmark”, *Accounting and Business Research*, 30 (2000), 4, pp. 307-312.

princípios; (2) criação de um leque muito vasto de normas interpretativas (uniformes<sup>199</sup>) para aplicação dos princípios ou regras criadas com base nos princípios.

A não ser assim permitir-se-ia que a harmonização fosse gorada pela prática contabilística que ao tomar em consideração determinadas operações na estrita observância dos princípios possa ser transmitida de forma diversa (e ainda que esta actividade seja levada a cabo com base nos mesmos princípios e de boa fé), pondo em causa a comparabilidade da informação. É precisamente esta comparabilidade internacional que se pretende alcançar quando estamos a falar de harmonização das regras contabilísticas.

A alternativa consiste na adopção de *standards* contabilísticos escrito, mas sem serem demasiado densificados. Esta solução oferece aos contabilistas e auditores os mecanismos claros para a contabilização de cada item, transacção ou acontecimento com relevo contabilístico. Ao mesmo tempo vai também ao encontro dos ensejos dos operadores jurídicos que reclamam regras que possam permitir sindicar a actuação dos responsáveis pela gestão das empresas e pela elaboração dos mapas contabilísticos<sup>200</sup>. As regras detalhadas também servem os interesses dos ‘*standard setters*’ e dos reguladores, diminuindo as oportunidades dos *managers* de manipularem os dados, e eliminado o grau de discricionariedade dos auditores<sup>201</sup>.

Os *standards* contabilísticos fundados em regras, apesar de não serem tão maleáveis à vontade das partes, fornecem alternativas igualmente criticáveis. Isso mesmo ficou patente nas alegações do Advogado de defesa do caso Enron “*Show me where it says I can’t*”. A manipulação das regras continua a ser possível, e muitas vezes admissível, sem que possamos demonstrar que estão em causa comportamentos fraudulentos. Esta actuação é levada a cabo por via indirecta adaptando a situação factual, por forma a que o seu ‘reflexo’ contabilístico seja o pretendido.

Por este facto, parece-nos que, ainda que essa adulteração seja dolosa, não pode ser atacada nesta (nem em outras sedes) desde que se mostrem cumpridos todas as

---

<sup>199</sup> Assume-se claramente aqui que a harmonização das demonstrações pressupõe, necessariamente, uma uniformização de critérios interpretativos e conceptuais.

<sup>200</sup> Neste sentido veja-se, entre outros, KATHERINE SCHIPPER “Principles-Based Accounting Standards”, *Accounting Horizons*, 17 (2003), 1, pp. 61-72.

<sup>201</sup> Não é possível (e quiçá também não seja desejável) a eliminação da discricionariedade na aplicação das normas. O que se pretende apenas é evitar interpretações abusivas

exigências legais. Só nos casos em que estejamos perante uma situação que possa ser reconduzida ao abuso de direito ou fraude à lei é que, verdadeiramente, estaremos perante uma situação de adulteração indevida e sancionável da situação factual para atingir um determinado objectivo, *maxime* uma vantagem, ou para afastar a aplicação de normas que implicariam a existência de uma maior desvantagem na esfera jurídica do sujeito. Esta questão não pode ser respondida sem que tomemos por referência a questão da validade normativa e do campo de validade das normas jurídicas.

Um sistema baseado em normas escritas, apesar de mais fiável e menos maleável, pode tornar-se complexo, fazendo apelo à utilização de mecanismos que permitam obter o mesmo efeito prático, mas que do ponto de vista jurídico e/ou financeiro, mas sempre contabilístico, possam ser representados de uma determinada forma. Apesar de menos permeável, é sempre possível encontrar alternativas de contabilização, frustrando-se os objectivos inicialmente projectados pelo legislador. Ao mesmo tempo incentivaria a investigação e o desenvolvimento da ciência jurídica neste campo. Esta questão é tão mais importante porquanto permite falsear, ou pelo menos mascarar, a realidade. A contabilidade deixa assim de cumprir uma das suas funções – a de fornecer informação aos interessados. Esta, só pode ser cumprida de forma adequada se o for de forma clara, acessível e compreensível. Além do mais, a informação tem que ser verdadeira, e retratar fielmente a realidade. O retrato deixa de revelar a realidade, se, apesar de traduzir a natureza e reflexos jurídicos já não for capaz de, com o mesmo grau de fidelidade, espelhar a realidade factual.

Este é, precisamente o desafio atual: qual o grau de concretude e quais as exigências a colocar às normas contabilísticas para que estas possam dar cumprimento a estas duas ordens de necessidades: informação e protecção dos sócios e de potenciais interessados.

### **3. O caminho seguido pela Comunidade Europeia: as IV e VII Directivas e suas alterações**

Falta colocar em texto e em nota a revogação destas Directivas operada pela Directiva 2013/34/EU de 26 de Junho de 2013, e cujo prazo de transposição termina a 20 de



Junho de 2015. Mantém-se a adequação de todas as referências no texto, mas é necessário acrescentar as principais alterações ao nível da TFV e da obrigação de divulgação de informação para as PME's

Como concretização desta ideia – a da harmonização ou uniformização de regras - foi em 1978 adoptada a Directiva 78/660/CEE do Conselho, de 25 de Julho, relativa às contas consolidadas de certas formas de sociedade. Pela primeira vez<sup>202</sup> foram previstas regras uniformes quanto à estrutura e conteúdo das contas anuais, do relatório de gestão, dos métodos de avaliação e publicidade destes documentos. Estava dado o primeiro passo para a harmonização das demonstrações financeiras das sociedades<sup>203</sup>. Este objectivo haveria de ser reiterado, de entre outras, pela Sétima Directiva - Directiva 83/349/CEE do Conselho, de 13 de Junho de 1983- adoptada em 1983<sup>204</sup>.

---

<sup>202</sup> A protecção dos investidores aparecer referenciada na Directiva n.º 68/151/CEE do Conselho, de 9 de Março de 1968, tendente a coordenar as garantias que, para protecção dos interesses dos sócios e de terceiros, são exigidas nos Estados-Membros a certos tipos de sociedades, a fim de tornar equivalentes essas garantias em toda a comunidade. Prevê-se no art.º 2.º, n.º 1 al. f) (introduzida pela Directiva n.º 2003/5/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 15 de Julho de 2003) a publicidade dos documentos contabilísticos “ publicados em conformidade com as Directivas 78/660/CEE, 83/349/CEE, 86/635/CEE e 91/674/CEE do Conselho;” como uma das formas de protecção dos investidores, revelando a importância que tais informações representam não só na tomada decisão de investimento (inicial) mas também das decisões e comportamentos a adoptar ao longo do período em que o investimento se mantém. Agora, como então, os argumentos base para sustentar a necessidade de harmonização contabilística no espaço comunitário é a necessidade de implementação efectiva do mercado único. Este objectivo não é incompatível com o estabelecimento de regras mínimas uniformes, deixando na liberdade dos Estados-membros a possibilidade de densificarem essas mesmas regras da forma que julgarem mais adequada, respeitando as particularidades dos ordenamentos jurídicos internos.

<sup>203</sup> À aprovação desta Directiva seguir-se-iam outras, como sejam a Directiva n.º 83/349/CEE do Conselho, de 13 de Junho, relativa às contas consolidadas, a Directiva n.º 86/365/CEE do Conselho, de 8 de Dezembro relativa às contas anuais e às contas consolidadas dos bancos e outras instituições financeiras e a Directiva n.º 91/674/CEE do Conselho, de 19 de Dezembro relativa às contas anuais e às contas consolidadas das empresas de seguros. K. VAN HULLE sustenta que não se trata de uma tentativa de uniformização de regras e procedimentos, mas apenas de harmonização por forma a permitir a comparabilidade. K. VAN HULLE, “Harmonization of Accounting Standards – a view from the European Community”, *European Accounting Review*, 1, (1992), vol. 1, pp. 161-172.

<sup>204</sup> A transposição destas Directivas para os ordenamentos jurídicos dos Estados-membros deparou com alguns entraves: devidos à divergência dos sistemas contabilísticos e legais internos, mas também com problemas de tradução. Na Alemanha, Suécia e Áustria nem sequer fazem referência ao princípio da *true*

O objectivo principal era convergência das regras e não a uniformização dos princípios ou regras contabilísticas. Pretendia-se apenas que fosse possível transmitir, através das demonstrações financeiras, uma “imagem fiel do património, da situação financeira, assim como dos resultados da sociedade” dessas entidades<sup>205</sup>. Tal seria conseguido através da adopção de uma estrutura comum mínima para a apresentação das demonstrações financeiras. Os mapas obrigatórios podiam (e deviam) ser complementados por informações adicionais sempre que fosse de concluir pela insuficiência das menções contidas nos mesmos para cumprir o princípio da *true and fair view*<sup>206</sup>.

A intenção da harmonização ficou bem patente na escolha da fonte normativa. Apesar de se tratar de uma matéria directamente relacionada com a liberdade de circulação de capitais e a liberdade de estabelecimento<sup>207</sup> e de tal exigir alguma uniformidade no direito empresarial (onde se incluem não só o direito comercial mas também o direito fiscal e o direito contabilístico), foi regulada através de directiva de não de regulamento comunitário, deixando aos Estados-membros alguma liberdade na

---

*and fair view*. COMUNIDADE EUROPEIA, “Implementation of the Fourth Directive I EU Member States. Summary of findings from a study on the implementation of the Fourth Directive 78/660/EEC in the Member States of the European Union, as per 1 January, 1998”, 1998.(doc. 254)

<sup>205</sup> Não existe consenso quanto à abrangência da harmonização: as contas anuais, as contas consolidadas, as contas de todas as empresas, as contas de certo tipo de empresas (grandes, PME’s, cotadas, multinacionais, etc.) aparecem como opções a ser tidas em consideração num processo deste tipo. A opção comunitária passaria por consagrar a obrigatoriedade do respeito por estas regras para as sociedades de responsabilidade limitada, permitindo-se aos Estados, aquando da transposição da Directiva para o direito interno, que estabeleçam excepções a esta aplicabilidade quando estejam em causa PME’s. A aplicabilidade dos mesmos princípios aos bancos e outras entidades financeiras não decorre directamente desta Directiva, mas antes da Directiva n.º 86/635/CEE do Conselho, de 8 de Dezembro.

<sup>206</sup> Apesar de os responsáveis pelas empresas poderem decidir pela elaboração de demonstrações financeiras de acordo com os princípios e regras contabilísticas que permitissem fornecer uma imagem verdadeira e fiel da actividade da empresa, tal não os ilibaria de elaborar ‘outra’ contabilidade de acordo com as regras contabilísticas internas. Não será de crer que os responsáveis pelas empresas sigam o caminho da duplicação de contabilidade. Cfr. art.º 43.º da Quarta Directiva.

<sup>207</sup> JOÃO MOTA DE CAMPOS e JOÃO LUIZ MOTA DE CAMPOS, *Manual de Direito Comunitário*, 5.ª ed., Coimbra Editora, (2007), em especial pp. 573 e ss.; MIGUEL GORJÃO-HENRIQUES, *Direito Comunitário*, 4.ª ed., Almedina, Coimbra, (2007), pp. 452 e ss; idem, *Direito da União*, 6.ª ed., Almedina, Coimbra, (2010).

transposição das orientações traçadas<sup>208</sup>. Esta opção ficaria ainda mais visível pela forma como pretende ser alcançada – o respeito pelo princípio da *true and fair view*<sup>209</sup>.

A transposição das directivas referidas para o ordenamento jurídico interno dos Estados-membros provocou alterações de intensidade diversas<sup>210</sup>, havendo mesmo países onde foi necessário proceder à alteração das finalidades das demonstrações financeiras. Após a implementação das Quarta e Sétima Directivas, a Comunidade assumiria claramente a posição de que a harmonização contabilística seria uma tarefa política.

A indefinição política nesta matéria e as preocupações da União Europeia constituíram um dos pontos centrais da reunião do Conselho Europeu que se decorreu em Lisboa nos dias 23 e 24 de Março de 2000<sup>211</sup>. A estratégia que saiu desta reunião passaria pela aprovação de um Regulamento contendo uma definição clara dos objectivos e os critérios de escolha das normas internacionais de contabilidade que seriam adoptadas pela Comunidade, bem como os requisitos necessários à sua vigência<sup>212</sup>. Ultrapassado este condicionalismo, tornava-se ainda necessário definir o

---

<sup>208</sup> Tal como acontece com todas as matérias reguladas nas Directivas comunitárias. Quanto à força vinculativa das directivas e dos regulamentos ver, entre outros, JOÃO MOTA DE CAMPOS e JOÃO LUIZ MOTA DE CAMPOS, (2007) *Manual de Direito Comunitário*, 5.ª ed., Coimbra Editora, em especial pp. 311 e ss., 323 e ss. e 373 e ss.; MIGUEL GORJÃO-HENRIQUES (2007) *Direito Comunitário*, 4.ª ed., Almedina, pp. 276 a 287; FAUSTO DE QUADROS, *Direito da União Europeia*, Almedina, (2004), pp. 356 e ss..

<sup>209</sup> A necessidade de observância deste princípio foi introduzida a pedido da Dinamarca, Alemanha e Reino Unido.

<sup>210</sup> Contrariamente ao que aconteceu na generalidade dos Estados-Membros o ordenamento jurídico do Reino Unido, em Itália e em Espanha não sofreria alterações significativas. Sobre esta questão, veja-se, por todos, P. THORELL e G. WHITTINGTON “The Harmonization of Accounting Within the UE – problems, perspectives and strategies”, *European Accounting Review*, 3 (1994), 2, pp. 215-239; B. GINER, “The Spanish Accounting Framework – some comments”, *European Accounting Review*, 2 (1993), 2, pp. 379-386; A. MORA e W. REES, “The Early Adoption of Consolidated Accounting in Spain”, *European Accounting Review*, 7 (1998), 4, pp. 675-696; S. ZAMBON e C. SACCON, “Accounting Change in Italy – fresh start or Gattopardo’s revolution?”, *European Accounting Review*, 2 (1993), 2, pp. 245-284.

<sup>211</sup> Pontos 21 e 22 das Conclusões da Presidência do Conselho Europeu de Lisboa (23 e 24 de Março de 2000), na sequência do qual foi dirigida uma Comunicação da Comissão ao Conselho e ao Parlamento Europeu [Com (2000) 359 final] de 13.06.2000.

<sup>212</sup> A concretização destas orientações foi feita pelo Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho relativo à aplicação das normas internacionais de contabilidade,

âmbito subjectivo de aplicação das normas internacionais de contabilidade adoptadas pela Comunidade. A solução encontrada não podia ser mais clara: quando às empresas cotadas num qualquer mercado regulamentado, tal como ele é definido no n.º 13 do art.º 1.º da Directiva 93/22/CEE do Conselho, de 10 de Maio de 1993, a sua adopção é obrigatória, nos termos do art.º 4.º do Regulamento (CE) n.º 1606/2002, sendo facultativa para as demais<sup>213</sup>. Deixou-se aos Estados-membros a possibilidade de alargarem a obrigatoriedade de observância destas regras – todas ou apenas algumas – para as demais entidades.

Os parâmetros contabilísticos adoptados na elaboração das demonstrações financeiras hão-de permitir a um destinatário médio, aqui representado pelo investidor tipo, medianamente capaz, e medianamente conhecedor das regras contabilísticas, eliminar entraves à análise dos resultados. O comportamento que conseqüentemente tome há-de ser tido como consciente e adequado ao seu perfil (específico e concreto) de investidor. Além dos (poucos) obstáculos linguísticos, nenhum entrave deve existir à livre circulação do capital e à internacionalização do investimento. Ao mesmo tempo, sustenta-se que a transparência da informação associada à observância dos princípios da *true and fair view* e do critério do *fair value* permitirão uma protecção eficaz e eficiente do consumidor/investidor.

Este desenvolvimento e convergência de regras entre a Comunidade Europeia e o IASC não é suficiente para que se possa falar em harmonização a nível internacional. Aliás, a indeterminação de conceitos e a livre aplicação e interpretação das normas tem levado a aplicações não uniformes nos vários Estados-membros, obstaculizando a harmonização de facto<sup>214</sup> e esvaziando de sentido a pretendida convergência de regras.

---

bem como do Regulamento (CE) n.º 1725/2003 da Comissão, de 21 de Setembro, que adopta certas normas internacionais de contabilidade, nos termos do Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho.

<sup>213</sup> A norma do art.º 4.º do Regulamento (CE) n.º 1606/2002 não impede que a legislação interna dos Estados-Membros imponha a elaboração das demonstrações financeiras de todas as empresas de acordo com as regras constantes do Regulamento (CE) n.º 1725/2003. Também não impede, em nossa opinião, que exija a elaboração de duas ‘contabilidades’ no caso das sociedades cotadas em mercados financeiros dos Estados-Membros.

<sup>214</sup> Não utilizamos aqui, propositadamente, a expressão harmonização formal e harmonização em sentido material. Em bom rigor, apenas existindo uma harmonização quanto aos princípios, nem sequer em

A razão principal encontra-se na insuficiência e inconsistência de critérios, que convidam à manipulação da informação, e dificultam ou impedem o controlo do cumprimento dos princípios gerais. A discrepância de critérios coloca dificuldades de análise dos dados quer para o normal destinatário da informação – mercado e seus actores – mas também para os auditores<sup>215</sup> e julgador. Estamos em crer que, só com critérios uniformes se consegue verdadeiramente uma harmonização, pois só desta forma se pode cumprir o princípio da *true and fair view*<sup>216</sup>. O retrato contabilístico da actividade desenvolvida pela empresa não deixa de ser orientado por objectivos de clareza e transparência, mas deve, na permitir aos destinatários das informações contabilísticas compreendê-las ou, até mesmo, sindicá-las.

A inexistência de densificação dos princípios permite que sejam criadas excepções sem qualquer tipo de controlo. A interpretação dos conceitos é facilmente moldada às exigências de grupos de pressão, propiciando a emergência de entidades que se arroguem como as únicas capazes de efectuar **a interpretação** dos princípios e dos conceitos, retirando essa competência, em absoluto, da esfera de actuação dos aplicadores da lei<sup>217</sup>. Sublinhamos propositadamente a expressão ‘a interpretação’.

Entendem estes grupos de que se trata de interpretação autêntica e que qualquer outra que divirja daquela é considerada incorrecta. Claro que, e ainda que o julgador siga os ditames interpretativos e as exigências legais no campo da aplicação das normas jurídicas e afaste por essa via a dita ‘interpretação’, só muito dificilmente se poderá desta afastar.

Trata-se de conceitos jurídicos, é verdade. Mas também se trata de conceitos técnico-jurídicos específicos de uma outra área do saber. Se um determinado corpo

---

harmonização formal se poderia falar. Haveria, isso sim, a consagração de uma harmonização falaciosa e artificial.

<sup>215</sup> É precisamente neste contexto que se compreende a actuação da UE (então ainda CE) no sentido de regulamentar os poderes de supervisão das contas por parte dos ROC.

<sup>216</sup> Tal como defende RUTHERFORD este não corresponde ao conceito de *true and correct view*, conduzindo a um resultado mais honesto. B. A. RUTHERFORD, “The True and Fair View Doctrine: A Search for Explication”, *Journal of Business Financing and Accounting*, 12, (1985), 4 (Winter), pp. 483-494.

<sup>217</sup> Nesta tarefa interpretativa assume claramente relevo a Doutrina, onde podemos considerar inserida, de certo modo, a que é ‘produzida’ por grupos ou ordens profissionais. O que não pode é permitir-se que a interpretação das normas jurídicas seja de todo arredada da esfera do aplicador da norma, ainda que se trate de normas com um elevado grau de tecnicidade.

conceituado dessa mesma área emana informações interpretativas e ainda que defendamos que as mesmas não podem ser vinculativas, dificilmente o julgador estará em condições de contrariar essa mesma interpretação.

A aplicação da norma fica então condicionada sobretudo à interpretação que dela é feita por um determinado grupo especializado. No domínio que nos encontramos a analisar esta opção é ainda mais evidente porquanto as próprias normas interpretativas constituem fonte normativa, desde que assim tenham sido consideradas pela União, ou seja, desde que constem do Regulamento (CE) n.º 1725/2003. Somos da opinião que, mesmo nos casos em que essas normas interpretativas do *Standing Interpretations Committee* não hajam sido recebidas pelo direito positivado da União, mas desde que cumpram os requisitos exigidos pelo Regulamento (CE) n.º 1606/2002, nomeadamente pelo seu art.º 3.º, nada inviabiliza a aplicação das mesmas pelas entidades abrangidas pelo âmbito de aplicação do Regulamento (CE) n.º 1606/2002. Parecia então ter sido encontrado o caminho óptimo para a harmonização das regras contabilísticas, permitindo-se um aprofundamento do mercado de capitais.

Apesar de este ser uma das soluções possíveis, a verdade é que pode não figurar de entre aquelas possibilidades que se revelem ser as mais adequadas.

A harmonização e em alguns casos a uniformização da terminologia contabilística permite, supostamente, a eliminação de barreiras linguísticas, contribuindo para a dinamização dos mercados. Assiste-se à atração de um maior número e mais diversificado leque de investidores. A diferenciação dos mercados permite a opção por produtos e áreas de negócio distintas, redistribuindo o risco inerente às próprias aplicações financeiras. Contudo, esta tendência coloca problemas ao nível da protecção dos investidores cuja resolução é difícil.

A influência dos padrões contabilísticos na divulgação e utilidade da informação financeira prestada é mais facilmente detetada se analisarmos as estruturas institucionais ao invés de tomarmos apenas em consideração estruturas isoladas ou meros conceitos terminológicos. A introdução de alterações numa estrutura ou no mercado financeiro de um determinado país pode não exercer qualquer influência sobre o mercado (a nível

macroeconómico) sobretudo se as restantes instituições permanecerem inalteradas<sup>218</sup>, ou se as regras contabilísticas internas se mantiverem imutáveis<sup>219</sup>.

A nível comunitário a harmonização contabilística tem sido tratada como uma tarefa política, considerando-se que constitui uma das dimensões da União Económica e Monetária, sem que tenham no entanto sido descuradas considerações de outra natureza, nomeadamente económicas.

O sucesso de uma reforma estrutural como esta não pode deixar de ser feita sem a colaboração dos órgãos políticos nacionais. Estes, não obstante considerarem relevante a visão macroeconómica são incapazes de se desligar das implicações que estas alterações podem ter no mercado interno (de cada país) e no domínio fiscal cuja actuação e intervenientes podem exercer pressão noutro sentido que não o da harmonização europeia das regras contabilísticas.

As dificuldades de convergência de regras, mesmo entre países da União, ficam a dever-se sobretudo às especificidades de cada ordenamento jurídico interno, e sobretudo à importância que cada um deles atribui quer ao direito positivado quer aos usos, bem como à metodologia interpretativa e integrativa de lacunas. Esta problemática torna-se mais visível dada a importância dos princípios da *true and fair view* e da *fair value*, sendo que o primeiro deles coloca problemas de muito difícil resolução mesmo no plano puramente teórico e que analisaremos mais adiante.

Das considerações que vimos tecendo não podemos deixar de concluir pela necessidade de uma reflexão profunda acerca da possibilidade de harmonização de princípios contabilísticos na União Europeia, e que em certa medida a nível internacional.

Apesar de resultar clara a utilidade e os benefícios que essa harmonização poderia trazer para a transparência dos mercados de capitais e disseminação do capital

---

<sup>218</sup> R. BALL, “Infrastructure requirements for an economically efficient system of public financial reporting and disclosure”, *Brookings-Wharton Papers on Financial Services*, (2001), 127-169; O.-K. HOPE “Disclosure practices, enforcement of accounting standards and analysts' forecast accuracy: An international study”, *Journal of Accounting Research*, 41 (2003), pp. 235-272.

<sup>219</sup> PRICE WATERHOUSE INTERNATIONAL, 1973, 1975, 1979; D. ORDELHEIDE e A. SEMLER, “A reference matrix” *Transnational accounting*, D. Ordelheide e KPMG, ed., McMillan, Basinstoke, (1995), pp. 1-67.

com a conseqüente dinamização dos mercados a nível internacional, também não podemos deixar de afirmar que ao eliminar risco dos investimentos em empresas cotadas em bolsa, discrimina os investidores e as empresas (ainda) não cotadas nos mercados internacionais. De entre estas encontrar-se-ão certamente empresas cujas actividades são, pela sua natureza, propícias à atracção de investimento estrangeiro e à internacionalização.

A obrigatoriedade de adopção das normas internacionais de contabilidade tal como foi consagrada nos normativos comunitários, mostra-se ainda propícia ao arbítrio e os resultados (positivos) a que conduz não são suficientes para justificar uma ampliação do âmbito subjectivo de aplicação das mesmas. Antes disso haverá que proceder a uma densificação dos conceitos e princípios constantes do Regulamento (CE) n.º 1725/2003, da Comissão de 21 de Setembro de 2003.

Atenta às tendências internacionais a Comunidade Europeia em 1978 aprovou a Directiva n.º 78/660/CEE do Conselho, de 14 de agosto de 1978<sup>220</sup>, relativa às contas anuais de certas formas de sociedades.

Foram então estabelecidas regras jurídicas que permitiam obter uma uniformidade mínima quanto às informações financeiras a divulgar junto dos interessados: sócios e terceiros. De entre estas regras salienta-se que, no seguimento de que já havia sucedido com a Directiva 68/151/CEE, do Conselho de 9 de março de 1968, tendente a coordenar as garantias que, para protecção dos interesses dos sócios e de terceiros, são exigidas nos Estados-membros às sociedades, na aceção do segundo parágrafo do artigo 58.º do Tratado.

A fim de tornar equivalentes essas garantias em toda a Comunidade<sup>221</sup> impõe-se que as contas anuais sejam elaboradas por forma a permitirem obter uma “imagem fiel do património, da situação financeira, assim como dos resultados da sociedade”. Este objetivo justificaria a imposição de “esquemas de carácter obrigatório para a elaboração

---

<sup>220</sup> JOCE L 22, de 14.08.1978. De notar que na Directiva n.º 82/891, do Conselho de 17 de dezembro de 1982, (JOCE L 378, de 31 de dezembro de 1982) aparece erradamente a referência à Directiva n.º 77/660, embora a remissão que aí é feita para o JOCE L 22, de 14 de agosto de 1978 se encontre correta, ou seja, remete para o local da publicação da Directiva n.º 78/660/CEE.

<sup>221</sup> JOCE L 65 de 14.3.1968



do balanço e da conta de ganhos e perdas e que deve fixar-se o conteúdo mínimo do anexo, assim como do relatório de gestão”<sup>222</sup>, bem como a coordenação dos diferentes métodos de avaliação por forma a garantir a equivalência e comparabilidade das informações divulgadas através das contas anuais<sup>223</sup>.

Nos casos em que as sociedades façam parte de grupos económicos esta exigência de transparência e imagem fiel é ainda maior. Só é verdadeiramente possível falar-se em imagem fiel quando a representação contabilística permite espelhar corretamente as actividades do conjunto das sociedades que compõem o grupo, ou seja, se deixarmos de autonomizar cada uma das sociedades e elaborarmos as contas consolidadas. Esta exigência encontra uma específica justificação na necessidade de protecção dos interesses de associados e de terceiros, actividade esta que assume especial relevo porquanto se trata de entidades que, em regra, desenvolvem a sua actividade no território de mais do que um Estado-membro.

Com a adesão em 1986 de Portugal às então denominadas Comunidades Europeias tornou-se imperativa a necessidade de introdução de alterações e ajustamentos na legislação em matéria contabilística. A transposição para a ordem interna da Directiva n.º 78/660/CEE do Conselho, de 25 de Julho de 1978 (IV Directiva)<sup>224</sup> implicaria a revisão profunda do regime consagrado no diploma de 1977.

As alterações ao nível da legislação interna permitiriam, num primeiro momento e por alteração do Plano Oficial de Contabilidade, nas normas que dissessem respeito a operações relacionadas com o mercado de títulos de crédito e operações financeiras relacionadas com a aplicação dos fundos disponíveis das empresas, garantir uma maior

---

<sup>222</sup> Esta imposição de um modelo único para a divulgação da informação contabilística das sociedades de capitais admitia derrogações por parte dos Estados-membros, desde que justificadas pela ‘pouca sua pouca importância económica e social’ das entidades envolvidas. Cfr. considerandos da directiva citada.

<sup>223</sup> Esta divulgação deveria ser feita no respeito pela Directiva 68/151/CEE, do Conselho, de 9 de março de 1968 (JOCE L 65, de 14.03.1968, p. 8)

<sup>224</sup> Apesar de terem sido introduzidas importantes alterações continuaram a ficar fora do âmbito de aplicação pessoal do POC as empresas do sector financeiro, segurador e bancário, bem como os que, exercendo a título individual uma actividade comercial, industrial ou agrícola, não atingissem um volume de negócios anual de 30.000 contos<sup>224</sup>.

uniformidade e dar “resposta adequada à necessidade de uma informação financeira correcta”<sup>225</sup>.

As alterações consistiram sobretudo na redenominação das contas e introdução de novas subcontas que permitissem dar cumprimento às exigências decorrentes da directiva. Os até então denominados “Meios monetários” passariam a ser designados por “Disponibilidades”, permitindo que realidades e vocábulos como “15 - Outros depósitos bancários”, “16 - Títulos negociáveis; 161 – Acções; 162 – Obrigações de empresas; 163 – Títulos da dívida pública (...) 169 – Outros títulos” e “ 18 - Outras aplicações de tesouraria” entrassem no léxico da contabilidade e passassem a figurar nas demonstrações financeiras. Reorganização com idêntico objectivo, e que por razões relacionadas com o âmbito da presente reflexão mas também por excessivamente descritiva não abordaremos aqui de forma exaustiva, foi a seguida nas contas da classe 1, “19 - Provisões para aplicações de tesouraria: 196 – Para títulos negociáveis; 198 – Para outras aplicações de tesouraria”. Nas contas 76 e 77 as contas relativas às receitas passariam também a refletir estas alterações: “76 – Receitas patrimoniais correntes”, “761 – Juros de depósitos à ordem”, “762 – Juros de depósitos a prazo e outros”, “763 – Rendimentos de títulos negociáveis”, “764 – Rendimentos de outras aplicações de tesouraria”, “765 – Descontos de pronto pagamento obtidos”, “766 - .....”, “767 – Diferenças de câmbio favoráveis”, “768 – Outras receitas correntes”, o mesmo sucedendo na conta “77 – Receitas de aplicações financeiras”, “771 - Juros de empréstimos concedidos”, “772 – Rendimentos de participações de capital”, “773 – Juros de obrigações e outros títulos”, “774 - .....”, “778 – Outros rendimentos de imobilizações financeiras”; “8283 – Perdas em aplicações financeiras”, “8293 – Ganhos em aplicações financeiras”.

Estas alterações permitiram que tivesse sido atingido um grau de uniformidade de critérios contabilísticos não só a nível interno mas também a nível dos países da então Comunidade Económica e Europeia. Internamente passariam a ter obrigatoriamente o mesmo tratamento contabilístico aquelas operações de tesouraria para as quais não era

---

<sup>225</sup> Não importa aqui determinar as implicações e a extensão da generalidade das modificações introduzidas na legislação portuguesa. De entre estas referir-nos-emos apenas àquelas que entendemos terem forte influência e relevo para a determinação do maior ou menor grau de transparência, fiabilidade de construção contabilística da imagem fiel de uma determinada entidade.

encontrada nenhuma conta ou subconta adequada, deixando à liberdade (ou ao arbítrio) da entidade obrigada ao reporte financeiro a sua classificação e inserção numa determinada conta. Apesar das modificações, continuariam a existir muitas divergências quanto ao significado a imputar a alguns conceitos, e com recurso à cláusula aberta das contas 18 e 26 para aqueles casos em que a classificação fosse duvidosa. Nestas contas continuaríamos a ver tratadas de forma idêntica, realidades muito divergentes. A nível externo ainda não se poderia falar em harmonização das normas contabilísticas ou sequer de uma uniformidade de conceito terminológicos, mas tão só uma tentativa de harmonização<sup>226</sup>.

Esta (tendencial) harmonização na forma de elaboração e apresentação dos resultados da actividade empresarial haveria de ser conseguida, paulatinamente, com as alterações ocorridas, não só na legislação contabilística mas também nos direito fiscal e empresarial.

Aliás, o caminho seguido por Portugal não foi o da transposição integral e através de um ato único das disposições da IV Directiva. Preferiu-se antes uma gradual harmonização de normas internas e disposições comunitárias a transpor, tornando mais suave a mudança e permitindo ao mesmo tempo um ajustamento às especificidades decorrentes do ordenamento jurídico e do próprio mercado interno.

Continuariam a ficar de fora do âmbito de aplicação das normas do POC as empresas dos sectores financeiro, segurador e bancário, bem como para todos aqueles que exercendo uma actividade comercial, industrial ou agrícola, não tivessem um volume de negócios superiores a 30.000\$00 (aprox. € 150.000).

Assumiu-se claramente o objectivo já plasmado na IV Directiva (Directiva n.º 78/660/CEE, do Conselho, de 25 de Julho de 1978<sup>227</sup>) de possibilitar aos investidores, financiadores, trabalhadores, fornecedores e outros credores, administração pública e público em geral informação financeira relevante, fiável e comparável, o que teve implicações consideráveis não só na forma como nos objectivos das demonstrações

---

<sup>226</sup> De notar que, apesar de adoptada em 1978 o prazo de transposição das Disposições da Directiva era 31 de Dezembro de 1990, e que os Estados-membros poderiam consagrar que estas disposições apenas se aplicariam às contas anuais e às contas consolidadas do exercício com início a Janeiro de 1993.

<sup>227</sup> JO L 222 de 14.08.1978.

financeiras. A flexibilidade das normas, e sobretudo do desdobramento das contas, permitiria na generalidade dos casos a adequação aos objectivos – clareza e fiabilidade – mas também refletir com um elevado grau de fidelidade e transparência as situações concretas. As notas explicativas das demonstrações financeiras puderam ser dispensadas em muitos casos, e, naqueles em que foi necessário mantê-las, assumiram um papel secundário.

A conjugação destes objectivos – clareza, transparência, fiabilidade e comparabilidade – com a enunciação das normas contabilística, permitiria, esperava-se, obter informação compreensível e útil aos seus destinatários.

Só na medida em que possa ser utilizada informação financeira relevante, fiável e comparável é que poderemos obter uma imagem verdadeira e apropriada da actividade da empresa. Tal só seria possível mediante a mobilização das já citadas normas, mas também dos (agora positivados) princípios contabilísticos da continuidade, da consistência da especialização (ou do acréscimo), do custo histórico, da prudência, da prevalência da substância sobre a forma e da materialidade<sup>228</sup>.

A aproximação de legislações em matéria de divulgação de informação societária só seria possível mediante a alteração (e tendencial harmonização) das normas de direito societário e de direito fiscal, o que viria a suceder também, e por decorrência das normas das IV e VII Directivas. Todavia e porquanto não existia, e ainda não existe actualmente, total harmonização quer das disposições de direito societário, quer de direito contabilístico ou mesmo de direito fiscal, seria de esperar que uma mesma materialidade se visse reflectida contabilisticamente de forma diversa, procurando, em cada ordenamento, obter, sobretudo, a maximização do benefício ou minoração do ‘prejuízo’<sup>229</sup> fiscal.

---

<sup>228</sup> Cfr. ponto 4 do Plano Oficial de Contabilidade.

<sup>229</sup> Utilizamos a expressão ‘prejuízo’ porquanto pretendemos alertar para o facto de não se tratar de um prejuízo no verdadeiro sentido da palavra. Não é desde logo um prejuízo em termos contabilísticos, e para a entidade obrigada ao pagamento do imposto também não se trata, verdadeiramente de uma perda sem fundamento. Trata-se antes do pagamento de uma quantia a título de imposto que, não obstante não constituir uma sanção ou ser contraprestação directa da utilização de um qualquer bem ou serviço público ou bem do domínio público, ainda assim constitui uma diminuição (e por isso perda, prejuízo) do rendimento daquele que está sujeito ao seu pagamento. E é sempre uma perda de rendimento, ainda que

Esta divergência e possibilidade de manipulação das normas contabilísticas levaria a que se tornasse impossível dar cumprimento às normas de direito contabilístico e, ao mesmo tempo, obter a maximização dos efeitos fiscais de uma determinada atuação poder originar situações de conflito dos objectivos das normas.

Este ‘conflito de normas’ de direito fiscal e de direito contabilístico é meramente aparente. Importa apenas garantir que, em cada um dos ramos jurídicos sejam sempre observadas as normas que no caso concreto regulam a factualidade. Parece-nos desnecessária a imposição como regra da congruência total de normas de direito fiscal e de direito contabilístico. Aliás, não é disso que se trata. Como bem se pode observar existe total compatibilidade entre as normas de direito societário, direito contabilístico e direito fiscal. O que parece é decorrer das normas existentes a necessidade de manipulação (ainda que dentro dos limites tidos por admissíveis) das normas de direito contabilístico para permitir obter resultados contabilísticos quer permitam ao contribuinte a descida do *quantum* tributário.

Nas demonstrações financeiras as entidades que as elaboram devem obedecer, na íntegra, às normas contabilísticas desde que estas não devam considerar-se expressa ou tacitamente revogadas. Estas constituem normas especiais que visam precisamente regular a forma e os princípios a que devem obedecer aquela actividade e foram pensadas para dar cumprimento aos objectivos e finalidades traçadas pelo legislador. As normas de direito fiscal deve, ser neutras. A influência destas na contabilidade das

---

sustentemos que em determinado caso concreto, o que é pago a título de imposto é inferior ao custo dos bens e serviços fornecidos pelo estado e dos quais o contribuinte beneficia, ou, como refere Aníbal Almeida “Se, em termos globais (...) se poderá dizer que o peso dos impostos (a «carga tributária») sobre a colectividade representa o custo dos «serviços *financeiramente* públicos» e, deste modo, se verifica uma *compensação* entre o seu «custo» e o seu «benefício» para a *colectividade* em termos pessoais (em relação a cada contribuinte) o pagamento do imposto que traduz a diferença entre o seu «rendimento *pessoal*» e o «rendimento *disponível*» representa um encargo *definitivo e irremissível*; pode o contribuinte tentar e conseguir, *total* ou *parcialmente*, operar a remoção do (encargo do) imposto, mas tal não significa que ele consiga *remir* ou *remitir* esse encargo *final* e realmente *irremissível*.” ANÍBAL ALMEIDA, *Relatório com o programa, os conteúdos e os métodos de ensino teórico e prático na disciplina de Economia e Finanças Públicas, elaborado com vista a um concurso para Professor Associado do Grupo de Ciências Económicas da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra*, (1991), policopiado, p. 79. Posição idêntica

empresas deve ser o mais restrita possível, evitando que esta actividade puramente técnica e *market oriented* se torne '*fiscal oriented*'.

O que acabamos de referir em nada deveria condicionar a opção do legislador por um dos sistemas de relação entre o direito contabilístico e o direito fiscal em detrimento dos demais.

As contas das empresas devem continuar a ser elaboradas de acordo com as regras contabilísticas, cabendo posteriormente à administração fiscal a tarefa de considerar ou não relevantes para tributação determinados proveitos ou custos, efectuando as 'correções' que julgue necessárias para determinação da matéria colectável<sup>230</sup>. Não é às empresas nem aos seus técnicos que cabe, em sede de elaboração das contas, ajuizar da (in)justeza das normas contabilísticas e/ou das normas fiscais. Cabe-lhes apenas atuar na perfeita observância daquelas e na medida em que estas não sejam ilegais ou ponham em causa qualquer princípio ou norma jurídica à qual devessem obedecer, em especial o princípio da legalidade fiscal e o Princípio do Estado de Direito democrático.

São precisamente estes dois princípios, em especial a densificação do princípio da legalidade fiscal, que têm motivado a maior parte das discordâncias dos técnicos da área da contabilidade perante as opções do legislador.

Os princípios contabilísticos constantes do Plano Oficial de Contabilidade marcaram uma tendência para o afastamento das justificações e considerações teóricas que estiveram na base da consagração do Código de 1936 dos 'princípios de sã contabilidade'. Estes eram de inspiração germânica, aqueles constituem uma aproximação aos princípios ínsitos nas normas internacionais de contabilidade de

---

<sup>230</sup> Não estamos neste ponto de acordo com ROGÉRIO FERNANDES FERREIRA quando defende que “os contribuintes e os seus técnicos, perante normas que se contradizem poderão seguir na prática os critérios e os procedimentos que lhes parecerem mais expeditos ou convenientes. Sucederá ainda que estabelecendo o POC regras que se revelam fiscalmente mais desfavoráveis, os contribuintes seguirão critérios e procedimentos que a lei fiscal estabelecer mas, neste caso, desrespeitarão o POC.” ROGÉRIO FERNANDES FERREIRA, “Panorama da Harmonização Contabilística em Portugal”, *Revista de Contabilidade e Comércio*, 210 (1996), vol. LIII, p. 158.

inspiração anglo-saxónica<sup>231</sup>. As diferenças daqui decorrentes são marcantes, mas a elas referir-nos-emos noutra local.

A evolução legislativa levaria à adopção da Directiva n.º 86/635/CEE, do Conselho, de 8 de dezembro de 1986, relativa às contas anuais e às contas consolidadas dos bancos e outras instituições financeiras<sup>232</sup>. Esta directiva não representaria a introdução de alterações substanciais no regime vigente. Limitou-se, salvo importantes excepções, a prever para as instituições bancárias e outras instituições de crédito o regime de consolidação de contas que decorre para as restantes empresas da Directiva 83/349/CEE e do art.º 54.º do Tratado.

As divergências de regime explicam-se pela diversidade e especificidade destas instituições que esteve, aliás, na base das derrogações de aplicabilidade do regime previsto nas directivas precedentes que regulamentam o regime de consolidação de contas para as sociedades em geral. Razões ligadas com a necessidade de protecção dos credores, devedores e, do público em geral, justificaria o alargamento do âmbito da aplicação do dever de consolidação de contas a todas as entidades referidas no art.º 58.º do Tratado (e não apenas àquelas instituições referidas na Directiva 78/660/CEE), desde que estas tenham adotado uma das formas jurídicas referidas na Directiva 78/660/CEE.

A opção pela criação de um diploma específico para este tipo de entidades não significou uma cisão entre esta ‘nova’ regulamentação e as regras previstas na Directiva 78/660/CEE. Aliás, não seria compreensível, à luz dos princípios de direito comunitário e tendo por referência a importância que as instituições financeiras representam no atual quadro económico uma completa separação de regimes. As especificidades de umas e outras entidades justificam desvios de regime, mas a especial importância destas entidades no quadro económico impõe a coordenação de disposições.

Estabeleceu-se então um regime unitário para a estrutura e conteúdos dos balanços das instituições. As nomenclaturas e terminologia para as rubricas do balanço de todas as

---

<sup>231</sup> Poderia parecer que os “sãos princípios de contabilidade” encontrariam correspondência nos US GAAP (General Accounting Accepted Principles), o que não corresponde à verdade, sendo a sua matriz germânica e não anglo-saxónica. Neste sentido veja-se J. L. SALDANHA SANCHES, A quantificação..., ob. cit., (2002), p. 194 e ss.

<sup>232</sup> JOCE L 372 de 31.12.1986, p. 1.

instituições de crédito da Comunidade passariam a ser uniformes; a inscrição das diversas operações no balanço e nas rubricas extrapatrimoniais passariam a ser determinadas com precisão; as rubricas da conta de ganhos e perdas foram delimitadas. Apesar de ser reconhecida a importância da uniformidade de critérios de mensuração de ativos e passivos registados no balanço e conta de ganhos e perdas (que depende essencialmente do valor daqueles registos contabilísticos), não se estabeleceu um critério uniforme para a avaliação destes ativos e passivos. Permitiu-se aos Estados-membros que não aplicassem os critérios previstos no art.º 39.º da Directiva n.º 78/660/CEE – cfr. art.º 37º - mas, em compensação, ficaram estes obrigados à previsão da necessidade de criação no passivo do balanço de uma rubrica denominada «Fundo para riscos bancários gerais». Esta incluirá os montantes que cada instituição decida afetar à cobertura de tais riscos, ‘quando razões de prudência o impuserem por motivo dos riscos particulares inerentes às operações bancárias.’ – cfr. art.º 38.º.

A especificidade destas instituições e a proteção dos interesses de todos os envolvidos, tornou-se obrigatória a publicação das contas consolidadas em todos os Estados-membros nos quais a instituição de crédito desenvolva actividades, independentemente da sede social. Criou-se assim mais uma exceção ao regime regra.

O regime jurídico da consolidação de contas só se encontraria completo com a aprovação da Directiva 91/674/CEE do Conselho, de 19 de dezembro de 1991 relativa às contas anuais e contas consolidadas das empresas de seguros<sup>233</sup>. Também neste caso encontramos justificada a especificidade de regime.

Para além do já referido relativamente às instituições financeiras, há que tomar em consideração o facto de as empresas de seguros não se limitarem em regra à prática de seguro direto mas também de resseguro, implica a necessidade de coordenação de regras com as das empresas que praticam o resseguro direto e que levaria ao alargamento do âmbito de aplicação às entidades referidas na Directiva 73/239/CEE do Conselho, de 24 de Julho de 1973, relativa à coordenação das disposições legislativas, regulamentares e administrativas respeitantes ao acesso à actividade de seguro directo não vida e ao seu exercício, mas também às pequenas e médias empresas de seguros.

---

<sup>233</sup> JOCE L 374 de 31.12.1991, p. 7.



Ficam apenas excluídas certas pequenas empresas mútuas que já estavam excluídas do âmbito de aplicação das Directivas n.ºs 73/239/CEE e 79/267/CEE. Note-se que nem sequer foi dada aos Estados-membros a possibilidade de isentarem da obrigação de consolidação as empresas-mãe que façam parte de conjuntos de empresas a consolidar que não excedam uma certa dimensão.

As divergências de estrutura e conteúdo dos mapas contabilísticos e demonstrações financeiras das empresas de seguros e as especificidades inerentes levariam regulamentação da inscrição de diversas operações no balanço, garantindo-se que o conteúdo das diversas rubricas do balanço seja determinado com precisão e, por esta via, a comparabilidade das contas.

De entre as especificidades de regime contam-se a estrutura da conta ganhos e perdas, o valor actual dos investimentos (o seu valor é calculado com base no princípio do preço de aquisição ou do custo de produção, mas sem efeitos fiscais), recurso a métodos actuariais para cálculo das provisões de seguro de vida, desde que esses métodos sejam habitualmente praticados no mercado ou tenham sido autorizados pelas autoridades de fiscalização dos seguros (no caso português pelo Instituto de Seguros de Portugal); especificidades impostas por razões de transparência e prudência para o recurso ao desconto ou deduções para o cálculo da provisão para sinistros (eliminando-se os descontos ou deduções implícitos e limitando-se os explícitos); modificações nos anexos às contas anuais e contas consolidadas.

A influência da adesão às então denominadas Comunidades no direito contabilístico, ou se preferirmos, na transparência, fiabilidade e comparabilidade das demonstrações financeiras não se quedaria pela transposição e adaptação das normas da IV Directiva ao ordenamento jurídico português. Se a IV Directiva constitui um bom ponto de partida para a análise e implementação de um sistema contabilístico fiável e tendencialmente harmonizado no seio das Comunidades (e atualmente da União) só com a aprovação da VII Directiva – Directiva n.º 83/349/CEE, do Conselho, de 13 de Junho de 1983<sup>234</sup> – seria dado um passo fundamental no sentido não só da harmonização, mas sobretudo da transparência, da fiabilidade e da ‘imagem fiel’.

---

<sup>234</sup> JO L 193 de 18.07.1983, p. 1.

Importa considerar que foi precisamente na VII Directiva que pela primeira vez e de forma consistente foi regulada a obrigatoriedade de elaboração de contas consolidadas por certas entidades: as entidades de capitais.

Mais uma vez se realça a ideia de que, não obstante o objectivo principal ser, nas palavras da Directiva “a coordenação de legislação”, ou, diríamos nós, a harmonização de legislações tendo por base a necessidade de divulgação e difusão de informação financeira harmonizada a sócios e a terceiros, por forma a atingir um grau elevado grau de concretização do mercado interno e garantir, verdadeiramente, a liberdade de circulação de capitais.

Pese embora o objectivo principal ser, como acabamos de referir, a coordenação de legislações, verifica-se que a imposição de elaboração de contas consolidadas por parte de determinadas entidades tem em também por finalidade obter uma maior transparência nas transacções comerciais estabelecidas entre entidades que mantêm entre si uma relação de grupo. Estas (relações) influenciam as condições comerciais praticadas nas relações ‘internas’ e, supõe-se, influenciam também os resultados obtidos por todas as entidades em relação de grupo.

Dito de outro modo, a obrigação de consolidação de contas tem implícitas considerações não só do ponto de vista contabilístico mas sobretudo societário e mesmo financeiro, no sentido em que permite determinar se e em que medida a concentração de actividades numa única entidade ou a disseminação por diversas entidades, ainda que com a mesma estrutura societária e controladas e geridas com base nos mesmos princípios, contribui para a maximização na alocação de recursos.

A obrigação de consolidação de contas é ainda essencial para que possa ser dado cumprimento ao desiderato da ‘imagem fiel do património, da situação financeira, bem como do resultado económico do conjunto das empresas incluídas na consolidação’. Só perante contas consolidadas é possível analisar uma imagem fiel da realidade material subjacente e reflectida naquelas.

Não se estranha por isso a opção seguida. A obrigação de consolidação de contas, porque tem como objectivo principal a protecção dos interesses ligados às sociedades de capitais, encontra a sua justificação na necessidade de fornecer aos interessados toda a informação de que estes necessitam, o que não seria possível sem a consolidação. Justifica também que, as empresas-mãe estejam em regra obrigadas a essa consolidação

e permite perceber também as razões justificativas da exclusão do dever de consolidação naqueles casos em que se encontra afastada a obrigação da elaboração de contas consolidadas.

Importa desde logo atentar se, para efeitos de imagem fiel é indispensável a consolidação. Julgamos já ter referido supra que sim. Sem consolidação de contas em situações como as previstas pela Directiva, não é possível obter uma imagem fiel e verdadeira da actividade das entidades obrigadas à consolidação ou abrangidas pela consolidação. Somos da opinião que a Directiva poderia (e deveria) ter ido um pouco mais além em alguns casos. Permitir aos estados afastar a aplicação da obrigação de consolidação de contas naqueles casos em que o grupo não atinja um determinado volume de negócios constitui um incentivo à disseminação das empresas e convida a comportamentos elisivos dos objectivos legais.

Mas para que o objectivo identificado possa ser atingido, importa desde logo delimitar o conceito de controlo. É em torno deste conceito que são depois construídas as demais normas e é por referência ao mesmo que deve ser feita a interpretação das normas. Não obstante a directiva definir três modelos possíveis, um – o modelo de referência - em que o conceito de domínio se confunde com o da detenção da maioria do capital ou do exercício de uma influência dominante (art.º 1.º n.º 1); outro, o previsto no art.º 12 da Directiva, sempre que exista uma gestão única, coordenação única ou consórcio; por último, aquelas situações em que, não obstante não se cumprirem os requisitos da detenção do controlo jurídico da entidade (seja por possuir a maioria dos direitos de voto – directa ou indirectamente – ou por na sequência de acordo com os demais sócios ter obtido o poder de controlo, exercer um controlo de facto (art.º 1.º n.º 2)<sup>235</sup>.

A definição do modelo de consolidação não é neutral para os nossos objectivos: determinar se e em que medida a obrigação de consolidação de contas permite obter uma imagem fiel da actividade económica de uma entidade. Por ser assim, entendemos que verdadeiramente o modelo referido no n.º 2 do art.º 1.º da Directiva é aquele que melhor se compatibiliza com estas exigências<sup>236</sup>. Perante uma situação concreta torna-se

---

<sup>235</sup> Sobre as especificidades decorrentes de cada um destes modelos de consolidação veja-se RAIMONDO LO RUSSO, *Droit Comptable Européen*, Larcier, Europe(s), (2010), pp. 150 e ss.

<sup>236</sup> Discordamos aqui da posição seguida por RAIMONDO LO RUSSO, *Droit Comptable Européen*, Larcier, Europe(s), (2010), p. 150, quando entende que o modelo previsto no n.º 2 do art.º 1.º da Directiva se encontra consumido pelo n.º 1 do mesmo artigo.

importante que exista obrigação de consolidação de contas naqueles casos em que exista uma relação de domínio de facto ou de influência dominante, independentemente de se encontrarem ou não verificadas outras circunstâncias subjectivas. Entendemos que deverão ser considerações do ponto de vista objectivo que devem servir de base à obrigação de consolidação e já não considerações de tipo subjectivo.

Aliás, ao seguir caminho diverso impondo obrigatoriedade da consolidação de contas nos casos em que se encontrem previstos os requisitos referidos no n.º 1 do art.º 1.º da Directiva está-se a impor a consolidação de contas sem tomar verdadeiramente em consideração o seu interesse ou validade. Apesar de o regime regra da derrogação da obrigação de consolidação de contas previsto no art.º 11.º não fazer qualquer referência a esta questão, não podemos deixar de entender que, decorre directamente da letra do art.º 13 da supra citada Directiva que a obrigatoriedade de consolidação de contas apenas existe nos casos em que seja essencial para que exista uma imagem fiel da actividade empresarial. Esta mesma ideia – a da essencialidade para a imagem fiel – serve também e fundamento à necessidade de serem divulgadas informações adicionais, prestados esclarecimentos, na estrutura das contas.

A obrigação de consolidação e as regras a que essa consolidação deve obedecer só são compreensíveis se reportadas aos seus objectivos. A obrigação e consolidação tem, como já referimos supra, por objectivo dar uma imagem fiel da actividade da empresa, ou, neste caso, das empresas que não obstante serem juridicamente entidades diversas devem, para estes efeitos, ser tratadas de forma conjunta. Fá-lo porque entende que só quando analisada conjuntamente a actividade empresarial permite obter a tal ‘imagem fiel’. É precisamente este objectivo e esta realidade vertida ou transmitida (ou não) pelas demonstrações financeiras que nos aparece objecto de estudo para a determinação da capacidade contributiva das pessoas jurídicas. Um pouco à semelhança do que sucede no caso das pessoas físicas, em que o direito reconhece suficientes especificidades e autonomia à unidade ‘família’ tratando para a generalidade dos efeitos – e não só efeitos fiscais ou tributários – os rendimentos e gastos dessa mesma unidade de forma conjunta, também neste caso estamos perante situações em que há uma ‘unidade familiar’ que se sobrepõe à autonomia e à própria personalidade jurídica que permitiria ou exigiria o tratamento autónomo dos dados de cada uma das entidades que a compõem. Tal como

naqueloutra situação também aqui encontramos a justificação para esta opção no facto de se tratar de um modo de revelação a realidade.

Independentemente de discordarmos ou estarmos de acordo com a opção seguida, não nos resta por agora outra opção senão a de aderir à formulação seguida pelo legislador. Apesar de imperfeita, este é um caminho aceitável.

Na consolidação de contas, e na tributação conjunta dos rendimentos das entidades obrigadas à consolidação, encontramos, do ponto de vista jurídico, num *tertium genus* de desconsideração da personalidade jurídica das entidades obrigadas à consolidação. Para efeitos contabilísticos, e apenas para estes, as entidades obrigadas à consolidação apesar de manterem a sua personalidade e autonomia jurídicas, mas ficam obrigadas a fornecer à empresa-mãe todas as informações que esta entenda serem necessárias para dar cumprimento às obrigações legais, e para estes efeitos, mas só para estes, também deixamos de ter entidades autónomas para passarmos a ter entidades que são tratadas como se de uma única entidade se tratasse, ou seja, como se não tivessem autonomia e personalidade jurídica própria.

Reconhecendo a necessidade e a importância da consolidação de contas no caso dos grupos de sociedades viria a ser aprovada a Directiva 83/349/CEE do Conselho, de 13 de Junho de 1983, relativa às contas consolidadas<sup>237</sup>, que não se limitaria a densificar as regras já estabelecidas pela Directiva 78/660/CEE, do Conselho, de 14 de agosto de 1978 já referida, mas que introduziria nesta matéria importantíssimas regras que ainda hoje se encontram vigentes. Estão neste caso as condições da consolidação e os princípios em matéria de elaboração de contas consolidadas. Quanto ao primeiro aspeto, e mais uma vez por razões relacionadas com a protecção dos associados e de terceiros, pretendeu-se que todas as situações que revelassem a existência de uma situação de controlo de uma entidade sobre outra devesse ser obrigatória a elaboração de contas consolidadas. Este poder de controlo pode resultar não só da detenção da maioria dos direitos de voto mas ainda de acordos que lhe permitam obter o controlo da sociedade participada. Neste último caso não importa averiguar se existe ou não uma participação maioritária no capital social de outra entidade, mas antes de saber se, independentemente dessa titularidade, uma entidade detém o poder de exercer uma influência dominante ou controlo sobre a participada, suas políticas ou actividades.

---

<sup>237</sup> JOCE L 193 de 18.7.1983, p. 1.

Excluem-se do dever de consolidação de contas as entidades que, apesar de deterem a maioria dos direitos de voto, não detêm o poder de controlo dessa entidade.

Compreende-se e aceita-se a opção por esta solução. Esta mostra ser aquela que melhor se compatibiliza com o objectivo da consolidação de contas, mas é também aquela que melhor densifica o conceito de poder de controlo de uma entidade por outra. É também este o critério que quer jurídica quer contabilisticamente (isto se quisermos optar por distinguir as normas jurídicas das normas contabilísticas, em posição que não sufragamos) está subjacente à classificação de uma entidade como subsidiária de outra.

Torna-se mais evidente ainda esta opção porquanto o houve o cuidado – cfr. art.º 5.º - de prever ainda expressamente a possibilidade de serem abrangidas pela exclusão da obrigação de consolidação aquelas situações em que, e apesar de se verificarem alguns dos pressupostos objectivos para a consolidação, tal não se justifica porquanto não existiu controlo da actividade de uma empresa perante a outra. Só desta forma se pode dar cumprimento à obrigação de imagem fiel da actividade. Nos casos em que não exista esse poder de controlo tal como definido na directiva não se consegue encontrar uma justificação para a necessidade de elaboração de contas conjunta (ou consolidada) como se de uma única entidade se tratasse, quando o que sucede nesses casos é uma realidade jurídica e factual bem diversa, o que acabaria por entrar em contradição com o princípio da *fair view*.

Concordamos que só a previsão expressa na norma. Não basta que uma determinada entidade detenha uma participação no capital de outra entidade, ainda que maioritária, para que se possa considerar que estamos perante uma empresa-mãe. É também necessário que a entidade que detém a participação detenha o poder de controlo sobre a actividade da empresa participada. O que acabamos de referir é plenamente válido quer se trate de participações minoritárias ou largamente maioritárias.

Nos casos em que exista uma influência significativa, as contas consolidadas devem permitir o reagrupamento de elementos, tanto no que diz respeito aos métodos, como aos períodos contabilísticos. Esta mesma razão permite explicar a opção pela utilização na consolidação do método de equivalência e a necessidade de menção no anexo às contas de informação e indicações sobre as empresas a consolidar.

#### **4. As especificidades das normas internacionais de contabilidade no ordenamento jurídico da União Europeia**

Apesar das especificidades, e exceptuado o caso da Directiva n.º 91/674/CEE, o regime de consolidação de contas aplica-se apenas às empresas cujos títulos fossem negociáveis publicamente e da Directiva n.º 78/660/CEE do Conselho, de 14 de agosto de 1978<sup>238</sup>, relativa às contas anuais de certas formas de sociedades Com o intuito de alargar as exigências de transparência e comparabilidade em matéria de apresentação da informação financeira, a protecção dos investidores e a manutenção da confiança nos mercados financeiros, o Parlamento Europeu e o Conselho viriam a adoptar o Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento e do Conselho de 19 de Julho de 2002, por forma a regulamentar a aplicação das normas internacionais de contabilidade, no que se refere às contas consolidadas das sociedades cujos títulos sejam negociáveis publicamente, deixando aos estados a liberdade de aplicarem ou não a mesma exigência às contas das restantes entidades.

Na sequência desta aprovação viriam a ser adoptadas as normas internacionais de contabilidade constantes do Regulamento (CE) n.º 1725/2003 da Comissão, de 21 de Setembro, alterado pelos Regulamentos (CE) n.ºs 707/2004, 2086/2004, 2236/2004, 2237/2004, 2238/2004, 211/2005, 1073/2005, 1751/2005, 1864/2005, 1910/2005, 2106/2005, 108/2006, 708/2006, 1329/2006, 610/2007 e 611/2007, todos da Comissão. As normas entretanto adoptadas terão que permitir a transparência na apresentação das contas, corresponder ao interesse público europeu e satisfazer os critérios de inteligibilidade, fiabilidade e comparabilidade.

Falta referir aqui em texto todas as demais alterações significativas, nomeadamente e sobretudo a relativa à IFRS 13.

---

<sup>238</sup> JOCE L 22, de 14.08.1978. De notar que na Directiva n.º 82/891, do Conselho de 17 de dezembro de 1982, (JOCE L 378, de 31 de dezembro de 1982) aparece erradamente a referência à Directiva n.º 77/660, embora a remissão que aí é feita para o JOCE L 22, de 14 de agosto de 1978 se encontre correta, ou seja, remete para o local da publicação da Directiva n.º 78/660/CEE.

A Comunidade Europeia viria a impor<sup>239</sup> a elaboração das demonstrações financeiras das empresas de acordo com alguns destes standards, permitindo uma comparabilidade das demonstrações financeiras de entidades de diversos países.

A divergência existente nos direitos internos dos diversos Estados-membros deixa assim de fazer sentido na generalidade dos casos<sup>240</sup>. O aumento da regulamentação e a harmonização das regras implica uma quase uniformidade de critérios. Os defensores da harmonização contabilística sustentam que essa prática poderá conduzir a maiores fiabilidade, controlo e utilidade da informação contabilística prestada<sup>241</sup>. As práticas tendentes a distorcer a concorrência por esta via deixam também de ser possíveis na generalidade dos casos. Por nós, discordamos.

---

<sup>239</sup> A adopção de Normas Internacionais de Contabilidade na Comunidade Europeia remonta à década de 70, com a aprovação da directiva 77/660/CEE do Conselho, de 25 de Outubro de 1977, relativa às contas anuais de certas formas de sociedades. Em 1983 viria a ser aprovada a Directiva 83/349/CEE do Conselho, de 13 de Junho de 1983, relativa às contas consolidadas. A Directiva 86/635/CEE do Conselho, de 8 de Dezembro de 1986, regulamentaria as contas anuais e as contas consolidadas dos bancos e outras instituições financeiras, e a Directiva 91/674/CEE do Conselho, de 19 de Dezembro de 1991 regularia as contas consolidadas das empresas de seguros. Todas estas directivas seriam aplicáveis apenas às empresas desses sectores cujos títulos fossem negociáveis publicamente. Com o intuito de alargar as exigências de transparência e comparabilidade em matéria de apresentação da informação financeira, a protecção dos investidores e a manutenção da confiança nos mercados financeiros, o Parlamento Europeu e o Conselho viriam a adoptar o Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento e do Conselho de 19 de Julho de 2002, por forma a regulamentar a aplicação das normas internacionais de contabilidade, no que se refere às contas consolidadas das sociedades cujos títulos sejam negociáveis publicamente, deixando aos estados a liberdade de aplicarem ou não a mesma exigência às contas das restantes entidades. Na sequência desta aprovação viriam a ser adoptadas as normas internacionais de contabilidade constantes do Regulamento (CE) n.º 1725/2003 da Comissão, de 21 de Setembro, alterado pelos Regulamentos (CE) n.ºs 707/2004, 2086/2004, 2236/2004, 2237/2004, 2238/2004, 211/2005, 1073/2005, 1751/2005, 1864/2005, 1910/2005, 2106/2005, 108/2006, 708/2006, 1329/2006, 610/2007 e 611/2007, todos da Comissão. As normas entretanto adoptadas terão que permitir a transparência na apresentação das contas, corresponder ao interesse público europeu e satisfazer os critérios de inteligibilidade, fiabilidade e comparabilidade.

<sup>240</sup> Há até autores que sustentam que as diferenças existentes no direito interno dos estados no que diz respeito às normas contabilísticas reduz a qualidade e a relevância da informação contabilística. Neste sentido, veja-se YUAN DING, OLE-KRISTIAN HOPE, THOMAS JEANJEAN, e HERVÉ STOLOWY, “Differences between domestic accounting standards and IAS: Measurement determinants and implications”, *Journal of Accounting and Public Policy*, 26 (2007), p. 2.

<sup>241</sup> S. PURVIS, HELEN GERSON e MICHAEL DIAMOND, “The IASC and its comparability project: Prerequisites for success”, *Accounting Horizons*, 5 (1991), 2, pp. 25.



A adoção das IAS/IFRS nos países da União Europeia serviu de alavanca para que as mesmas fossem reconhecidas e absorvidas pelo direito interno dos países que com ela mantêm relações comerciais. A internacionalização dos mercados e o desaparecimento das fronteiras estaduais para a realização de trocas comerciais, também exerceram uma influência preponderante.

A mudança ao nível da contabilidade não foi apenas superficial. De outro modo seriam completamente irrelevantes as alterações formais, pois o sucesso de uma reforma contabilística dependerá sempre do maior ou menor impacto das alterações materiais ou de fundo.

Após entrada em vigor do Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento e do Conselho, de 19 de Julho de 2002 e do Regulamento (CE) n.º 1725/2003 da Comissão, de 21 de Setembro, as normas fiscais (nacionais) para apuramento do lucro tributável quanto às entidades cujos títulos sejam negociáveis publicamente tornaram-se desadequadas e em certa medida desnecessárias. Desadequadas por quanto deve ser deixada para as normas contabilísticas toda e qualquer regulamentação tendente ao apuramento dos resultados de exploração da actividade empresarial, sempre na estrita observância do princípio da *true and fair view*. Desnecessárias porque as normas constantes do Regulamento (CE) n.º 1725/2003 já acautelam a observância de tal princípio.

Não obstante a (tendencial) uniformização de critérios e princípios contabilísticos que foi possível atingir-se, o reflexo destas alterações no funcionamento do mercado e na localização das empresas não surtiu o efeito esperado. As divergências ao nível do direito societário e sobretudo do tratamento fiscal dos resultados financeiros vêm exercendo uma influência considerável nas decisões de investimento<sup>242</sup>. Por outro lado, a complexidade e alto grau de tecnicidade das normas colocam o aplicador das mesmas numa situação desconfortável e difícil. Só utilizadores e aplicadores especializados conseguem, verdadeiramente, determinar o sentido e alcance de algumas dessas normas. Se tomarmos em consideração que de entre os aplicadores das normas contabilísticas que, não obstante serem normas técnicas pertencentes a uma ramo específico (autónimo ou não) de direito mas que de entre os seus aplicadores encontramos também

---

<sup>242</sup> Não cabe no âmbito de análise deste trabalho a discussão da questão da concorrência fiscal e da sua relação com o tecido empresarial de cada país. Sobre este problema ver, entre nós, FERNANDO ROCHA ANDRADE (2002) ob. cit.

profissionais do for jurídico, verificamos que, não raras vezes e porque se encontram impossibilitados de as interpretar de forma consistente, ficam arredados da formulação de juízos de valor (ou mesmo de mérito, nos casos em que este seja passível de sindicar) da aplicação das normas. Ficam reféns da interpretação feita por uma entidade externa, que não obstante se entender que deve estar sujeita aos deveres de imparcialidade, tal poderá não suceder.

Dada a utilização constante destes standards a positivação em normas escritas não se faria tardar e assistimos actualmente à compilação, actualização e aperfeiçoamento dos mesmos, tendo em vista uma possível aplicação a nível mundial.

O actual modelo contabilístico consta do Decreto-lei n.º 158/2009, de 13 de Julho que aprovou o Sistema de Normalização Contabilística (SNS) e publicado em anexo.

A generalidade dos países adoptou um sistema que parte do lucro contabilístico para a determinação da matéria colectável, por considerar que é o que mais se aproxima do lucro real<sup>243</sup>. A base de incidência fiscal fica dependente da observância de princípios e regras contabilísticos, sendo também permeável às influências da fiscalidade de cada um dos países<sup>244</sup> e das regras de liberdade de concorrência que os vinculam.

---

<sup>243</sup> O lucro representa, do ponto de vista económico, a remuneração da entidade empresarial revelada pela diferença residual entre a remuneração dos restantes factores de produção (trabalho, capital e meios de produção). E. JANSON e VICENTE SALAS FUMAS, “Concepto Económico de beneficio y Impuesto sobre Sociedades”, *Revista de Hacienda Publica Española*, 2 (1992), pp. 110 e ss.; MANUEL CARLOS LOPES PORTO, *Economia – um texto introdutório*, 2.ª ed., Almedina, Coimbra, (2004), pp. 224-226; A. J. AVELÃS NUNES, *Mercados e Preços*, SASUC, Coimbra, (2007).

<sup>244</sup> Sobre esta questão ver, entre outros, FERNANDO ROCHA ANDRADE, “Concorrência Fiscal Internacional na Tributação das Empresas”, *Boletim de Ciências Económicas*, XLV (2002), Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, pp. 29 e ss.

## **5. O direito interno português e a contabilidade: uma metamorfose decorrente da harmonização contabilística imposta pela União Europeia**

### **5.1.O Código da Contribuição Industrial**

Quando analisamos o sistema jurídico contabilístico português e em especial aquelas normas que possam ser, directa ou indirectamente, qualificadas como normas de direito contabilístico e com impacto na temática que nos propusemos analisar vemo-nos irremediavelmente remetidos para o Código da Contribuição Industrial aprovado pelo Decreto n.º 45103, de 1 de Julho de 1963<sup>245</sup>. Logo neste primeiro diploma que regulamentou o imposto sobre os rendimentos empresariais se encontra patente a opção pela determinação da capacidade contributiva a partir do lucro revelado pelo balanço, regra que ainda hoje se mantém.

O regime de determinação da capacidade contributiva nas entidades sujeitas à tributação em sede de contribuição industrial não era uniforme. O Código distinguia entre as entidades integradas no Grupo A<sup>246</sup> e que veriam a sua matéria colectável ser determinada com rendimento real efectivo, das entidades que se encontrassem nos grupos B e C. A matéria colectável das entidades integradas no grupo B seria determinada com base no lucro real presumido, enquanto que para as entidades do grupo C se tomaria em consideração o rendimento normal.

---

<sup>245</sup> VER NO DIPLOMA AS NORMAS REVOGADAS E EXPLICAR PQ NÃO SE ANALISAM AS MESMAS

<sup>246</sup> Integravam o Grupo A: as sociedades anónimas, as sociedades em comandita por acções, as cooperativas, todas as sociedades comerciais ou civis sob forma comercial com capital superior a 3.000 contos, as instituições de crédito, as casas de câmbio, as sociedades de seguros, as pessoas singulares ou colectivas que tenham sede ou domicílio no continente ou ilhas adjacentes, e filiais, sucursais, agências ou qualquer outra representação permanente, ou instalações comerciais ou industriais nas províncias ultramarinas, as pessoas singulares ou colectivas que tenham domicílio ou sede nas províncias ultramarinas, e filiais, sucursais, agências, delegações ou qualquer outra forma de representação permanente, ou instalações comerciais ou industriais no continente ou ilhas adjacentes, os organismos corporativos e os contribuintes cujos rendimentos colectáveis determinados de acordo com o método do rendimento real presumido, sejam, na média dos últimos três anos, superiores a 300 contos.

Independentemente da dimensão ou inserção em cada um dos grupos importa tomar em consideração que as regras para contabilização dos rendimentos empresariais se baseavam nos “*sãos princípios da contabilidade*” – cfr. art.º 22.º do Decreto n.º 45103, de 1 de Julho de 1963.

A capacidade contributiva seria então determinada, por remissão expressa do art.º 22.º do citado diploma, a partir do saldo “revelado pela conta de resultados do exercício ou de ganhos e perdas, elaborada em obediência a *sãos princípios de contabilidade*” e “consistirá na diferença entre todos os proveitos ou ganhos realizados no exercício anterior àquele a que o ano fiscal respeitar e os custos ou perdas imputáveis ao mesmo exercício, uns e outros eventualmente corrigidos nos termos deste código.”. Tomando em consideração as disposições dos arts. 23.º e ss., resulta clara não só a opção pelo modelo da dependência parcial, mas também a necessidade de serem observadas os ‘*sãos princípios de contabilidade*’. Parece fazer-se apelo à necessidade de mobilização de princípios contabilísticos de vigência (tendencialmente) universal.

Esta remissão para conceitos imprecisos coloca-nos perante uma problemática de muito difícil resolução: a indeterminação dos conceitos e a maleabilidade da sua densificação dificulta a aplicação das normas fiscais, tornando mais permeável a interpretação e dificultando a reacção da administração fiscal contra aquelas actuações que pudessem situar-se na linha de fronteira da qualificação e contabilização de uma determinada realidade.

Já do ponto de vista do sujeito passivo, e na protecção dos seus direitos, a utilização de conceitos deste tipo introduz uma incerteza dificilmente ultrapassável quando se pudesse entender que existiu uma interpretação errónea dos princípios contabilísticos, por estarmos ainda perante um domínio de actuação discricionária da administração tributária. Também para o julgador, impossibilitado de concretizar conceitos indeterminados porquanto estes se situam ainda na margem de decisão (incindicável) da administração fica fortemente condicionado pela interpretação que dos mesmos foi feita pelos técnicos da administração tributária, excepto se tiver conhecimentos específicos na área ou se puder utilizar na fundamentação da sua decisão documentos elaborados por peritos que determinassem qual o sentido e alcance daquela expressão linguística.

A possibilidade/capacidade de o julgador a quem fosse remetido o processo ter conhecimentos técnicos suficientes para analisar o correcto apuramento do lucro, ou poder, nos termos da lei, solicitar a intervenção de técnicos capazes de efectuar essa mesma análise era diminuta ou mesmo inexistente. Parecia não existir uma solução adequada à resolução deste problema.

Esta questão assume um relevo tão mais importante porquanto somos da opinião que nas normas de direito fiscal deve ser evitada a utilização de conceitos imprecisos. Pode mesmo questionar-se a admissibilidade do recurso a conceitos deste tipo nas normas legais que delimitem o âmbito de incidência objectiva do imposto, como sucede no art.º 22.º do CCI. Por nós estamos em crer que tal não é possível. Entendemos que as normas impositivas e delimitadoras da incidência do imposto se encontram abrangidas pelo princípio da legalidade fiscal, *maxime* pela sua dimensão de determinabilidade. Encontra-se vedada a possibilidade de introdução de conceitos indeterminados ou passíveis de serem interpretados de forma subjectiva nas normas impositivas de tributos, quer estas digam respeito ao âmbito objectivo ou subjectivo de incidência dos impostos.

A opção legal passou apenas pela consagração do lucro contabilístico como regime regra para a determinação da capacidade contributiva das empresas, sendo a base de incidência objectiva do imposto representada pelos rendimentos líquidos das entidades que exercessem a título principal actividade comercial em sentido económico<sup>247</sup>.

Apesar de se reconhecer a importância das regras contabilísticas para apuramento do lucro, tal não significava uma exacta correspondência entre lucro contabilístico e lucro enquanto matéria colectável das empresas. Considerações de justiça fiscal ou objectivos extra-fiscais poderiam justificar a realização de algumas ‘correções’ com forte reflexo na ideia de equidade fiscal, mas também na exequibilidade das alterações a efectuar.

---

<sup>247</sup> Como bem nota TEIXEIRA RIBEIRO a contribuição industrial apenas incidirá sobre os lucros das empresas que exerçam actividades de natureza comercial ou industrial. J. J. TEIXEIRA RIBEIRO, “Incidência da Contribuição Industrial”, Boletim da Faculdade de Direito, vol. XLI (1965), p. 2

Na tarefa de determinação da matéria colectável seriam tomados em consideração todos os proveitos e ganhos ordinários que não houvessem que ser classificados como mais-valias, independentemente da fonte ou de resultarem da actividade principal, de actividades complementares ou mesmo de actividades acessórias da entidade nas quais haviam sido gerados<sup>248</sup>. Quanto aos custos ou perdas, seriam de considerar todos os que razoavelmente fossem tidos por indispensáveis para suportar a realização dos proveitos ou ganhos sujeitos a tributação, incluindo os custos fiscais<sup>249</sup>.

Existia assim uma correspondência quase exacta entre lucro contabilístico e lucro tributável<sup>250</sup>. A relevância dos mapas contabilísticos para efeitos fiscais ficava subordinada à adopção dos “sãos princípios de contabilidade” na sua elaboração. É precisamente neste ponto concreto que iremos encontrar alguns problemas de difícil (ou impossível) sindicância das actuações das entidades a eles sujeitas e/ou da administração tributária.

O legislador não definiria, nem nas normas do Código nem em quaisquer outras normas regulamentares, quais eram esses princípios ou a sua densificação, quiçá por entender que não existiriam possibilidade nem necessidade de os sujeitos passivos manipularem a informação constante do balanço<sup>251</sup>. Pretendia-se tão-somente que a contabilidade revelasse uma imagem fiel da actividade e os resultados da entidade em causa.

---

<sup>248</sup> Até mesmo os ganhos resultantes de investimentos utilizados pelas empresas bem como as indemnizações tendentes a compensar os proveitos os ganhos que deixaram de ser obtidos eram considerados como proveitos

<sup>249</sup> Os custos fiscais poderiam em regra ser imputáveis às perdas ou custos do exercício, exceptuados os constantes do art.º 37.º do Código da Contribuição Industrial.

<sup>250</sup> O lucro contabilístico e o lucro tributável medem-se por referência ao rendimento real. Ora, este último pode ser encarado em termos líquidos ou em termos brutos. Sendo encarado como rendimento bruto, ignora os gastos necessários para a obtenção do mesmo; sendo líquido, abarca a riqueza gerada num dado período, deduzidos os custos necessários para a sua obtenção.

<sup>251</sup> No mesmo sentido veja-se J. L. SALDANHA SANCHES, “Do Plano Oficial de Contabilidade aos IAS/IFRS”, *O Direito do Balanço e as Normas Internacionais de Relato Financeiro*, Coimbra Editora, Coimbra, (2007) p. 70.

A existência de cláusulas gerais e abstractas para a elaboração das demonstrações financeiras acaba por influenciar a determinação da matéria colectável, e só muito dificilmente se poderá sustentar que tais práticas sejam consideradas compatíveis com o princípio da legalidade fiscal<sup>252</sup>, sobretudo na medida em que esses ‘princípios’ não tenham contornos definidos e conhecidos.

Deixando por agora de parte a justeza da opção pelo modelo da dependência parcial entre direito contabilístico e direito fiscal<sup>253</sup>, resta determinar o sentido e o alcance da expressão “são princípios de contabilidade” insita no art.º 22.º, parte final, do Código da Contribuição Industrial.

A ideia subjacente a esta consagração não pode ser outra para além da obtenção de uma imagem fiel e verdadeira da realidade financeira da entidade cujo rendimento se pretende tributar. É o que resulta nomeadamente do § único do art.º 22.º do Código da Contribuição Industrial.

O legislador pretendeu apenas que a contabilidade das empresas permitisse de forma clara, fácil e precisa, a “determinação da fortuna e dos resultados da empresa.”<sup>254</sup>. Tal só será possível se for possível recorrer a regras e princípios contabilísticos de validade universal, de valor supra legal e aos quais todas as restantes regras contabilísticas haveriam de se reconduzir.

A importância da necessidade de cumprimento da obrigação indirecta de cumprimento das regras contabilísticas fica bem patente na opção seguida pelo

---

<sup>252</sup> Recorde-se a este respeito que o princípio da legalidade fiscal insito no art.º 165.º, n.º 1 al. i) da Constituição da República Portuguesa, implica não só que os impostos seja criados por lei (formal), mas também que esta regule, relativamente a cada imposto, a incidência, a taxa, os benefícios fiscais e as garantias dos contribuintes. Assim, a determinação da matéria colectável não deverá ficar dependente da aplicação de conceitos indeterminados, ou cuja concretização possa variar casuisticamente. Sobre o princípio da legalidade fiscal e suas dimensões, veja-se, entre outros, J. CASALTA NABAIS, “O Princípio da Legalidade e os Actuais Desafios da Tributação”, *Separata do Boletim da Faculdade da Direito*, Volume Comemorativo dos 75 anos, (2003), Coimbra, J. CASALTA NABAIS, *O Dever Fundamental de Pagar Impostos*, Almedina, Coimbra, (1998), pp. 321 e ss. em especial pp. 345 e ss..

<sup>253</sup> Para maiores desenvolvimentos a este respeito ver, entre outros, JOHN KIRKPATRICK, “Convrgence et Divergences entre le Droit Comptable et le Droit Fiscal”, *Nouvelles Orientations de Droit Comptable*, Liège, (1994).

<sup>254</sup> ROGÉRIO FERNANDES FERREIRA, “A Normalização Contabilística em Portugal”, *Revista de Contabilidade e Comércio*, Outubro de 1984, p. 544.

legislador para aqueles casos em que se houvesse de concluir que os ‘sãos princípios de contabilidade’ não haviam sido seguidos. Nesses casos a administração fiscal deveria notificar os contribuintes para estes prestarem por escrito, e num prazo não superior a quinze dias, os esclarecimentos tidos por necessários. Recebidos os esclarecimentos, e caso a administração fiscal os considerasse insuficientes, procederia a um exame à contabilidade da empresa para determinação da matéria colectável. No fundo, a administração fiscal tentaria reconstituir as representações contabilísticas da actividade empresarial aplicando os já referidos princípios.

Só nos casos em que a reconstituição contabilística da actividade empresarial *a posteriori* se mostrasse impossível, é que se uma comissão de fixação de rendimentos<sup>255</sup> procederia ao apuramento da mesma com base no rendimento real presumido mediante a aplicação de métodos presuntivos. O recurso a esta fixação indirecta por falta ou não fiabilidade das demonstrações contabilísticas implicaria uma redução das garantias dos contribuintes e da Fazenda Nacional, que apenas poderiam reclamar dessa fixação para uma comissão distrital constituída nos termos previstos pelo art.º 71.º do Decreto-lei n.º 45103, de 1 de Julho. Ficava vedado o recurso à impugnação judicial<sup>256</sup>.

O regime consagrado pelo Decreto-lei de 1963 e a que nos vimos referindo possibilitava à administração tributária proceder ao exame da escrita e à reconstituição contabilística da realidade sempre que o julgasse justificado pela inobservância dos princípios de sã contabilidade. Permitia-se não só que a administração tributária procedesse à análise dos registos contabilísticos para averiguar se haviam sido cumpridas as exigências legais e, nos casos em que houvesse de concluir-se pelo incumprimento, poderia optar pela reconstituição das representações contabilísticas e a partir destas (novas representações) determinar a capacidade contributiva da empresa, ou, ao invés, proceder à determinação indirecta do rendimento colectável<sup>257</sup>.

---

<sup>255</sup> Esta comissão seria composta por um Presidente e dois Vogais, nos termos do art.º 68.º do Decreto-lei n.º 45103, de 1 de Julho de 1963.

<sup>256</sup> Compreende-se esta impossibilidade dado o facto de ter sido um comportamento violador da lei por parte do contribuinte a despoletar a aplicação deste método de aferição da matéria colectável.

<sup>257</sup> A determinação do rendimento real através de métodos indirectos apresenta algumas desvantagens em relação à sua determinação directa. Sobre esta questão, ver, entre outros, J. J. TEIXEIRA RIBEIRO, *Lições de Finanças Públicas*, 5.ª ed. Refundida e actualizada, Coimbra Editora,(1995), pp. 306 e ss.



Tal como havíamos já referido, e reiteramo-lo agora, só muito dificilmente a administração tributária poderia questionar a realidade revelada pelas demonstrações financeiras, desde que se tivesse de concluir que as mesmas tinham sido elaboradas no respeito pelos ‘sãos princípios de contabilidade’. Não podemos deixar de notar ainda que, dada a inconcretude dos referidos princípios, a tarefa do contribuinte ficaria dificultada naqueles casos em que a administração tributária solicitasse elementos para sustentar que haviam sido cumpridos aqueles princípios.

## 5.2.O Plano Oficial de Contabilidade

A falta de densificação legal dos ‘sãos princípios da contabilidade’ permitiu a uniformidade nas representações contabilísticas, frustrando-se não só os objectivos da elaboração das contas de acordo com os referidos princípios mas também os da tributação dos resultados empresariais.

Numa tentativa de minimizar a falta de uniformidade na contabilidade seria aprovado o Plano Oficial de Contabilidade, publicado em anexo ao Decreto-lei n.º 47/77, de 7 de fevereiro. O objetivo principal consiste, como resulta do preâmbulo do citado diploma legal, impor que “a contabilidade das empresas esteja sujeita, sempre que possível, a um modelo geral e uniforme”<sup>258</sup>.

Esta primeira tentativa de consagração expressa de orientações para a elaboração das demonstrações contabilísticas não conseguiria eliminar a falta de uniformidade, mas foi seguramente um bom impulso para as mudanças que se lhe seguiriam. Tal ficou a dever-se sobretudo à existência de exclusões na aplicação das normas às instituições de crédito e de seguros, o que se compreende dadas as especificidades destes sectores.

---

<sup>258</sup> Se em Portugal a questão foi bem resolvida, noutros países não sucederia o mesmo. Veja-se por exemplo o caso alemão, em que a Lei Comercial e a Lei Fiscal remetem para os *Grundsatzordnungsbuchführung*. Nestes casos coloca-se a questão de saber se a contabilidade terá que ser elaborada tendo por base as regras constantes do normativo semelhante ao Plano Oficial de Contabilidade ou se englobaria também princípios aceites internacionalmente pela generalidade das empresas relacionado com a normalização contabilística.

A enumeração e clarificação por via normativa dos princípios e regras contabilísticas serviriam para garantir uma maior uniformidade e transparência nas contas. Passaria também a ser possível syndicar o reporte contabilístico relativo a uma determinada realidade material. A partir de então as entidades sujeitas à elaboração das contas passariam a dispor de parâmetros por referência aos quais deveriam elaborar os dados contabilísticos das empresas. Já os destinatários da informação poderiam dispor de meios fiáveis de análise da actividade empresarial. A administração fiscal, que, não obstante ser também ela um destinatário da informação contabilística mercê do tipo de relação de dependência que vinha sendo (e ainda é actualmente) consagrado na lei portuguesa – passaria não só a dispor também dessa informação, mas ainda a poder averiguar do (in)cumprimento das normas contabilísticas e, caso tal se mostrasse necessário, fundamentar o recurso a outros métodos de determinação da matéria colectável.

O conceito ‘sãos princípios de contabilidade’ passaria a ser lido por referência a normas legais, ainda que de carácter técnico. A subjectividade da sua densificação e/ou interpretação seria suprimida pela referência a concretos conteúdos declarativos, minimizando as discrepâncias interpretativas e de aplicação. Os caracteres de objectividade introduzidos não representariam uma qualquer ameaça à equidade ou consistência do sistema jurídico. Ao permitirem determinar, ainda que por via reflexa ou indirecta, mas sempre por meio de densificação de conceitos por via legal e por isso mesmo objectivável, o conteúdo e alcance da expressão vertida no normativo jurídico-fiscal estariam a dar cumprimento ao princípio da legalidade fiscal.

A interpretação que defendemos da norma do art.º 22.º do Código da Contribuição Industrial após a entrada em vigor do POC apenas nos permite dizer que a análise dos resultados contabilísticos apresentados passa a ser feita com base em critérios objectivos ou facilmente objectiváveis, diminuindo a possibilidade de discricionariedade e de manipulação dos critérios de contabilização<sup>259</sup>. Convém, contudo, tomar em atenção a diversidade de finalidades que estas normas (técnicas) têm.

---

<sup>259</sup> Referimo-nos aqui à possibilidade de manipulação dos resultados sem que estejamos perante a violação de uma qualquer norma legal, ou seja, trata-se da opção por uma das soluções possíveis, e de entre estas por aquela que se revele no caso concreto mais adequada aos objectivos traçados. Ficam de fora aquelas situações em que a realidade material não encontre reflexo contabilístico adequado.

Os princípios contabilísticos foram densificados, aumentando a tecnicidade dos conceitos neles ínsitos mas permitam uma maior uniformização não só dos mapas contabilísticos, mas também dos métodos de contabilização. Ao mesmo tempo assistir-se-ia a uma subordinação cada vez maior de conceitos jurídicos a conceitos técnicos, o que, em nossa opinião, não pode deixar de ter um significado positivo. A resistência à introdução ou remissão para conceitos técnico-contabilísticos era de difícil compreensão.

As alterações legislativas que se lhe seguiriam, introduzidas pelo Decreto-lei n.º 27/87, de 14 de janeiro e a posterior revogação pelo Decreto-lei n.º 410/89<sup>260</sup>, de 21 de novembro são já manifestações da dinamização do mercado de capitais e pela necessidade de transposição de normas comunitárias, nomeadamente das disposições da IV Directiva do Conselho, a Directiva n.º 78/660/CEE<sup>261</sup> e a que nos referiremos em seguida.

### **5.3.O Sistema de Normalização Contabilística**

Em Portugal assistiu-se a uma alteração profunda dos princípios, normas e léxico contabilístico após a publicação e entrada em vigor do Decreto-lei n.º 158/2009 de 13 de Julho do Sistema de Normalização Contabilística. Este corresponde à vinculação das entidades abrangidas pelo seu âmbito de aplicação e que não estivessem já sujeitas ao regime do Regulamento, a um quadro contabilísticos harmonizando de forma convergente com as IAS/IFRS.

Este regime é aplicável às entidades previstas no art.º 3.º, como sejam sociedades abrangidas pelo Código das Sociedades Comerciais, empresas individuais

---

<sup>260</sup> Há uma desconformidade entre o número do diploma que consta do Sumário do Diário da República-1.ª Série, n.º 268 - Suplemento, de 21.11.1989, onde o diploma que aprova o Plano Oficial de Contabilidade é identificado como sendo o Decreto-lei n.º 408/1989, remetendo para o texto que se encontra nas páginas 5112-(2) e seguintes, enquanto que, na página 5112-(2) o mesmo diploma é designado por Decreto-lei n.º 410/89. De notar apenas que inexitem quaisquer outros diplomas da categoria de Decreto-lei com a mesma numeração – quer 408/89, quer 410/89. No presente texto, sempre que exista referência ao Plano Oficial de Contabilidade aprovado pelo Decreto-lei n.º 410/89, de 21.11 deve ter-se em conta o presente esclarecimento.

<sup>261</sup> JO L 222, de 14.08.1978, p. 11.

reguladas pelo Código Comercial, estabelecimentos individuais de responsabilidade limitada, empresas públicas, cooperativas<sup>262</sup> e outras entidades que se encontrassem sujeitas à aplicação do Plano Oficial de Contabilidade.

Beneficiam de um regime especial as pequenas entidades, ou seja, aquelas que cumpram dois dos três requisitos previstos no art.º 9.º, a saber, apresentem um total de balanço inferior a € 1.500.000, o total das vendas líquidas e outros rendimentos seja inferior a € 3.000.000 e o número de trabalhadores empregados em média durante o exercício não exceda os 50.

Ficam dispensadas as pessoas que, exerçam a título individual um qualquer actividade comercial, industrial ou agrícola, da qual não tenha resultado, em média, nos três últimos anos um volume de negócios superior a € 150.000.

De notar que o diploma contém, para além das normas contabilísticas e de relato financeiro (NCRF) as bases para a apresentação de demonstrações financeiras (BAFD), os modelos de demonstrações financeiras (MDF) o código de contas (CC) e a norma de relato financeiro para pequenas entidades (NCRF-PE).

Da análise do ‘novo’ regime resultam visíveis mudanças ao nível da estrutura conceptual até então consagrada no Plano Oficial de Contabilidade, mas também a adesão ainda que tímida, a um sistema baseado maioritariamente em princípios, ao arrepio do que até então vinha sucedendo<sup>263</sup>.

---

<sup>262</sup> Até à alteração introduzida na al. e) do art.º 3.º do Decreto-lei n.º 158/2009, de 13 de Julho pela Lei n.º 66-B/2012, de 31 de Dezembro todas as cooperativas estavam obrigadas a aplicar o regime constante do SNC. A partir de 1 de Janeiro de 2013 são exceptuadas aquelas cujo ramo específico não permita sob qualquer forma, direta ou indireta, a distribuição de excedentes, designadamente as cooperativas de solidariedade social, previstas na alínea m) do n.º 1 do artigo 4.º da Lei n.º 51/96, de 7 de setembro, equiparadas a instituições particulares de solidariedade social e, nessa qualidade, registadas na Direção - Geral da Segurança Social.

<sup>263</sup> É deste facto que decorre o já por nós aludido elevado grau de subjetividade na elaboração das contas. Mas, esta característica permite também a existência de um sistema com menos lacunas e que dificulta a adoção de comportamentos tendentes a contornar a aplicação das normas. Note-se, por exemplo, que o elenco das situações consideradas como constituindo indícios que obrigam à realização de testes de imparidade não é exaustiva. Tal também não seria impossível num sistema baseado em normas. Todos conhecemos situações meramente exemplificativas, noutros ramos do direito. No direito contabilístico é que esta situação aparece agora como regra, pese embora o facto de em alguns casos se poder enquadrar no já vigente princípio da prevalência da substância sobre a forma. (EXPLICAR MELHOR) Esta característica implica um aumento do número e da qualidade das divulgações financeiras obrigatórias, em que o anexo assume um relevo preponderante. Na generalidade das situações a norma

É neste contexto de harmonização interna de normas que surge no léxico contabilístico nacional o conceito de *'fair value'* como metodologia de mensuração, relegando para um plano mais afastado as outras formas de mensuração. Aqui o *'fair value'* é sobretudo adotado relativamente à mensuração de elementos patrimoniais, o que encontra justificação no facto de este critério se encontrar especificamente desenvolvido para entidades (empresas) transacionadas em mercados de capitais.

No momento inicial, o reporte de valor é feito por referência a este critério, mas o mesmo pode não suceder em momentos posteriores. Encontramos situações em que o *'fair value'* é utilizado para a mensuração inicial e para a mensuração em fecho de contas, e outras em que este apenas é utilizado naquele primeiro momento. Nestes casos, as alterações/divergências relativas ao custo histórico são diminutas ou inexistentes. A mensuração inicial reporta-se ao momento da entrada do item no património da empresa. Nesse momento, o seu valor, há-de corresponder ao custo de aquisição, ou seja, a um valor de mercado – o concretamente verificado. Só dificilmente podemos aceitar que este não corresponda ao *'fair value'*.

Quando seja obrigatória a utilização do método também no momento de fecho de contas, estes valores vão refletir-se nos resultados ou no capital próprio. Estão nesta última situação as alterações de valor (ou valorizações) decorrentes da concentração de atividades empresariais NCRF 14.23, em que os itens adquiridos aquando da concentração vão ser mensurados pelo justo valor, com reflexo ao nível do capital social. Tal não implica que nas mensurações posteriores seja utilizado sempre o mesmo (novo) critério. Estes itens são, aquando da operação de concentração, equiparados para estes efeitos a itens adquiridos *ex novo* justificando-se o tratamento idêntico aos dos itens adquiridos. O tratamento contabilístico posterior há-de ser feito de acordo com as regras contabilísticas estabelecidas, nomeadamente às relativas à mensuração.

---

não se basta com a enunciação do princípio fazendo-o acompanhar de notas concretizadoras ou explicativas. São disso exemplo a presunção ilidível da existência de *'influência significativa'* constante da NCRF 13.68 da detenção de pelo menos 20% do capital social da participada, o recurso ao modelo de amortização de cotas constantes para a amortização de intangíveis previsto na NCRF 21.70; a enumeração feita na NCRF 05.8, a proibição do reconhecimento como ativo das marcas geradas internacionalmente e de despesas com publicidade e formação – NCRF 06.63 e NCRF 06.69.

O tratamento contabilístico dos ativos fixos tangíveis (NCRF 7), propriedades de investimento (NCRF 11), ativos biológicos (NCRF 17), instrumentos financeiros (NCRF 27) e encontra-se submetido em larga medida à aplicação do princípio do *'fair value'*. As semelhanças com as soluções consagradas nas IAS/IFRS que lhes correspondem, IAS 16, IAS 40, IAS 41 e IAS 32 (IAS 39 e IFRS 7)<sup>264</sup>, e sobretudo as remissões que naquelas (NCRF) são feitas para estas (IAS/IFRS) justificam que não alonguemos a nossa reflexão neste ponto.

Relativamente aos denominados ativos fixos tangíveis<sup>265</sup>, a NCRF 7 consagra a possibilidade de opção entre o modelo do custo (NCRF 7.30) ou o modelo de revalorização (NCRF 7.31). Apenas quando as entidades optem pelo modelo de revalorização haverá lugar ao apuramento do *'fair value'* determinado aqui por referência aos valores resultantes de avaliação realizada por peritos avaliadores qualificados e independentes tendo como base os valores de mercado para itens idênticos, sempre que tal seja possível. Colocam-se problemas semelhantes aos já mencionados a propósito da IAS 16.

As propriedades de investimento são tratadas pela NCRF 11 e, quanto à mensuração no reconhecimento prevê-se a contabilização pelo custo, correspondendo este ao valor da aquisição e demais custos imputáveis à operação (incluindo impostos – IMT e Imposto de Selo) no caso de propriedades adquiridas a título oneroso, ou a contabilização pelo justo valor à data da conclusão naqueles casos em que se trate de propriedades decorrentes de construção própria (11.67). Na mensuração posterior, as entidades podem optar pelo modelo do custo (11.58) ou pelo modelo do justo valor (11.35 a 11.37). O afastamento da aplicação do modelo do *'fair value'* encontra-se condicionado ao afastamento da possibilidade de determinação de forma fiável deste valor<sup>266</sup>.

---

<sup>264</sup> A opção do legislador nacional passou pela elaboração de uma norma única para o tratamento dos Instrumentos Financeiros, pretendendo obviar às dificuldades de aplicação das normas IAS/IFRS em que se baseia: IAS 32, IFRS 7 e IAS 39, limitando ainda a aplicação do *'fair value'*.

<sup>265</sup> Que correspondem às imobilizações incorpóreas do POC.

<sup>266</sup> Contrariamente ao que poderíamos esperar, naqueles casos em que seja afastada a possibilidade de utilização do modelo do *'fair value'* para determinação do valor de uma propriedade de investimento, os restantes itens devem continuar a ser avaliados de acordo com o modelo do *'fair value'*. Colocam-se-nos algumas reservas. Para além da falta de consistência no critério utilizado para a mensuração de cada item implica o recurso ao anexo para determinar quais as razões que levaram ao seu afastamento. Se esta tarefa (e esta incongruência) não resulta especialmente grave quando apenas um ou um número (percentual) de

A NCRF 17 ao tratar da contabilização dos ativos biológicos introduz nas normas de direito contabilístico interno e na prática contabilística nacional uma conduta inovadora dada a inexistência de normas de idêntica natureza relativas ao tratamento a dar a estes itens específicos. Se no POC não lhes era reconhecida qualquer autonomia e especificidade, com o SNC as especificidades passam a ter um relevo específico e a contribuir para alterações de tratamento.

Os ativos biológicos passam a ser mensurados quer no momento do reconhecimento<sup>267</sup> quer na mensuração posterior pelo *'fair value'* ajustado, isto é, pelo *'fair value'* deduzido dos custos de vender. Não obstante as dificuldades relacionadas com as especificidades e características diferenciadoras deste tipo de ativos, verifica-se entre nós a existência de preços que são em grande medida idênticos a cotações de mercado e que são divulgados posteriormente e relativamente a cada período pelo Sistema de Informação de Mercados Agrícolas<sup>268</sup>. Nos casos em que tal não seja possível, recorre-se ao modelo do custo.

Por último, analisaremos brevemente os aspetos da NCRF 27 relativos à mensuração dos ativos financeiros. A complexidade intrínseca da norma é algo que facilmente se nota, limitando quer a interpretação quer a aplicação da mesma. É também a este propósito que encontramos as maiores divergência face às IAS/IFRS que lhe servem de modelo: a IAS 32, IFRS 7 e IAS 39. O enquadramento do tratamento contabilístico dos instrumentos financeiros reconduz-se ao reconhecimento e desreconhecimento, mensuração, contabilidade e cobertura e divulgações. Destas,

---

itens seja afastado da aplicação do critério preponderante o meso já não ocorrerá naqueles casos em que se assiste ao afastamento do critério (deste ou de outro) para um número considerável de itens. A problemática assume ainda um relevo maior quando este desvio (leia-se, desvio do critério padrão) ocorra para itens que representem um valor percentual elevado do conjunto dos ativos fixos tangíveis. A justificação para esta opção encontramos-la arreigada naquilo que consideraremos ser a fonte do *'fair value'*, ou seja, na necessidade de determinar o valor mais aproximado possível do *'fair value'* e, sobretudo, para dar cumprimento ao princípio da *'true and fair view'*.

<sup>267</sup> Referimo-nos quer aos ativos biológicos adquiridos quer aos obtidos a partir da atividade económica desenvolvida. Importa tomar sobretudo em consideração os requisitos exigidos para o reconhecimento (autónimo) de alguns ativos biológicos e que constam da NCRF 17, parágrafo 11 e 12.

<sup>268</sup> Trata-se de um serviço criado na dependência da Direcção de Serviços de Estatísticas, do Gabinete de Planeamento e Políticas, do Ministério da Agricultura, do Mar, do Ambiente e do Ordenamento do Território. VERIFICAR OS PARALELISMOS COM OS DEMAIS PAÍSES

diretamente apenas nos interessa analisar a mensuração, com pequenas referências ao reconhecimento e desreconhecimento.

De diverso das IAS/IFRS a NCRF 27 traz a rejeição da classificação quadripartida dos ativos (instrumento financeiro, ativo financeiro, passivo financeiro e instrumento de capital próprio) optando pela simplificação da terminologia adotada reconduzindo-os à categoria de instrumentos financeiros. Esta ruptura é notória ainda quanto ao critério de mensuração. Se nas IAS/IFRS se opta pela consagração da preponderância do modelo *mark-to-model* na NCRF 27 este é preterido. O afastamento aparece justificado pela impossibilidade de proceder ao registo de alterações do justo valor diretamente no capital próprio.

Consagrou-se a possibilidade de contabilização pelo custo ou custo amortizado menos qualquer imparidade ou, em alternativa, pelo '*fair value*'. A opção por cada um dos métodos encontra-se relacionada com o tipo de ativo e sobretudo com a sua liquidez.

São mensurados em regra pelo custo ou custo amortizado os créditos sobre clientes e fornecedores e outros créditos similares que correspondam a contas a pagar ou a receber, empréstimos bancários, investimentos em obrigações convertíveis, derivados sobre instrumentos de capital próprio em que exista obrigatoriedade de entrega aquando da execução de tais instrumentos, outros empréstimos obtidos ou concedidos e instrumentos de capital próprio que não sejam negociados publicamente e cujo '*fair value*' não possa ser obtido de forma fiável.

Encontram-se sujeitos à mensuração pelo '*fair value*' através de resultados, os instrumentos de capital próprio transacionados em mercado regulado e derivados emitidos sobre esses instrumentos, instrumentos de dívida perpétua ou obrigações convertíveis e ativos ou passivos financeiros classificados como detidos para negociação<sup>269</sup>.

A opção do legislador no SNC passaria não tanto pela consagração do '*fair value*' como modelo a seguir na mensuração de todos os itens, mas antes pela sua introdução de forma ponderada. Esta opção é, aliás, reforçada pela preferência do

---

<sup>269</sup> São considerados como ativos ou passivos detidos para negociação aqueles que tenha sido especificamente adquiridos com essa finalidade, a ser exercida num período curto ou que façam parte de uma carteira de instrumentos financeiros identificados que sejam geridos em conjunto e para os quais exista evidência de proporcionarem lucros reais.



modelo do custo ou do custo amortizado mesmo no caso de ativos com elevado grau de liquidez e relativamente aos quais se iniciou a construção do modelo do ‘fair value’ como sejam, precisamente, os ativos financeiros (em sentido lato). Atento ao alargamento do campo de (in)certeza dado pela utilização de critérios como o ‘fair value’ em detrimento de outros, com as características do custo histórico encontra como contraponto a necessidade de divulgações contabilísticas adicionais. O anexo às contas assume um relevo até então inexistente, sendo com base e a partir da informação dele constante que se desenvolverá a análise das demonstrações financeiras<sup>270</sup>. A fiabilidade e relevância das demonstrações passa a ser assegurada não tanto pela utilização de determinados métodos, mas também pela utilização e divulgação conjunta de outras informações, não raras vezes de conteúdo específica e exclusivamente técnico.

A orientação estratégica da União Europeia dada a conhecer em 1995 e a que se seguiria a adopção das normas emanadas pelo IASB implicariam o acompanhamento da tendência de harmonização de regras contabilísticas, impondo que os Estados-membros adoptassem medidas que permitissem uma aproximação daquelas orientações. Mercê desse facto, a interpretação que destas deve ser feita terá, necessariamente e salvo situações justificadas pelo escopo da norma e que possam implicar uma diferenciação interpretativa, por referência àquelas<sup>271</sup>.

---

<sup>270</sup> A propósito do aumento da informação obrigatoriamente constante do anexo Lúcia Lima Rodrigues alerta não só para as dificuldades na análise e compreensão da mesma, bem como para o facto de apenas ser revelada a informação obrigatória, deixando as entidades a que se reportam as demonstrações financeiras de se preocupar com o relevo e utilidade da mesma. CONGRESSO COIMBRA Note-se que o SNC se preocupa em definir detalhadamente os modelos a observar na elaboração das demonstrações financeiras como sejam o Balanço, Demonstração de Resultados por naturezas; Demonstração de resultados por funções; Demonstração das alterações no capital próprio e Demonstrações dos fluxos de caixa, mas quanto ao Anexo (de elaboração obrigatória e que desempenha uma importantíssima função na divulgação da informação) limita-se a definir uma estrutura baseada em pontos (30) aos quais corresponderão divulgações qualitativas ou quantitativas, sendo que neste último caso a referência não encontrará remissão direta para uma qualquer conta do SNC.

<sup>271</sup> Estão aqui abrangidas as normas especificamente pensada para as pequenas entidades (NCRF-PE) ou, como situações em que foram eliminados ‘tratamentos pouco ou nada aplicáveis à realidade nacional’ evitando esforços excessivos e injustificados, nomeadamente ao nível da informação a disponibilizar.

## 6. Os estados e as organizações não-governamentais

### 6.1. No contexto internacional

A questão da harmonização das regras contabilísticas, apesar de só nas últimas décadas ter sido tratada de forma sistematizada, remonta pelo menos ao séc. XIX, altura a partir da qual há notícia que os Tribunais ingleses emitiram pela primeira vez directrizes para densificar os conceitos contabilísticos<sup>272</sup>, tentando criar regras com base em precedentes judiciais.

Não obstante o avanço na definição de critérios uniformes por via jurisprudencial, rapidamente se verificou que deste modo não se conseguiriam atingir os objectivos traçados, sendo necessário ainda adoptar mecanismos que permitissem a comparabilidade entre os resultados contabilísticos<sup>273</sup>.

A acessibilidade e utilidade da informação características essenciais para o bom funcionamento dos mercados a nível internacional determinariam a necessidade de adopção de medidas tendentes à minimização das inconsistências nos procedimentos contabilísticos nos diversos países. Só deste modo se tornaria possível dar resposta às exigências de comparabilidade, transparência e fiabilidade das demonstrações financeiras, permitindo a implementação da liberdade de circulação de capitais dentro do espaço da União, mas também a dinamização do mercado de capitais a nível internacional

A codificação e a adopção de standards e a uniformização das regras contabilísticas, ainda que, em alguns casos, de forma meramente aparente não se fariam tardar. Em

---

<sup>272</sup> TOM HADDEN e KEVIN BOYLE, 'Legal control and accounting standards', *Accounting and Law*, (2002), pp. 62-65.

<sup>273</sup> As informações contabilísticas assumem actualmente uma importância fundamental na determinação do valor de transacção das participações sociais das empresas, *maxime* das sociedades cotadas. Na presença de diversas fontes de informação é importante, para que o próprio mercado funcione, que esta seja comparável. O sistema contabilístico tem que ser capaz de lidar com a realidade material, absorver as consequências daí resultantes e trabalhar a informação de modo a fornecer aos participantes do mercado uma imagem tão fiel e aproximada quanto possível da realidade financeira da empresa. Só assim estes estarão em condições de tomar uma decisão devidamente informada.

muitos países assistiu-se à adopção ou recepção pelos ordenamentos jurídicos dos diversos estados de normas contabilísticas de vigência transnacional.

Esta linha de evolução no direito contabilístico no contexto global seria fortemente impulsionada pela conjuntura económica internacional de crescimento e sobretudo pela internacionalização das entidades empresariais. Tornar-se-ia inevitável que a elaboração das demonstrações financeiras seja feita por referência a normas contabilísticas reconhecidas por todos os potenciais interessados. Só assim se pode dar cumprimento à exigência de acessibilidade e validade da informação disponibilizada, o mesmo será dizer, que haverão de ser adoptadas normas ou observados princípios de validade universal.

A coexistência de diversidade de regimes contabilísticos nacionais no interior dos grupos societários constituía um obstáculo ao crescimento e à dispersão geográfica das actividades desenvolvidas, tornando intrincados os mecanismos de controlo e de consolidação de contas. A complexidade resultante de alguns destes regimes revelava-se prejudicial à internacionalização e à competitividade das empresas e dos mercados financeiros. Estavam assim criadas as condições para mais uma etapa na harmonização das regras contabilísticas, e, acrescentamos nós, para uma maior complexidade das normas de direito fiscal.

Dado que esta necessidade não se faz sentir tanto pelas entidades estaduais mas assume para as entidades privadas um papel importantíssimo, assistiu-se à criação de organizações privadas com a finalidade de estudarem a possibilidade de criação de normas contabilísticas que pudessem ser adoptadas pelas mais diversas entidades, independentemente da sua sede. Em consequência, seriam emanadas normas que poderiam ser adoptadas a nível internacional. Deste modo atingir-se-ia um elevado grau de harmonização e comparabilidade, o que serviria os interesses das trocas comerciais em geral, onde se destaca o mercado financeiro.

Foi precisamente com esse objectivo que surgiram o FASB e o IASB, as duas mais importantes organizações internacionais com responsabilidades no estudo e criação de normas de contabilidade ‘internacionais’, aos quais se seguiriam outras organizações de índole privado ou não, mas sempre com cariz de independência face ao poder político e ao poder económico, e que se têm revelado nos últimos anos de extrema importância.

Caberia antes de mais colocar a questão que nós próprios nos colocamos no início deste trabalho: fará sentido defender a existência de normas de contabilidade com vigência internacional? O mesmo será dizer, em que medida é que as vantagens da adopção de normas que não constem das tradicionais fontes normativas de direito internacional permitem compensar as desvantagens e os riscos?

Numa primeira tentativa de resposta pareceu-nos, impulsiva e intuitivamente, que não existiriam quaisquer desvantagens, o que nos levaria a sustentar que a adopção de normas de contabilidade com vigência internacional e que deveriam ser observadas por todas as entidades obrigadas à elaboração de mapas contabilísticos só poderia representar mais um contributo para o comércio internacional, o que, para aqueles que como nós entendem que o comércio livre internacional constitui uma situação de primeiro óptimo não representa uma novidade. Já numa reflexão um pouco mais cuidada, parece-nos que assim pode não ser. Aliás, o próprio comércio internacional pode com isso sofrer prejuízos. Havemos de nos referir mais atempadamente a esta questão.

Por agora, quedemo-nos numa breve incursão pela menção e análise das organizações internacionais cuja relevante actividade em questões de regulação e normalização contabilística influenciaria de forma determinante a evolução das normas contabilísticas a partir da década de 70 do século XX. Não deixaremos de nos referir também à(s) instância(s) nacionais.

Com o objectivo que acabamos de referir – o estudo e elaboração de regras de contabilidade com pretensão de vigência internacional – seria criada nos Estados Unidos da América em 1972 a *Financial Accounting Foundation* (FAF). Trata-se de uma organização não governamental cuja por finalidade principal consiste no estudo e definição de regras contabilísticas a observar pelas entidades do sector privado que estejam obrigadas à elaboração das contas. No âmbito da FAF seria criado o *Financial Accounting Standards Board* (FASB), entidade à qual seria reconhecida a capacidade para elaboração e das regras contabilísticas.

Estas mesmas regras são oficialmente reconhecidas como normas pela *Securities and Exchange Commission* (SEC)<sup>274</sup> e pelo *American Institute of Certified Public Accountants*<sup>275</sup> (AICPA).

---

<sup>274</sup> Reporting Release No. 1, Section 101, and reaffirmed in its April 2003 Policy Statement

Apesar de lhe terem sido apenas reconhecidas competência para a definição de normas contabilísticas a aplicar ao sector privado, a credibilidade e qualidade das mesmas não deixaria de se fazer notar, levando a que, a *Securities and Exchange Commission (SEC)*, entidade à qual foi reconhecida desde 1934<sup>276</sup> a legitimidade para estabelecer idênticas regras mas para as entidades públicas, entendesse que, em alguns casos, o FASB passaria a ter competência para emanar tais regulamentações, passado o SEC a concentrar as suas competências dentro da área da regulação económica.

A missão do FASB só pode ser cumprida se e na medida em que seja independente dos poderes económicos, social e político, bem como de grupos ou ordens profissionais. Esta necessidade espelha-se desde logo na composição da estrutura organizatória interna, onde se destacam o *Governmental Accounting Standards Board (GASB)*<sup>277</sup>, e os respectivos Conselhos Consultivos, o *Financial Accounting Standards Advisory Council (FASAC)* e o *Governmental Accounting Standards Advisory Council (GASAC)*<sup>278</sup>.

As regras contabilísticas preparadas sob a égide do FASB assumiram a denominação de US GAAP, passariam a ser adoptados por entidades nacionais que estivessem sujeitas ao seu âmbito de aplicação interno. Algum tempo depois verificou-se que os mesmos viriam também a ser adoptados nos países que mantinham com os Estados Unidos da América uma relação de proximidade e/ou afinidade sobretudo em termos linguísticos e comerciais.

O procedimento adoptado para a criação das regras, sobretudo com a introdução da possibilidade de consulta e comentário de entidades individuais ou organização de profissionais da área dos projectos em estudo, não deixaria de se revelar uma forma adequada de actuação. Como consequência verifica-se que as regras adoptadas vêm

---

<sup>275</sup> Rule 203, Rules of Professional Conduct, as amended May 1973 and May 1979)

<sup>276</sup> Foi o *Securities Exchange Act* de 1934 que reconheceu a competência ao SEC para emanar tais normas.

<sup>277</sup> É este gabinete que tem, desde 1984, a missão de estabelecer normas contabilísticas para as entidades que compõem a estrutura estadual – governo central e entidades locais.

<sup>278</sup> O Para maiores desenvolvimentos veja-se R. J. KIRSCH, *The International Accounting Comitee: a Political History*, Wolters Kluwer (UK) Limited, (2006).

gozando de uma aceitabilidade generalizada, sendo-lhes reconhecida uma qualidade elevava.

## **6.2.No contexto europeu**

Apesar da diversidade de contextualização e de desenvolvimento das regras contabilísticas ser usualmente apontada como menor do que a existente no continente norte-americano, verifica-se que logo no Tratado de Roma que instituiu a Comunidade Europeia em 1957 encontramos uma referência indirecta à necessidade de harmonização das normas contabilísticas. Esta ideia vem sendo defendida com base no art.º 54.º parágrafo 3.º do Tratado (versão originária), e encontra-se justificada pela adopção de medidas tendentes à implementação da livre circulação de capitais e da liberdade de estabelecimento no espaço Comunitário.

Consciente de que se não poderia submeter às regras e jurisdição de um organismo externo sobre o qual não poderia exercer qualquer influência o Conselho não se limitaria a adoptar, sem mais, as normas contabilísticas criadas por entidades externas. Porém, e tendo em consideração a necessidade sentida pelas empresas, sobretudo as cotadas em bolsa, de elaborarem voluntariamente demonstrações financeiras de acordo com as regras contabilísticas internas mas também de acordo com os standards ou regras de compreensão universal como sejam as NIC/NIRF ou os US GAAP também não poderia deixar de tomar uma posição quanto a essa questão.

Mais do que a liberdade de circulação de capitais no espaço comunitário, preocupação central da (então) Comunidade Europeia, importava garantir também às empresas com sede no espaço comunitário as condições para que estas pudessem desenvolver as suas actividades económicas fora deste espaço. Por outro lado, a liberdade de circulação de capitais que se pretende inteiramente livre dentro do espaço comunitário, é também um dos objectivos a ter em conta, quando falamos em desenvolvimento económico, e sobretudo em desenvolvimento do comércio internacional. Este é, actualmente, um sector importantíssimo do comércio e que não pode deixar de ser tido em conta.

Se há alguma lição positiva que podemos retirar da actual crise financeira, esta consiste precisamente na forte exposição dos mercados financeiros à denominada economia real, mas também, a necessidade de disseminação geográfica do capital e das actividades das empresas. A forma mais simples e menos dispendiosa de fazer face às dificuldades consiste precisamente nisso: dispersão de capital e dispersão geográfica da actividade, sem que isso signifique a completa anarquia. Melhor seria dizer, que o que se pretende é que as entidades empresariais estejam dotadas de todos os mecanismos que julguem ser adequados para poderem partir em busca de outros mercados de investidores ou para trocas comerciais.

Dado que, quer num quer noutro caso, muitas das vezes a informação financeira das empresas funciona como o primeiro ponto de partida para que possa ser tomada em consideração e pensada de forma séria a relação comercial (ainda que do ponto de vista financeiro) então torna-se necessário que os interessados possam dela conhecer. Mas não basta a possibilidade de conhecimento, traduzida na disponibilidade de informação. É preciso algo mais. É necessário que a informação possa ainda ser analisada por referência a conhecimentos técnicos susceptíveis de serem aplicados em qualquer parte o globo e acessíveis aos interessados. Esta possibilidade de análise há-de ser medida através do recurso ao conceito jus civilista de *bonus paterfamilias*, mas este há-de ter uma formação específica na área e não ser completamente alheio aos conceitos contabilísticos.

A avaliação e exame das normas IAS e da sua compatibilidade com o direito da União, nomeadamente com as disposições das Directivas, decorreria entre 1995 e 2000. Foi precisamente em março de 2000 que o Conselho Europeu reunido em Lisboa deliberou no sentido da necessidade de elaboração de um plano de acção para os serviços financeiros, que deveria ser implementado até 2005. Foi então divulgado em Junho de 2000 documento intitulado “Estratégia da União Europeia em matéria de informação financeira: o caminho a seguir” contendo as principais orientações, e que conduziria à criação do *European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG).

Também não optou pela criação de um corpo de peritos com a missão de estudar e criar regras contabilísticas com valência internacional, por considerar que tal representaria um dispêndio de recursos e de tempo, injustificado. Quedou-se antes por

uma solução intermédia de exame das normas IAS existentes e da sua possível compatibilização com as normas das Directivas já adoptadas nesta matéria, numa tentativa de vencer a resistência à adopção das referidas normas na União, fundada na necessidade de salvaguarda das especificidades de cada estado-membro e na ressalva dos demais objectivos da União<sup>279</sup>.

Esta opção pelas regras do IASC ao invés dos US GAAP do FASB pode ficar a dever-se a múltiplas razões, destacando-se a proximidade dos princípios que regem os ordenamentos jurídicos do Reino Unido e dos restantes países da União Europeia, a possibilidade (ainda que indirecta) de influenciar algumas das decisões tomadas por este organismo e a aceitação e recomendação da adopção destas regras aos seus membros por parte do *International Organization of Securities Commissions* (IOSCO), o que implicaria a sua aceitação por parte das autoridades financeiras norte-americanas. K. VAN HULE coloca algumas reservas à adopção das normas emanadas pelo IASC, como sendo a desconsideração da relação existente entre a contabilidade e o direito fiscal, bem como o desrespeito pelo princípio da prudência<sup>280</sup>.

A opção seguida pela União Europeia só muito dificilmente se pode considerar compatível com a ideia de harmonização contabilística internacional. O que se pretende, é, em primeira linha, permitir aos investidores analisar a informação financeira oferecida, sem ter que dispor de conhecimentos relativos ao ordenamento jurídico em causa<sup>281</sup>.

---

<sup>279</sup> K. VAN HULLE, 'Truth and Untruth about the True and Fair View Override in the European Accounting Directives', *European Accounting Review*, 6 (1992), 4, pp. 711-720. (doc. 272)

<sup>280</sup> K. VAN HULLE, 'Harmonization of Accounting in the EC – is it the beginning ou is it the end?', *European Accounting Review*, 2 (1993), pp. 387-396.

<sup>281</sup> Este objectivo não estava inicialmente presente. Na verdade, trata-se de uma preocupação inerente aos sistemas contabilísticos de matriz anglo-saxónica introduzida aquando da adesão à (então) Comunidade Económica Europeia do Reino Unido e da Irlanda, afastando-se claramente da matriz continental que até então vinha assumindo.



### **6.2.1.O *International Accounting Standards Comitee***

No continente europeu, e com o mesmo objectivo, surgiria também em 1973 o *International Accounting Standards Comitee* (IASC). Este organismo gizado por iniciativa de *Sir Henry Benson* foi fundado por iniciativa de instituições representativas dos profissionais na área da contabilidade de nove países. Sediado em Londres tem sido responsável pela elaboração dos *International Accounting Standards* (IAS), com o objectivo de desenvolver normas contabilísticas com validade internacional. Logo em 1995 iniciaria a publicação, com duas normas relacionadas com critérios de valorimetria: IAS 1: Publicação e métodos contabilísticos e IAS 2: Valorização e representação segundo o método do custo histórico.

Numa tentativa de melhorar a qualidade das normas, mas também por forma a permitir a reorganização das estruturas viria a ser criado em 1982 a *International Federation of Accountants* (IFAC)<sup>282</sup> mantendo o IASC a função da normalização contabilística.

Os desenvolvimentos que se seguiriam na segunda metade da década de 80 inícios dos anos 90 do séc. XX conduziram a um aperfeiçoamento da técnica ‘legislativa’ adoptada. Apesar de se manter a metodologia prévia à adopção de uma nova regra contabilística, optou-se com consagrar soluções normativas menos flexíveis. A derrogação de normas fica reservada para casos excepcionais e justificada por interesses considerados mais relevantes, como sejam o de dar cumprimento aos objectivos da própria regra ou do sistema de regas considerado globalmente. Nos casos em que a regra consagra a possibilidade de adopção alternativa de formas de contabilização, passa a ser, pelas razões acabadas de referir, necessariamente justificada. A consistência na apresentação das demonstrações financeiras aumentou o que se reflectiria também na qualidade da informação prestada.

Atenta a estas modificações a (então) Comunidade Económica Europeia viria a ocupar um lugar de observador no Conselho do IASC. A qualidade das normas viria

---

<sup>282</sup> De notar queo IFAC foi criado em 1977 e contava com 63 membros, de 51 países. Actualmente tem 167 membros e associados de 127 países. Portugal encontra-se representado pela Ordem dos Revisores Oficiais de Contas (OROC).

também a ser reconhecida pela Organização Internacional das Comissões de Valores Mobiliários (OICV-OISCO) que recomendaria aos reguladores nacionais a adoção das normas IAS para elaboração das demonstrações financeiras por parte das entidades cotadas em bolsa. Estava iniciado o processo para a adoção das IAS pelos países da União Europeia.

Em 2001 foi criado o IASB, que sucederia nas atribuições ao IASC, mas tenderia a adoptar comportamentos que lhe permitissem transformar as até então denominadas IAS em normas contabilísticas de validade internacional. As IAS passariam a denominar-se *International Financial Reporting Standards* (IFRS), denominação que ainda hoje mantêm. Permitiria dar resposta às expectativas crescentes dos destinatários da informação contabilística.

Importantes nesta tentativa de harmonização de regras contabilísticas são as interpretações do *International Financial Reporting Interpretations Committee* (IFRIC), que sucederiam às interpretações feitas pelo *Standing Interpretations Committee* (SIC). Estas normas SIC/IFRIC são habitualmente designadas, numa formulação que repudiamos, por normas ‘interpretativas’, e servem precisamente o objectivo de garantir um critério rigoroso na aplicação das normas IAS/IFRS<sup>283</sup>.

---

<sup>283</sup> Repudiamos sem mais esta classificação de normas ‘interpretativas’ ou sequer de critérios interpretativos. Do que se trata, verdadeiramente, é de normas que contêm comandos normativos que permitem tornar operacionais os conceitos contidos nas IAS/IFRS, e adaptá-los às circunstâncias concretas. Neste caso concreto a utilização de um vocábulo presente e usual no português falado em terras de Vera Cruz permite traduzir corretamente a ideia e vinculatividade destes textos: trata-se de pronunciamentos. Reconduzir as SIC/IFRIC a normas ou conceitos interpretativos seria ou elevá-las a uma categoria que necessariamente não lhes corresponde ou esvaziá-los de conteúdo. O texto normativo das mesmas é ele ainda um parâmetro de avaliação e determinação do âmbito de aplicação objectivo e subjectivo das normas. Nos casos em que, sobre uma mesma matéria exista uma IAS/IFRS mas também uma SIC/IFRIC deverão ser consideradas ambas. A validade de umas e de outras não tem sido posta em causa, nem sequer se questiona qual delas terá valor superior. Até agora não foi encontrada ainda uma qualquer situação de incompatibilidade entre a IAS/IFRS e a SIC/IFRIC que versa sobre a mesma matéria, mas, nos casos em que tal possa vir a suceder, entendemos que a prevalência normativa deve ser dada à norma IAS/IFRS porquanto é por referência a esta que devem ser aferidas as condições de aplicabilidade. Esta nossa posição não se encontra ainda devidamente consolidada. Se por um lado nos parece que ambas deverão ter a mesma força jurídica, por outro lado, as segundas – as SIC/IFRIC

### **6.2.2. O Comité de Contacto, o *European Financial Reporting Advisory Group* e o *Standards Advice Review Group*: uma mera referência**

No âmbito da actuação comunitária em matéria de harmonização das normas contabilísticas viriam a ser criadas instâncias técnicas com competência e capacidade de participação na preparação de decisões nesta matéria.

Justificada pela necessidade de dar cumprimento ao art.º 52.º do Tratado e das disposições da IV Directiva, seria criado o Comité de Contacto. Este órgão consultivo composto pelos representantes dos Estados-membros e da Comissão tem como função prioritária facilitar a aplicação harmonizada das Directivas contabilísticas e aconselhar a Comissão Europeia sobre as adaptações ou alterações a introduzir nas directivas contabilísticas (IV e VII Directivas), que viriam a ser revogadas muito recentemente pela Directiva 2013/34/EU do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de Junho de 2013.

As alterações e evolução no sentido da harmonização levaria a que as principais organizações representativas dos profissionais na área da contabilidade criassem *European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG) em 2001. Apesar de a sua função primordial ser a de contribuir de forma proactiva nos trabalhos do IASB, e, secundariamente analisar as normas IFRS e avaliar de acordo com parâmetros técnicos as IFRIC, antes da sua entrada em vigor, a prática tem demonstrado que o papel desempenhado por este organismo é de extrema importância no controlo das regras contribuindo para a credibilidade das mesmas. Essa competência não deixaria de ser reconhecida pelas instâncias comunitárias, facto que levaria a que em 2006 fosse celebrado um acordo entre o EFRAG e a Comissão europeia. A partir de então o EFRAG passou a ter competência para se pronunciar validamente sobre questões relacionadas com a aplicação e qualidade nas IFRS e IFRIC.

---

aparecem-nos desde logo denominadas como normas interpretativas. A sua inserção sistemática aponta no sentido de serem normas secundárias, sem possibilidade de serem mobilizadas sem qualquer referência à norma IAS/IFRS. Já o contrário é plenamente válido.

As preocupações da Comunidade Europeia encontrariam reflexo no art.º 6.º do Regulamento (CE) n.º 1606/2002, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho de 2002<sup>284</sup>. Por forma a tentar minorar os incómodos resultantes do caminho traçado pela Comunidade Europeia, seria criado o *Standards Advice Review Group* (SARG) destinado a assegurar a objectividade e o justo equilíbrio das propostas do EFRAG. Este reforço de posição de consultoria permitiria garantir de forma reforçada as opções da Comissão quanto à adopção ou não de uma determinada regra contabilística e condições da sua aplicabilidade.

A multiplicidade de entidades competentes para emitir parecer sobre a validade, qualidade, adequação e compatibilidade entre as IFRS e as normas de direito comunitário poderia parecer fazer perigar a sua utilidade. Contudo, a participação de cada uma (mas de todas) destas entidades no processo é não só dispersa ao longo do processo de adopção das normas, como permite estabelecer instâncias sucessivas de controlo. Não há aqui situações de prejuízo ou concurso de competências. Apesar de parecer excessivo, só um grau elevado de certeza pode ser suficiente para justificar as posições das entidades comunitárias, dado que se trata de normas cuja (pretensão) validade se estende a um grupo de países mais ou menos amplo, mas com vocação de validade universal.

Esta (potencial) validade internacional tem sido corroborada pela facticidade. Actualmente e para além dos países da União Europeia onde é obrigatória a adopção das IAS/IFRS referidas no Regulamento (CE) 1606/2002 nas condições aí referidas<sup>285</sup>, são também aplicadas em países tão longínquos (também em termos de sistemas normativos) como a Argentina, Brasil, Austrália, Canadá, China, Índia, Indonésia, Japão, México, República da Coreia, Arábia Saudita, África do Sul, Turquia e mesmo nos Estados Unidos da América, o que torna especialmente importante a tarefa dos intervenientes no processo de formação, definição de adopção das referidas normas e ao mesmo tempo torna ainda mais difícil a tarefa da definição de regras que possam ser

---

<sup>284</sup> JOC L 243, p. 1 e ss, de 11.09.2002.

<sup>285</sup> OS Estados-membros gozam da liberdade de impor a aplicação/adopção das IAS/IFRS na elaboração das demonstrações financeiras noutros casos que não os que se encontram previstos no referido Regulamento.

adaptadas a cada especificidade dos ordenamentos jurídicos estaduais de cada um dos países.



## Parte II

### Os conceitos da ‘*true and fair view*’ e do ‘*fair value*’ – visões incompatíveis

#### Capítulo I

#### ‘True and fair view’

##### 1. Ponto prévio

Concluída a reflexão preliminar em torno da problemática da aplicação das normas contabilísticas onde se inserem e assumem um relevo crescente as IAS/IFRS<sup>286</sup> prosseguiremos com a análise dos conceitos de ‘*true and fair view*’ e ‘*fair value*’<sup>287</sup>, incidindo sobretudo nos efeitos que a adopção destes conceitos podem decorrer no âmbito para o direito financeiro e fiscal.

A abordagem por nós seguida deixará de parte, apenas porque não é essa a nossa perspectiva de análise, questões relacionadas com correntes metodológicas relativas à interpretação das normas jurídicas, e as referências que de algum modo nos possam remeter para essa outra análise devem ser consideradas como incidentais e meramente instrumentais<sup>288</sup>.

---

<sup>286</sup> Sobre as perspectivas de evolução do direito contabilístico na União Europeia e do regime contabilístico veja-se Sérgio Pontes, *Contabilidade e Relato Financeiro: futuro próximo segundo a União Europeia*, *Revisores e Auditores*, n.º 60/Janeiro-Abril, (2013), pp. 30-40.

<sup>287</sup> Optaremos por não traduzir nenhum dos conceitos por duas ordens de razões distintas. Quanto ao conceito ‘*true and fair view*’ porque nos parece difícil encontrar tradução adequada para a língua portuguesa. Refutamos desde já aquela expressão que usualmente é utilizada na linguagem contabilística e que consta da versão em língua portuguesa das IV e VII Directivas bem como do Regulamento (CE) 1725/2003 da Comissão, de 29 de Setembro. Entendemos que a opção pela expressão ‘*imagem fiel*’ constitui apenas uma visão parcial daquele conceito, e tem servido de base a uma discussão que se vem desenvolvendo há décadas, e sobre a qual versa também este nosso trabalho. De notar ainda a vulgarização da utilização, sobretudo em comunicações orais, da expressão ‘*fair view*’ com o sentido de referência à ‘*true and fair view*’.

<sup>288</sup> Não seguimos por esta perspectiva de análise porque estaríamos a afastar-nos inequivocamente do sentido deste nosso trabalho e, também, porque consideramos que seria manifestamente imprudente a incursão por áreas de investigação que apesar de relacionadas, se revelam ser, para este propósito, incidentais.

O objectivo deste capítulo é o da apresentação de reflexões teóricas em torno dos dois conceitos e que podem contribuir para a compreensão do sentido e alcance dos mesmos. Dado não existir, verdadeiramente, um elenco exaustivo das diversas posições relativas ao significado e alcance dos conceitos de ‘true and fair view’ e ‘fair value’ optamos antes por, recorrendo à análise de diversos textos de outros tantos autores, muitas vezes dispersos por inúmeras publicações, encontrar elementos que permitissem agrupar as diversas posições. Note-se apenas que, relativamente ao conceito de ‘true and fair view’ é possível encontrar reflexões teóricas críticas da sua adopção já quanto ao ‘fair value’ tal não sucede. Este é tratado, por vezes irrefletidamente, de modo meramente incidental, sem preocupações de rigor, e sendo reconduzido a um dos elementos que compõem a ‘true and fair view’.

A sistematização que escolhemos para este capítulo, onde nos propomos precisamente tratar da análise dos conceitos de ‘true and fair view’ e ‘fair value’ reflete essas inconsistências mas também antecipa de certo modo as conclusões a que chegaremos, relativas à essencialidade (ou não) da utilização do ‘fair value’ para que possa ser atingida a ‘true and fair view’. É nesta pressuposição que entendemos que a análise do conceito do ‘fair value’ é relativamente a este da ‘true and fair view’ incidental mas também essencial, o que justifica a demora que a sua análise nos traz. De comum ainda o facto de estarmos perante conceitos indefinidos que se encontram uma relação de dependência e complementaridade, sobretudo do ‘fair value’ face à ‘true and fair view’ e que condiciona a análise e densificação que de cada um deles pode ser feita<sup>289</sup>.

Este nosso trabalho não ficaria completo se arredado da realidade material, ou seja, se desprovido de considerações relativas às concretas normas que contêm a estatuição dos referidos conceitos e que trazem a este nosso trabalho um contributo inestimável é também a partir destas que nos será permitido articular o que referimos no capítulo precedente relativa à harmonização de normas, problema tratado agora num âmbito que

---

<sup>289</sup> Esta relação será explicada mais adiante. Deixamos desde já referido que a necessidade do seu cumprimento concorre para a qualidade e relevo informação disponível nas demonstrações financeiras, condicionando o cumprimento de diversas normas não contabilísticas e que se destinam a assegurar os direitos dos destinatários da informação.



se restringe a algumas das implicações decorrentes da adopção de normas contabilísticas uniformes para o espaço comunitário, sobretudo para o direito financeiro e fiscal<sup>290</sup>.

## 2. O conceito da *'true and fair view'*

Percorrendo a literatura académica relativa ao conceito *'true and fair view'* conclui-se rapidamente que estamos perante um conceito de difícil e controversa definição<sup>291</sup>. A ausência total de definição normativa não nos deixa alternativa senão aquela que implica o retorno às suas origens, invocando por um lado a tradição inglesa a partir de 1844 mas também, no contexto da Europa comunitária, a Directiva n.º 78/660/CEE.

Do que deixamos dito não só no ponto precedente mas já no capítulo anterior, conclui-se que as dificuldades de definição do conceito de *'true and fair view'* se relacionam, sobretudo, com a falta de definição teórica mas também legal do conceito e da aplicação prática uniforme. Na falta daquela resta a determinação dos elementos que sejam de considerar essenciais para nortear uma proposta de delimitação do conceito.

---

<sup>290</sup> Neste tempo que é o nosso, e sem podermos aventurar-nos agora em referir quanto tempo mais poderá a União Europeia subsistir no modelo em que a encontramos agora, não podemos olvidar – porque nessa mesma memória que guarda a imagem da assinatura em 1986 do Tratado de Adesão de Portugal às então Comunidades Europeias, e na sequência do qual pôde experimentar a possibilidade de transpor uma ponte, uma simples ponte, que numa linha imaginária e na qual se encontravam (e encontram ainda) os símbolos da República Portuguesa e do Reino de Espanha, precisamente na sua linha mediana, dividia até então dois países e que não mais passou a ser entrave à liberdade de circulação quer de pessoas quer de bens, aumentando as relações de vizinhança, mas recorda também a entrada em circulação do euro e com ele das promessas veladas de crescimento económico e da prosperidade que nos aproximariam dos países mais desenvolvidos do continente europeu – que os pressupostos que estiveram na base da assinatura do Tratado de Roma, assumem agora como então, uma enorme importância.

<sup>291</sup> Neste sentido veja-se FRANÇOIS PASQUALINI, *Le principe de l'image fidèle en droit comptable*, Litec, Paris, (1992).

Da análise empírica resulta que o conceito de ‘*true and fair view*’, tal como vem sendo utilizado pelos auditores, é um parâmetro para avaliar a qualidade das demonstrações financeiras, indicando que estas se encontram expurgadas de erros na aplicação das normas, e são capazes de transmitir a real situação de uma determinada entidade<sup>292</sup>. Destina-se maioritariamente a determinar se perante um caso concreto, perante cada caso concreto, foi possível obter uma representação contabilística que seja verdadeira e retrate fielmente os acontecimentos passados com reflexo financeiro (e apenas esses). Nos casos em que assim seja, consideram os auditores, foi cumprida a ‘*true and fair view*’. Aqui a ‘*true and fair view*’ aparece como um princípio contabilístico de valor supra legal, o que, na opinião de A. M. Kling representa ‘a maior revolução do domínio da contabilidade depois da introdução do método das partidas dobradas’<sup>293,294</sup>.

Apesar dos avanços conseguidos por Ruttemans<sup>295</sup> no sentido do abandono da ideia de que o cumprimento do princípio da ‘*true and fair view*’ se reconduz ao

---

<sup>292</sup>Dada a inexistência de consenso em torno do termo ‘empresa’ entendemos afastar-nos, sempre que possível, da sua utilização. Sobre a noção de empresa veja-se, por todos JORGE MANUEL COUTINHO DE ABREU, *Da empresarialidade – as empresas no direito*, Coleção Teses, Almedina, Coimbra, (1996).

<sup>293</sup> A. M. KLING, *Fair Value for Financial Reporting: Meeting the New Fasn Requirements*, John Wiley & Sons, Hoboken, Nova Gérsia, (2006).

<sup>294</sup>Um debate mais distante, mas ainda assim muito próximo, e a que nos referiremos apenas a título incidental sempre que julgemos serem adequadas quer as razões argumentativas que o justificam é o que durante décadas ocupou académicos e práticos da contabilidade: a correspondência ou divergência entre o conceito de ‘*true and fair view*’ das IAS/IFRSS e a obrigatoriedade de ‘*presente fairly in accordance with US GAAP*’. Sobre esta questão veja-se, NGAIRE KIRK, ‘Perceptions of the True and Fair View Concept: An Empirical Investigation’, *ABACUS*, 42, (2006), 2, pp. 205-35; NGAIRE KIRK, ‘True and Fair View’ Versus ‘Present Fairly in Conformity with Generally Accepted Principles’, *Discussion Paper n.º 208*, Massey University - School of Accountancy, (2001). Esta questão vem perdendo importância em virtude da tendencial harmonização conceptual a nível global. Esta convergência vem permitindo eliminar pontos de distanciamento entre as IAS/IFRS e os US GAAP e vem-se intensificando nos últimos anos. Note-se, aliás, que a estrutura da IFRS 13 que analisaremos mais adiante e as soluções nela contidas a respeito da determinação do ‘*fair value*’ foram influenciadas por idênticas ou aproximadas disposições da SFAS 157.

<sup>295</sup> Dos estudos deste autor parece resultar que a ‘*true and fair view*’ se encontra cumprida se na elaboração das demonstrações financeiras tiverem sido respeitadas as normas e princípios contabilísticos, mas também as regras de direito societário e prática contabilística. Contrariando, num determinado sentido, esta posição há autores que entendem que o requisito da ‘*true and fair view*’ acresce àquela

princípio da prevalência da substância sobre a forma, sustentando, e em alternativa, propor a necessidade de cumprimento das normas, princípios e prática contabilística mas também as regras de direito societário e de outros ramos de direito e, por forma a dar cumprimento àquele princípio, permitindo que as demonstrações financeiras possam ser interpretadas de forma unívoca e consistente. Continuamos a encontrar quem defenda aquela posição por entender que uma opção deste tipo poderia deixar em aberto a possibilidade de manipulação da informação contabilística. Tweedie e Kellas, pelo contrário, entendem que é precisamente com base neste princípio que podem ser evitadas as manipulações contabilísticas<sup>296</sup>.

Na senda desta mesma perspectiva de análise, Parker e Nobes<sup>297</sup>, apoiando-se num primeiro estudo de Rutherford<sup>298</sup>, entendem que se trata aqui de um conceito cujo significado haverá de ser aferido a partir da análise empírica e que não é suscetível de definição teórica. Concluem que, na prática, a contabilidade é utilizada para reportar acontecimentos passados, só dando nota de acontecimentos futuros naquelas rúbricas em que tal se demonstre ser essencial para a compreensão da informação, seja também possível, desejável e útil e consideram importante para o cumprimento da ‘*true and fair view*’ que esses eventos e expectativas futuras sejam reflectidos nas demonstrações financeiras de forma generalizada e não delimitada ao ano económico<sup>299</sup>.

---

necessidade de cumprimento das normas contabilísticas em sentido amplo. P. RUTTEMANS, *The EEC Accounting Directives and Their Effects*, University College, Cardiff, (1984).

<sup>296</sup>D. TWEEDIE e J. KELLAS, 'Off-Balance Sheet Financing', *Accountancy*, 99/Abril, (1987), pp. 91-95.

<sup>297</sup>C. W. NOBES e R. H. PARKER, "True and Fair": A Survey of Uk Financial Directors', *Journal of Business Finance & Accounting*, 18, (1991), 3, pp. 359-75.

<sup>298</sup>B. A. RUTHERFORD, 'The true and fair view doctrine: a search for explication', *Journal of Business Finance & Accounting*, 12, (1985), 4, pp. 483-94.

<sup>299</sup>Esta ideia defendida por alguns auditores e diretores fundamenta-se sobretudo na aleatoriedade do período de relato financeiro. Este, corresponde em regra a um período de doze meses contínuos, sem que no entanto tenha obrigatoriamente que corresponder ao ano civil. Esta opção não deixa de ser questionável. Dado o objetivo das demonstrações financeiras, e a necessidade de contabilizar os acontecimentos numa base de continuidade e perpetuação da atividade desenvolvida por aquela entidade, poderíamos facilmente defender a parca sustentabilidade do princípio. O que não podemos é olvidar a necessidade de limitação do período de relato. Sem questionarmos se este é ou não o período mais adequado, refugiamos-nos nas ponderações havidas por outros que, antes de nós, se questionaram sobre o assunto. Parece-nos, contudo, que este deve ser suficientemente longo para permitir obter uma imagem suficientemente ampla da atividade desenvolvida, permitindo ao mesmo tempo que a sucessão de

Audidores, demais profissionais da contabilidade e juristas não demonstram ter posições coincidentes quando à definição do conceito a partir da análise da prática, mas já concordam com a necessidade e importância da definição clara dos requisitos que a informação contabilística deve ter para que se possa afirmar que a mesma deu cumprimento à exigência de *'true and fair view'*<sup>300</sup>.

De um lado estão aqueles que sustentam ser suficiente para que o princípio se encontre cumprido que tenham sido seguidas as normas que regulamentam o modo como deve ser reflectida uma determinada realidade do ponto de vista contabilístico; outros há que sustentam que tal não é suficiente, ou que, é possível existirem situações em que se torna necessário (in)cumprir a estatuição da(s) norma(s) para verdadeiramente dar cumprimento aos objectivos e exigências desta(s) justificando-se este afastamento pela necessidade de cumprimento da *'true and fair view'*<sup>301</sup>.

---

acontecimentos possa ocorrer de forma mais ou menos ordenada, não permitindo que os mesmos sejam segmentados em períodos temporais demasiado curtos para que os seus efeitos pudessem ser validamente apreendidos. Por outro lado é, suficientemente curto, para permitir uma análise concreta e direccionada de cada um deles. Um período longo (demasiado longo) levaria necessariamente a perda de importância de determinado tipo de análise e de acontecimentos. A diluição dos efeitos de um maior número de acontecimentos e o seu reporte contabilísticos estariam dificultados, o mesmo sucedendo com a análise daquele reporte.

<sup>300</sup> A visão dos juristas favoreceu o conservadorismo nas demonstrações financeiras, impondo que as mesmas fossem elaboradas no estrito respeito pelas regras contabilísticas mas dando também cumprimento às funções daquelas, ainda que esta última exigência implicasse a derrogação daquelas. Já os auditores e demais profissionais entendem que o cumprimento da *'true and fair view'* se basta com o estrito respeito pelas normas e princípios contabilísticos. RAM KARAN, 'Irreconcilable Legal and Accounting Views of 'A true and fair view': an emerging alternative from australian reforms', *Journal of Law and Financial Management*, 1, (2002), 1, pp. 44-52.

<sup>301</sup> Nos países da União Europeia e na generalidade dos demais países encontramos uma necessidade de afastamento ou modelação na aplicação das normas contabilísticas justificada pela necessidade de cumprimento do princípio da prevalência da substância sobre a forma. Esta é, e como veremos mais adiante, uma das notas que serve de justificação àquela que entendemos ser a posição que perfila o entendimento compatível com as exigências do conceito de *'true and fair view'*.

De uma forma sintética e antecipando parcialmente uma das conclusões, podemos afirmar que a importância do conceito reside no facto de constituir uma medida para aferir a qualidade das demonstrações financeiras.

## 2.1.Os antecedentes históricos

Fundamental para compreendermos o conceito de *'true and fair view'* são não só os antecedentes históricos mas também a intensificação da sua utilização e a sua disseminação para latitudes diversas daquelas onde surgiu inicialmente<sup>302</sup> - o Reino Unido - e a sua menção e utilização por profissionais da área da contabilidade, juristas, mercado e investidores<sup>303</sup>. De uma forma simples, importa determinar se as razões históricas contribuíram para esta evolução, e em caso de resposta afirmativa, de que modo dessa evolução resulta a densificação e aperfeiçoamento do conceito.

A exigência de apresentação das demonstrações financeiras de acordo com a *'true and fair view'* não é recente. Embora a expressão *'true and fair view'* só tenha sido consagrada de forma expressa no *Companies Act* de 1947 e, de forma consolidada quer

---

<sup>302</sup> A referência a este conceito pode actualmente ser encontrada em ordenamentos jurídicos tão diversos como o do Reino Unido, Austrália, países da União Europeia, África do Sul, Brasil, China, entre outros.

<sup>303</sup> No rescaldo do caso Enron, que, pelas suas dimensão e consequências abalou as estruturas do sistema financeiro norte-americano e a nível global, relançaria a discussão em torno da questão do diagnóstico da atividade empresarial, sobretudo a que (supostamente) deveria decorrer das demonstrações financeiras. Nos Estados Unidos da América o principal tema em debate foi o da opção por uma contabilidade guiada apenas por princípios ou uma contabilidade baseada em normas jurídicas. A existência de regras estritas cuja aplicação positivista sem ter em conta a sua finalidade e espírito foi apontada pelos gestores como sendo a causa do sucedido. Já os auditores pensavam de forma diversa. A solução encontrada passou pela aprovação de legislação – o *Sarbanes Oxley act* – com o objetivo de melhorar as regras de governo das sociedades. Sobre as (supostas) causas de falência da Enron, veja-se KRISHNA G. PALEPU e PAUL M. HEALY, 'The fall of Enron', *Journal of Economics Perspectives*, 17, , (2003), 2 (Spring), pp. 3-26.

no *Companies Act* de 1948<sup>304</sup>, quer nas IAS/IFRS, a necessidade da representação ‘true’, ‘correct’ e ‘fair’ poder ser encontrada em referências anteriores ao séc. XIX e a que nos referiremos em seguida<sup>305</sup>.

O *Joint Stock Companies Act de 1844*<sup>306</sup> é usualmente apontado como contendo a primeira consagração expressa do conceito. Verifica-se, contudo, que a expressão utilizada era a de “*full and fair Balance Sheet*”. As contas deveria, fornecer uma “*true and correct view of the state of Company’s affair*”, ou, na opinião da generalidade dos autores uma ‘*true and fair view*’<sup>307</sup>.

---

<sup>304</sup>“Every balance sheet of a company shall give a true and fair view of the state of affairs of the company... and every profit and loss account...” (...) “... the [detailed] requirements of the [8th Schedule] shall be without prejudice... to the general requirements of subsection (1)...”

<sup>305</sup> Note-se que a menção ao conceito de ‘true and fair view’ ou a outros conceitos aproximados deste é encontrada inicialmente em normas vigentes no Reino Unido, e cujo conteúdo normativo, de modo mais ou menos aproximado se disseminou para outros países. A nossa reflexão será, a partir de agora, norteadas pela referência ao *Joint Stock Companies Act* de 1844 e aos actos que se lhe seguiram. Estes são considerados, como veremos, o principal ponto de referência da ‘true and fair view’ e serão por isso também por nós utilizados. De acrescentar o papel que o Reino Unido e as instituições entretanto criadas que contribuíram para a disseminação mundial das IAS/IFRS e, em especial da ‘true and fair view’.

<sup>306</sup> A singularidade do *Joint Stock Companies Act* de 1844 está relacionada com o facto de, pela primeira vez se admitir a celebração de contratos societários, que seriam posteriormente submetidos a registo. Apesar de ainda não ser possível a criação de sociedades de responsabilidade limitada, facto que só ocorreria com a aprovação do *Limited Liability Act* de 1855 (no caso dos bancos apenas em 1858 e seguradoras em 1870) podemos verificar um claro avanço no direito societário mas também na regulação contabilística, dado que as demonstrações financeiras na segunda metade do séc. XIX e inícios do séc. XX se encontravam fortemente relacionadas com a legislação reguladora das sociedades. Não obstante as divergências quanto ao vocábulo utilizado, Autores como Ram Karan entendem que este conceito pode ser encontrado já referido no *Joint Stock Companies Registration and Regulation Act de 1844* (Reino Unido) que requer a preparação do mapa do balanço de forma “*full and fair*”. Por nós discordamos. Ram KARAN, 'Irreconcilable Legal and Accounting Views of 'a True and Fair View': An Emerging Alternative from Australian Reforms', *Journal of Law and Financial Management*, 1, (2002), 1, pp. 44-52.

<sup>307</sup> *Joint Stock Companies act 1844*, c.35. Esta regulamentação é apontada como consagrando, a diversos níveis, uma concepção liberal da economia, exaltando o *laissez-faire*. NO domínio contabilístico assiste-se com esta nova regulamentação ao desaparecimento da obrigatoriedade de registo anual das contas auditadas que constava no diploma de 1844. Um dos argumentos mobilizados para esta alteração foi o da confidencialidade comercial, chegando mesmo a apelar-se a publicidade contabilística (não dos resultados, mas antes a divulgação das contas) de ‘inquisitória’. Sobre esta questão veja-se JOSEPHINE MALTBY, ‘UK joint stock companies legislation 1844-1900: accounting publicity and ‘mercantile

Esta exigência deixaria de estar presente no diploma que se lhe seguiu em 1856<sup>308</sup>, dispondo apenas que os auditores deveriam analisar as contas, referindo-se *'the balance sheet is a full and fair balance sheet'* e *'properly drawn up so as to exhibit a true and correct view of the state of the company's affairs'* (c. 84), o que parece indicar algumas mudanças, que acabariam por não encontrar qualquer reflexo prático imediato.

Se recuarmos um pouco mais na nossa análise verificamos que já em 1710 encontramos referência, não à *'true and fair view'*, mas antes à necessidade de as contas serem disponibilizadas aos interessados e de serem auditadas. As mesmas deveriam permitir aos credores e detentores de participações no capital obter informação relativa ao *'state and condition, debts and effects of the company'*<sup>309</sup>, ou seja, deveriam permitir aos interessados obter toda a informação que desejassem sobre as condições em que aquela entidade se encontrava a operar e esta deveria ser verdadeira.

No mesmo sentido, e contendo expressões que devem ser entendidas como precedendo a introdução do conceito de *'true and fair view'* podem ser encontradas também no *'Act for preserving certain fenlands'*<sup>310</sup>, no *'Act relating to the public highways'*<sup>311</sup> e no *'Act for extending the duty on ale beer for providing certain public services in Port Glasgow and Newark'*<sup>312</sup>. Independentemente a fórmula utilizada, todos contêm referência à qualidade das contas, traduzida em expressões como *'true, exact and perfect amount in writing under their respective hands'*, *'one or more book or books in which he shall fairly enter a just, true and fair account'*, ou *'a true and fair account of all money'*.

---

caution', *Accounting History*, 3, (1998), 1, pp. 9-32. Sobre a introdução do conceito no UK Joint Stock Companies Act de 1844 veja-se, R. J. CHAMBERS e P. W. WOLNIZER, 'A True and Fair View of Position and Results: The Historical Background', *Accounting, Business and Financial History*, 1, (1991), 2, pp. 197-213, em especial p. 197.

<sup>308</sup> O *Joint Stock Companies Act de 1856* constitui um marco da evolução do direito societário no Reino Unido. B. C. HUNT, *The development of the business corporations in England 1800-1867*, Harvard University Press, (1936).

<sup>309</sup> *Public General Acts*, 9 Annæ, c. 26, 1710 – in, *Act for the relief of the creditors and proprietors'* – doc. 345, p. 199)

<sup>310</sup> *Public General Acts*, 13 GEO III, c. 45, 1773.

<sup>311</sup> *Public General Acts*, 13 GEO III, c. 78, 1773.

<sup>312</sup> *Public General Acts*, 15 GEO III, c. 60, 1774.

Não obstante a exigência de representação ‘justa, verdadeira e fiel’ parece tratar-se apenas de um comando dirigido preferencialmente a entidades do sector público, a técnicos da área da contabilidade, extensivo naqueles casos a todos os que nas empresas ou empreendimentos integrados no Setor Público desempenhem idênticas funções. Esta menção expressa não é mais do que um requisito da transparência nos gastos públicos e que parecia ser uma inovação, não encontrando paralelo na regulamentação das entidades privadas<sup>313</sup>. Relativamente a estas últimas, as entidades privadas, Edwards<sup>314</sup> nota que há um conjunto de exigências que se lhes podem considerar extensíveis, nomeadamente as relativas à qualidade das contas, especificidades de que devem revestir-se os livros contabilísticos, obrigação de conservação das contas durante um determinado período de tempo e informação mínima a registar. Todas elas dão relevo à necessidade de conservação dos livros, elaboração de determinado tipo de contas de forma regular e de que estas sejam ‘*full and true*’.

Parece existir então uma uniformidade de critérios aplicáveis a todo o tipo de empresas, sejam elas de capitais exclusiva ou maioritariamente públicos ou privados.

Para além disso, deduz-se que estas se relacionam com a qualidade das contas e não com uma qualquer outra característica, a não ser assim, dificilmente se justificaria – ao menos à época – a referência a necessidades deste tipo, para empresas do sector privado. As *formulae* utilizadas parecem reconduzir-nos não para um qualquer conceito técnico mas antes para a finalidade das demonstrações financeiras.

Tal como EDWARDS, também CHAMBERS e WOLNIZER<sup>315</sup> reportando-se à análise dos dados recolhidos relativos aos atos constitutivos entre 1787 e 1837, sustentam a existência reiterada de menções claras à qualidade das contas. Prosseguem no sentido de que estas exigências devem ser reconduzidas à atual ‘*true and fair view*’, ainda que

---

<sup>313</sup> Note-se que mesmo actualmente os princípios de gestão e a transparência da actuação no sector privado não é compreendida por todos.

<sup>314</sup>J. R. EDWARDS, *Legal Regulation of British Company Accounts, 1836-1900*, Garland, Nova Iorque, (1986).

<sup>315</sup>R. J. CHAMBERS e P. W. WOLNIZER, ‘A true and fair view of position and results: the historical background’, *Accounting, Business and Financial History*, 1, (1991), 2, pp. 197-213.



expressa por meio de exigências de elaboração regular das contas, adequação, distinção, adequação, necessidade, etc., traduzida em expressões como *'regular'*, *'exact and regular'*, *'regular and fair'*, *'regular and distinct'*, *'proper'*, *'proper and distinct'*, *'proper and necessary'*, *'just, true and perfect'* e *'necessary'*.

A preocupação de consagração expressa da conduta a observar na elaboração das contas parece estar relacionada com a necessidade de que as mesmas revelem com a maior exatidão possível a atividade daquela entidade e contenham uma imagem verdadeira e real da posição financeira.

A razão justificativa da transparência das contas do sector público, leia-se das contas das entidades que possam ser equiparadas a empresas do sector privado mas para relativamente às quais existe uma posição dominante do estado que lhe permite determinar as práticas gestionárias e a contribuição para o (de)equilíbrio das contas públicas<sup>316</sup>, encontram fundamento precisamente no princípio da legalidade orçamental, e em especial na necessidade de garantir o cumprimento de elevados standards de gestão, mas no caso das entidades do sector privado é do interesse dos sócios que as contas espelhem a verdade sobre a atividade da empresa, mas também dos potenciais investidores, gestores e do próprio mercado.

Só com base em dados não falseados é que os sócios podem exercer validamente os direitos societários<sup>317</sup>, e calcular-se com exactidão valores como sejam os relativos a compensações por alienação de capital, participação nas perdas e nos lucros, liquidação, etc. Se a verdade é essencial para todos os destinatários da informação constante das demonstrações financeiras, a falsidade nas contas apenas serve para diminuir a confiança na empresa e entravar o bom desempenho desta<sup>318</sup>.

A primeira forma de dar resposta a esta necessidade de aferir a verdade constante das contas passou pela consagração da possibilidade/necessidade de contratação de

---

<sup>316</sup> Estão nesta situação aquelas entidades que, de acordo com o Sistema Europeu de Contas Nacionais e Regionais (SEC 95) aprovado pelo Regulamento (CE) n.º 2223/96, do Conselho, de 25 de Junho, sejam de considerar-se integradas no Subsector Administrações Públicas (S.13).

<sup>317</sup> Voltaremos a esta questão mais adiante.

<sup>318</sup> A referência à verdade e ao reflexo na contabilidade da atividade exercida não pode deixar de ter-se por reportada a acontecimentos passados e seus efeitos financeiros. Quanto aos possíveis e previsíveis efeitos dos acontecimentos futuros só de modo impróprio podem se encontrar mencionados.

especialistas em contabilidade para proceder à análise das contas, como um serviço de apoio à gestão. Os restantes destinatários poderiam socorrer-se de idêntico apoio.

A cargo dos auditores ficaria a verificação da elaboração das contas de acordo com as normas e as melhores práticas contabilísticas e se delas resulta uma visão fiel e imparcial da atividade e estado financeiro daquela entidade, ou, nas palavras do texto normativo a que nos vimos referindo, se permitem revelar “*the true state of the company’s accounts*”, permitindo proteger os interesses dos sócios minoritários ou menos influentes na gestão corrente, bem como os credores, ou se, pelo contrário, as mesmas por conterem determinada informação e ocultarem outra, são falaciosas.

A introdução de regras contabilísticas, ou pelo menos, a menção destes princípios nas normas de direito mercantil fazem transparecer a importância dada às demonstrações financeiras e o seu relacionamento com a evolução do direito societário, sobretudo com o tipo de sociedades.

Num comentário do Parlamento Britânico datado de 1844 pode ler-se que

*“the making up of fraudulent accounts... facilitated sometimes by the accounts not being audited”, “periodical accounts, if honestly made and fairly audited, cannot fail to excite attention to the real state of a concern; and by means of improved remedies, parties to mismanagement may be made more amenable for acts of fraud and illegality”*<sup>319</sup>.

A exigência de uma “*true and correct view of the state of Company’s affair*” no balanço reflete a utilidade das demonstrações financeiras na vida das empresas. A contabilidade não mais seria vista apenas uma forma de comparação entre ativo e passivo, passando a desempenhar outras funções<sup>320</sup>. Esta evolução parece, vista de uma perspectiva atual, insignificante, mas não o é.

---

<sup>319</sup>(British Parliamentary Papers, 1844, VII, p. ix e v, respectivamente) apud TREVOR BALDWIN, *Cash flow and corporate finance in Victorian Britain: cases of the british coal industry 1860-1914*, University Exster Press, (2000).

<sup>320</sup>Estranhamente esta exigência viria a ser abandonada em 1856 com a aprovação do *Join Stock Companies Act*, que se substituiria à regulamentação de 1844 e de 1855. Esta ‘omissão’ seria substituída

Apesar de indiciar que se mantêm na responsabilidade das entidades que estão obrigadas à elaboração das contas a opção entre as diversas formas de contabilização e a escolha dos documentos contabilísticos a disponibiliza,<sup>321</sup> o que se encontra justificado pelas práticas contabilísticas rudimentares e falta de regras de auditoria, seria o primeiro indício de uma mudança radical no domínio da contabilidade.<sup>322</sup>

No continente americano essas mudanças iniciaram-se por volta da década de 40 do séc. XX, não ficando imunes ao que ia acontecendo na Europa. Nas US GAAP a expressão ‘*correct view*’ é então substituída por conceitos como ‘*present fairly in accordance with GAAP*’ e ‘*true and fair view*’. Não obstante a proximidade linguística, as divergências entre as IAS/IFRS e as US GAAP as diferenças eram então enormes, de tal modo que, não obstante o esforço no sentido da convergência, conseguiu até hoje ser eliminada<sup>323</sup>.

---

pela inserção de normas contabilísticas supletivas, que caberia às entidades adoptar nos casos em que não estivesse disposto diferentemente no pacto societário.

<sup>321</sup>Neste sentido veja-se H. C. EDEY e P. PANITPAKDI, ‘British Company Accounting and the Law 1844 - 1900’, in A. C. LITTLETON e B. S. YAMEY (eds), *Studies in the History of Accounting*, Sweet and Maxwell Londres, (1956), pp. 356 – 379.

<sup>322</sup>Note-se que apesar de existir registo de que o método das partidas dobradas terá sido utilizado desde o séc. XVI, em Inglaterra este começaria verdadeiramente a ser implementado por esta época. Em França só em 1856 seria adoptado o “Joint-Stock Limited Partnerships Act” (qual a denominação em francês?) que viria a obrigar a que as empresas passassem a ter o ‘conseil de surveillance’. Com a legislação aprovada em 1867 e o Decreto-lei de 1935 esta seria reforçada.

<sup>323</sup> De acordo com McEnroe e Martens a primeira vez de que há notícias da expressão ‘*present fairly in accordance with GAAP*’ reporta-se à regulamentação nos Estados Unidos da América relativa à apresentação das demonstrações financeiras aprovada em 1939, seguindo-se-lhe o Reino Unido, os Países da Commonwealth com exceção do Canadá<sup>323</sup>. JOHN E. MCENROE e STANLEY C. MARTENS, ‘Individual Investors’ Perceptions Regarding the Meaning of Us and Uk Audit Report Terminology: ‘Presente Fairly in Conformity with Gaap’ and ‘Give a True and Fair View’’, *Journal of Business Finance & Accounting*, 25 (1998), 3/4, pp. 289-307. A utilização do termo “present fairly” nos Estados Unidos da América remonta a 1932, data em que foi utilizado por num relatório elaborado por um comité especial do *American Institute of Accountants* (AIA). Neste documento foi sugerida a utilização de uma forma mais moderna de auditoria devendo as contas ser “fairly present, in accordance with accepted principles of accounting”. A utilização da vírgula a separar ‘fairly present’ de ‘in accordance with accepted principles of accounting’ não passou despercebida a um dos membros do comité, chegando mesmo a referir-se que se trata de duas exigências distintas. Sobre esta questão veja-se AMERICAN INSTITUTE OF

Nos países europeus, e com a excepção relativa ao Reino Unido a que já nos referimos, só a partir da década de 70 do séc. XX encontramos menção expressa a esta exigência iniciada precisamente com a adopção das Directivas Comunitárias que regulamentam a obrigação de elaboração de contas consolidadas por certas formas de sociedades.

A fórmula adotada constitui uma indicação de que os dados revelados se submetem ao cumprimento de determinadas regras, e, ao mesmo tempo, que são fornecidos dados comparáveis entre si.

A utilização dos vocábulos não se generalizou tão rapidamente como esperado, sobretudo por razões relacionadas com a ambiguidade do conceito. Só a partir de finais da década de 60 é que se inicia o debate que ainda hoje se mantém sobre o seu significado. Beneficiando do sucesso da sua consagração e implementação no Reino Unido mas também do estreitamento dos laços económicos e políticos com os demais países europeus, inicia-se em 1973, data da adesão deste País à então Comunidade Económica Europeia, o processo que conduziria à introdução generalizada do conceito da ‘true and fair view’ no léxico contabilístico dos países da Europa Continental<sup>324</sup>. A adopção precedeu a densificação, com os riscos que daí podem decorrer.

O uso do conceito fora do contexto no qual havia especificamente sido criado, introduziria novos argumentos no debate. O alargamento da aplicação da ‘true and fair view’ levaria ao aumento das dificuldades de aplicação motivadas por falhas ao nível da clarificação, exigindo, ao menos, a definição de indicadores objectivos que permitam

---

ACCOUNTANTS, *Audits of corporate accounts 1932-1934*, Nova Iorque, (1934); W. A. STAUB, *Auditing developments during the present century*, Cambridge, Harvard University Press, (1942); R. H. PARKER e C. W. NOBES, *An International View of True and Fair Accounting*; Routledge, Londres, (1994). Note-se o enorme contributo dado pela *New Zeland Society of Accountants* neste debate nas décadas de 60 e 70 do século XX. Sobre as Directivas Comunitárias relativas à consolidação de contas veja-se a nossa referência na Parte I.

<sup>324</sup> Como já referimos esta introdução dá-se a partir da adopção da Directiva 78/600/CEE do Conselho, de 25 de Julho de 1978. Apesar de não ser obrigatória para aquelas entidades que não se encontrem elencadas no art.º 1.º da Directiva, a prática demonstrou a sua importância e acabou por conduzir à sua consagração tácita, e posteriormente expressa, para todas as entidades obrigadas à elaboração de contas.

determinar o seu conteúdo e assegurar o seu cumprimento<sup>325</sup>. Mas, mais do que isso. Um conceito nascido num sistema de *Common Law*, densificado pelas técnicas contabilísticas e moldado pelas decisões judiciais só de forma imperfeita se pode considerar definido ou delimitado quando transposto para um sistema de matriz continental, permanecendo um enorme campo de incertezas difíceis de solucionar.

No direito europeu de matriz romanística encontramos, até à introdução da ‘true na fair value’ fórmulas aproximadas da atual<sup>326</sup>. De diverso o facto de nunca encontrarmos até à época atual a referência expressa ao princípio da ‘*true and fair view*’, mas antes a “image fidèle”, “una (la) imagen fiel”, “un quadro fedèle”, ou expressões como “correct”, “fair”, “full” e “true”, usadas de formas isolada ou em conjunção.

A alteração da expressão ‘*true and correct*’ para ‘*true and fair*’ parece representar uma mudança não apenas linguística mas também ao nível do significado. A atual expressão é menos rigorosa e precisa, mas responde de forma mais adequada às

---

<sup>325</sup>Benson, numa comunicação ao 8.º Congresso Internacional de Contabilidade realizado em Nova Iorque em 1962 identificou doze indicadores objectivos cujo cumprimento seria necessário para que se considerasse que as demonstrações financeiras cumpriam o requisito da ‘*true and fair view*’. Para tal era necessário que “(1) *The items in the accounts must be suitably grouped and accurately described so as to indicate their nature; (2) there must be disclosure of the basis used to arrive at the amounts at which fixed assets are stated. Depreciation of fixed assets must be written off year by year on a consistent basis so as to reduce the book value to scrap value at the end of their useful life; (3) Current assets, other than stock-in-trade and working progress, must be stated at the lower of cost or realizable value; (4) All stock-in-trade and work in progress must be included on a basis which is consistently adopted and is appropriate to the business of the company; (5) There must be no ‘secret reserves’ concealed among the liabilities or created by understating the assets; (7) Trading profits only arise when goods are sold. Profits must not be anticipated, except in exceptional cases of which certain long-term contracts are an example; (8) Exceptional or non-recurring profits or losses must be separately disclosed in the accounts if the amounts are material, and should not normally be included in the trading profits of the year; (9) Full provision must be made for expected losses; (10) Holding companies must publish consolidated accounts or their equivalent; (11) The basis of preparing the accounts must be consistently adopted from year to year. Any change of the basis, which should only be made with good reason, should be disclosed if the effect on the accounts is material; (12) The specific requirements of the Act must be complied with.*” H. BENSON, ‘Auditing and the Word New Economy’, *Accountancy*, nov.-dez. (1962), pp. 934 e ss.

<sup>326</sup> De notar que a divergência existiu e subsiste ainda mesmo após a transposição da IV Directiva, decorrente, naturalmente, da plena validade das versões em todas as línguas oficiais.

exigências e funções das demonstrações financeiras<sup>327</sup>, notando-se apreensão na utilização de estimativas para reportar uma situação material concreta, e uma tendência para o afastamento de avaliações baseadas em probabilidades. Mas, em contabilidade, parece impossível afastar esta metodologia quando se trata de mensuração de ativos ou passivos que não foram transacionados no período a que se reportam e que sofrem, ou é provável que sofram, oscilações de valor.

Falar em ‘*correct view*’ ou em ‘*image fidèle*’ seria falacioso. Em nada a verdade das contas beneficiaria, porquanto se torna impossível na generalidade dos casos a determinação da imagem ‘correta’<sup>328</sup>.

Este debate seria enriquecido pelas observações críticas aos profissionais da área, não só contabilistas mas também gestores e auditores, acusados de fomentar a ‘contabilidade criativa’<sup>329</sup>. No mesmo sentido, do incentivo ao debate para a delimitação do conceito, surgem os argumentos utilizados por todos os que defendem a inadequação

---

<sup>327</sup>A este propósito pode ler-se na Comunicação feita ao *Institute of Chartered Accountants in England and Wales* por Harold Howitt e Thomas Robson em 25 de fevereiro de 1944 “the word ‘fair’ is probably better than ‘correct’”, HAROLD HOWITT e THOMAS ROBSON, *Minutes of Evidence*, apud R. H. PARKER e C. NOBES, *An International View of True and Fair Accounting*, p. 1.

<sup>328</sup>No sentido da inadequação do termo ‘correct’ para caracterizar as exigências impostas à contabilidade pronunciaram-se à época diversos autores. A opção pela expressão (então) colocada de parte, visão correta, implicaria que apenas existisse uma correta forma de representação, sendo as demais incorretas. Não se estranha a aceitação generalizada para a ‘true and fair view’, que permitiria não só a coexistência de diversas formas adequadas de reporte, mas também porque permitiria e implicaria que mais informação financeira fosse revelada, sem o receio de vir a ser sancionada a forma como a mesma havia sido elaborada. O receio de violação da visão correta ou da representação correta que por definição seria a única possível, conduziria a que fossem reveladas apenas as informações mínimas, com as perdas daí decorrentes para os agentes económicos, para o mercado e demais interessados. Neste sentido, veja-se R. KETTLE, *Balance Sheets and Accounts under the Companies Act*, Gee and Company, Londres (1948), também disponível em R. KETTLE, ‘Balance Sheet and Accountants under the Companies Act 1948’, W. T. BAXTER e DAVINSON SIDNEY (orgs.), *Studies in Accounting*, Institute of Chartered Accountants in England and Wales, (1977).

<sup>329</sup>A definição de contabilidade criativa pode ser encontrada, por exemplo, em Naser. Do ponto de vista académico esta pode ser definida como o processo de manipulação da representação contabilística tirando partido da ambiguidade ou falta de clareza das normas contabilísticas, permitindo que as demonstrações financeiras reflectam a imagem pretendida ao invés de serem um reflexo fiel e neutral dos acontecimentos retratados. KAMAL NASER (ed.), *Creative Financial Accounting: Its Nature and Use*, Prentice-Hall, Londres, (1994), p. 59.

do custo histórico mas que não tinham encontrado ainda metodologia alternativa, a decisão do ‘*Argyll Foods case*’<sup>330</sup>. Todos encontrarão reflexo nas páginas que se seguem.

## **2.2.O contexto económico e jurídico da disseminação da ‘true and fair view’**

A inserção sistemática do conceito ‘true and fair view’- sempre presente em normas de direito contabilístico ou mesmo de direito societário<sup>331</sup>, mas relacionadas com obrigações contabilísticas, como sejam as Directivas Contabilísticas<sup>332</sup> e o Regulamento (CE) n.º 1126/2008, sugere que se trata de conceito técnico. Não o negamos, mas também não concedemos totalmente nesse sentido.

Ainda que aceitemos que se trata de um conceito eminentemente técnico, também vislumbramos nele a natureza de conceito jurídico, ainda que de conteúdo indefinido, que se torna necessário delimitar ou que carece de concretização. Os efeitos decorrentes da sua aplicação estendem-se a ramos do direito tão diverso como o contabilístico, mercantil, financeiro e fiscal, mas também em direito sucessório, falimentar ou mesmo em direito da família<sup>333</sup>.

---

<sup>330</sup>Sobre esta questão veja-se R. K. ASHTON, ‘The Argyll Foods Case. A Legal Analysis’, *Accounting & Business Research*, 17/65 (Winter), (1986), pp. 3-12.

<sup>331</sup> Note-se que os primeiros actos normativos onde encontramos, ainda que de forma imperfeita, a menção a obrigações contabilísticas surge no âmbito do direito societário. São disso exemplo o *Joint Stock Companies act de 1844 e 1856*.

<sup>332</sup> IV e VII Directivas, respectivamente Directiva n.º 78/660/CEE e Directiva n.º 83/349/CEE. Foi precisamente no cumprimento do estatuído no art.º 52.º da IV Directiva que seria criado o Comité de Contacto, tendo por finalidades (i) facilitar a aplicação harmonizada das Directivas Contabilísticas através de reuniões periódicas que abordam, em especial, os problemas práticos colocados pela sua aplicação; (ii) assessorar a Comissão, sempre que necessário, relativamente a aditamentos ou alterações às directivas contabilísticas.

<sup>333</sup>É usual encontrarmos referência aos efeitos que decorrem da aplicação deste conceito no direito fiscal das empresas, olvidando-se ou omitindo-se as considerações que poderiam ser tecidas quanto às implicações na tributação das pessoas físicas, sobretudo quando estas sejam detentoras de participações

Não pode omitir-se a fonte do conceito. Por se tratar de normas contabilísticas, que desempenham um papel importante na modelação e qualidade das informações financeiras das empresas, os padrões contabilísticos podem diferir, e diferem, de país para país. Esta diferenciação introduz nos mercados, cada vez mais globalizados, um factor de assimetria de informação injustificado que serve de entrave ao comércio, reduzindo a qualidade e a relevância da informação prestada.

Uma das possíveis formas de minimizar este problema consiste na adopção de regras contabilísticas uniformes a nível internacional – a denominada harmonização contabilística - possibilitando a divulgação de informação útil e uniforme através das demonstrações financeiras.<sup>334</sup>

A importância que os padrões (leia-se, normas) contabilísticos têm na determinação da utilidade da informação prestada e a influência na disseminação que desta é, posteriormente, feita é mais facilmente compreensível se analisada a partir de uma série de estruturas institucionais complexas do que se tiver por referência estruturas isoladas.

A introdução de alterações numa estrutura ou no mercado financeiro de um determinado país pode não exercer qualquer influência sobre o mercado, sobretudo se as restantes instituições permanecerem inalteradas<sup>335</sup>, ou se as regras contabilísticas

---

sociais e recebam compensações por essa mesma detenção. Estamos a recordar-nos dos efeitos que a aplicação deste critério pode ter na delimitação do lucro distribuível, influenciando assim a capacidade contributiva dos sócios, quer estes sejam pessoas físicas ou pessoas jurídicas. Também no direito das sucessões e direito da família é possível encontrar reflexos da utilização deste conceito, como seja naquelas situações de sucessão por morte, partilha de património por cessação de relações familiares, qualquer que seja a sua causa.

<sup>334</sup> S. PURVIS, H. GERSON e M. DIAMOND, 'The IASC and its comparability project: Prerequisites for success', *Accounting Horizons*, 5 (1991), pp. 25-44. CATARINA XAVIER AMARAL, 'Processo de Harmonização Contabilística Internacional: tendências actuais', *Gestão e Desenvolvimento*, 10, (2001), 33-58.

<sup>335</sup> R. BALL, 'Infrastructure requirements for an economically efficient system of public financial reporting and disclosure', *Brookings-Wharton Papers on Financial Services*, (2001), pp. 127-169; O. K. HOPE, 'Disclosure practices, enforcement of accounting standards and analysts' forecast accuracy: An international study', *Journal of Accounting Research*, 41, (2003), pp. 235-272.



internas também não sofrerem qualquer mudança<sup>336</sup>. Não basta a alteração das regras a observar para que os comportamentos lhe sigam o exemplo. É necessário para além disso criar condições que motivem uma actuação diversa daquela que até então era considerada como adequada.

O que acabamos de referir é igualmente válido nas situações em que se assista a uma harmonização parcial (ou quase total) das regras contabilísticas. Note-se que apesar dos avanços já alcançados com a adopção das IAS/IFRS pela União Europeia e o compromisso formal entre o FASB e o IASB para convergência das US GAAP com as IAS, que contribuíram claramente para a aceitação das IAS/IFRS em muitos e diversificados países, há ainda um longo caminho a percorrer para que possamos verdadeiramente falar em harmonização da informação contabilística a nível internacional.

Mas, mais do que isso, o caminho que falta percorrer para que a harmonização fiscal permita eliminar mais um entrave ao comércio internacional<sup>337</sup> e, sobretudo, que deixe de constituir, pelo menos como sucede actualmente, um factor de assimetria de informação. Também as estruturas organizativas e institucionais, orientadas por uma diversidade de objectivos, influenciam as decisões de eliminação dos pontos de divergência e acentuação da convergência entre as normas de contabilidade interna e as normas internacionais de contabilidade.

As iniciativas para a harmonização (ou convergência) das normas de direito contabilístico a nível internacional não são pois de estranhar, e têm merecido a atenção dos investidores, reguladores e mesmo dos académicos. Há que considerar que factores institucionais complexos influenciam esta decisão, e a adaptação dos sistemas legais não se revela simples<sup>338</sup>.

---

<sup>336</sup>Price Waterhouse International, 1973, 1975, 1979; Ordelheide e Semler, 1995.

<sup>337</sup> Sobre o comércio internacional veja-se LUÍS PEDRO CUNHA, *O Sistema Comercial Multilateral e os Espaços de Integração Regional*, Almedina, Coimbra, (2008). Estamos em crer que a adopção de regras contabilísticas uniformes, não só do ponto de vista formal mas também de aplicação uniforme, ao permitirem a comparabilidade dos dados constantes das demonstrações financeiras permitiriam eliminar mais este factor que condiciona a existência de espaços de comércio livre a nível global. Esta nossa conclusão é sobretudo válida para aqueles mercados, que pela sua natureza e condições de acesso parecem ter uma vocação global, como sucede com os mercados financeiros.

<sup>338</sup>R. BALL, 'Infrastructure requirements for an economically efficient system of public financial reporting and disclosure', *Brookings-Wharton Papers on Financial Services*, (2001), pp. 127-169; J. FLOWER, 'The future shape of harmonisation: The EU versus the IASC versus the SEC', *European Accounting Review*, 6

As diferenças entre os padrões e normas contabilísticas decorrem das opções de cada estado para o tratamento contabilístico de uma dada questão, nem sempre sendo condicionadas por razões relacionadas com o mercado ou considerações de índole económica, mas encontrando antes apoio em factores institucionais. De entre esses assumem-se como preferenciais: a concentração da propriedade e estrutura de governação das sociedades, o desenvolvimento económico, a importância da profissão da contabilidade, e a importância do mercado financeiro.

A acrescentar a estes factores outros: a barreira linguística e o sistema jurídico. Ball, Kothari e Robin<sup>339</sup> sugerem que os países de *Common Law* apresentam uma maior facilidade na adaptação às normas internacionais de contabilidade do que os países onde existe uma forte tradição da codificação legal. A explicação da tendência inicial para a disseminação das regras aos países de influência britânica é também encontrada na ausência da barreira linguística, na similitude dos sistemas legais e contabilísticos existentes, na possibilidade de rápida adaptação das (inexistentes) regras contabilísticas escritas às novas normas, bem como estrutura de governo e de financiamento das empresas nesses países, bastante similares aos britânicos<sup>340</sup>.

A disseminação do capital das empresas, os mercados e instituições financeiras envolvidos e a transacção dos títulos em mercado aberto, exigem informação contabilística precisa, acessível (compreensível) e criam as condições para a padronização das regras contabilísticas. Ao mesmo tempo a entidade que fixa as normas (*standard setters*) e os reguladores vêm-se obrigados a responder às exigências, imposto a obrigatoriedade de divulgação de relatórios financeiros de qualidade elevada,

---

(1997), pp. 281-303; S. ZEFF, 'The coming confrontation on international accounting standards', *Irish Accounting Review*, 5 (1998), pp. 89-117.

<sup>339</sup> R. BALL, S. P. KOTHARI e A. ROBIN, 'The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings', *Journal of Accounting and Economics*, 29, (2000), pp. 1-51. A classificação dos sistemas contabilísticos tem sofrido alterações significativas, no sentido da simplificação, podemos encontra-la sintetizada num quadro de Parker e Nobes. C. NOBES e R. PARKER, *Comparative International Accounting*, 12.<sup>a</sup> ed., Prentice Hall, (2012).

<sup>340</sup> R. LA PORTA, F. LOPEZ-DE-SILANES, A. SHLEIFFER e R. VISHNY, 'Law and finance', *Journal of Political Economy*, 106, (1998), pp. 1113-1155.

elaborados com base em padrões contabilísticos sofisticados e com informação relevante e precisa, mas que implicam um enorme dispêndio de recursos.

Nos países onde existe uma fraca disseminação do capital das empresas, as exigências de transparência e de qualidade dos relatórios financeiros não se revela de forma tão intensa, o que pode afectar a quantidade e a qualidade dos padrões contabilísticos utilizados. Ao que acabamos de referir haverá ainda que acrescentar as divergências quanto à protecção conferida aos investidores, e que impõem não só a clareza mas também a completude da informação divulgada.

A informação contabilística aparece, neste panorama, dotada de uma dupla particularidade: se disponível e adequada fomenta o desenvolvimento do mercado, mas a disponibilidade e adequação são exigências que decorrem directamente do mercado.

Só quando requerida, porque essencial à tomada de decisão pelos participantes no mercado, é que esta se torna verdadeiramente relevante. A inversão do papel, ou seja, a disponibilização de informação contabilística de elevada qualidade e utilidade quando o mercado a não solicitou, pode revelar-se pernicioso. Esta conclusão é verdadeira sempre que não existam intermediários especializados na transacção ou as partes não possuam essa qualidade, mas não se altera ainda que estes existam. A tendência neste último caso vai no sentido de os intermediários acedam à informação, a analisem e só posteriormente procedam à sua divulgação, esclarecendo o seu significado<sup>341</sup>.

No mesmo sentido, o da harmonização das regras contabilísticas à escala global, exerce influência o estágio de desenvolvimento económico de cada país. Economias relativamente simples não impulsionam a existência de padrões contabilísticos complexos, até porque na maioria dos casos não existem transacções que os demandem, e mesmo que estes países adoptem normas internacionais de contabilidade fazem-no apenas para determinadas áreas tidas por relevantes. Excepcionam-se apenas os casos em que a implementação de um sistema contabilístico ou a reestruturação do sistema existente seja feita tendo em consideração os *standards* vigentes em economias de forte expansão internacional.

---

<sup>341</sup> O. K. HOPE, 'Firm-level disclosures and the relative roles of culture and legal origin', *Journal of International Financial Management and Accounting*, 14 (2003), pp. 218-248.

Contrariamente, em países com economias fortes e empresas cuja actividade se internacionalizou, fazem-se sentir fortíssimos incentivos à harmonização internacional das normas contabilísticas por se acreditar que este seria o caminho adequado para a atração do investimento estrangeiro, impulsionando o crescimento económico<sup>342</sup>.

Relacionado com este, mas aparecendo como um factor autónomo, aparece o relevo e credibilidade das profissões directamente relacionadas com a elaboração e sindicância das demonstrações financeiras.

Será de esperar que nos países em que estas profissões se encontrem menos desenvolvidas, em que o conhecimento e a experiência com regras contabilísticas complexas seja raro ou mesmo nulo, se encontrem fortes obstáculos à adopção e implementação das normas internacionais de contabilidade. Países com profissionais familiarizados com padrões contabilísticos complexos e que está habituada a responder a um grau de exigências maior facilmente consegue um consenso no sentido da adopção de normas internacionais de contabilidade.

De entre as condicionantes que acabamos de referir, aquele que desempenhará o papel principal no desenvolvimento desta tendência para a harmonização internacional das normas contabilísticas é precisamente o mercado, sobretudo o financeiro. Sem a sua existência não seria tão evidente a importância de adopção de normas contabilísticas uniformes, daí a relação habitual e quase inconsciente entre ‘true and fair view’, ‘fair value’ e mercado financeiro. Note-se, mais uma vez, que foram razões relativas ao mercado, sobretudo ao mercado financeiro que estiveram na base da adopção pela primeira vez no direito comunitário do conceito ‘true and fair view’, precisamente logo na IV Directiva, relativa à obrigação de consolidação de contas.

As normas internacionais de contabilidade são orientadas precisamente para fornecer informação ao mercado e aos seus participantes. Os investidores são

---

<sup>342</sup>Note-se que de entre a diversidade de factores que influenciam o volume de investimento estrangeiro disponível para ser utilizado se encontra não só o sistema fiscal onde os incentivos fiscais assumem uma preponderância enorme, mas também o próprio sistema jurídico e dentro deste as normas cujo cumprimento é exigido às empresas. Relativamente aos incentivos fiscais este apresenta algumas vantagens: a sua compatibilidade com o Direito da União não é um entrave à adoção e apresenta baixos custos de implementação quer para as entidades que pretendam investir quer para o estado.

fornecedores do capital de risco à empresa, e a elaboração de indicações financeiras que vão permitam responder às necessidades da empresa será também útil para a maioria das necessidades de outros utilizadores<sup>343</sup>.

De muito pouco serviria dispor de informação financeira diversificada se não existisse um mercado forte e desenvolvido, onde os investidores podem tomar, de forma livre mas informada, as suas decisões de investimento. Mas nem só os interesses investidores e, em sentido mais amplo, os do mercado e seus participantes, são relevantes. A nível interno as demonstrações financeiras cumprem uma função importantíssima de auxílio à gestão e auditoria interna. A compatibilização entre estes dois interesses – mercado e gestão interna - sempre fácil de conseguir, e, mesmo quando se pensa que esta foi atingida, não raras vezes, revela-se ineficiente<sup>344</sup>.

Encontramos ainda como destinatário da informação o estado<sup>345</sup>. Conscientes deste facto muitos países criaram normas de direito contabilístico nacional que permitam fornecer uma ‘*true and fair view*’ do desempenho das empresas, mostrando resistência à adopção de normas de outros países ou entidades não-governamentais

---

<sup>343</sup>INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC), ‘Framework for the preparation and presentation of financial statements’, IASC, Londres, (1989), p. 10.

<sup>344</sup>As razões da ineficiência são ou podem ser diversificadas, mas a necessidade de dar cumprimento conjunto aos interesses dos destinatários conhecidos ocupa um lugar de destaque. Quanto maior e mais diversificado for o leque de destinatários da informação constante das demonstrações financeiras, maiores serão também as dificuldades decorrentes da necessidade da sua elaboração. Só assim não será se pudermos sustentar que a elaboração das mesmas no estrito respeito pelas regras e princípios contabilísticos permite obter uma ‘*true and fair view*’.

<sup>345</sup>R. BALL, S. P. KOTHARI e A. ROBIN, ‘The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings’. *Journal of Accounting and Economics*, 29, (2000), pp. 1-51. Esta mesma necessidade de proteção dos investidores parece ter sido um dos factores que influenciou a opção pela contabilização dos ativos pelo custo histórico, já em inícios do séc. XX, e que se sustenta que terá influenciado a opção pela tributação do rendimento realizado em detrimento do rendimento acréscimo e que serviria de incentivo ao desenvolvimento das técnicas contabilísticas. Neste sentido, veja-se TOMÁS MARIA CANTISTA DE CASTRO TAVARES, *IRC e Contabilidade - Da Realização Ao Justo Valor*, Almedina, Coimbra, (2011), p. 78 e ss. O estado aparece-nos como destinatário da informação não só por razões relacionadas com a determinação da capacidade contributiva mas também com a conjuntura macroeconómica e suas condicionantes. A importância das demonstrações financeiras no governo das sociedades tem justificado a realização de vários estudos empíricos e da mobilização dos argumentos interpretativos e prática dos gestores e administradores. Sobre esta questão veja-se C. NOBES e R. H. PARKER, ‘True and Fair’ - a Survey of Uk Financial Directors’, C. NOBES e R. H. PARKER (eds.), *An International View of True and Fair Accounting*, Routledge, Londres, (1994), pp. 19-37.

(ainda que de abrangência internacional)<sup>346</sup> que lhes permitem modelar as exigências a objectivos de política financeira e fiscal.

Os factores internos desempenham aqui um papel superior ao dos externos<sup>347</sup>. Ainda que se façam sentir pressões por parte destes último por forma a dar satisfação a interesses macroeconómicos, e que impulsionariam a adopção célere de normas contabilísticas aceites a nível internacional<sup>348</sup>, o mesmo objectivo poderá ser alcançado através da criação de um sistema contabilístico que permita obter informações fidedignas e transparentes acerca da actividade das empresas e por esta via garantir a equidade do sistema, sem ter essa vocação de internacionalização<sup>349</sup>. Não se torna necessária para que se encontrem garantidas a transparência e fiabilidade das demonstrações financeiras a adoção de regras uniformes. O mesmo objetivo pode ser atingido se optarmos por criar normas de cuja aplicação decorram demonstrações financeiras com aquelas características.

Este esforço de harmonização internacional de normas contabilísticas pode, porém, revelar-se inglório. Um país que pretenda atrair investidores estrangeiros ou incentive as empresas a obter financiamento junto de praças financeiras estrangeiras terá vantagem em adoptar normas internacionais de contabilidade, dada a sua aceitação e reconhecimento a nível internacional ao invés de tentar introduzir nas suas normas internas princípios similares aos existentes nas normas internacionais de contabilidade e que não gozam da mesma aceitabilidade. Mas, fazendo-o, nada lhe garante que consiga atingir o objectivo.

---

<sup>346</sup> P. WALTON, A. HALLER e B. RAFFOURNIER, *International accounting*, 2.<sup>a</sup> ed., Thomson Learning, Londres, (2003).

<sup>347</sup> G. HOFSTEDE, *Culture's consequences*. Sage Publications, 1980.

<sup>348</sup> T. E. COOKE e R. S. O. WALLACE, 'Financial disclosure regulation and its environment: A review and further analysis', *Journal of Accounting and Public Policy*, 9, (1990), pp. 79-110.

<sup>349</sup> Como nota Ashbaugh alguns países que não adoptaram as normas internacionais de contabilidade exigem a divulgação da informação financeira de acordo com as mesmas, diminuindo a assimetria de informação existente e incentivando o investimento externo. H. ASHBAUGH, 'Non-US firms' accounting standard choices', *Journal of Accounting and Public Policy*, 20, (2001), 129-153.

### 2.3. Considerações em torno do significado da ‘true and fair view’

O significado do conceito ‘true and fair view’ é, bem se antevê, ambíguo. O debate em torno do seu sentido e alcance, apesar de multifacetado, acaba por se reconduzir a uma dicotomia: a possibilidade de consideração conjunta da expressão ou a necessidade de divisão da mesma nos vocábulos. A opção por uma ou outra via influencia as conclusões que em cada grupo é possível alcançar, mas não é influenciada pela pertença a uma determinada categoria profissional ou de interesses específicos<sup>350</sup>.

Encontramos assim um grupo de autores que entende que o conceito ‘true and fair view’ é unitário e indivisível; pelo contrário, outros autores entendem que os conceitos têm autonomia, considerando, como veremos, que a ‘true and fair view’ não é um conceito autónomo, mas corresponde antes ao somatório de dois conceitos ‘true’ e ‘fair’.

#### 2.3.1. A relação entre os vocábulos ‘true’ e ‘fair’: a insusceptibilidade de separação dos conceitos

Uma outra possibilidade de consideração do conceito passa por interpretar a ‘true and fair view’ de forma unitária, isto é, como se de um único vocábulo se tratasse.

---

<sup>350</sup> A generalidade da literatura sugere que a interpretação da ‘true and fair view’ tende a refletir as especificidades do ordenamento jurídico em causa, sejam elas históricas, políticas, sociais, culturais ou mesmo legais bem como a envolvente económica. Esta conclusão seria confirmada nos primeiros estudos de Parker, levando mesmo a que fosse descrito como um conceito que, ao invés de introduzir a harmonia teria trazido a desarmonia. R. H. PARKER, ‘Debating the True and Fair in Australia: An Exercise in Deharmonisation’, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, também disponível em R. H. PARKER e C. W. NOBES (eds), *An International View of True and Fair Accounting*, Routledge, (1994); C. W. NOBES, e R. H. PARKER, “True and Fair”: A Survey of UK Financial Directors’, *Journal of Business Finance and Accounting*, 18 (1991), 3; R. H. PARKER e C. W. NOBES, “True and Fair”: UK Auditors’ View’, *Accounting and Business Research*, 21 (1991), 84; A. HIGSON e J. BLAKE, ‘The True and Fair View Concept—a Formula for International Disharmony: Some Empirical Evidence’, *International Journal of Accounting*, 28, (1993), 2, p. 112.

Nesta senda, o significado deixa de se reconduzir a um mero somatório dos significados de cada uma das palavras que o compõem, para passar a ser considerado como um conceito único e cujo sentido e alcance vão para além daqueles considerados no ponto precedente. A formulação de um determinado sentido através desta expressão unitária baseia-se no facto de se tratar de um conceito insusceptível de ser traduzido apenas por um vocábulo, mas também exige que neste estejam presentes as duas notas a que se dá maior relevo ‘true’ e ‘fair’, ou se preferirmos, verdade e fidelidade.

Afastada a ideia de que se trata de um conceito de matriz filosófica<sup>351</sup>, e cuja utilização nas normas contabilísticas nada faria acrescentar ao seu significado em linguagem corrente, e sustentando antes tratar-se de um conceito técnico (ainda que técnico-jurídico), verifica-se que, tal como sucede com os demais conceitos jurídicos, o seu significado pode sofrer alterações decorrentes da evolução económica e das técnicas contabilísticas, mas sobretudo das exigências que os destinatários da informação revelada entendam deverem ser cumpridas<sup>352,353</sup>.

A densificação do conceito terá de permitir dar cumprimento às exigências que lhe são feitas, às funções a que supostamente deve responder.

Se por um lado as demonstrações financeiras e outros dados contabilísticos a serem divulgados devem ser internamente consistentes e válidos, no sentido de que dão cumprimento às normas e orientações relativas à forma como as normas contabilísticas

---

<sup>351</sup> Note-se apenas que não encontramos difundida na literatura a ideia de que a ‘true and fair view’ é um conceito filosófico., mas apenas, e dentro da corrente que defende a interpretação autónoma dos vocábulos que compõem a expressão ‘true and fair view’ surgem repetidamente duas ideias fundamentais a este respeito: a verdade (‘true’) é um conceito filosófico e como tal terá também aqui esse significado, ou, em alternativa, e não negando a matriz filosófica do conceito, refugiam-se na ideia de que o contexto contabilístico é tão afastado daquele que o significado não lhe pode ser tão próximo, ou até mesmo coincidente. Também nós, e apesar de entendermos ser de afastar a interpretação isolada dos vocábulos, nos colocamos neste segundo grupo, isto é, o contexto em que é utilizado o vocábulo condiciona marcadamente o significado que lhe deve ser atribuído.

<sup>352</sup>United Kingdom Accounting Committee, *apud* JOHN B. RYAN, *A True and Fair View: A Revisited "Accounting Interpretation"*, Department of Accountancy and Legal Studies, University of Wollongong, (1988).

<sup>353</sup> Sobre a interpretação das normas veja-se FERNANDO PINTO BRONZE, *Lições de Introdução ao Direito*, Reimpressão da 2.<sup>a</sup> edição, Almedina, (2010), em especial 19.<sup>a</sup> e 20.<sup>a</sup> Lição.



devem ser aplicadas, por outro lado as exigências dos destinatários da informação têm implicações que por vezes são difíceis de compatibilizar com aquela atuação<sup>354</sup>.

Na ciência da contabilidade a verdade é sempre entendida como um conceito relativo, sendo cada representação contabilística que retrata um facto com relevo financeiro é apenas uma fracção da realidade e por isso também da verdade<sup>355</sup>. Qualquer que seja e como quer que seja que haja de ser definida a verdade, esta há-de resultar não só da ‘verdade’ de cada uma das inscrições contabilísticas, mas ainda das próprias demonstrações financeiras globalmente consideradas. É precisamente aqui que nos deparamos com as maiores dificuldades.

Tem-se entendido de forma generalizada que o cumprimento das normas e dos princípios contabilísticos, com a utilização criteriosa de conceitos e terminologias que permitam a recondução à realidade da representação feita nas contas implica que tenham sido observadas estimativas razoáveis, sem omissões ou violações de disposições legais ou manipulações dos factos, para que se possa obter uma representação financeira que obedeça ao ‘*true and fair view*’. Mas, para nós, tal não é suficiente. Teríamos de pressupor ainda que contabilisticamente é possível encontrar formas de tratamento de toda a realidade material subjacente<sup>356</sup>.

---

<sup>354</sup>De notar que na estrutura conceptual (EC) constante do Aviso n.º 15652/2009 do Ministério das Finanças e da Administração Pública, in Diário da República, II série, n.º 173, de 7 de setembro de 2009, se elege como objetivo principal das demonstrações financeiras “proporcionar informação acerca da posição financeira, do desempenho e das alterações na posição financeira de uma entidade que seja útil a **um vasto leque de utentes** na tomada de decisões económicas” (sublinhado nosso), pese embora se reconheça que por retractarem os efeitos financeiros (e apenas estes) de situações passadas podem “não proporcionam toda a informação de que os utentes possam necessitar para tomarem decisões económicas”. A opção na definição da estrutura conceptual passou não só pela tentativa de definição de conceitos que pudessem dar resposta aos interesses de todos os interessados, mas apenas daqueles interesses que sejam fundados em decisões económicas tomadas com base na análise do desempenho financeiro das empresas, ficando de fora as demais situações.

<sup>355</sup>D. R. SCOTT, ‘The Basis for Accounting Principles’, *The Accounting Review*, 16, (1941), 4 (Dezembro), 341-349. (DOC.350)

<sup>356</sup>Já excluimos supra a possibilidade de encontrar reflexo na contabilidade daqueles actos ou fenómenos que, não obstante serem importantes, não têm efeitos financeiros imediatos. Ficam também de fora aquelas situações que, pese embora possam ter esse efeito, não encontram acolhimento nas normas

Elegeremos, como ponto de partida para a reflexão em torno da análise do conceito de forma unitária as definições avançadas por T.A. LEE e HIGSON e BLAKE.

O facto de entender ser de dar preponderância a uma interpretação unitária não afasta a possibilidade nem a utilidade de interpretação autónoma dos conceitos, mas impõe que, ao conjunto seja atribuída um significado diverso (mas não contrário) ao que decorreria desse somatório.

Na concepção de LEE:

“True means that the accounting information contained in the financial statements has been quantified and communicated in such a way to correspond to the economic events, activities and transactions it is intended to describe... fair means that the accounting

---

contabilísticas sendo necessário esperar pelo momento adequado para que este reflexo se torne efectivo e possa ser então traduzido numericamente. Nada a obstar a não ser o facto de este tratamento parecer estar em contradição com aquele que é disponibilizado para outras situações que nos parecem ser bastante similares. É o que acontece, nomeadamente, naquelas situações em que se procede à criação de uma reserva oculta (potencial) baseada na impossibilidade de revalorização do activo ou, apesar de tal ser possível, se tratar apenas de uma valorização potencial futura. A utilização de qualquer um dos métodos previstos não permite a revalorização e o activo continua contabilizado por um valor manifestamente inferior ao que resultaria da antecipação da revalorização. Pode entender-se, e bem, que no momento de verificação concreta do aumento do valor este activo será revalorizado e que, até esse momento, não existe qualquer reserva porque também sucede não ser possível determinar o valor potencial (maior) daquele activo. Estamos em crer que assim não é. Casos há em que não só é possível como também seria desejável a revalorização (quer no sentido do acréscimo de valor quer de decréscimo) no momento em que seja possível prever com um elevado grau de certeza que será essa a oscilação e valor, como acontecerá, por exemplo, quando exista um contrato-promessa irrevogável que prevê a alienação em certas condições, pactos e outros similares e cuja celebração possa desde logo criar na esfera jurídica dos intervenientes direitos e obrigações que são tutelados pelo ordenamento jurídico em questão e cuja violação fará incorrer em incumprimento e dever de indemnização da contraparte. Trata-se de situações que não são abrangidas pela noção de imparidades e que por isso mesmo ficam a descoberto de contabilização. Estes eventos futuros e eventuais não têm reflexo contabilístico, apesar de terem reflexo financeiro. Este mesmo tratamento já não é dado às revalorizações pelo justo valor em que pode ser, e é, considerado o valor do cash-flow potencial.

information has been measured and disclosed in a manner which is objective and without prejudice to any particular sectional interests in the company”<sup>357</sup>.

HIGSON e BLAKE identificam quatro possibilidades não totalmente compatíveis do significado da ‘true and fair view’:

“(1) As a relaxation of previous rules, acknowledging that various areas of judgment and estimation arise in the preparation of financial statements; (2) as a strengthening of previous accounting rules, effectively moving towards a ‘substance over the form’ approach; and (4) as a basis for the assertion of the authority of the technical pronouncements emerging the accounting profession.”<sup>358</sup>

De comum estas posições e todas as outras que a elas possam ser reconduzidas o facto de afastarem determinado tipo de representações ou ‘imagens’ contabilísticas por não retratarem a realidade ou não o fazerem de uma forma fiel descurando determinado tipo de ocorrências ou pormenores. Permanece, contudo, conjunto extenso de situações em que só uma análise casuística permitirá saber se tal exigência foi ou não cumprida, demonstrando desde já a necessidade de uma abordagem que consagre a diversidade de graus de interpretação e de aplicação das normas em que tais conceitos figurem<sup>359</sup>.

FLINT<sup>360</sup> descreve a ‘true and fair view’ como uma ‘válvula de segurança’ (safety net), e TWEEDIE<sup>361</sup> encara este conceito como essencial para a relevância e fiabilidade

---

<sup>357</sup> THOMAS A. LEE, 'The Concept of Truth and and Fairness', THOMAS A. LEE (ed.), *Company Auditing*, 3.<sup>a</sup> ed., Gee Publishing Ltd., Londres, (1972 ), p. 51.

<sup>358</sup> A. HIGSON e J. BLAKE, 'The True and Fair View Concept - a Formula for International Disharmony: Some Empirical Evidence', *The International Journal of Accounting*, 28, (1993), 2, 104-15.p. 108.

<sup>359</sup> Neste sentido veja-se, CHASTNEY (1995), MONTI-BELKAOUI e RIHAI-BELKAOUI, *Fairness in Accounting*, Westport, Quorum Books, (1996).

<sup>360</sup> D. FLINT, *A True and Fair View of Company Accounts*, Institute of Chartered Accountants of Scotland, (1982).

das demonstrações em ambientes sujeitos a constantes alterações, tendem a reconhecer a natureza conceptual à formulação, mas também um padrão de contextualização e que permite garantir a relevância e a adequação da atuação dos profissionais que elaboraram a informação.

Contrariamente, RYAN<sup>362</sup> sustenta a necessidade de abandono do conceito, referindo especificamente a dificuldade de controlo do seu cumprimento que, afirma, incongruente como base das demonstrações financeiras, sendo impossível determinar se foi ou não cumprido, entendendo mesmo que dificilmente pode ser utilizado como fundamento nas decisões judiciais ou sequer que estas possam impor o seu cumprimento<sup>363</sup>.

A volatilidade e permeabilidade do conceito, aliada à dificuldade de definição e de apropriação do seu significado e o facto de não serem controláveis introduz um factor de incerteza nos resultados apresentados e disponíveis para análise pelos interessados<sup>364</sup> e parece não ser compatível com o principal objetivo da sua consagração legal, ou seja, da garantia da protecção dos interesses de todos os destinatários da informação.

Relegar para a fase de aplicação a densificação do conceito significa e potencia ainda mais a sua indefinição e manipulação com finalidades diversas e até contrárias àquelas para as quais havia sido inicialmente criado.

---

<sup>361</sup> Tweedie refere mesmo que a ‘true and fair view’ é um dos objectivos da contabilidade. DAVID TWEEDIE, ‘The true and fair view – a standard-setter’s perspective’, R. H. PARKER e C. NOBES (ed.), *An international view of true and fair accounting*, Routledge, 1994, p. ix (prefácio).

<sup>362</sup> F. J. O. RYAN, ‘A True and Fair View’, *ABACUS*, 3, (1967), 2, pp. 95-108.

<sup>363</sup> Muitos foram os autores que puseram em causa a validade e utilidade do conceito. De realçar a posição COWAN (1965), MCGREGOR (1992) e WALTON (1993). MCGREGOR (1992), p. 70 refere que a ‘true and fair view’ não mais é do que um anacronismo contabilístico, um retrocesso na prática contabilística. T. K. COWAN, ‘Are true and fairness generally acceptable?’, *The Accounting Review*, 40 (1965), 4, 1965; W. MCGREGOR, ‘True and fair view – an accounting anachronism’, *Australian Accountant*, 62 (1992), 1; P. WALTON, ‘Introduction: the true and fair view in British accounting’, *European Accounting Review*, 2, (1993), 1, pp. 49-58.

<sup>364</sup> F. J. O. RYAN, chega mesmo a descrevê-los como escorregadios (‘slipery’) e Walton apelida-o de conceito ‘bizarro’. F. J. O. RYAN, ‘A True and Fair View’, *ABACUS*, 3, (1967), 2, pp. 95-108; P. WALTON, ‘Introduction: The True and Fair View in British Accounting’, *European Accounting Review*, 2, (1993), 1, pp. 49-58.

O problema assume uma maior complexidade e implica tomar em consideração não só a aplicação das normas contabilísticas mas também o próprio resultado que decorre desta aplicação. A não ser assim não faria sentido a autonomização deste princípio e a importância que o mesmo assume no contexto das regras contabilísticas.

Esta unidade do conceito não é afastada pela possibilidade de leitura autónoma de cada uma das partes que o compõem<sup>365</sup>. Aliás, não podendo verdadeiramente afirmar-se que desta interpretação unitária resultem conclusões diversas daquelas a que chegarão os que optarem por uma interpretação isolada dos conceitos, desde que não seja perdido o sentido da unidade da expressão.

### 2.3.2. A separação dos conceitos: a ‘*true and fair view*’ como uma mera adição de conceitos

Seguindo uma orientação diversa da acabada de referir PARKER e NOBES concluem no seu estudo que os auditores distinguem entre ‘true’ e ‘fair’ considerando-os como dois conceitos e sem relação entre si<sup>366</sup>.

---

<sup>365</sup> Esta posição é defendida por alguns autores destacando-se CHASTNEY. J. G. CHASTNEY, ‘*True and Fair View: a study of the history and meaning of the true and fair and a consideration of the impact of the fourth directive*’. A report prepared for the Research Committee of The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Sheffield Polytechnic.

<sup>366</sup> R. H. PARKER, e C. W. NOBES, ‘“True and Fair”: UK Auditors’ View’, *Accounting and Business Research*, 21 (1991), 84, também disponível em R. H. PARKER, e C. W. NOBES, *An international view of true and fair accounting*, Routledge, (1994), pp. 39-60. As conclusões deste estudo apontam no sentido de que 80% dos auditores do Reino Unido consideram que se trata de dois conceitos diversos. DEEGAN, KENT e LIN replicaram o estudo a auditores australianos, chegando a uma conclusão bastante diversa: apenas 7% dos auditores australianos reconhecem a existência de separação entre os dois conceitos. . C. DEEGAN, P. KENT e C. J. LIN, ‘The true and fair view: a study of australian auditors’ application of the concept’, *Australian Accounting Review*, 4 (1994), 1. Esta divergência pode ser explicada com base na contextualização a que a contabilidade está sujeita. Esta afirmação parece contradizer o que mencionamos no último parágrafo do ponto precedente, mas tal não sucede. Nesse nosso escrito referimos apenas a nossa opinião, enquanto que agora nos limitamos a descrever a posição daqueles que entendem que o sentido da ‘true and fair view’ apenas se pode alcançar se optarmos por uma interpretação isolada dos vocábulos que a compõem.

Entendem que a interpretação da expressão ‘*true and fair view*’ apenas pode ser conseguida se a subdividirmos nos conceitos que a compõem interpretando cada um deles isoladamente, e, vão ainda mais longe, ao sustentarem que a utilização em conjunto dos conceitos ‘*true*’ e ‘*fair*’ em nada faz acrescer no seu significado, não pode ser autonomizada face a cada um dos vocábulos que a compõem<sup>367</sup>. Ou seja, trata-se de uma hendíade.

Restaria apenas determinar o significado de ‘*true*’ e de ‘*fair*’ para que pudesse ser encontrado o significado da expressão, mas nenhum dos conceitos parece ter um significado preciso.

Partindo de uma análise linguística, tem de concluir-se que o conceito de verdade (‘*true*’) - um conceito expresso em linguagem corrente -, cuja natureza e significado em linguagem contabilística exige abstração da situação concreta e exige que seja possível comprovar a sua não falsificação, é controvertido<sup>368</sup>.

A ‘verdade’ pode ser entendida enquanto conceito filosófico<sup>369</sup>, ou contemplar outras dimensões. A ‘verdade’ enquanto correspondência entre a realidade material e a

---

<sup>367</sup> Neste mesmo sentido veja-se THOMSON (1995), p. 632 e PARKER, (1994), p. 57. ‘Debating true and fair in Australia: an exercise in deharmonization?’, *Journal of Business Financial and Accounting, Auditing and Taxation*, 3 (1994), pp. 41-69.

<sup>368</sup> A palavra em língua portuguesa verdade deriva de *veritas* (latim) que significa ‘aquilo que pode ser demonstrado com precisão’; já em grego a palavra que lhe corresponde será *aletheia*, ou seja, ‘aquilo que não está oculto, o não escondido, e que se manifesta aos olhos e ao espírito, tal como é, ficando evidente à razão’. Importa-nos apenas a distinção entre verdade em sentido material e em sentido formal. Enquanto que a primeira corresponde à adequação entre a realidade e a representação de que esta é feita, a verdade formal importa-se apenas com a fiel representação de um dado acontecimento, com base em determinados pressupostos e axiomas. A verdade aparece como uma interpretação da realidade, transmitida pelos sentidos e confirmada quer por outros quer por modelos matemáticos ou linguísticos que sejam capazes de ser aplicados com a mesma validade a uma diversidade de situações. A título meramente incidental diremos apenas que o conceito de verdade tem sido alvo de estudo por diversos pensadores, de onde se destacam S. Tomás de Aquino, Descartes, Leibnitz, Kant e Husserl.

<sup>369</sup> A ideia de que se trata de um conceito filosófico foi defendida por Flint e corroborado por Harris. D. FLINT, *A True and Fair View in Company Account*, Glee & Cos. Limited, (1982), N. G. E. HARRIS, ‘Fairness in Financial Reporting’, *Journal of Applied Philosophy*, 4 (1987), 1, pp. 77-88.

realidade resultante de determinadas representações como a contabilística e ‘verdade’ enquanto coerência nas contas<sup>370</sup>.

A primeira pode reconduzir-se à verdade nas contas, ou seja, à representação fiel dos acontecimentos do mundo real nas demonstrações financeiras, enquanto que a segunda implicaria apenas que a realidade seja materializada de uma determinada forma e de acordo com a aplicação de determinados cânones, o mesmo será dizer, mediante a aplicação das normas, princípios ou regras que consagrem os padrões a que deve obedecer-se na sua elaboração<sup>371</sup>.

Esta verdade ‘nas’ contas implica que deixe de ser prevalecente o cumprimento rigoroso das normas contabilísticas relativas à forma como se reporta determinado acontecimento, para dar prevalência à substância do próprio acontecimento e à necessidade de o retratar de forma fiel.

Ainda que se sustente que a verdade nunca pode ser fielmente retratada pela contabilidade, à semelhança do que acontece com outras formas de reporte, porquanto se torna ainda impossível reproduzir por qualquer forma o ambiente em que os

---

<sup>370</sup>Dyer refere quatro dimensões de verdade: (1) verdade como definição; (2) verdade como correspondência; (3) verdade como coerência e (4) verdade enquanto conceito pragmático. De forma muito sucinta pode referir-se que a primeira dimensão decorre do cumprimento das normas e exigências legais que sejam aplicáveis ao reporte financeiro de determinado acontecimento, enquanto que a segunda dimensão decorre da aplicação de um determinado modelo de correspondência pré-definido, trata-se de um conceito aproximado da noção de verdade decorrente da filosofia em que a verdade contabilística será o objecto de aplicação da teoria ou modelo pré-definido para determinação da correspondência com a realidade; a terceira dimensão relaciona-se sobretudo com a uniformidade de tratamento contabilístico de acontecimentos similares na aplicação de um modelo lógico de pressuposições com os factos a relatar. Trata-se da necessidade de existência de coerência lógica entre as diversas normas prescritas para o tratamento de todos e quaisquer factos com relevo contabilístico. A última dimensão de verdade relatada por Dyer seria de reconduzir a uma noção pragmática ou ‘truth as what works’ ou no relato bem sucedido da realidade. RETIRAR??? J. C. DYER, 'The Meaning of True in "True and Fair View"', *Australian Business Law Review*, 2 (1974), pp. 187-203., apud RYAN, 'A True and Fair View: A Revisited "Accounting Interpretation"', *Accounting and Finance Working Paper*, (1988), p. 12. (DOC 341, p. 21)

<sup>371</sup> Edey entende que a “true and fair view” não é mais do que um conceito técnico cujo significado deve ser reconduzido à necessidade de observância estrita das normas contabilísticas. H. EDDEY, 'The True and Fair View', *Accountancy*, (1971). No mesmo sentido, veja-se BENSON, 'Auditing and the Word New Economy', *Accountancy*, 1962, (Nov-Dez.), pp. 934 e ss.; R. MacVE e J. JACKSON, *Marking to Market: Accounting for Marketable Securities in the Financial Services Industry*, Research Board of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales, (1991).

acontecimentos se desenrolaram bem como algumas dimensões destes que, não obstante não terem reflexo direto e imediato em termos financeiros, contribuem para que num momento posterior se desencadeie outro acontecimento, esse sim, já com reflexos financeiros, ou ainda permitem evitar determinados efeitos negativos, sempre teremos que conviver com alguma incerteza e falta de exactidão. Mas não é isso o que aqui está em causa<sup>372</sup>.

A medida da ‘verdade’ tem de corresponder os factos relatados encontram correspondência na realidade que está subjacente a essa contabilização<sup>373</sup> e já não aquelas consequências atuais ou futuras que dele decorram indirectamente, excetuadas as que têm reflexo financeiro.

A contabilidade apenas se deve preocupar com aqueles acontecimentos que têm reflexo financeiro, devendo aqueles ser retratados nas contas. Os demais terão de constar de outros documentos, nomeadamente os de apoio à decisão e de justificação da atuação dos gestores ou de documentos internos. Nada impede que se encontrem também nos documentos e relatórios anexos às contas a disponibilizar<sup>374</sup>, mas podem não ser reflectidos nas mesmas, sem que se possa concluir no sentido de uma violação da ‘*true and fair view*’.

---

<sup>372</sup> Kennet MacNeal refere mesmo que desde a publicação do livro de Paccioli e da utilização do método das partidas dobradas a metodologia contabilística e as demonstrações financeiras passariam a ter por base uma ideia de conveniência e já não tanto de verdade. KENETH MACNEAL, *Truth in Accounting*, Scholars Book Co., (1970-Reimpressão da edição de 1939).

<sup>373</sup>Se foi efectuada uma venda de 20 unidades no valor total de 100.000 u.m. da contabilidade não pode resultar facto diverso deste. Podem em algumas situações colocar-se problemas de difícil resolução. No direito português encontramos regulamentação específica não na área da contabilidade, mas antes na área do direito fiscal que, ainda que de forma indirecta, impõe um determinado reflexo contabilístico, sob pena de, não contabilizando como o determina a lei fiscal, ficar impedido de obter um benefício ou incorrer num prejuízo. É o que se passa, nomeadamente, com a regulamentação dos preços de transferência e com a contabilização das amortizações e reintegrações. Nestes casos, e apesar de se esperar a neutralidade da lei fiscal, não é possível em muitos casos dar uma imagem verdadeira do acontecimento. Questiona-se qual será a decisão em termos de cumprimento da ‘*true and fair view*’ num caso em que, por exemplo, é utilizada a taxa de depreciação constante das tabelas anexas ao Decreto Regulamentar n.º 25/2009, de 14 de Setembro e que condicionam quer o período mínimo quer o período máximo de amortização, mas em que claramente isso não corresponde à verdadeira depreciação do bem, independentemente das razões para essa maior ou menor quota (real) de depreciação e nos casos em que não seja possível reajustá-la para corresponder à realidade material, o que não sucede na maioria dos casos.

<sup>374</sup>Esta problemática assume um especial relevo também no conceito de ‘*fair value*’.



A escolha entre uns e outros será relativamente simples em determinadas situações, mas noutras pode revelar-se complexa. Não restarão dúvidas de que aqueles acontecimentos que decorram directamente do exercício do objecto social da empresa estão abrangidos por este núcleo, tal como o estarão, certamente, todos os demais que impliquem de modo imediato a alteração do património da sociedade<sup>375</sup>, quer seja aumentando-o quer diminuindo-o.

Por ser assim, parece difícil fazer corresponder a verdade contabilística à verdade material dado que apenas serão de reflectir alguns acontecimentos ou fracções dessa realidade material.

Coisa diversa do que acabamos de referir é a verdade das contas. Esta restringe-se apenas à verificação da correcta aplicação das normas, regras, princípios e cânones contabilísticos àquela realidade que deve ser retratada. É uma verdade meramente formal, e estará cumprida caso tenham sido aplicadas correctamente todas as regras que, abstractamente seriam de aplicar para o reflexo contabilístico daquele evento relevante do ponto de vista financeiro. Nesta ‘verdade’ não existem preocupações com a determinação da dimensão financeira ou do reflexo financeiro de uma determinada realidade, mas apenas a correcta aplicação das normas.

Para o cumprimento da ‘true (...) view’ hão-de concorrer não só considerações relativas ao cumprimento das normas contabilísticas e reflexo nas contas de todos os acontecimentos com dimensão e efeitos financeiros mas também a necessidade de divulgação de informação adicional relativa a acontecimentos passados ou futuros e que podem não ter reflexos financeiros autónomos ou autonomizáveis, ou quando os tenham, estes não permitam adequadamente retratar os acontecimentos do mundo real.

Nem todos os acontecimentos encontrarão reflexo nas contas desde logo porque na generalidade dos casos tal não é exigível. Sempre que o seja, então, trata-se

---

<sup>375</sup> Entendemos aqui por património o conjunto de direitos e obrigações de que é titular uma determinada pessoa jurídica ou física. Sobre a noção de património, veja-se CARLOS ALBERTO DA MOTA PINTO, *Teoria Geral do Direito Civil*, reimpressão da 4.ª edição de 2005, Almedina, Coimbra, (2012).

verdadeiramente de um facto com relevo contabilístico e que influi sobre a ‘*true (...) view*’, tendo por isso mesmo ser relatado. O inverso não é necessariamente verdadeiro. Não devemos concluir que apenas nos casos em que exista possibilidade ou necessidade de refletir contabilisticamente um determinado facto ou acontecimento é que estaremos perante um facto relevante.

O relevo, para efeitos de ‘*true (...) view*’ pode ser essencial, sem que no entanto se consiga contabilisticamente relatar ou reflectir o facto, ou porque não há normas aplicáveis, ou porque da aplicação das normas resulta uma imagem distorcida do mesmo. É precisamente neste ponto em concreto que entendemos ser necessário mobilizar não só os demais princípios contabilísticos, mas também a ‘*true (...) view*’.

Pode suceder, porém, que não obstante terem sido aplicadas correctamente as normas possíveis e os princípios ainda assim se não consiga transmitir aquele acontecimento, ou desta aplicação resulte uma representação distorcida<sup>376</sup>. Não enquadrámos aqui as situações retratadas na literatura como decorrentes da aplicação de técnicas ou opções previstas e mobilizáveis de acordo com os normativos e que podem conduzir a representações ambivalentes, divergentes ou mesmo antagónicas<sup>377</sup>.

A verdade nas e das contas parece implicar então a correspondência entre uma determinada realidade material e a sua representação contabilística que decorre da necessária correspondência empírica.

A opção pela análise separada dos conceitos de ‘*true*’ e ‘*fair*’ implicaria que, finda a breve incursão sobre o significado de ‘*true*’ se prosseguisse com idêntica profundidade e sentido para a determinação do conteúdo do vocábulo ‘*fair*’.

---

<sup>376</sup>É o que sucede entre nós, por exemplo, em situações em que, perante uma situação de pagamento parcial de salário em que apenas é disponibilizado ao trabalhador o valor do seu salário líquido, sem que tenha sido (por impossibilidade de aplicação da norma) efectuada a retenção na fonte de parte desse rendimento, a contabilização aparece (tem que aparecer) como se o salário tivesse sido pago na íntegra, e, consequentemente exista uma dívida à Fazenda Pública do montante retido e não entregue.

Na prática, esta situação tem idêntica contabilização a outra em que efectivamente foi colocado à disposição do trabalhador a totalidade do seu salário, tendo-lhe sido efectuadas retenções na fonte das contribuições obrigatórias para a Segurança Social e do montante de IRS a reter, mas as mesmas não foram entregues nos cofres do Estado.

<sup>377</sup> Encontramos em R. Baxt um elenco desse tipo de situações. R. BAXT, 'Legal Decisions and Accounting Principles', *ABACUS*, 3, (1967), 1, pp. 83-86.

Tal como sucede com o termo ‘true’ também o significado da palavra ‘fair’ vem sido debatido na literatura, mas não com o mesmo grau de profundidade e sentido do que sucede com aquele. Alguns podem sustentar que se trata de um conceito cujo significado é conhecido por todos e que se encontra imerso num conjunto significante de conteúdo moral ou que se encontra consumido por aquele<sup>378</sup>.

Neste contexto, ‘fair’ significaria que a informação contabilística foi elaborada de forma apropriada e consegue cumprir as funções que obrigaram à sua elaboração, e foi correctamente dada a conhecer aos seus destinatários. Ou seja, a informação é relevante e foi adequadamente disponibilizada a todos os interessados. Para que tal suceda a informação terá, necessariamente, de ser completa, elaborada de forma adequada, encontrar correspondência com acontecimentos do mundo real e tempestiva.

Ainda assim continuamos num campo de indefinição. Se inicialmente tínhamos apenas a expressão ‘fair’ agora conseguimos vislumbrar algumas das suas dimensões, mas é ainda difícil determinar o seu conteúdo concreto. A determinação da necessidade de informação bem como da forma adequada para a sua disponibilização é influenciada pela tipologia de destinatário. Enquanto os credores necessitam de determinado tipo de informação, os investidores (ou o mercado) já estão interessados noutra, o mesmo sucedendo com o estado. O mesmo sucede com a forma de divulgação ou disponibilidade da informação.

A completude da informação exige que esta abranja o leque mais amplo possível de acontecimentos, mas também que seja contextualizada por forma a evitar erros na interpretação dos dados apresentados. Esta mesma exigência parece impor que sejam evitadas representações ambíguas optando-se antes por fórmulas claras e concisas e utilização rigorosa de conceitos técnicos. Este mesmo rigor impõe que a informação seja divulgada de forma tempestiva, isto é, de modo a que ainda se revista de utilidade para os seus utilizadores. De outro modo ficaria completamente gorado o principal objectivo da divulgação da informação, e que é comum a todos os destinatários, que é a possibilidade de esta ser utilizada no processo de tomada de decisão, seja ele qual for.

---

<sup>378</sup> J. B. RYAN, *A true and fair view: a revisited accounting interpretation*, Working Paper, University of Wollongong, (1988).

A interpretação que logramos atingir do conceito de ‘*true and fair view*’ não será certamente alheia às considerações por nós já referidas. Não obstante entendermos que qualquer uma das opções então tratadas pode ser validamente defendida, não podemos deixar de conceder no sentido da validade da contra-argumentação apresentada. Importa partir do pressuposto que a leitura isolada de cada uma das expressões ‘*true*’ e ‘*fair*’ nos coloca perante uma situação de indefinição e incerteza que não se esvanece mesmo que optemos pela interpretação conjunta, tratando o conceito como unitário. Alguns académicos sustentam que se trata de um conceito cujo conteúdo é generalizadamente aceite e bem aceite por auditores, legislador e demais destinatários da informação.

Na falta de definição concreta residiria a força vinculativa do conceito<sup>379</sup>, o que desencorajaria os esforços no sentido da determinação de um significado. Não pode negar-se o pendor filosófico do conceito, mas tal não deve impedir-nos de prosseguir. Seria obviamente mais simples reconduzir a problemática a uma (mera) discussão filosófica, mas tal impediria a operacionalização do conceito, colocando em destaque esta característica/dimensão que consideramos manifestamente secundária e em desprimor do conteúdo jurídico e técnico<sup>380</sup>.

---

<sup>379</sup>Neste sentido veja-se A. FORSTER, 'The Will O' the Wisp of the True and Fair', *Professional Administrator*, janeiro-março (1983), THOMAS A. LEE, 'The Will-Ò-the Wisp of the True and Fair View', *Accountant*, Julho (1982), B. POPOFF, 'Some Conceptualizing on the True and Fair View', *International Journal of Accounting, Fall*, (1983), pp. 43-54.

<sup>380</sup>Não pretendemos com tal afirmar que devamos deixar de considerar a dimensão filosófica do conceito. Esta é apenas mais uma das suas dimensões, e, ainda que se lhe reconheça autonomia, não lhe pode ser reconhecida preponderância perante as demais. A agirnos desse modo estaríamos a apoiar-nos numa posição que refutamos e que reconduz a interpretação deste conceito ao seu significado em linguagem corrente. Note-se que nem esta atuação solucionaria o nosso dilema interpretativo, mas colocar-nos-ia numa perspectiva de análise completamente diversa daquela que vimos seguindo, e que, claramente, não se identifica quer com a nossa metodologia que, cremos, com a finalidade e dimensões da expressão ou conceito em causa. Não se trata de um conceito filosófico ou que possa ser reconduzido a uma dimensão meramente filosófica, trata-se antes de um conceito jurídico com um elevado grau de tecnicidade e no qual podemos notar algumas notas filosóficas (como sucede, aliás, com a generalidade dos conceitos que contêm remissões a ideias de justiça, clareza e verdade). Podemos encontrar uma visão filosófica do conceito em Flint, Harris e, de certo modo, também em Tweedie. D. FLINT, 'A True and Fair View in Company Accounts', Institute of Chartered Accountants, Glee & Co. Limited, (1982); N. G. A HARRIS, 'Fairness in Financial Reporting', *Journal of Applied Philosophy*, 4, (1987), 1, pp. 77-88. D. TWEEDIE, 'True and Fair Rules', *Accountant's Magazine*, novembro (1983), pp. 424-448.

Também convém considerar que a conclusão a que porventura cheguemos não é desprovida de contextualização espaço-temporal mas também de ordem técnica relacionados com a sua operacionalidade.

É esta característica, a da operacionalidade, que condiciona de modo mais intenso a opinião dos auditores. São estes, enquanto entidades dotadas de capacidade para a análise aprofundada e avalizada das informações constantes das demonstrações financeiras, quem se encontra em melhores condições para determinar o significado daquele conceito (ou daquela cláusula).

A ideia de que a *'true and fair view'* pode ser considerada uma fórmula mágica a mobilizar em determinadas circunstâncias por forma a refrescar a memória, por um lado, e a ser aplicada a determinada situação concreta, parece falhar<sup>381</sup>. A inexistência de encontrar descritos procedimentos para determinação do cumprimento da *'true and fair view'* poderia parecer indiciar a existência de uma ideia de vazio, mas não. Espera-se não só que sejam cumpridas as regras, mas ainda que a informação revelada não seja enganadora, ambígua ou obscura.

Chastney<sup>382</sup> e no seguimento das suas ideias Cowan<sup>383</sup> discutiram o significado da expressão, entendendo que só é possível alcançar o seu significado se optarmos por uma interpretação autónoma e separada – sempre separada – dos conceitos. Esta, apenas é definível enquanto a conjugação dos dois conceitos com significados autónomos e que, em determinados casos, podem ser mesmo antagónicos: a ideia de que *'true'* não é necessariamente *'fair'* ganharia alguns adeptos. Não negamos a validade desta teoria.

---

<sup>381</sup>Reportamo-nos aqui à resposta dada aos questionários elaborados por Parker e Nobes por um dos inquiridos. NOBES e PARKER, "True and Fair": A Survey of Uk Financial Directors', O exemplo utilizado não pode deixar de nos causar perplexidade: trata-se de uma situação idêntica aquela em que se encontraria colocado um condutor experiente ao qual se está continuamente a lembrar que tem que conduzir pelo lado direito (no exemplo concreto a referência é ao lado esquerdo, porquanto é esse o sentido da marcha utilizado em Inglaterra) da via e que não se esqueça de cumprir todas as regras estradais.

<sup>382</sup>J. G. CHASTNEY, *True and Fair View - History, Meaning and the Impact of the Fouth Directive*, Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Londres, (1975).

<sup>383</sup>TOM K. COWAN, 'Are Truth and Fairness Generally Acceptable?', *The Accounting Review*, 5 (1965), pp. 788-794.

## 2.4. A ‘*true and fair view*’ e os interesses em confronto

### 2.4.1. A ‘*true and fair view*’ e os direitos dos sócios à informação

A análise da problemática em torno da expressão ‘*true and fair view*’ não pode deixar de tomar em consideração os direitos dos sócios e demais intervenientes do mercado. Os sócios representam os destinatários preferenciais do direito à informação nas sociedades não cotadas, mas, nos casos em que estejamos perante uma sociedade aberta à cotação em bolsa dos seus títulos representativos do capital, as exigências de divulgação de informação devem dar cumprimento ainda às necessidades e interesses do mercado e seus intervenientes, englobando não só os investidores potenciais, bem como os intermediários financeiros, das entidades gestoras de sistemas organizados de negociação e entidades reguladoras e de supervisão.

A fórmula encontrada para a expressão do direito à informação dos sócios encontra-se consagrada a propósito da obrigação de prestação de contas, o que, no caso português, equivale a referir a obrigação decorrente para as sociedades de elaboração e aprovação de “escrituração mercantil efetuada de acordo com a lei”<sup>384</sup>.

O dever de informação aparece historicamente relacionado com a compensação ou contra face da responsabilidade limitada, o que parece justificar ainda hoje as especiais exigências que a esse respeito modelam e se aprofundam no caso do dever de informação a prestar pelas entidades em que essa responsabilidade aparece ainda mais limitada, como seja o caso das sociedades anónimas com dispersão do capital e

---

<sup>384</sup>Recorremos à fórmula utilizada no art.º 29.º do Código Comercial. A obrigação de elaboração de contas impõe-se a todas as entidades que hajam de ser classificadas como comerciantes. Sobre a problemática da classificação de determinadas entidades como comerciantes veja-se, entre nós, JORGE MANUEL COUTINHO DE ABREU, *Curso De Direito Comercial*, vol.1, (8.ª ed), 1, Almedina, Coimbra (2012). JORGE MANUEL COUTINHO DE ABREU, *Da empresarialidade - as empresas no direito*, Almedina, Coimbra, (1996).

transacção em bolsa<sup>385</sup>. É precisamente no cumprimento desta obrigação que deverão ser alvo de divulgação não só alguns documentos contabilísticos, mas ainda as informações adicionais que lhe permitam dar cumprimento<sup>386</sup>.

Não se estranha, pois, que o Código das Sociedades Comerciais (doravante, C.S.Com.) obrigue à divulgação para todo o tipo de sociedades do balanço anual – art.º 62.º - e cujo modelo foi aprovado pela Portaria n.º 986/2009, de 7 de setembro, mas também que imponha a aprovação pela assembleia geral das contas do exercício e do relatório de gestão, acompanhados do anexo às contas.

Apesar de se encontrarem estabelecidas de forma rigorosa as regras a que deve obedecer a elaboração destes documentos<sup>387</sup>, não deixaria o legislador de se preocupar com a falta de transparência e ambiguidade que a representação numérica de um dado acontecimento pode originar, obrigando a que sejam então prestadas informações adicionais. É neste contexto que o relatório e o anexo às contas desempenham um papel importantíssimo. Estas exigências justificam-se também por razões de interesse público, dos trabalhadores, sócios, investidores, credores e financiadores.

O cumprimento do dever de informação não se basta com a divulgação dos elementos exigidos pelas normas aplicáveis, exigindo a divulgação de um conteúdo

---

<sup>385</sup>Neste sentido veja-se YVES DE CORDT e GAËTANE SCHAEKEN WILLEMAERS, *La Transparence En Droit Des Sociétés Et En Droit Financier*, Larcier, Bruxelas, (2008). O *Code de Commerce* de 1807 permitia a constituição em França de Sociedades em Comandita por ações., mas subordinava este direito à existência de pelo menos um sócio com responsabilidade ilimitada. O mesmo diploma permitia a constituição de Sociedades Anónimas, mas sujeitava a aprovação da sua constituição a autorização governamental. Estas exigências decorrem, na opinião de Lefebvre-Teillard da necessidade de proteção do interesse público e dos interesses dos cidadãos. A. LEFEBVRE-TEILLARD, *La société anonyme au XXème Siècle*, PUF, Paris, (1985).

<sup>386</sup>Este dever previsto no art.º 21.º do C.S.Com. varia consoante o tipo de sociedade em causa. Encontramos disposições similares nos ordenamentos jurídicos dos demais países da União. A título exemplificativo veja-se a disposição do art.º 19.º do Code Civile Italiano e do Code du Commerce francês.

<sup>387</sup>Cfr. arts. 66.º e 66.º-A do C.S.Com.

mínimo de informações<sup>388</sup>. A compreensibilidade e relevância da informação divulgada assumem-se como características essenciais.

Não basta então divulgar a informação. É ainda necessário que os elementos constantes dos documentos sejam compreensíveis por um destinatário norma. Há-de também permitir a utilização como ferramenta de análise para avaliação da situação financeira da entidade a que se reporta. Nesta medida, será capaz de influenciar a tomada de decisão. Fala-se a este propósito em materialidade da informação, por forma a relatar aquelas situações relativamente às quais, existindo omissões indevidas ou inexactidões, se verifique por essa via uma influência das decisões económicas dos utilizadores.

Aliada a estas duas características aparece a fiabilidade, que constitui, e antecipando já uma parte da nossa conclusão, *conditio sine qua non* para que se possa considerar cumprido o dever de informação. Só deste modo fica cumprido o principal objetivo das demonstrações financeiras.

Salienta-se desde logo a necessidade de isenção de erros materiais, reportando-se assim e mais uma vez, à necessidade de inexistência de omissões ou inexactidões, o mesmo seria dizer, à verdade e completude.

Tal como sucede noutras situações, também esta ‘representação’ não fica isenta da possibilidade de existência de falhas ao nível da representação dos factos.

Colocadas de parte que sejam aquelas situações usualmente denominadas por contabilidade criativa<sup>389</sup> em que, manifestamente ou não exista uma violação das normas legais e, por esse facto, são ilícitas, restam alguns (demasiados) casos em que essa ‘manipulação’ não só existe, como se torna legítima e exigível face aos objectivos a cumprir.

---

<sup>388</sup> Sobre o conteúdo da informação a disponibilizar aos sócios veja-se, de entre a abundante jurisprudência, o Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 17.04.2007, Processo n.º 07A869, idem, Acórdão de 16.03.2011, Processo n.º 1560/08.3 TBOAZ.P1.S1. Veja-se também FRANCESCO BARACHINI, ‘L’ art. 130 del T.U. delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria : i nuovi confini del diritto di informazione del socio’, *Rivista delle Società*, 44 (1999), 4, pp. 689-717.

<sup>389</sup>O crescimento de situações de contabilidade criativa levaria a que na década de 80 do séc. XX se denominasse o problema da utilização da letra da lei para ‘corromper’ o espírito da lei como ‘*true and fairy tales*’. Neste sentido veja-se I. GRIFFITS, ‘True and Fairy Tale’, *Accountancy*, 98, (1986), 1117, pp. 90-95.



Para além disso, haverá ainda que distinguir dentro desta última hipótese, aquelas situações em que a ‘manipulação’ decorre da inexistência de normas ou regras contabilísticas que regulamentem de forma ainda que meramente aproximada situações idênticas. No cumprimento do dever de reporte e em obediência ao princípio da verdade, os técnicos responsáveis vêem-se forçados a recorrer às fórmulas tidas por adequadas.

Mesmo naqueles casos em que existem normas específicas e concretamente pensadas para determinada situação, pode suceder que a representação contabilística (e por isso meramente numérica) resultante dessa aplicação não seja capaz de dar cumprimento aos objectivos da norma, ou retratar a realidade material subjacente.

Compreendem-se assim mais facilmente as exigências decorrentes do princípio da prevalência da substância sobre a forma, que apesar de vago, perigoso, indesejável ou até mesmo contrário à lei, permite dar cumprimento à ‘*true and fair view*’. Decorre deste princípio a obrigação de mobilização das normas e procedimentos contabilísticos que melhor permitam relatar um determinado acontecimento, ainda que tal implique a desconsideração completa da fórmula seguida para a sua exteriorização. A forma dos atos passa a ser um mero indício da prática de um determinado ato ou negócio jurídico, com determinado sentido e efeitos.

É de esperar que da prática de determinado ato, ou da celebração de determinado contrato decorram os efeitos tidos em consideração pelas partes e que correspondem também aos que estiveram na base da consagração de uma determinada solução jurídica. Quando tal suceda, não existem divergências entre a substância do negócio jurídico e a forma. A substância há-de traduzir-se nos efeitos queridos pelas partes.

Já nos demais casos, tal não sucede. Em alguns, aos efeitos que tipicamente se associam aquela forma ou tipologia acrescem outros, previstos e queridos pelas partes, mas em que uma representação contabilística que apenas fosse fiel à forma não seria capaz de evidenciar ou sequer de fazer transparecer.

O mesmo sucederá quando a forma seja imposta por exigência legal, não permitindo sequer a modelação do conteúdo de forma adequada. Estamos a pensar nos casos em que os efeitos vão muito para além dos efeitos típicos. De comum, a forma e a substância têm apenas o efeito central. Quanto ao demais existe divergência. Esta pode

ser de graus diversos, variando consoante a vontade das partes divirja em maior ou em menor medida daquela que foi tida em consideração pelo legislador<sup>390</sup>.

---

<sup>390</sup> Socorramo-nos de uma situação fatural hipotética: a transmissão da propriedade sobre bens imóveis ou de direitos parcelares sobre os mesmos. Nos termos da legislação vigente em Portugal estes negócios jurídicos ficam sujeitos a forma pública. Independentemente de quaisquer outras considerações importaria reter a necessidade de celebração de negócio por esta via e a difícil maleabilidade do conteúdo, o que condiciona a exteriorização da vontade contratual no documento que lhe serve de suporte.

Não obstante vigorar o princípio da liberdade contratual, verifica-se uma tipificação das formas de transmissão de propriedade sobre imóveis, em que essa mesma transmissão se dá por mero efeito do contrato. Casos haverá em que à transmissão por negócio oneroso *inter vivos* não corresponda um qualquer tipo legal previsto. As partes encontram um obstáculo (quicá intransponível) decorrente de uma pretensa lacuna legal de direito substantivo, e que é acentuada pelo direito dos registos. Ainda que as partes quisessem – e queressem no caso de que nos socorremos – atribuir determinados efeitos ao negócio, ficariam impedidos de celebrar formalmente o mesmo, por inexistência de norma aplicável.

A solução adequada parece ser a de recorrer ao contrato que mais afinidade apresente com o pretendido e, em documento anexo ao referido contrato, descrever as especificidades do mesmo. A escolha do contrato que apresente uma maior afinidade deve ter sobretudo em conta a finalidade pretendida, mas também a maximização dos efeitos pretendidos pelas partes. Se assistimos a um negócio gratuito, deverá ser escolhida a doação, já nos casos de negócio oneroso, parece mais adequado recorrer à compra e venda. Não existe aqui correspondência entre a forma e a matéria.

Tem-se discutido nos Tribunais Tributários a noção de negócio oneroso, com a Jurisprudência a pender maioritária senão mesmo unanimemente no sentido de que só nos casos em que exista efectivamente um pagamento em moeda é que estaremos perante uma transmissão onerosa. O recurso a considerações da Teoria Geral deixa-nos com sérias dúvidas de que esta seja a opção mais correta. Valem aqui também as considerações relativas ao princípio da prevalência da substância sobre a forma, e ainda aquelas que decorrem da noção de negócio oneroso. A onerosidade do contrato decorre da e implica a existência correspondente de atribuições patrimoniais por cada um dos contraentes, com um nexo de causal entre si (prestação e contraprestação), o que, no caso de compra e venda se reconduz à transmissão do direito de propriedade, contra o pagamento de uma determinada quantia em dinheiro ou equivalente legal. Não obstante distanciar-se deste conceito, parece ser também de considerar oneroso um contrato de permuta de bens imóveis. Não estranha que assim seja. O carácter oneroso de um negócio jurídico não resulta apenas da existência de transferência da propriedade acompanhada da contraprestação em dinheiro (ou de permuta com outro bem de idêntica natureza), devendo alargar-se ainda aqueles casos em que a contraprestação consista no ingresso no património do cedente direitos ou bens com valor económico. “ *A onerosidade, característica de atribuições patrimoniais, não se deixa limitar pelo espartilho formal do desenho dos vários tipos negociais, para ser averiguada e decidida dentro desse quadro. A onerosidade revela-se num âmbito mais lato, face ao fluir da vida económica, na conexão causal teleológica entre atribuição patrimoniais inseridas em negócios distintos.*” CARLOS ALBERTO DA MOTA PINTO, RDES, Ano XXV, n.º 3 e 4, pp. 240-241. O que está em causa são sempre atribuições patrimoniais, quer estas se

Mesmo naqueles casos em que a falta de correspondência entre a forma e a matéria seja inteiramente imputável às partes, e sem prejuízo dos demais efeitos que da mesma possam decorrer, impõe-se que a contabilidade espelhe da forma mais perfeita possível aquela realidade material e ainda que isso implique a completa desconsideração da fórmula utilizada.

Facilmente se compreenderá que esta nossa opção não é incontroversa. Parece defensável a existência de um completo desfasamento entre a vontade declarada e a vontade querida pelas partes. Excetuados aqueles casos em que esta falta de correspondência tenha sido deliberadamente querida também pelas partes, os demais casos reconduzem-se à questão da determinação do conteúdo volitivo constante da declaração.

Esta discrepância não teria grande relevância não fosse o facto de a representação contabilística ser ainda mais imperfeita que aquela que encontramos na redução a escrito das vontades contratuais. Se a transposição para texto já é complexa, ainda mais o é a transposição para números, avessos que são estes a quaisquer subjetivismos ou tentativas de interpretação. Só de forma muito imperfeita se pode ter como adequada para retratar a generalidade das situações.

Não obstante esse facto, e tomando em consideração o que acabamos de referir, importaria determinar se e em que medida essa representação deve aceitar, como constituindo a forma adequada para dar cumprimento ao dever de informação aos sócios e que impende sobre a sociedade.

Esta informação, haverá ainda de ser completa, prudente e neutra, o que implica que da mesma não decorram representações irrealis, ou que, pela fórmula seguida para a sua elaboração, possam influenciar a tomada de decisão impulsionando a opção num determinado sentido. Dir-se-á que, observado que seja o princípio da verdade tal nunca poderia suceder.

Os efeitos que porventura pudessem decorrer para a tomada de decisão haveriam de ser confinados àqueles que naturalmente decorrem da existência de uma qualquer informação, e que, nesta medida, são impossíveis de manipular. Este princípio constitui mais um crivo para que possa ser atingido o que gostamos de denominar por princípio

---

traduzam na transmissão de um direito real ou de crédito, ou na eliminação de qualquer um deles, em favor do sujeito para quem se 'transmitem'.

da verdade das e nas contas. Pretende-se que as contas revelem informação neutra, como se tal fosse rigorosamente possível, e, na medida em que sejam fiéis à realidade, permitam aos seus destinatários nelas encontrar os fundamentos de que necessitam para uma (livre) tomada de decisão.

Esta exigência de informação e transparência aparece relacionada em sentido inverso com a ideia de limitação da responsabilidade dos titulares do capital. O surgimento das sociedades de responsabilidade limitada e da dispersão do capital social por uma infinidade de pequenos investidores implicaria a evolução no sentido da exigência de informação prestável e fiável. Não se estranha, pois, que a estas exigências já referidas, se encontrem associadas outras quando se trata de entidades que vêm os seus títulos cotados em bolsa.

Às finalidades já referidas junta-se uma outra: a na necessidade de controlar a atividade desenvolvida pela administração de cada uma das empresas. A transparência e o rigor da e na informação divulgada fazem-se sentir com maior acuidade, sendo essenciais para o correto funcionamento do mercado financeiro.

No caso português, e para além da informação que é obrigatoriamente divulgada ao mercado, há outra que tem obrigatoriamente de ser previamente transmitida à Comissão do Mercado de Valores Mobiliários, que, depois de a sujeitar a um exame e controlo – cfr. art.º 358.º al. c) do C.S.Com. – a transmite ao mercado – cfr. art.º 367.º C.S.Com.

Exige-se, acrescidamente, a divulgação periódica de informação. As sociedades cotadas estão obrigadas a divulgar informação nos termos e com a periodicidade referida no art.º 244.º, n.ºs 5 a 8 e ss. do C.S.Com.

Mas, e apesar de devermos considerar relevante a necessidade de divulgação da informação nos termos e com as características referidas, parece-nos ainda mais relevante a necessidade de divulgação imediata de factos ocorridos, independentemente do seu grau de formalização, e que possam influenciar o preço de mercado – cfr. art.º 248.º e 248.º-A do C.S.Com, mas já não nos parece razoável colocar idêntica exigência para os factos previsíveis (ainda que razoavelmente previsíveis). O alargamento a estes últimos só se compreende numa lógica de proteção do mercado, e numa tentativa de eliminação ou redução de situações de *inside trading* – cfr. art.º 378.º C.S.Com<sup>391</sup>.

---

<sup>391</sup>Os Regulamentos da CMVM n.º 5/2998, alterado pelo Regulamento n.º 5/2010, mas também o Regulamento n.º 1/2010 relativo ao governo das sociedades cotadas e Regulamento n.º 10/2005, que

#### 2.4.2. A *'true and fair view'* enquanto conceito pensado por e para auditores

A posição dos auditores quanto ao significado da *'true and fair view'* é também controvertida. Não obstante serem considerados destinatários principais da informação, ou se preferirmos, terem estado na origem da adoção do conceito de *'true and fair view'* não deixam de reconhecer a existência de dificuldades práticas de utilização decorrentes, sobretudo, da ambiguidade do seu significado. A realidade mostra-nos que há algumas décadas atrás a utilização do conceito não só se mostrava simples como não suscitava quaisquer dúvidas. A análise de estudos empíricos realizados junto dos auditores é clara quanto a este ponto. Não obstante existir uma distinção teórica entre *'true'* e *'fair'*, na maioria dos casos ou é considerada irrelevante ou a *'fair'* é mais importante que a *'true'*. Da análise quer dos dados quer das conclusões a que chegaram Parker e Nobes não podemos deixar de referir a escassa importância dada à representação verdadeira. É a representação fiel que aparece como preponderante<sup>392</sup>.

<b>'True'</b>	<b>'Fair'</b>
Based on fact	Not misleading
Undistorted facts	Substance over the form
Correct	Proper reflection
Complies with rules	Putting on the right context
Not in conflict with facts	Consistent with underlying
Objective	reality
Correct, within materiality	Ability to understand what
Adherence to events	has really gone on

---

altera os Regulamentos (CE) n.ºs 7/2001 e 4/2004 relativos ao governo das sociedades e deveres de informação impõe idêntica obrigação.

<sup>392</sup> R. PARKER e C. NOBES, *An International View of True and Fair Accounting*, (...).

Factual accuracy	In accordance with rules in context
	Reasonable
	Gives the right impression
	Whether reader receives right message

Figura 1: O significado da ‘true and fair view’ para os auditores<sup>393</sup>

Para além destas exigências, são ainda apontados pelos auditores como essenciais para a ‘true and fair view’, dependendo do caso concreto, o cumprimento de requisitos extra:

O cumprimento da “*true*” e “*fair*” view implicaria o correto e pleno cumprimento das regras contabilísticas e que das demonstrações financeiras não resultasse uma imagem incorreta ou sem correspondência na realidade material, ou, se preferirmos, nas palavras de Fowle “ a ‘true and fair view’ é um conceito mais fácil de definir de que o a equidade legal, mas é tão vital para a contabilidade como o conceito de equidade é para o direito”, “*a true and fair view is a concept no more capable of facile definition than it’s legal equivalent of equity, and just as vital to financial reporting as the concept of equity is to law*”<sup>394</sup>.

Tendo por base esta ideia os auditores vêm entendendo que o respeito pelas regras e princípios contabilísticos, com especial importância do princípio da prevalência da substância sobre a forma não são, na generalidade dos casos, suficientes para dar cumprimento à ‘*true and fair view*’, exigindo-se mais do que isso. A aplicação das

<sup>393</sup> Adaptado de R. PARKER e C. NOBES, *An International View of True and Fair Accounting*, (...)quadro 3.2., p. 48

<sup>394</sup> MICHAEL FOWLE, 'True and fair - or only fairly true', *Accountancy*, 109 (1992), 1186, pp.29-35, em especial p. 29.

demais normas legais é adequado para a ‘true and fair view’ mas pode não ser suficiente para que esta exigência se considere cumprida.

Difícilmente os dados contabilísticos permitirão atingir esse grau de satisfação na informação prestada, sendo que é a utilização de informação adicional constante dos anexos às demonstrações que irá permitir obter detalhes essenciais para a correta interpretação dos dados contabilísticos.

Esta constatação e a necessidade da qualidade das demonstrações financeiras que lhe está subjacente tem servido para pressionar o legislador no sentido de introduzir alterações quer nas normas contabilísticas, quer no regime da informação complementar a disponibilizar pelas entidades obrigadas à divulgação das demonstrações financeiras. À semelhança do que vem acontecendo na generalidade dos países, também em Portugal se verifica que a generalidade das entidades apenas divulga a informação obrigatória, e, na medida em que isso possa representar para elas (entidades) uma mais-valia, procede à divulgação de informação complementar, ou, no anexo às contas, recorre à aclaração dos dados nelas constantes.

### **Requisitos extra**

*Pro forma* statements for off-balance sheet finance  
Sale and commitment to repurchase  
Amplification of unusual or exceptional circumstances  
Recoverability of ACT  
Nature of extraordinary  
Currency exposure  
Disclosure of ex gratia compensation  
Details of unconsolidated uncontrolled foreign ‘subsidiaries’ or ‘associates’  
Method of taking profit on long-term contracts  
Pro forma concerning post-year-end acquisition  
Related parties transactions  
Contingencies and commitments  
Pension contribution holidays  
Value of buildings for a non-going concern

Figura 2: Requisitos extra<sup>395</sup>

<sup>395</sup> Adaptado de Adaptado de R. PARKER e C. NOBES, *An International View of True and Fair Accounting*, (...)quadro 3.3., p. 48

Mercê das incertezas e da volatilidade do conceito cabe aos juristas, sobretudo, que introduzir alguma clareza. Torna-se necessário fornecer ou uma definição segura, ou, pelo menos índices para a sua determinação em cada caso concreto. No sentido acabado de referir surge a consagração legal e inserção sistemática das normas que o consagram, nomeadamente o facto de a sua adoção no ordenamento jurídico dos países da União Europeia e, também português, ter como fonte as IV e VII Directivas e o Regulamento (CE) n.º 1606/2002, a que nos referiremos em seguida. Trata-se de um conceito inserido na categoria de conceitos de conteúdo técnico e ocupando uma posição que pode denominar-se de supra legal.

O maior obstáculo ao cumprimento da ‘true and fair view’ parece decorrer precisamente da lei. Casos há em que a estatuição normativa pode permitir a ocultação de factos, ou a utilização de critérios que, embora aplicáveis, acabam por não permitir revelar verdadeiramente o conteúdo e a materialidade da relação ou da operação<sup>396</sup>.

### **2.4.3. Administradores**

O conceito de ‘true and fair view’, central nas demonstrações financeiras e, após a sua adoção pelas normas de direito da união mas também dos direitos internos dos estados – entre nós, pelo SNC - não mais poderia ser ignorado pelos Administradores. Apesar disso não existe qualquer disposição legal específica que suporte o direito à

---

<sup>396</sup> São disso exemplo a falta de consolidação de contas com as subsidiárias, consolidação de contas de não subsidiárias, tomada em consideração de ganhos não realizados, etc. Como referiremos na nossa apreciação crítica, esta é também a nossa opinião. De divergente o facto de entendermos que a lei não impõe esta forma de aplicação, mas antes permite e obriga que tais regras, sempre que levem à distorção da realidade, devem fundamentadamente ser abandonadas para que possa ser cumprida a ‘true and fair view’. Abordaremos esta problemática em seguida, mas não sem antes deixar de notar que se trata de um conceito legal, contrariando a tradição anglo-saxónica, mas aparece ainda como um princípio prevalecente e orientador da interpretação do conteúdo e sentido das demais normas contabilísticas, uma espécie de parâmetro de avaliação da qualidade daquelas.



obtenção de informação por parte dos administradores e gestores, devendo entender-se que este ‘direito’ decorre diretamente do exercício daquelas funções.

Até à adoção do conceito de ‘true and fair view’ a interpretação feita por este corpo parecia reconduzir-se à necessidade de observância do princípio da prevalência da substância sobre a forma, o que dificultaria a tarefa de determinação quer dos interesses específicos dos administradores na elaboração das demonstrações financeiras, quer da informação que estes esperavam obter a partir daquelas. É sobretudo quanto a este último ponto que as dificuldades se revelam quase intransponíveis.

Se por um lado, é do interesse dos administradores que as demonstrações financeiras representem da forma mais aproximada possível a realidade empresarial, em determinadas circunstâncias alguma ambiguidade pode revelar-se útil.

Estamos a pensar, no primeiro caso, no papel desempenhado pelas demonstrações financeiras enquanto instrumento de apoio à gestão. É com base nestas que os administradores estão em condições de tomar decisões de gestão devidamente fundamentadas. Estão interessados não só na veracidade dos dados revelados, mas também num elevado grau de detalhe. Por outro lado, e dado que a mesma informação se destina a servir de suporte a essas mesmas decisões, pode, em determinadas circunstâncias ser preferível que esta seja ambígua e pouco clara, permitindo a implementação de políticas que de outro modo careceriam de suporte, isto independentemente de julgarmos aqui a bondade (ou não) de tal atuação.

O nível de ‘disclosure’ exigido para os sócios há-de ser suficiente para dar também cumprimento às necessidades dos gestores. Estes estarão, inclusive, numa posição que lhes permite interpretar de modo adequado a informação disponibilizada, mas necessitam de mais informação do que a que é disponibilizada aos demais utilizadores para poderem desempenhar adequadamente as suas funções.

Uma outra perspectiva de análise coloca-nos perante a influência que os administradores e gestores podem ter na determinação da informação a divulgar.

Bem conhecemos as normas que impõem a divulgação de informação, mas estas estabelecem apenas patamares mínimos de conteúdos a divulgar, deixando – mas não devendo - nas mãos dos titulares dos órgãos de administração a decisão relativa à

informação adicional. São estes quem tem a decisão final sobre a quantidade de informação a revelar.

Não é de surpreender que, dada a possibilidade de lhes ser imputável o incumprimento da *'true and fair view'*, como sucede com o incumprimento de quaisquer outras normas impositivas de deveres gestionários, estes reconduzam este conceito a uma obrigação de mero respeito pelas normas legais que regulamentam a forma como deve ser feito o reporte financeiro dos acontecimentos.

A ser assim, as demonstrações financeiras elaboradas no respeito pelas normas contabilísticas estariam aptas ao cumprimento de todas as suas funções, nomeadamente servindo de instrumento de apoio à gestão.

Esta opção permitira ainda proteger os administradores relativamente ao cumprimento do dever de revelar dados e mapas contabilísticos no estrito respeito pela *'true and fair view'*.

A relevância da actuação dos administradores é influenciada não só pela estrutura societária mas também pela maior ou menor dispersão do capital social. É de esperar que naqueles casos em que o capital se encontre menos disperso a actuação dos administradores seja mais acompanhada e até em certa medida supervisionada do que sucederá em regra nos casos em que o capital se encontre muito disperso<sup>397</sup>. Mas, mais do que isso, a natural desconfiança que pode decorrer da actuação necessária ao cumprimento da *'true and fair view'* pode aumentar as exigências de controle por parte de investidores menos habituados à sua aplicação ou pouco familiarizados com as práticas de gestão e contabilística.

Os custos de não divulgação adequada da informação podem ser avultados sobretudo nas empresas transacionadas em mercado financeiro. Esta importância da correta e adequada divulgação da informação será ainda maior quando se trate de entidades de referência num determinado sector de actividade ou país. Nestes casos será de esperar que os administradores sejam capazes de levar a cabo actuações que permitam responder a todas as exigências que lhes são colocadas não só (agora) pelo mercado mas também pelos *media* (incluindo os analistas financeiros) e pelos políticos.

---

<sup>397</sup> M. C. JENSEN e W. H. MECKLING, 'Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure', *Journal of Financial Economics*, 3, (1976), 4, pp. 305-350; D. S. DHALIWAL, G. SALAMON e E. D. SMITH, 'The effect of owner versus management control on the choice of accounting methods', *Journal of Accounting and Economics*, 4, (1982), 1, pp. 41-53.

#### 2.4.4. Mercado: a transparência

Um importante destinatário da informação financeira é o mercado. independentemente de se tratar ou não de de um mercado perfeito, leia-se, de concorrência pura e perfeita, e das considerações que faremos sobre o conceito de mercado na IAS/IFRS, importa aqui não tanto essa noção mas antes a consideração do mercado, qualquer que seja a tipologia de mercado em questão, dado que a informação desempenha sempre um papel relevante no seu funcionamento<sup>398</sup>.

A informação desempenha no mercado, em qualquer mercado, um papel essencial e a sua ausência pode mesmo desencadear uma falha de mercado. Neste pressuposto não se estranha que a construção de uma parte substancial da doutrina económica relativamente aos mercados se baseie na inexistência de informação perfeita e que a assimetria de informação interpretada como uma falha de mercado. Diferentes graus de informação disponível, acessível e compreensível para os participantes do mercado podem inviabilizar o funcionamento de determinado tipo de mercados.

Diferentemente do que sucede noutros casos importa aqui sobretudo não só a disponibilização do máximo de informação possível mas, sobretudo que esta esteja acessível e seja compreensível pelos seus destinatários.

Note-se que são estas condições – disponibilidade, compreensibilidade e fiabilidade – que devem ser analisadas para compreendermos a relevância da informação disponível<sup>399</sup>.

---

<sup>398</sup> GEORGE AKERLOF, 'The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism', *Quarterly Journal of Economics*, 84, (1970), 3, pp. 488-500.

<sup>399</sup> A primeira menção a uma teoria relativa à eficiência dos mercados financeiros e das condições necessárias para que estes funcionassem de acordo com as regras que a teoria económica considerou necessárias para os demais mercados remontam à obra 'Teoria da Especulação' de Luis Bachelier publicada em 1900. A esta seguir-se-iam estudos de Holbrook Working em 1934, Alfred Cowles e H. Jones em 1937 e Maurice Kendal em 1953. Mais recentemente Paul Samuelson (1965) e utiliza pela primeira vez a terminologia 'mercados eficientes'. É a partir dessa obra que Fama desenvolve aquela que

O mercado não se preocupa tanto com os efeitos que uma determinada informação possa causar, limitando-se a observá-la e dela retirar todas diversas consequências. Estas dependem precisamente da qualidade e da quantidade de informação disponível. Disto depende também o funcionamento correcto do mercado<sup>400</sup>.

A teoria da eficiência dos mercados que já vinha a ocupar um lugar central na doutrina dos autores liberais, vê alargado o seu âmbito de aplicação com o aparecimento dos mercados financeiros. Pareciam estar criadas as condições para o cumprimento de todos os pressupostos em que assentam as conclusões decorrentes do funcionamento deste mercado, dado que se expande a ideia da possibilidade de existência de mercados de concorrência pura e perfeita, e dos quais o mercado financeiro seria um exemplo, se não de correspondência total, ao menos muito aproximado. Neste seria possível encontrar precisamente todos os pressupostos da caracterização de um mercado como de concorrência pura e perfeita.

Consolida-se a ideia de que estes (os mercados) constituíam a medida mais adequada para a determinação do valor dos activos, influenciado de forma intensa as decisões de investimento e de produção. Apenas um requisito adicional era requerido: a utilização eficiente da informação disponível, sendo que, até mesmo as questões de gestão de risco e incerteza seriam dirimidas pelo próprio mercado.

Esta ‘nova’ exigência decorre apenas e só da constatação de que não basta que a informação esteja disponível, mas ainda que seja acessível, inteligível e fiável, o que em rigor corresponde à transparência do mercado.

Para o mercado funcionar de forma eficiente (mas não no sentido defendido por Fama) não basta a divulgação de informação mínima relativa ao bem alvo da

---

é conhecida pela Teoria dos Mercados Eficientes, introduzindo três categorias de eficiência: forma fraca, semi-forte e forte. A partir de então e com especial consistência a partir dos estudos da Escola de Chicago esta teoria ganharia força na teoria económica, sendo validada pela generalidade daqueles que se dedicavam ao seu estudo e na sequência dos quais surgiria a Teoria de Seleção de Carteiras de Markowitz (referindo-se aos modelos de avaliação de ativos financeiros: CAPM, de Sharpe, Litner e Mossin, e modelo APT de Ross, modelo de Black e Scholes). MODELO ESCHER-OLIN

Mais recentemente estudos de DANIEL KAHENEMAN e AMOS TVERSKY combinam os estudos empíricos com dados resultantes das Finanças Comportamentais e acabam por colocar em causa os resultados desta teoria. FALTAM AS REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFIA

<sup>400</sup> Voltaremos a este ponto mais adiante, aquando da análise do ‘fair value’.

transacção. Disponibilidade requer a existência de um leque extenso de informação mas impõe ainda que esta informação esteja acessível.

Esta característica – disponibilidade – implica e impõe a elaboração de extensa informação e disponibilização, sem restrições de acesso, a todos os interessados. Parece então ser suficiente que esta exista e possa ser acedida. A extensão da informação a disponibilizar para efeitos da determinação do cumprimento da ‘true and fair view’ restringe-se, para nós, àquela que seja imprescindível à interpretação dos dados divulgados. Não se estende à informação que seja necessária, adequada mas já não imprescindível.

Por inexistência de restrições de acesso pretendemos significar não só a impossibilidade de limitação legal, estatutária ou de facto do acesso à informação.

Quanto às duas primeiras não subsistem quaisquer dúvidas de definição, pese embora o facto de poderem suscitar-se questões que, como veremos nas notas seguintes, podem contender com o direito à reserva de determinado tipo de informações relativas ao negócio, ou, neste caso, à actividade das empresas e objecto negocial, e que desde muito cedo justificaram as críticas feitas à exigência da ‘true and fair view’. Não é uma questão de dificuldade de definição mas antes uma questão de legitimidade, deslocando o campo de análise do ser para o dever ser.

Já no caso das restrições de facto o problema é materialmente diverso. Do que se trata aqui não é já da delimitação da quantidade ou da qualidade da informação a divulgar, mas na escolha dos meios de divulgação adequados para que quem a ela queira aceder, o possa fazer sem quaisquer custos. Exige-se a eliminação de barreiras geográficas, temporais, legais<sup>401</sup> e de certo modo também linguísticas na informação.

A eliminação destas barreiras para apreensão da informação, ou se preferirmos, para que se possa considerar que a informação está acessível e é compreensível por todos os interessados pode ser suprimida com a introdução de regras e procedimentos harmonizados à escala global. Sendo estes conhecidos de todos os interessados, ou, em caso de desconhecimento, podendo este ser-lhes imputado, tornar-se-ia mais simples quer para o mercado quer para os utilizadores o reconhecimento do relevo da informação disponibilizada e a sua interpretação.

---

401

Directamente relacionada com a disponibilidade mas não consumida por esta característica está a compreensibilidade. Ao mercado e aos seus intervenientes não basta que a informação esteja disponível nos moldes acabados de referir, é ainda necessário que seja compreensível, ou seja, inteligível. Afastam-se assim divulgações dúbias, confusas, descoordenadas, desorganizadas, parciais e falaciosas. Ficam também de fora informações para cuja interpretação seja exigido um elevado grau de conhecimentos técnicos. Exigir que a informação divulgada seja apreensível em toda a sua extensão por um destinatário indiferenciado parece-nos excessivo. Ela deverá ser compreensível por um destinatário normal naquele tipo de mercado. A diferenciação dos bens a transacionar coloca assim diversidade de exigências nesta divulgação, mas também parece requerer a divulgação de dados diversos, como o sejam o tipo de actividade em causa, localização e outras inerentes à caracterização da entidade transmitente<sup>402</sup>.

No caso dos mercados financeiros este entrave pode ser, e é, ultrapassado pela necessidade da intermediação. Noutros mercados tal já não sucede e, note-se que, nesses se coloca ainda com maior acuidade a questão do relevo da informação constante das demonstrações financeiras<sup>403</sup> e do englobar dentro destas de outro tipo de informação que não meramente financeira, nem essencial à interpretação daquela.

Conhecida que seja uma nova informação é de esperar, nestas condições, que a mesma tenha reflexo imediato no mercado ajustando-se de modo adequado à evolução das expectativas. Este comportamento apenas é possível numa conjectura de

---

<sup>402</sup> Se num mercado financeiro é de esperar que os intervenientes disponham de certos requisitos e capacidade de análise de informação o mesmo já não sucederá, por exemplo, num mercado de produtos hortícolas. A informação requerida é também diversa. Enquanto que a análise da primeira situação cabe claramente dentro do âmbito deste nosso trabalho, já a segunda se situa no limiar desta nossa análise. As demonstrações financeiras são relevantes, numa perspectiva do mercado, quando esteja em causa a transacção de produtos financeiros, não obstante assumir um papel de relevo a actividade desenvolvida pela entidade a que os mesmos dizem respeito.

<sup>403</sup> A questão do relevo da informação financeira assume aí um relevo que deve ser diferenciado do papel que esta desempenha no mercado financeiro e naqueles que com este mantêm uma estreita ligação. Nos demais mercados, a informação constante das demonstrações financeiras e relativamente à qual se coloca a questão da ‘true and fair view’ aparece, senão como irrelevante, relegada para um plano secundário. A exigência da ‘true and fair view’ releva apenas para a informação constante das demonstrações financeiras, embora possa ser mobilizada, analogicamente, como compreendido no pressuposto da boa fé contratual.

transparência e acessibilidade da informação, no pressuposto de que a informação não só está disponível mas também acessível em tempo real, sem dilações. Pressupõe-se ainda que todos os interessados a ela podem ter acesso no mesmo momento, e a partir do mesmo momento, afastando-se assim situações de informação privilegiada.

Ao mercado interessa ter disponível toda a informação possível – desejável, na perspectiva do mercado parece ser a situação em que esteja disponível toda a informação que cada agente do mercado pense necessitar para a determinação da sua vontade de contratar e do preço – comportando-se os agentes considerados isoladamente, cada um de per si como *price takers*. Percebe-se que também aqui a característica da transparência e da disponibilidade da informação assumem um papel importantíssimo na definição do preço.

Todas estas conclusões se revelariam falaciosas se a informação disponibilizada não fosse fiável. O mercado não se basta com a disponibilidade e compreensibilidade mas exige ainda que esta seja fiável.

Independentemente de se verificarem ou não as demais características, a informação apenas é relevante se for fiável. A autonomização desta exigência precisamente neste ponto não implica considerar que esta é irrelevante para os demais destinatários, bem pelo contrário. Tem antes em consideração apenas que, de entre os diversos destinatários, o mercado é aquele que tem maiores dificuldades em determinar se a informação divulgada é ou não fiável. Nos casos em que o mercado detete ou lhe chegue a informação (também essa essencial) da falta de fiabilidade o, as consequências serão mais gravosas do que as decorrentes da falta de informação. Perante a inexistência de informação o mercado consegue mobilizar mecanismos susceptíveis de colmatar a falha, recorrendo a indícios e estabelecendo modelos de comparabilidade. Naqueles casos em que a informação revelada e disponível não seja fiável, as consequências não deixarão de se refletir numa avaliação penalizadora, o mesmo será dizer, na fixação de um preço anormalmente baixo.

A informação será fiável sempre que se encontrem cumpridos os requisitos legais para a sua elaboração. Parece simples, basta que sejam seguidas as determinações legais para que esta imposição seja cumprida. A necessidade legal de cumprimento ‘true and fair view’ mas também, como veremos em seguida, do ‘fair value’ podem contender

com esta exigência de fiabilidade e impor, numa determinada compreensão dos dois conceitos, situações de incompatibilidade.

A fiabilidade implica, para nós, que a informação divulgada tenha sido elaborada no respeito das normas legais, mas mais ainda, que tenham sido tomadas em consideração estimativas razoáveis e prospetivas de evolução futuras também elas com a mesma característica. Impõe ainda que não seja enganadora ou falaciosa e que os desvios às regras se justifiquem de forma expressa e congruente com a necessidade de respeito pela ‘true and fair view’.

#### **2.4.5. Estado**

A informação relativa ao desempenho das empresas é também importante para o estado. Contrariamente ao que poderíamos ser levados a pensar, a importância que a informação financeiras da atividade empresarial tem não se resume nem se reconduz principalmente a questões relacionadas com a tributação, servindo objectivos mais amplos como sejam os relacionados com a definição das políticas estaduais a implementar em diversos domínios.

Deixando por agora de parte a distribuição da atividade empresarial privada nos diversos sectores, é com base nos dados financeiros revelados que podem ser tomadas a nível central decisões com implicações na vida das empresas, e, claro está, também na vida do país. As opções fiscais ou não, de incentivo ao investimento ou de fomento de atividade de crescimento económico não podem ser tomadas sem ter em consideração os dados relativos ao desempenho económico.

Tomando em consideração que o comportamento da economia não só não é linear nem constante, e que para além disso diverge de setor para setor, é também tendo por referência os dados revelados que devem ser modeladas as políticas estaduais, encontrando respostas adequadas em cada momento<sup>404</sup>.

Ainda delimitada pelo interesse do estado na informação constante das demonstrações financeiras encontramos a utilidade que destas se pode retirar agora ao

---

<sup>404</sup>Referimo-nos aqui a respostas personalizadas não no sentido de que estas sejam determinadas caso a caso, entidade a entidade, mas antes setor a setor, opção esta que se revela não só adequada como eficiente.



nível da política fiscal. Esta é, aliás, a função mais óbvia que se reconhece às demonstrações financeiras e aos indicadores que daí possam resultar.

Resumir essa importância à consideração *tout court* dos resultados contabilísticos enquanto reveladores da capacidade contributiva das entidades sobre as quais impende a obrigação de elaboração e relativamente às quais faz sentido falar-se em capacidade financeira. Para tanto parece ser bastante o reconhecimento do resultado contabilístico da atividade relativo a determinado período e, a partir deste, determinar o quantum tributário.

Independentemente das conclusões a que chegamos<sup>405</sup> relativamente à relação que deve existir entre direito contabilístico e direito fiscal ou, se preferirmos, entre lucro contabilístico e lucro fiscal os resultados contabilísticos constituem sempre, ou devem constituir, um ponto de partida para a orientação da política fiscal de tributação das empresas. Ainda que se considere que o modelo a seguir fosse o da separação entre lucro contabilístico e lucro fiscal (matéria coletável) esta importância mantém-se. A determinação do relacionamento existente entre os dois tipos de lucro é apenas importante para a determinação da capacidade contributiva, mas as demais funções das demonstrações financeiras mantêm-se plenamente válidas, permanecendo úteis.

É tendo por base a informação constante das demonstrações financeiras que a entidade estado é capaz de determinar de forma fundamentada a sua política tributária, fazendo incidir em maior ou em menor medida tributos direitos sobre as empresas, podendo também condicionar o aumento ou a diminuição da tributação indireta e permitindo uma definição mais precisa das políticas fiscais.

De comum aos demais interessados a ideia da acessibilidade e inteligibilidade da informação, bem como, e em especial a fiabilidade.

Só informação fiável é importante para o estado. Dados falseados ou manipulados não revestem para este qualquer interesse, excepto, claro, para efeitos sancionatórios, mas esses não são por nós abordados.

Nos casos em que julgue não lhe ter sido adequadamente fornecida a informação, o estado tem à sua disposição mecanismos que lhe permite aceder a todo o repertório que seja possível obter, isto, claro, sem menosprezar o respeito pelos direitos

---

<sup>405</sup> Parte I, cap. 1

e garantias dos contribuintes. Ainda assim, e porque desconhece as reais condições de funcionamento das entidades que fiscaliza ou cuja informação contabilística submete a escrutínio, a existência de falhas não grosseiras pode revelar-se de difícil detecção<sup>406</sup>.

A aplicação de penalidades, seja, elas coimas ou multas, bem como, residualmente, a pena de prisão (residual) para os titulares dos órgãos de administração da empresa, dificilmente são suficientes para afastar a tendência existente para a manipulação dos dados a revelar à administração fiscal.

De notar que a administração fiscal, e aqui cingimo-nos mesmo à administração fiscal – nem sempre requer que lhe sejam revelados dados idênticos ao que são disponibilizados aos demais destinatários da informação, solicitando outros, sendo que nem sempre correspondentes aos que são revelados na contabilidade. Esta discrepância, como referimos atempadamente, decorre da inexistência de total coincidência entre o relevo contabilístico e relevo fiscal de determinado tipo de eventos com reflexo financeiro<sup>407</sup>.

Se a informação disponível para os sócios e para os mercados, sobretudo para este último, tiver a qualidade que dela se exige, pode também ser importante a sua utilização *prima facie* como indiciadora da capacidade contributiva. Nada de novo.

Já pôde perceber-se a nossa tendência para o afastamento do modelo de relação entre a contabilidade e o direito fiscal existente em Portugal e que conduz, verdadeiramente, à preterição da informação contabilística que se apelida de ‘fiel’ em detrimento da informação ‘para efeitos fiscais’, mais reduzida e também mais facilmente falseável. Em sede inspectiva, mas só nessa sede, é permitido à administração fiscal o acesso a dados contabilísticos e outros que julguem ser necessários para comprovar a correcção dos declarados pelo contribuinte.

---

<sup>406</sup> Note-se que a existência de falhas, queridas ou não, leva a que sejam aplicadas sanções pecuniárias. Nos casos em que a falha ou incorrecção não impliquem alteração da colecta, haverá apenas lugar ao pagamento de uma penalidade (coima) pela infracção cometida. Já nos demais casos, e dependendo do valor em causa, podemos estar perante um crime punível apenas com coima ou ainda com pena de prisão. A inexistência e a dificuldade de previsão de sanções de outro tipo para as pessoas jurídicas em caso de violação de normas fiscais e a responsabilização subsidiária dos titulares dos órgãos de gestão apenas em situações muito específicas, aliada à reserva do mecanismo da reversão para aquelas situações em que se mostrem insuficientes os bens da sociedade, nos termos e nas condições estabelecidas pelos arts. 23.º e ss. da Lei Geral Tributária. Sobre a caracterização dos denominados crimes fiscais e do bem jurídico protegido veja-se, entre nós, MANUEL DA COSTA ANDRADE, ... SUSANA AIRES DE SOUSA,

Excepcionadas essas situações não dispõe, até porque solicita menos informação, embora mais direcionada, de dados suficientes e adequados para averiguar os desvios existentes<sup>408</sup>.

### 3. A ‘true and fair view’ no Direito da União Europeia: síntese

O conceito de ‘*true and fair view*’ originário das normas contabilísticas aplicáveis no Reino Unido passaria com a aprovação da IV directiva a fazer parte do léxico contabilístico dos países da Europa Continental. Com a ‘importação’ do conceito é transmitida também a falta de consenso quanto ao sentido a atribuir à referida expressão, o que, dado tratar-se de normas de direito comunitário derivado, se reveste de especificidades, tornando (ainda) mais complexa esta problemática<sup>409</sup>.

---

<sup>408</sup> Seria interessante verificar se existem estatísticas relativas aos crimes de fraude fiscal, abuso de confiança fiscal e burla, bem como de contra-ordenações. Caso existam, colocar e analisar.

<sup>409</sup> É precisamente a utilização de um conceito importado do direito anglo-saxónico que justifica a nossa opção ao longo desta exposição pelo recurso à expressão em língua inglesa. Já referimos anteriormente a nossa discordância com a opção de tradução do mesmo para as diversas línguas oficiais dos Estados-membros. Pese embora o facto de em 1971, data da primeira versão da directiva ainda não se encontrar completo o processo de adesão do Reino Unido à então CEE não podemos deixar de utilizar a versão oficial disponível naquela língua (a par do holandês, dinamarquês, francês, italiano e alemão) dado que se encontra disponível e, após 1973 alterações de redacção ocorreram já após esse evento. A mesma justificação e propósito servem para fundamentar a nossa opção de recurso à tradução para o mesmo idioma dos textos em língua germânica. Sempre que tal seja possível recorreremos a esta mesma técnica. Aliás, anda que a nossa opção fosse pela utilização de uma das versões em línguas oficiais dos trabalhos preparatórios da IV Directiva seríamos forçados a admitir que, por exemplo, ‘l’image fidèle’ constante da versão em língua francesa corresponde à ‘true and fair view’ constante da versão em língua inglesa aprovada em 1978. Só deste modo nos podemos determinar se houve ou não alteração do léxico utilizado, o que manifestamente não é possível mediante a utilização de qualquer versão noutra língua das propostas. Dado tratar-se, reiteramos, de um conceito inicialmente criado em língua inglesa e a disponibilidade com a mesma força vinculativa daquelas na mesma língua é adequada esta nossa opção. No mesmo sentido nos impelem os estudos a que faremos referência de autores de outras línguas que utilizam, tal como nós, a expressão anglo-saxónica.

Se atentarmos nos arts. 2.º e 16.º, respectivamente da IV e VII Directivas e compararmos as expressões utilizadas nas diversas línguas oficiais deparamo-nos com um problema que nos parece não ser de desconsiderar. Enquanto na versão em língua inglesa encontramos a expressão ‘*true and fair view*’, na versão em língua portuguesa apenas é referida a ‘imagem fiel’. O mesmo sucede quanto às versões do Regulamento (CE) n.º 1725/2003, da Comissão, de 21 de Setembro, em que encontramos a referência à ‘representação fidedigna’ em substituição de “*true and fair view*”.

De notar que os trabalhos que dariam lugar à IV Directiva tiveram início em 1966. O Comité era chefiado por Karl Elmendorff e composto por profissionais especialistas da área da contabilidade de todos os países membros da então CEE. A redacção proposta para a IV Directiva ficaria concluída em 1968 e para a VII Directiva em 1970. Já neste contexto, e não obstante o número reduzido de países envolvidos foram encontradas dificuldades na harmonização de conceitos.

O direito societário alemão então considerado mais evoluído que o dos demais estados-membros constituiu a base de trabalho, mas não assumiria idêntica preponderância no desenho do texto final. Desde logo porque no direito alemão não encontrávamos à época qualquer referência à ‘*true and fair view*’ ou expressão com significado aproximado, mas apenas e tão só que “*The annual financial statements shall conform to proper bookkeeping principles. They shall be clear and well set out give the surest possible insight of the company’s financial position and its operating results pursuant to the valuation provisions*”<sup>410</sup> 1965 Aktiengesetz (§149) “einen möglichst sicheren Einblick”.

Tomando por referência as diversas versões preliminares do art.º 2.º da IV Directiva, torna-se mais simples a análise desta evolução, bem como a reflexão sobre as conclusões possíveis.

---

<sup>410</sup> Optamos por utilizar a versão em língua inglesa por facilidade de tratamento e parâmetro de comparação já explicado na nota anterior. No original “[1] Der Jahresabschluß hat den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung zu entsprechen. [2] Er ist klar und übersichtlich aufzustellen und muß im Rahmen der Bewertungsvorschriften **einen möglichst sicheren Einblick** in die Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft geben.” (sublinhado nosso). Esta redacção estaria vigente entre 1966 e 1 de Janeiro de 1986, data em que o mesmo artigo foi revogado. (O actual § 149 regula a acção de responsabilidade civil contra as sociedades). ONDE ESTÁ ACTUALMENTE REGULADO? E NOS OUTROS PAÍSES?

Na 1.<sup>a</sup> versão, datada de 1971 o artigo 2.º, e cuja redação transcrevemos em seguida, não encontramos qualquer referência à ‘*true and fair view*’, mas apenas à necessidade de as contas reflectirem ‘*as accurately as possible the company’s assets, liabilities, financial position and results*’ (sublinhado inexistente no original):

- “ 1. The annual accounts shall comprise the balance sheet, the profit and loss account and the notes on the accounts. These documents shall constitute a composite whole.
2. The annual accounts shall conform to the principles of regular and proper accounting.
3. They shall be drawn up clearly and, in the context of the provisions regarding the valuation of assets and liabilities and the lay-out of accounts, shall reflect as accurately as possible the company’s assets, liabilities, financial position and results.”

Foi apenas na segunda versão preliminar, elaborada em 1974 e portanto após a adesão à então Comunidade Económica Europeia da Dinamarca, Irlanda e do Reino Unido, que passaríamos a encontrar previsto expressamente na nova proposta de redação para o número 2 do referido artigo 2.º a necessidade de as contas revelarem a “*true and fair view*”:

- “1. (sem alterações)
2. The annual accounts shall give a true and fair view of the company’s assets, liabilities, financial position and results.
3. They shall be drawn up clearly and in conformity with the provisions of this Directive”

As alterações mais profundas ocorreriam, apenas, na versão final submetida a aprovação em 1978:

- “1. (sem alterações)
2. They shall be drawn up clearly and in conformity with the provisions of this Directive.

3. The annual accounts shall give a true and fair view of the company's assets, liabilities, financial position and profit or loss.
4. Where the application of the provisions of this Directive would not be sufficient to give a true and fair view within the meaning of paragraph 3, additional information must be given.
5. Where in exceptional case the application of a provision of this Directive is incompatible with the obligation laid down on paragraph 3, that provision must be departed from in order to give a true and fair view within the meaning of paragraph 3. Any such departure must be disclosed in the notes on the accounts together with an explanation of the reasons for it and a statement of its effect on the assets, liabilities, financial position and profit or loss. The Member States may define the exceptional cases in question and lay down relevant special rules.”

Da leitura das diversas versões resulta clara não só a alteração terminológica ocorrida entre a versão de 1971 e as versões seguintes, mas também as alterações dos demais requisitos das demonstrações financeiras.

A exigência na versão de 1971 de uma imagem precisa da situação financeira da empresa passaria a ser apelidada, na versão proposta em 1974 como uma '*true and fair view*'. Esta discrepância terminológica não deve, estamos em crer, ser reconduzida apenas a uma divergência de denominação como parece sugerir a mera alteração de vocábulos, devendo antes ser considerada como uma alteração substancial de significado, influenciada precisamente pelos novos membros do Comité responsável pela sua elaboração.

A tratar-se de uma mera alteração de vocabulário não se compreenderia a opção pela versão mais ambígua e mais complexa, quando a tendência é precisamente a inversa. Não nos parece que deva ser considerada como decorrente de uma técnica legislativa, sem quaisquer outros significados. Pelo contrário. A alteração na denominação encontra-se impregnada de alteração ao nível do significado. Tal como noutras situações também aqui significante e significado estão umbilicalmente ligados e a alteração introduzida no primeiro não pode deixar de influenciar o segundo.

As alterações ocorridas da versão de 1971 para a de 1974 não se quedam por aqui.

A indefinição plasmada no número 3 do mesmo artigo 2.º e que poderia dar lugar ao surgimento de dúvidas interpretativas e de aplicação quanto ao âmbito de aplicação e vinculação dos ‘*principles of regular and proper accounting*’ daria lugar à necessidade, agora clara, de elaboração das contas no respeito estrito pelas normas da Directiva.

Esta última exigência passaria, na versão final apresentada em 1978, a constar do número 2 do referido artigo, local onde ainda hoje se mantém, antecedendo, precisamente, a estatuição antes constante do número 2. Esta alteração na ordem das exigências que se impunham às demonstrações financeiras surge acompanhada da introdução dos números 4 e 5. Estes, por um lado, permitem flexibilizar a aplicação das disposições da Directiva, mas apenas quando tal seja essencial para dar cumprimento à exigência da ‘*true and fair view*’<sup>411</sup>.

No mesmo sentido surge a introdução em 2003 de um novo parágrafo no seu número 1 na redação dada pela Directiva n.º 2003/51/CE do Parlamento Europeu e do Conselho de 18 de Junho de 2003. A partir de então os Estados-membros a passariam a dispor da possibilidade de

---

<sup>411</sup>Embora não sejam conhecidas as razões da alteração a verdade é que, durante o período de elaboração do projeto da IV Directiva se verificou um alargamento da CEE, com a entrada em janeiro de 1973 de três novos Estados: Reino Unido, Irlanda e Dinamarca. Se o direito contabilístico dinamarquês se encontrava ainda numa fase embrionária, o mesmo não pode ser afirmado relativamente ao direito e sobretudo à prática e regulação contabilística quer da Irlanda, quer, sobretudo, do Reino Unido. Mas, mesmo no caso dinamarquês se verifica que, finda que foi a II Guerra Mundial esta não deixaria de absorver no seu direito interno normas de inspiração anglo-saxónica. Estavam criadas as condições para que o direito comunitário passasse a refletir expressamente essa tendência aglutinadora do direito contabilístico de matriz anglo-saxónica.

Sobre esta questão e sobretudo sobre as alterações introduzidas na primeira versão da IV Directiva, veja-se, M. CRHRIANSEN, "Denmark", D. ALEXANDER e SIMON ARCHER (eds.), *The European Accounting Guide*, Academic Press, (1983) e C. NOBES, 'The Origins of the Harmonizing Provisions of the 1980 and 1981 Companies Acts', *Accounting & Business Research*, 14, (1983), 53, pp. 43-53.

Sobre a interpretação do conceito e sua aplicação no direito interno dos Estados-membros veja-se a Jurisprudência do Tribunal de Justiça: Acórdão do Tribunal de Justiça de 19 de Setembro 1999, Processo C-275/97, DE + ES Bauunternehmung GmbH; Acórdão do Tribunal de Justiça de 7 de Janeiro de 2003; Processo C-306/99, Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale SA (BIAO) + Finanzamt für Großunternehmen in Hamburg.

“*permit or require the inclusion of other statements in the annual accounts in addition to the documents referred to in the first subparagraph.*”.

Esta possibilidade apenas se compreende se e na mediada em que se considere que a ‘*true and fair view*’ não se logra atingir através do mero cumprimento das normas e princípios contabilísticos.

A necessidade da divulgação através das demonstrações financeiras de uma imagem precisa e clara da atividade desenvolvida pela empresa e dos resultados alcançados reconduziria a interpretação da norma à preponderância da clareza enquanto característica das demonstrações financeiras<sup>412</sup>, e que seria transmitida pelas expressões presentes no ordenamento de estados-membros como a França pela expressão ‘*regularité et scincerité*’ ou da Itália com ‘*chiarezza e precisione and evidenza verit*’.

A falta de coincidência das expressões utilizadas, com a substituição da ‘*accuracy*’ pela ‘*true and fair view*’, aliada, em primeiro lugar, à alteração da ordem das normas dos números 2 e 3 nas versões de 1974 e 1978 deverão ser tidas em conta.

A utilização de conceitos não coincidentes nas diversas versões não é, para nós, irrelevante. Para além da falta de correspondência dos significados das expressões utilizadas nas diversas versões preliminares da IV Directiva, importa considerar ainda que a transposição do conceito ‘*true and fair view*’ para o direito interno dos Estados-membros não nos parece ter sido a mais adequada.

Aliás, a expressão constante da versão em língua portuguesa que a substitui é, precisamente, a de ‘imagem fiel’ por um lado, ou ‘representação fidedigna’ no caso da expressão utilizada no Regulamento (CE) n.º 1725/2003 apenas tem servido para aumentar o grau de incerteza.

Esta mesma imprecisão de conceitos resulta, também, das versões dos diplomas legais nas restantes línguas oficiais da União, sendo utilizadas denominações como ‘*imagen fiel*’, ‘*quadro fidèle*’ e ‘*tatshällichen*’, respectivamente nas versões em língua castelhana, italiana e alemã. Importa, seguindo uma concepção saussuriana<sup>413</sup>, tomar em

---

<sup>412</sup>Veja-se, por todos, G. FERRERO, *I Complementari Principii Della ‘Chiarezza’, Della ‘Verita’ E Della ‘Concretezza’ Nella Redazione Del Bilancio D’esercizio*, Giuffrè, Milão, (1991).

<sup>413</sup>Ferdinand de Saussure distingue entre significado e significante. Os significados são a ‘*true and fair view*’ enquanto que os significantes corresponderão às ideias que podem considerar-se abrangidas por



consideração a distinção entre significante e significado, podendo o significado sofrer variações sem que o significante seja alterado, mas nunca sendo possível coexistirem no mesmo espaço temporal, e para um mesmo significante mais do que um significado. A ser assim seria posto em causa o principal objetivo da imposição de normas de direito comunitário com recurso a Directivas, o que seria ainda mais visível no caso dos Regulamentos.

Perante esta constatação, a primeira questão que nos colocamos foi a de poder determinar se se trata efectivamente de uma divergência puramente linguística ou se os vocábulos utilizados nas versões em língua diversa da inglesa pretendem transmitir a ideia de que dos citados diplomas resulta apenas a obrigatoriedade de as demonstrações financeiras revelarem uma imagem fiel.

Perante estas duas alternativas pareceu-nos existir ainda uma terceira possibilidade: a de existir uma diversidade de significado do princípio da ‘*true and fair view*’ nas IAS/IFRS/GAAP<sup>414</sup> e nas disposições de Direito da União. Abandonamos esta

---

aquela expressão. A expressão a definir não sofre alterações se não for alterada a sua formulação (neste caso, legal), já os significantes poderão alterar-se devido a mutações ocorridas quer no pensamento jurídico ou contabilístico, ou mesmo exigências de ordem prática às quais haja necessidade de dar seguimento. Do que se trata, é não antes da alteração do conceito, mas antes de adequar o seu significado a uma realidade em constante alteração. Aquilo que pode ser considerado como suficiente num dado contexto pode já não o ser em contexto diverso. Esta compreensão coloca-nos perante um novo desafio: considerar os efeitos enquanto base interpretativa do conceito. Esta dimensão do conceito não é muitas vezes considerada como elemento interpretativo. O conteúdo finalístico da norma ou do conceito a interpretar só de modo indireto haverão de ser considerados, isto se tivermos em consideração uma interpretação finalística da norma. F. de Saussure, *Cours de Linguistique Générale*, Payot, Lausanne, (1919), ed. em língua portuguesa FERNDINAND DE SAUSSURE, *Curso de Lingüística Geral*, 25.<sup>a</sup> ed., Antônio Chelini e outros (tra.), Cultrix, São Paulo, (1996).

<sup>414</sup>Até há bem pouco tempo discutia-se a correspondência entre as IAS e os US GAPP quanto à questão terminológica. Importaria indagar se a exigência dos US GAPP “*present fairly, in all material respects, the financial position of the company at the year end, the results of operations, and its cash-flows, in conformity with generally accepted accounting principles*” tinha o mesmo significado que a expressão “*the company accounts give a true and fair view*” da IAS. O termo dos US GAPP remonta a 1939 e é apontado como sendo nublado, confuso e levar a que os referidos princípios sejam aplicados nuns casos e afastados noutros. A própria utilização da denominação ‘princípios’ foi questionada, o que levaria a que em 1973 aquando da transição do Accounting Principles Board (APB) para o Financial Accounting Standards Board (FASB) tenha sido deliberadamente substituída a referência a princípios pela referência a standards. D. SOLMONS, *Making Accounting Policy*, Oxford University Press, (1986). Note-se que em 1980 foi rejeitada uma proposta do Auditing Standards Board of American Institute of Certified Public

última hipótese por entendermos que, se assim fosse, ficaria completamente afastado o objectivo inicial das Directivas e sobretudo dos Regulamentos citados. Restam-nos as outras duas.

Se tomarmos em conta a finalidade das normas, somos impelidos a considerar que se trata, de facto, apenas de uma escolha pouco acertada de conceitos. A tentativa de tradução para cada uma das línguas oficiais da União Europeia de algumas expressões originárias da língua inglesa – lembre-se que quer as IAS/IFRS quer os US GAAP são elaborados em língua inglesa – não nos parece ter sido a opção mais adequada. Ademais, a aplicação do conceito e a sua densificação encontram-se relacionados diretamente com os demais princípios e regras contabilísticas bem como com as próprias práticas contabilísticas que vão sofrendo alterações com o decurso do tempo e podem variar de lugar para lugar.<sup>415</sup>

A forma como o conceito ‘*true and fair view*’ é utilizado nas normas de direito da União, nomeadamente nas IV e VII directivas, aponta no sentido de se tratar de um critério destinado a determinar a validade das normas contabilísticas e a sua qualidade. Neste contexto parece ser reconhecida à ‘*true and fair view*’ uma terceira dimensão relacionada, precisamente, com os efeitos – directos e indirectos – decorrentes da introdução do conceito no léxico contabilístico. De entre os efeitos directos encontramos as obrigações decorrentes da necessidade de respeito pelas normas contabilísticas implicadas na elaboração das demonstrações financeiras, enquanto que os efeitos indirectos se relacionam já não com as obrigações decorrentes das normas contabilísticas mas abrangem ainda a necessidade de adaptação das demais normas que possam, ainda que de modo indirecto, influenciar o relato financeiro.

---

Accountants que pretendia retirar a expressão “presente fairly” da expressão supra mencionada e da qual resultaria (após a ablação) a ideia de que bastaria a apresentação das demonstrações financeiras de acordo com as regras e princípios contabilísticos. CARMICHAEL e WINTERS (p. 18) dão-nos nota do intenso debate em torno desta tentativa de exclusão, notando que aquilo que deveria ter sido um debate em torno do significado do ‘present fairly’ passaria a ser um debate sobre a sua não exclusão, posição esta que prevaleceria. D. R. CHARMIQUEL e A. J. WINTERS, ‘*The evolution of audit reportin’g*’, D. R. NICHOLS e H. F. STELLER (eds), *Auditing Symposium VI*, Lawrence, Scholl of Business, University of Kansas. Vive-se actualmente um contexto unificador de sentidos, tendo sido assinado um acordo entre o FASB e o IASB em 1996 e o Memorandum of Understanding MoU.

<sup>415</sup>DAVID ALEXANDER, ‘Stability, Pseudo-Stability, Information and Pseudo-Information’, *European Accounting Review*, 6 (1997), 4, pp. 755-66.

As directivas deverão ser aplicadas tendo em consideração o contexto linguístico e a prática contabilística europeias – leia-se, da Europa Continental, de influência italiana e germânica – mas não podem deixar de tomar em consideração as influências que advêm da globalização e que se encontram reportadas no objectivo de validade universal e que introduzem notas dos sistemas de matriz anglo-saxónica. A inclusão do conceito ‘*true and fair view*’ nas directivas e a necessidade de as demonstrações financeiras revelarem esta mesma visão da atividade empresarial teria também outras consequências.

Nos países em não existiam normas legais que regulamentassem a forma como a contabilidade deveria ser feita, cabendo aos técnicos definir as normas contabilísticas, permitindo que estas fossem adaptadas a cada caso concreto, verifica-se necessariamente uma diminuição da flexibilidade na aplicação. A partir da adopção das IV e VII Directivas esses países vêm-se obrigados a observar as normas contabilísticas ditadas pela União Europeia (então Comunidade Económica Europeia), e, sobretudo, dar cumprimento ao ‘*true and fair view*’.

Nos demais países as alterações fizeram-se sentir de forma menos intensa, dado que a flexibilidade se encontrava já delimitada pelas regras jurídicas que deveriam ser observadas. Neste último caso houve que fazer adaptações para dar cumprimento às directivas, mas a flexibilidade (ou a falta dela) não seriam grandemente afectadas.<sup>416</sup>

De notar que apenas o Reino Unido, Irlanda e Holanda possuíam regras escritas específicas relativas aos requisitos das demonstrações financeiras. No caso do Reino Unido e da Irlanda a expressão utilizada era a ‘*true and fair view*’, num caso desde 1967

---

<sup>416</sup>JOHN FORKER e MARGARET GREENWOOD, 'European Harmonization and the True and Fair View - the Case of Long Term Contracts in the Uk', *The European Accounting Review*, 4, (1995), 1, pp. 1-31, em especial p. 2. Em resultado destas alterações (re)surgiria o debate em torno do significado de ‘*true and fair view*’ agora num contexto mais delimitado: trata-se de um conceito com consagração legal expressa numa fonte normativa de valor supra legal que importa densificar. DAVID ALEXANDER, 'A European True and Fair View?', *European Accounting Review*, 2, (1993), 1, pp. 59-80.; K. VAN HULLE, 'Harmonization of Accounting Standards in the Ec - Is It the Beginning or Is It the End?', *European Accounting Review*, 2 (1993), 2, pp. 387-96.; B. A. RUTHERFORD, 'The True and Fair View Doctrine: A Search for Explication', *Journal of Business Finance & Accounting*, 12, (1995), 4, 438-494; ANTHONY G. HOPWOOD, 'Some Reflections on 'the Harmonizing of Accounting within the EU'', *European Accounting Review*, 3 (1994), 2, pp. 241-53.

e no outro desde 1963, mas no caso holandês tal não se verifica com exatidão, como acontece desde 1970, em que a expressão utilizada - 'geeft getrow' – corresponde à ideia de imagem fiel<sup>417</sup>.

Apesar de entendermos que deverão ser mantidas as versões da legislação em todas as línguas oficiais dos países da União Europeia, e que cada uma destas mantém toda a sua força jurídica, não podendo ser preterida em relação às demais, também nos parece que, naqueles casos em que um determinado conceito não possua uma expressão totalmente equivalente noutras línguas – quaisquer que elas sejam – deveria optar-se pela manutenção da expressão na língua 'original'. Preferimos esta solução em detrimento da já adoptada nos trabalhos de alguns órgãos da União Europeia em que se adoptou uma língua de trabalho, sendo por referência à versão nessa mesma língua que serão dissipadas as dúvidas. Esta última hipótese, a ser adoptada, retiraria força jurídica às versões nas diversas línguas, o que representaria um retrocesso inaceitável<sup>418</sup>.

Em caso de dúvidas interpretativas sempre podem ser demandados os Tribunais, nomeadamente os Tribunais da União Europeia através do mecanismo do reenvio prejudicial, a pronunciar-se sobre a interpretação a seguir, mas tal não ou tem sucedido ou há preferência pela interpretação casuística do preceito.

Logo nas citadas normas se encontra a referência expressa a estes conceitos, designados na expressão portuguesa por "clareza" (...) "As contas anuais devem dar uma imagem fiel ...", permitindo-se que sejam derogadas outras normas para dar cumprimento a este desiderato. Trata-se por isso de um conceito com consagração legal.

De notar que por se tratar de critérios trazidos dos modelos anglo-saxónicos de prestação de contas onde lhes é atribuído especial relevo, é necessário tomar algumas cautelas adicionais, reclamadas pela sua introdução em países cujos ordenamentos jurídicos são de matriz jus romanista (ou, como referem alguns, legalista), o que, em

---

<sup>417</sup> Sobre as expressões utilizadas nas diversas línguas oficiais da União para traduzir a ideia de 'true and fair view' veja-se R. H. PARKER e C. NOBES, *The true and fair view requirement: impact on and of the fourth Directive, An international (...)*, p. 66.

<sup>418</sup> Em sentido idêntico veja-se STEPHEN A. ZEFF, 'International Accounting Principles and Accounting Standards', *ibid.* 2 (1993), 403-10, pp. 404 e ss.

matéria contabilística equivale a dizer-se que serão países cujos sistemas contabilísticos seguem a matriz germano-italiana<sup>419</sup>.

A adopção destes normativos de direito da União implica, que mesmo no Reino Unido tenham sido necessárias adaptações. Se até então este princípio era sujeito às mesmas regras de aplicabilidade e interpretação que as demais normas jurídicas, seguindo os cânones de aplicação utilizados num sistema daquele tipo, após a sua introdução por força do Regulamento tal deixou de ser feito. Nesta medida verificou-se necessariamente uma aproximação entre o sistema judicial decisório do Reino Unido e dos demais países da União Europeia. Tal não significa que tenha necessariamente existido uma ruptura com o *satus quo ante* quanto ao significado a atribuir ao conceito. Essa é uma conclusão que seria precipitada.

O poder atribuído aos órgãos judiciais e a outras entidades com competência para averiguar do cumprimento do dever de divulgação da informação<sup>420</sup> enfrenta, já o referimos, as dificuldades decorrentes do elevado grau de tecnicidade. Sendo conceitos técnicos e ‘nublosos’ – a expressão fomos buscá-la a NOBES – é necessária a intervenção de um técnico perito em contabilidade para que o aplicador/julgador possa determinar o sentido e alcance da mesma. A interpretação dos conceitos acaba por ficar subtraída em certa medida do controlo jurisdicional, passando a ser feita por especialistas em contabilidade<sup>421</sup>, o que não podemos deixar de estranhar, dado tratar-se de um conceito jurídico.

---

<sup>419</sup>Esta divisão entre países de matriz anglo-saxónica e italo-germânica não se reconduz total e necessariamente a outra que distingue entre os países de *common law* e os países de *civil law*, pese embora o facto de as características desta última distinção se sobreporem àquelas para os efeitos para os quais as mobilizamos.

<sup>420</sup> Estamos a pensar concretamente nas entidades reguladoras, embora esta afirmação possa considerar-se extensível a todas as entidades (estaduais ou não) que possam assumir idênticas funções. Sobre a classificação das entidades reguladoras e problemática da sua classificação veja-se JOÃO NUNO CALVÃO DA SILVA...

<sup>421</sup> J. G. CHASTNEY, *True and fair view: a study of the history and meaning of true and fair and a consideration of the impact of the fourth directive*. A report prepared for the Research Committee of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales (1975), T. K. COWAN, ‘Are true and fairness generally acceptable?’, *Accounting Review*, 40, (1965), 4, pp. 543-573 e W. MCGREGOR, ‘True and fair view – an accounting anachronism’, *Australian Accountant*, 62, (1992), 1, pp. 68-71.

Na generalidade dos casos em que se torna necessário fazer intervir no processo de apreciação da correta aplicação de um conceito ou norma legal a função deste, apesar de essencial, encontra-se dirigida à interpretação da realidade, e esclarecimento de factos que direta ou indirectamente estejam relacionados com o caso.

O sentido e alcance da norma ou já estão definidos, ou são determinados pelo jurista que recorre depois à perícia para saber se a norma é de aplicar ao caso concreto, ou, se preferirmos, para verificar se e em que medida o caso concreto se subsume naquela norma jurídica. Neste caso só dificilmente se pode sustentar que o raciocínio subjacente é idêntico. Aqui é ainda necessário saber qual o significado da norma, e é neste ponto que importa tomar em consideração o júízo técnico, daí a divergência. Aqui, verdadeiramente o caso concreto e as circunstâncias que o envolvem não necessitarão de ser clarificadas, e, se tal for necessário, não existirá quanto a este ponto qualquer divergência relativamente às demais situações em que os juristas recorrem às *legis artis* de outro domínio do conhecimento. Já o mesmo não se passa quanto à interpretação do conceito jurídico. Este parece não poder ser interpretado só pela remissão para outras normas ainda que meramente técnicas, necessitando antes de, casuisticamente, ser interpretado.

Dada a complexidade compreende-se que na aplicação prática os juristas optem por considerar que este requisito se na elaboração das contas se respeitaram as demais normas contabilísticas. Esta posição favorece a manutenção do conservadorismo nas demonstrações financeiras, e não se adequa às atuais exigências.

Trata-se de uma *'true financial position'* mas não de uma *'true and fair view'* e por isso não contém em si mesmo júzios valorativos das opções tomadas, desde que estas não violem qualquer norma legal, mas que não é suficiente para dar cumprimento à exigência de *'true and fair view'*. A existirem júzios valorativos estes dizem respeito à (in)correta aplicação de uma determinada norma contabilística e já não ao critério em causa.

Partindo do pressuposto de que os procedimentos, regras e técnicas contabilísticas permitem um tratamento equitativo (mais do que igualitário) dos interesses de todos aqueles que se encontram envolvidos na vida das empresas, sejam estes detentores de participações no capital, gestores, o estado ou potenciais

investidores, impõe-se que as normas contabilísticas permitam que a informação delas decorrente e cuja divulgação é obrigatória esteja acessível a qualquer utilizador<sup>422</sup>.

O que acabamos de referir não coloca problemas quanto aos detentores de capital, aos gestores e ao Estado, mas que já pode colocar quando estamos a falar de potenciais investidores – entendido aqui como um investidor medianamente capaz e medianamente conhecedor quer da interpretação dos dados que lhe são dados a conhecer, quer das normas com base nas quais estas foram elaboradas<sup>423</sup>. Estes apenas dispõem da informação que consta das contas, e é com base apenas nesta que têm que tomar as suas decisões.

Ao introduzir um conceito cujo significado é ainda controvertido, mas que parece sobrepor-se aos demais conceitos, normas ou até mesmo princípios jurídicos sem cuidar de lhe dar uma contextualização específica e definir o seu significado, possibilitou-se a perpetuação das dúvidas. Ao se permitir que, com base nesse mesmo critério seja afastada a sua aplicabilidade de outras normas e princípios estão a criar-se condições para que se torne ainda mais difícil encontrar uma linha orientadora da determinação do seu significado.

---

<sup>422</sup>Esta necessidade e objetivo estão na origem dos estudos prévios necessários à adoção de um quadro concetual, coerente e uniforme que permitisse a estabilidade dos princípios contabilísticos já existentes, racionalização e uniformização da informação contabilística, clareza das normas evitando situações que pudessem conduzir a interpretações divergentes, etc.

<sup>423</sup>Entendemos que o investidor potencial a partir do momento em que se torna detentor de participações sociais deve ver diminuída a sua protecção neste domínio. Se até ao momento em que este se torna participante no capital está ainda a coberto das regras do mercado, conhecidas e tendencialmente universais e por isso mesmo é sujeito a um tratamento igual ao dos demais interessados a partir do momento em que adquire a referida posição deixa de o ser. Nesse mesmo momento passam a ser-lhe aplicáveis regras e imposições pensadas para todos aqueles que têm interesse direto e imediato na atividade da empresa e nos resultados que daí possam decorrer, mas que só também eles conhecem de forma exaustiva. Naqueloutro caso o mercado encarrega-se de garantir a igualdade de tratamento, o que só será possível se todos os que pretendam possam aceder à informação de que necessitam. Como veremos mais adiante, para que a informação seja ou esteja acessível não basta que possa ser conhecida, ou melhor, não basta que possa ser lida, é necessário que possa ser verdadeiramente conhecida, o que implica que os que assim o pretenderem podem dela retirar a informação cuja divulgação era obrigatória, e que na posse desta podem tomar uma decisão racional. Pretende-se eliminar ou pelo menos diminuir a assimetria de informação.

A opção seguida pela União Europeia e que se impôs aos estados-membros quer nas IV e VII directivas quer no Regulamento (CE) n.º 1606/2002 serviu para tornar ainda mais complexa esta problemática. Se ao invés de se ter estabelecido que as normas só são aplicáveis se permitirem obter uma ‘*true and fair view*’ se tivesse optado por determinar que as demonstrações financeiras devem ser elaboradas de acordo com as normas legais e o princípio da ‘*true and fair view*’ a solução já poderia ser diversa.

Na solução consagrada a derrogação da aplicação concreta de uma norma contabilística basta-se com a indicação (ainda que fundamentada) da violação da ‘*true and fair view*’. Deve exigir-se mais. Tendo em consideração que o objetivo da elaboração de demonstrações contabilísticas consiste precisamente em revelar a actividade que foi desenvolvida e os seus reflexos em termos financeiros, dando por isso uma imagem ‘fiel’, então cada norma contabilística, quando observada há-de conseguir dar cumprimento a esse mesmo desiderato. Se todas elas forem cumpridas, então tal seria suficiente para que, globalmente, se pudesse inferir que da contabilidade organizada de acordo com as normas contabilísticas resultaria uma ‘*true and fair view*’<sup>424</sup>.

Se é necessário introduzir este ‘parâmetro de controlo’ da qualidade quer das normas – função que assume no Regulamento (CE) n.º 1606/2002, do Parlamento Europeu e do Conselho de 21 de Setembro – quer das demonstrações financeiras – função que assume nas demais regulamentações de Direito da União já referidas, então

---

<sup>424</sup>Busse von Colbe e Ordelheide discutem, numa perspectiva que tem como ponto de referência o direito germânico, se pode ou não aceitar-se conclusão diversa daquela que entenda que apenas nos casos em que as demonstrações financeiras sejam elaboradas de acordo com as regras contabilísticas alemãs (vertidas no GoB) seriam compatíveis com a ‘*true and fair view*’ ou se, em alternativa as notas às demonstrações financeiras são suficientes para dar cumprimento a esta exigência. W. BUSSE VON COLBE, ‘A true and fair view: a german perspective’, S. J. GRAY e A. G. COENENBERG (eds), *EEC Accounting Harmonization: implementation and impact*, Noth-Holland, Amesterdão, (1984); D. ORDELHEIDE, ‘True and Fair View - a European and a German Perspective. A Commentary on ‘a European true and fair view?’ by David Alexander’, *European Accounting Review*, 2, (1993), 1, pp.81 e ss.. W. BUSSE VON COLBE, ‘True and Fair - the German Way’, *Accountancy Age*, (1980) também disponível em W. BUSSE VON COLBE, ‘A true and fair view’: a German perspective” included in “EEC accounting harmonisation: implementation and impact of the fourth directive” Gray, S.J., Coenenberg, A.G. (eds), North Holland, (1984), pp. 121-128.



é porque este é um critério a acrescentar aos demais critérios a cumprir na elaboração das contas.

Não é possível sustentar o cumprimento da *'true and fair view'* sem que seja observado idêntico princípio para cada uma das representações contabilísticas que dão origem às demonstrações financeiras, embora o cumprimento para cada uma das operações possa não assegurar o cumprimento do *'true em fair view'* para as contas vistas como um todo.

A existência de uma *'true and fair view'* não se basta com uma imagem fiel. Esta última reduz aquela expressão apenas a *"fair view"*, e será que esta imagem fiel se basta com o cumprimento das normas e princípios contabilísticos? Importa questionar ainda se este princípio da *'imagem fiel'* (que repudiamos) não se limitaria a reproduzir, por exemplo, o conteúdo da exigência do n.º 2 do art.º 2.º da IV Directiva.

Na sequência da adoção da IV Directiva não tardaria a ser defendida uma solução de continuidade por forma a conseguir obter a coordenação das legislação nacionais em torno do objetivo da comparabilidade e equivalência das informações resultantes da contabilidade. E, esse objetivo não poderia ser atingido sem que se tornasse obrigatória a elaboração de contas consolidadas, naqueles casos em que exista uma influência dominante de uma determinada empresa sobre a atividade da outra, ou seja, naqueles casos em que apenas com a obrigatoriedade de elaboração de contas consolidadas se atinja a *'true and fair view'* das demonstrações financeiras. Da leitura do art.º 16.º da VII Directiva resulta idêntica conclusão<sup>425</sup>.

A ser apenas necessária a elaboração dos relatos contabilísticos de acordo com as normas contabilísticas para que se possa considerar cumprida a exigência da *'true and fair view'* não se compreende que se exija, por acréscimo, que as contas devam ser elaboradas com *'clareza'*. Aliás, o n.º 4 do referido artigo impõe que "Sempre que a

---

<sup>425</sup> A redação da VII Directiva resultou também dos trabalhos do Comité Elmendorff e, não obstante existir uma versão concluída em 1970, só em 1976 seria apresentada ao Conselho, e adotada em 1983. Não é de estranhar que a redação do art.º 16.º da VII Directiva mantenha com o art.º 2.º da IV Directiva bastantes semelhanças.

aplicação da presente Directiva não for suficiente para dar a imagem fiel referida no n.º e, devem ser fornecidas informações complementares” e, continua o n.º 5 “Se, em casos excepcionais, a aplicação de uma disposição dos artigos 17.º a 35.º e do artigo 39.º for incompatível com a obrigação prevista no n.º 3, a disposição em causa deve ser afastada a fim de que seja dada uma imagem fiel na aceção do n.º 3.”

Assiste-se à consagração expressa não só da possibilidade de afastamento da aplicação de determinadas regras em obediência ao princípio da ‘*true and fair view*’ mas também e sobretudo à obrigatoriedade da não aplicação de tais normas sempre que da sua aplicação possa resultar uma violação daquele princípio. Parece encontrado o ponto de partida e de chegada da nossa reflexão. Em regra, o cumprimento da ‘*true and fair view*’ há-de bastar-se com a aplicação estrita das regras legais relativas à contabilidade, mas casos haverá em que tal não será suficiente. O princípio da ‘*true and fair view*’ é, pelo menos no direito comunitário, um princípio que permite e impõe a derrogação de normas, sendo em obediência a este que em *ultima ratio* devem aquelas ser elaboradas.

Do que acabamos de referir não deve retirar-se a ideia de que as demonstrações financeiras e reportes contabilísticos podem ser livremente efectuados e elaborados. Bem pelo contrário. Mantém-se a necessidade de obediência às normas contabilísticas e apenas se permite o afastamento ou derrogação daquelas em situações devida e expressamente fundamentadas. Esta fundamentação não há-de bastar-se com a mera invocação daquele princípio, sendo antes necessária a menção expressa a condicionalismos e interpretações falaciosas ou falseadas que poderiam decorrer da aplicação das normas ou critérios cuja aplicação se pretende afastar.

Somos da opinião que cabem aqui também aquelas situações em que exista uma impossibilidade de aplicação num determinado circunstancialismo concreto, bem como casos de justo impedimento.

Falta referir as alterações (poucas a este nível) introduzidas pela directiva 2013/34/eu de 26 de junho de 2013

#### 4. Apreciação crítica de um conceito tortuoso

Não obstante concordarmos que se trata de conceitos indeterminados, ou como refere HENDERSON<sup>426</sup> “*weasel words*”, entendemos também que a sua densificação não deverá ser da responsabilidade de organismos representativos dos profissionais da área da contabilidade.

Trata-se de conceitos técnicos e será através do recurso a juízos do mesmo tipo que o cumprimento dos mesmos deve ser ajuizado. O mesmo deve suceder quanto à interpretação. Deixar a sua interpretação e integração dependente do jogo da sensibilidade de cada julgador não permite observar o princípio da verdade, nem o princípio da igualdade. Também não será capaz de garantir o respeito e a protecção dos interesses de todos aqueles que procuram nas demonstrações financeiras apoio para as suas decisões<sup>427</sup>.

A específica natureza do conceito legal não impede que se recorra às demais regras e princípios contabilísticos para integrar o conceito, e também não impõe que tenha de aceitar-se que a ‘*true and fair view*’ se basta com o cumprimento das regras contabilísticas. A recondução a uma questão puramente técnica de determinação da correta aplicação das normas delimitaria o problema à noção de legalidade ou verdade das contas, o que, estamos em crer, não é o caso. A questão é muito mais complexa e em alguns casos pode nem sequer ser isso.<sup>428</sup>

---

<sup>426</sup>S. HENDERSON, ‘The Impact of financial accounting standards on auditing’, *The Australian Accountant*, 55 (1985), 3, pp. 50-53.

<sup>427</sup>T. K. COWAN, ‘Are True and Fairness Generally Acceptable?’, *Accounting Review*, 40, (1965), 4, 788-794; W. MCGREGOR, ‘True and fair view – an accounting anachronism’, *Australian Accountant*, 62 (1992), 1, pp. 69-71.

<sup>428</sup>R. K. ASTON, ‘The Agryll Foods Case: a legal analysis’, *Accounting and Business Research*, 17, (1986), pp. 3-12; A. MCGEE, ‘The ‘true and fair view’ debate: a study in the regulation of accounting’, *The Modern Law Review*, 54, (1991), 60, pp. 874-888; M. ROSS, ‘Negligence’, *Charatered Accountants Journal of New Zealand*, 77, (1998), 11, pp. 76-77.

Desde a introdução expressa no *Companies Act de 1948* da expressão ‘*true and fair view*’ que se vem assistindo a uma disseminação da sua aplicação em diversos países. Não estranha que o debate em torno do seu significado tenha acompanhado esse processo, crescendo sobretudo a partir da década de 70 do século XX.

Juristas e técnicos da área da contabilidade, englobando neste último grupo auditores, contabilistas, gestores, diretores financeiros e outros com idênticas características, encontram apoios interpretativos diferentes e em muitos casos divergentes, mas concordam na necessidade de ser encontrado um conteúdo unívoco para o conceito. Esta indefinição não serve verdadeiramente os interesses de nenhum destes grupos, podendo mesmo ser-lhes prejudicial a maleabilidade que alguns lhe reconhecem.

A específica natureza das normas contabilísticas encontra-se ainda mais acentuada pela utilização constante de conceitos técnicos, mas tal não impede que as mesmas se encontrem subtraídas às normais regras interpretativas que são aplicáveis às demais normas jurídicas. As especificidades não são diversas ou superiores às que encontramos em normas jurídicas que regulamentam outros domínios, nem a incerteza que lhes ligamos é de maior importância. É precisamente porque os juristas se encontram especial e especificamente habilitados para cumprir estas tarefas interpretativas de normas e conceitos jurídicos, ainda que estas sejam revestidas de elevado grau de tecnicidade que entendemos que, tratando-se como é o caso das normas jurídicas deverão ser estes a cumprir a tarefa interpretativa e integrativa. Tal não impede que as opiniões de corpos ou entidades representativas de profissionais nesta área específica não devam ser tomadas em causa, ou que o jurista não possa socorrer-se de correntes interpretativas específicas. Parece-nos ser contudo de afastar também neste domínio a existência de uma corrente interpretativa própria, distinta da que é aplicável aos demais domínios jurídicos<sup>429</sup>.

---

<sup>429</sup>Desconhecemos por agora a existência de uma qualquer corrente interpretativa própria aplicável às normas contabilísticas, mas entendemos que, a existir, se levantam também neste caso as mesmas objecções de autonomização que se reconhecem àquelas correntes de pensamento que pretendem introduzir especificidades interpretativas decorrentes do domínio da aplicação das normas. Lograda que foi a tentativa de construção de uma corrente interpretativa específica para as normas de direito fiscal, parece também afastada pelos mesmos motivos a ideia da criação de uma corrente interpretativa própria para as normas de direito contabilístico. Alguns poderão sustentar que se trata de normas técnicas – mas

Se a definição de ‘true and fair view’ se bastasse com o cumprimento das normas contabilísticas aplicáveis no caso concreto não seria necessária a autonomização da exigência. O cumprimento de normas legais é uma decorrência das mesmas, verificados que sejam os pressupostos de aplicação. Também no domínio da contabilidade a necessidade de cumprimento de *standards* na elaboração das contas e a inteligibilidade da informação prestada não são recentes. Recorde-se que essa foi desde sempre a preocupação central na elaboração das demonstrações financeiras, sendo potenciada pelo ambiente em que a prática contabilística se desenvolve permitindo dar cumprimento às exigências específicas da gestão corrente das empresas e dos demais destinatários.

A necessidade de adaptação dos conceitos e do seu significado às especificidades históricas, culturais, sociais, políticas e económicas. Verifica-se então que um mesmo conceito pode ser interpretado de forma diversa, desde que existam factores que possam servir de influência a essa mesma densificação diversos daqueles outros.

Desde a introdução do método das partidas dobradas que não se assistia a uma alteração tão importante em matéria contabilística, como aquela com que agora nos deparamos.

O elevado grau de tecnicidade das normas contabilísticas parecem ter afastado inicialmente os juristas da análise desta problemática, mas as evoluções mais recentes, sobretudo aquelas ocorridas a partir da entrada em vigor do Regulamento (CE) n.º 1606/2002 nos ordenamentos jurídicos dos estados-membros da União Europeia despertaram um súbito interesse na temática. Tal não é de estranhar.

A adopção destas ‘conceitos abertos’ tem sido justificada com base necessidade de ser garantida a qualidade das demonstrações financeiras. Só aquela informação que forneça dados úteis, tenha a capacidade de traduzir de forma fiel a realidade material subjacente e seja acessível a todos os interessados é capaz de dar cumprimento ao

---

isso também nós o defendemos – e que essa característica impõe uma interpretação feita apenas e só pelos profissionais da área, o que afastaria os juristas da sua interpretação e impediria a verificação mais aprofundada do cumprimento das normas. A tecnicidade revela-se também no momento interpretativo e assume-se como um dos elementos da interpretação.

requisito da *'true and fair view'*, dando também cumprimento ao princípio da verdade que impõe, entre outras coisas a obediência ao princípio da prevalência da substância sobre a forma, mas a sua autonomização impele-nos a sustentar que este não se reconduz àqueles.

A (des)harmonia interpretativa da *'true and fair view'* levaria mesmo a que autores como Anderson, Lowe e Reckers<sup>430</sup>, Epstein e Geiger<sup>431</sup>, Chenok<sup>432</sup>, Guy e Sullivan<sup>433</sup> e Porter<sup>434</sup> sustentassem a existência de uma falha interpretativa designada como *'audit expectation gap'* decorrente da impossibilidade de cumprimento do princípio, e que permitiria medir a diferença entre as expectativas que os destinatários da informação constante das demonstrações financeiras teriam acerca da qualidade e extensão dos dados fornecidos e, por outro lado, a qualidade que os responsáveis pela sua elaboração pensam que a mesma deve ter. Esta divergência pode ser mínima ou mesmo insignificante, mas pode também suceder o oposto.

Se no primeiro caso, isto é, se existir coincidência entre a informação divulgada e as expectativas dos destinatários da informação estaremos perante situações em que deve entender-se ter sido cumprido o princípio. A mesma conclusão é compatível com graus diminutos de divergência. Tal já não sucederá nos demais casos.

Bem se vê que o cumprimento do princípio não se basta com o cumprimento das normas legais, mas vai muito para além disso, e, em alguns casos, já o referimos, nem sequer o exige.

Para além desta divergência interpretativa do princípio haverá ainda de considerar as implicações interpretativas e integrativas decorrentes do princípio da

---

<sup>430</sup> JOHN C. ANDERSON, D. JORDAN LOWE e PHILIP M. J. RECKERS, 'Evaluation of Auditor Decisions: Hindsight Bias Effects and the Expectation Gap', *Journal of Economic Psychology*, 14, (1993), 4, PP. 711-37. FALTA.

<sup>431</sup> MARC J. EPSTEIN e MARSHALL A. GEIGER, 'Investitor Views of Audit Assurance: Recent Evidence of the Expectation Gap', *Journal of Accountancy*, 177, (1994), 1, pp. 60-66.

<sup>432</sup> PHILIP B. CHENOK, 'Perceptions Vs Reality', *Journal of Accountancy*, 177 (1994), 1, pp. 47-51.

<sup>433</sup> DAN M. GUY e JERRY D. SULLIVAN, 'The Expectation Gap Auditing Standards', *Journal of Accountancy*, 165, (1988), 4, pp. 36-46.

<sup>434</sup> BRENDA A. PORTER, 'A Research Study on Financial Reporting and Auditing--Bridging the Expectation Gap' - Review', *Accounting Horizons*, 10, (1996), 1, pp. 130 e ss..

legalidade e a que nos vimos referindo de forma tácita e incidental. Do mesmo modo, influenciam a densificação a extensão dos conceitos de ‘verdadeira’, ‘fiel’, ‘justa’, ‘correcta’ e outros fortemente dependentes da concepção filosófica que se lhes encontra subjacente.

A densificação destes conceitos que é imprescindível para a determinação da amplitude da ‘*true and fair view*’ que se encontra moldada por uma carga objectiva mas também subjectiva e que é inerente a cada situação concreta e que reveste, ou pode revestir de significância diversa os conceitos citados, implicando consequências diversas da sua aplicação.<sup>435</sup>

As exigências que num plano imediato se colocam às empresas são depois transmitidas aos demais potenciais interessados e concorrem para o cumprimento de outras funções reconhecidas às demonstrações financeiras tipicamente analisadas sob o ponto de vista dos direitos dos investidores, dos sócios e dos credores. Tratando-se de normas jurídicas facilmente se compreende que os juristas venham a ser demandados na resolução destas querelas interpretativas, e cujos efeitos não se ficam pela área da contabilidade, mas antes se estendem ao domínio do direito societário e do direito fiscal.

A regulamentação expressa e pormenorizada da forma como deveriam ser registados na contabilidade acontecimentos com reflexo na vida das entidades obrigadas à elaboração de registos daquele tipo desde sempre se mostrou difícil. Como sucede noutros domínios, trata-se aqui de uma ingerência do direito na regulamentação de uma tarefa eminentemente técnica, e que vem assumindo nas últimas décadas uma complexidade e importância crescente.

Tratando-se de uma matéria com tais especificidades caberia aos juristas o papel de, no desenho das normas, estabelecerem regras não só adequadas mas também compatíveis com as práticas que vinham sendo adoptadas, e, mais do que isso, com as funções da contabilidade. Esta tarefa é de difícil execução. Poucos serão os juristas com conhecimentos específicos na área, e, mesmo os contabilistas e demais técnicos com conhecimentos específicos têm demonstrado que existem dificuldades em desenvolver

---

<sup>435</sup> KIRK dá relevo precisamente a esta questão quando tenta determinar a diferença (a existir alguma) na utilização dos termos ‘*true and fair view*’, ‘*fairness reflect*’, ‘*fair presentation*’ e ‘*present fairly in conformity with GAAP*’, N. E. KIRK, "True and fair view' versus 'present fairly in conformity with Generally Accepted Principles". <http://www-acontancy.masset.ac.nz/Publications.htm>.

um quadro conceptual satisfatório e que dê resposta às atuais exigências dos principais destinatários da informação e do próprio mercado.

A maior dificuldade para os juristas parece residir precisamente no facto de se tornar necessário o recurso a pareceres técnicos para determinar o desenho das normas bem como os seus sentido e âmbito de alcance. São estes últimos (técnicos) que acabarão por desempenhar ainda que de forma indirecta a tarefa do jurista, desenhando e interpretando a norma. A preocupação principal do jurista deixa de ser a de averiguar se no caso concreto foi feita uma correta aplicação da norma para se refugiar no papel de mero controlador do número de itens a preencher.

Numa tentativa de diminuir a complexidade das normas e as dificuldades quer de aplicação quer de controlo, ou se preferirmos, de conseguir atingir um grau de elevada qualidade das normas em que estas, apesar de técnicas, são claras e acessíveis aos utilizadores, sejam eles juristas ou técnicos, conduziu à criação de diversos organismos com competência específica para a elaboração de tais normas, subtraindo estas temáticas do modelo habitualmente seguido para a adopção de normas legais<sup>436</sup>.

Por seu turno, os auditores encontraram nesta complexidade um bom suporte para justificar a flexibilidade das suas análises, dando cobertura a determinado tipo de actuação que só de forma muito indirecta ou duvidosa se pode entender estarem ainda sob a capa da legalidade. Coloca-se a questão de saber se é a aplicação prática dos conceitos que deve determinar o sentido e alcance daqueles, ou se por outro lado deverão ser estes a determinar aquela.

As dificuldades decorrentes da interpretação das normas contabilísticas e a necessidade de densificação dos conceitos tornou-se ainda mais evidente, já o referimos, e atingiu um relevo até então inimaginável aquando do alargamento do número de países que se vincularam à aplicação das normas IAS /IFRS. Foi o que sucedeu co a incorporação da *'true and fair view'* inicialmente nas Directiva 78/660/CEE do

---

<sup>436</sup>Não se pretende afirmar que é apenas no caso das normas contabilísticas que há algum desvio no procedimento legislativo. Aliás, é precisamente no cumprimento desse mesmo procedimento que se viu necessidade de criar entidades externas ao poder legislativo e que são deste independentes, por forma a que um corpo técnico de especialistas de reconhecido mérito na área possa elaborar as normas que depois serão alvo de discussão e aprovação. Em última instância é sempre o poder legislativo nos termos regulamentares, e que pode divergir de país para país, que aprova as normas contabilísticas. De notar que nos países de matriz anglo-saxónica a importância destes organismos tem sido maior do que aquela que lhes é atribuída nos restantes países, o que facilmente se compreende.



Conselho, de 25 de Julho de 1978, Directiva 83/349/CEE, do Conselho, de 13 de Junho de 1983 e posteriormente com o Regulamento (CE) n.º 1275/2003, de 21 de Setembro de 2003 (e que viria a ser revogado<sup>437</sup> pelo Regulamento (CE) n.º 1126/2008 da Comissão, de 3 de novembro).

O alargamento do âmbito de aplicação a entidades até então não abrangidas pela aplicação das IV e VII directivas, assume-se como determinante no debate, dando ainda mais relevo ao papel por ele desempenhado enquanto **vetor** ou **critério** primordial que haveria de orientar a elaboração das contas. O que acabamos de referir não inviabiliza a conclusão a que chegaremos sobre a função do critério da ‘*true and fair view*’.

Este alargamento da aplicação das normas contabilísticas constantes do regulamento a todas as entidades que vejam os seus títulos admitidos à negociação pública num mercado regulamentado de qualquer Estado-membro, na acepção do art.º 9.º do Regulamento (CE) n.º 1606/2002, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho de 2002, e do n.º 13 do art.º 1.º da Directiva 93/22/CEE<sup>438</sup> recomendaria uma reflexão atenta e cuidada sobre a questão da terminologia adoptada, não só em termos de coerência lógica, mas também por necessidade de harmonização de significados.

Para os juristas a aplicação prática do princípio da verdade encontra fundamento, desde logo, na ideia de justiça. A mentira (ou inverdade) nas contas é vedada não por qualquer imperativo moral, mas antes porque põe em causa o princípio da justiça, contendendo com os demais interesses em causa, o que faz com que seja esta a sua preocupação principal.

Não obstante as divergências já sucintamente referidas quanto às posições assumidas por juristas e técnicos encontramos essencialmente em confronto duas

---

<sup>437</sup>Utilizamos aqui o termo ‘revogado’ por se tratar da referência contida no Regulamento (CE) n.º 1126/2008. Não se tratou verdadeiramente de uma revogação, mas apenas de uma consolidação das normas que, por terem sofrido inúmeras (16) alterações se encontravam dispersas, sendo difícil em alguns casos determinar qual a redação vigente.

<sup>438</sup>Normas estas que viriam a servir de base à elaboração do Sistema de Normalização Contabilística atualmente vigente em Portugal, aprovado pelo Decreto-lei n.º 158/2009, de 13 de Julho Regulamentado pelo Aviso n.º 1562/2009, de 7 de Setembro, pela Portaria n.º 986/2009, de 27 de Setembro e pela Portaria n.º 1011/2009, de 9 de Setembro. COLOCAR AQUI A NOÇÃO DE MERCADO REGULAMENTADO

posições relativas à forma como deve ser interpretado o conceito de *'true and fair view'*: uma sustenta que não se trata de uma exigência autónoma e que se deve considerar cumprida desde que na escrita contabilística tenham sido observados os demais princípios contabilísticos e respeitadas as normas que regulamentam cada situação em concreto; a outra parte da ideia de que a *'true and fair view'* consagra uma exigência de qualidade diversa daquela que decorre das demais regras e princípios contabilísticos.

A autonomização desta exigência parece indiciar que a opção mais coerente será esta última, embora não seja de fácil justificação o afastamento da outra. Voltaremos a esta questão mais adiante.

Quaisquer que pudessem ser as justificações que de *iure condendo* pudéssemos encontrar para tentar justificar um desvio à *'true and fair view'*, sempre teríamos que aceitar que núcleo essencial do princípio da justiça só se encontra garantido quando, ainda que de forma indirecta, mas sempre precisa e clara, seja observada a verdade nas contas. Tal não significa que tenham necessariamente que devamos sustentar a necessidade de existência de conceitos minuciosamente tipificados.

No plano teórico podemos encontrar várias possibilidades interpretativas. Parece-nos ser desde logo de reiterar a necessidade e utilidade de recurso à expressão em língua inglesa<sup>439</sup>. Independentemente das possíveis divergências terminológicas que esta nossa opção possa originar, já assumimos esta necessidade por inadequação das

---

<sup>439</sup>Lasok e Grace alertam que a *'true and fair view'* 'has effectively ceased to designate a concept of English law and now refers to a concept of European Community law', p. 236. Autores como MCGEE (1991), p. 877, PARKER (1989), B. A. RUTHERFORD (1983), NOBES (1993) E ZEFF (1990) referem os perigos decorrentes da 'importação' de um conceito já densificado noutra contexto. Entendem até que a dimensão e importância que lhe vem sendo reconhecido no direito europeu, ao consagrá-lo nos textos legais, ultrapassa em muito o sentido e limites que o mesmo assumia no contexto de onde é originário. Para além disso os estudos demonstram que a utilização de expressões que pretendem traduzir esta expressão são insuficientes, e acabam por se reconduzir a conceitos diversos. Esta discussão estaria na origem da opção generalizada nos países da União Europeia pela utilização da expressão em língua inglesa. D. BALFOUR, 'What price without dressing?', *Accountant's Magazine*, agosto, (1984), K. E. P. LASOK, 'Fair accounting', *Journal of Business Law*, maio, (1988), A. MCGEE, 'The "true and fair view" debate: a study in legal regulation in accounting', *Modern Law Review*, 54, (1991), 6, pp. 874-888; ZEFF, 'The English-language equivalent of Geest Een Getrouw Beld', *The Accountant*, outubro, (1990).

De salientar a análise de Parker relativa à questão da 'importação' (e exportação) de normas contabilísticas. R. H. PARKER, 'Importing and Exporting Accounting: The British Experience', ANTHONY G. HOPWOOD (ed.), *International pressures for accounting change*, Prentice-Hall International, Londres, (1989).

expressões que a vêm substituindo. De notar que em abono desta nossa opção encontramos, por exemplo a sua menção nos textos em língua alemã<sup>440</sup>, em regra tão avessos a este tipo de concessão linguística.

A interpretação, sentido e alcance do conceito da *'true and fair view'* encontra-se disperso em posições doutrinárias. Estas preocupam-se sobretudo em delimitar o objeto da interpretação, para posteriormente se dedicarem à análise do sentido e alcance.

Podemos encontrar, de acordo com esta tipologia, correntes que sustentam a insusceptibilidade da separação do conceito *'true and fair view'* e aquelas que o reconduzem a um mero somatório de conceitos.

A controvérsia não se queda por aqui. É ainda necessário tomar em consideração posições divergentes entre técnicos e juristas, bem como as implicações decorrentes do necessário cumprimento dos direitos de interessados e destinatários da informação.

A opção por cada uma destas posições relativas à interpretação da expressão *'true and fair view'* como um conceito unitário ou antes como diversos conceitos com significado próprio não será desprovida de considerações técnicas, sobretudo provenientes da área contabilística, ou antes de uma visão que mais se aproxime das tendências interpretativas da ciência jurídica.

Apesar de considerarmos adequado centrar o início da nossa análise na expressão constante das IAS/IFRS, não podemos deixar de tomar em consideração a posição sustentada pelos auditores, bem como as consequências decorrentes da consagração do conceito no Direito da União, nomeadamente e sobretudo no direito societário.

A interpretação do conceito é ainda compatível com a interpretação segundo a qual este se reconduziria já não, ou não apenas, ao cumprimento das normas contabilísticas mas ainda e também dos demais princípios contabilísticos. Nesta opção este assumir-se-ia como mais um dos princípios a serem observados, mas sem que, dentro destes ocupasse um lugar de destaque ou prevalência sobre os demais<sup>441</sup>, ainda que complementado pelas interpretações daquelas normas e princípios<sup>442</sup>.

---

440

<sup>441</sup> P. WALTON, 'The True and Fair View', *Ocasional Paper nr. 7*, Chartered Association of Certified Accountants, (1991).

<sup>442</sup> ANDREW MCGEE, 'The 'True and Fair View' Debate: A Study in the Legal Regulation of Accounting', *The Modern Law Review*, 54, (1991), 6, pp. 874-88.

Sem esgotar todas as possíveis hipóteses interpretativas aventuramo-nos a seguir a tendência que considera este conceito como um conceito transversal, que não só contém em si uma dimensão jurídica, mas também uma dimensão económica. Nestas encontraremos ainda reflectida, de forma que pode ser diferenciada e autonomizada, a representação contabilística dos factos.

O conceito deixa de estar apenas e estritamente dependente da observância de normas e princípios jurídicos pré-estabelecidos e estanques, permitindo antes a interpretação atual das normas e conceitos, adequando a prática contabilística às normas jurídicas (e não o inverso), mas sobretudo, permitindo obter sempre uma resposta para cada questão concreta, reconhecendo não só relevo à letra das normas mas sobretudo ao seu espírito e permitindo que deste modo sejam atingidos os objectivos das demonstrações financeiras. Queda-nos (apenas?) o problema da operacionalização da definição que ainda não logramos atingir. Voltaremos a este ponto, mas não sem antes nos debruçarmos sobre a análise e interpretação do conceito à luz de duas tendências: uma que o reconduz a uma mera adição de conceitos e outra que o analisa como um conceito global. Importa ainda tomar em consideração a posição assumida por auditores, os direitos dos sócios e as implicações decorrentes do direito da União.

## **5. Uma proposta de solução: ‘true and fair view’ enquanto critério de validade das normas contabilísticas**

As normas IAS/IFRS formam um quadro legal complexo e impregnado de conceitos técnicos de difícil interpretação não só para e por juristas mas também para profissionais da área da contabilidade. Por outro lado, essa complexidade acaba por ser amenizada pelo detalhe pormenorizado de cada norma, e definição específica de conceitos.

Não é função dos procedimentos contabilísticos dar uma determinada visão da realidade subjacente à empresa<sup>443</sup>. Estes devem antes permitir obter uma visão imparcial

---

<sup>443</sup>O quadro concetual, contém, por definição, um conjunto de normas e princípios que permitem atingir os objectivos a que as mesmas se propõem, ou seja, deverão ser capazes de transmitir uma visão neutra e adequada da realidade, e, nos casos a que reportamos a nossa análise, hão-de ser capazes de permitir obter uma ‘true and fair view’. As dificuldades relativas à própria definição do quadro concetual relacionam-se, sobretudo, com a definição e cumprimento dos objectivos a que se propõem dar cumprimento e que não

da situação financeira da empresa (*fair presentation*), acolhendo as mudanças nas relações económicas e também no mundo jurídico, reflectindo fielmente esses mesmos acontecimentos e, nos casos em que tal se revele impossível, fazer constar do anexo às demonstrações financeiras as razões explicativas das divergências. A “*fair presentation*” basta-se com o cumprimento das normas contabilísticas aplicáveis, mas também do princípio da prevalência da substância sobre a forma.

Neste mesmo sentido, o princípio da comparabilidade impõe a imutabilidade na forma como são registadas as operações e outros acontecimentos na contabilidade, facilitando a interpretação dos resultados. Adoptado um determinado elenco de regras e de metodologias a sua aplicabilidade deverá manter-se nos exercícios económicos subsequentes. Excepcionam-se as situações nas quais a continuidade na aplicação dos métodos até então utilizados seja considerada inadequada, ou não permita dar cumprimento aos objectivos das demonstrações financeiras.

---

raras vezes são incompatíveis. As características qualitativas – inteligibilidade, pertinência (relevância), fiabilidade e comparabilidade - são atributos úteis para os utilizadores da informação financeira. Com o objectivo de que os destinatários da informação possam agir racionalmente é necessário que tenha podido obter a informação de que necessitam. É essencial que esta seja inteligível, que seja suscetível de influenciar a tomada de decisões racionais, fiável. Esta fiabilidade implica não só que a informação seja verdadeira, isto é, represente a realidade que lhe está subjacente; neutra, ou seja sem *parti pris*, prudente, tomando em consideração um certo grau de precaução no exercício de julgamentos necessários para determinar estimativas em situações de incerteza e exaustiva; e comparável, isto é, deve ser elaborada com base em critérios idênticos para que possa ser utilizada em raciocínios de verosimilhança ou comparação entre empresas. As dificuldades só surgem quando não seja possível dar cumprimento a todas elas. Poderá suceder que existam contradições insanáveis e que, num determinado caso concreto, o cumprimento de uma implique o incumprimento de outra. O critério de escolha entre o atributo preponderante é-nos então dado pela ‘true and fair view’. tendo em vista a ‘true and fair view’, a justiça e a maximização das utilidades decorrentes da informação divulgada importa encontrar um ponto de equilíbrio dos interesses dos envolvidos (o mesmo será dizer, dos destinatários da informação). Independentemente da solução que se encontre, esta haverá de ser célere, ter em consideração a relação custo/benefício e representar um equilíbrio entre as diversas características qualitativas. Não é necessário que todas elas se encontrem presentes em todos e em cada um dos documentos, requerendo-se antes que a globalidade dos documentos que compõem as demonstrações financeiras, incluindo nestes aqueles cuja divulgação é facultativa (mas que a entidade optou por divulgar) bem como as notas explicativas sejam suscetíveis de se poderem dar resposta às exigências de ‘true and fair view’.

A consistência é essencial à análise contabilística mas tal não implica que deixe de ser considerada a necessidade de adopção de novas metodologias de reporte financeiro, sempre que estas permitam obter uma representação mais adequada da realidade. Como não poderia deixar de ser, por melhor representação entende-se aqui aquela que melhor espelhe a realidade e seja compreensível por um maior leque de destinatário, no fundo, que seja útil.

A utilidade da informação consiste precisamente no facto de cada um dos destinatários ser capaz de dela retirar todas as informações que necessita, tendo por isso que confiar nessa mesma informação.

As expressões ‘*true*’ e ‘*fair*’ são utilizadas conjuntamente na estatuição normativa e parecem descrever *standards* de valor superior que permitiriam controlar a qualidade das demonstrações financeiras. A dificuldade ou mesmo impossibilidade de densificação legal dos mesmos colocaria sob a alçada das ordens profissionais, já o referimos, a responsabilidade de elaborar critérios que permitissem determinar o seu conteúdo. Tratando-se de conceitos indeterminados e abertos permitem interpretações mais latas da vontade do legislador, mas são também facilmente moldáveis a novas realidades ou exigências<sup>444</sup>.

Apesar das críticas de que tem sido alvo, sobretudo devido à falta de concretização ou de identificação de pontos a partir dos quais se possa determinar em abstracto o seu significado, surge a ideia de que a ‘*true and fair view*’ pode representar uma espécie de válvula de segurança contra a manipulação das normas contabilísticas.

Neste sentido funcionaria como padrão para determinação do não incumprimento dos objectivos traçados pelas normas, e, ao invés de a preocupação se centrar na hipótese positiva, centrar-se-ia na negativa, ou seja, na determinação das atuações que não permitem obter uma ‘*true and fair view*’.

McBarnet e Whelan vêm nesta hipótese uma forma de salvaguardar o verdadeiro significado do conceito. Partindo do pressuposto presente nas normas de direito da União segundo o qual pode existir derrogação de normas contabilísticas desde que tal encontre justificação na necessidade de dar cumprimento à ‘*true and fair view*’, quer por

---

<sup>444</sup>Importa ainda considerar que as alterações nas normas contabilísticas trouxeram implicações para outros domínios. Autores como Alexander entendem criticamente que se trata de uma forma indirecta de forçar a harmonização fiscal, nomeadamente permitindo utilizar o lucro contabilístico como revelador da capacidade contributiva das empresas. D. ALEXANDER, 'A European True and Fair View?', (...). p. 66.

constituir um obstáculo a que esta seja cumprida, quer por não serem suficientes para o seu cumprimento<sup>445</sup>.

Situações haveria em que poderíamos ser levados a um ponto em que a criatividade contabilística implicasse a manipulação dos factos para evitar a aplicação de normas (rígidas) ou forçar a aplicação de outras normas, tendo em consideração o efeito daí decorrente. E o efeito a que nos referimos não seria o do cumprimento da 'true and fair view' mas antes a frustração dos objectivos das contas, manipulando por esta via a informação a disponibilizar.<sup>446</sup>

Tal como COWAN<sup>447</sup>, CHASTNEY<sup>448</sup> e LEE<sup>449</sup> somos da opinião que a utilização conjunta dos dois termos não se limita a definir o conteúdo, adicionando uma significância diversa à mera adição de ambos. Juntamo-nos ainda às conclusões de NOBES e PARKER quando referem que a generalidade dos auditores faz uma análise da expressão dividindo-a nos termos que a compõem, ou, uma hendiáde como se esta exprimisse uma ideia através do junção de duas palavras diversas relacionadas por uma partícula de conjunção mas em que o conteúdo de uma não é capaz de influir sobre o conteúdo da outra, modificando-o, densificando-o ou conferindo-lhe uma maior consistência e acuidade.

Nenhuma das expressões por si só ou numa análise parcelar permite atingir uma definição precisa<sup>450</sup>. A 'verdade' tanto é compatível com uma observância total como

---

<sup>445</sup> D. MCBARNET e C. WHELAN, 'The elusive spirit of the law: formalism and the struggle of legal control', *The Modern Law Review*, 54, (1991), 6, pp. 80-105.

<sup>446</sup> D. MCBARNET e C. WHELAN, 'The Elusive Spirit of the Law: Formalism and the Struggle of Legal Control', *The Modern Law Review*, 54 (1991), 6, pp. 80-105. FALTA

<sup>447</sup> T. K. COWAN, 'Are True and Fairness Generally Acceptable?', *Accounting Review*, 40, (1995), 4, pp. 788-794.

<sup>448</sup> J. G. CHASTNEY, 'True and Fair View: a study of the history and meaning of the true and fair and a consideration of the impact of the fourth directive', A report prepared for the Research Committee of The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Sheffield Polytechnic.

<sup>449</sup> T. A. LEE, 'The will-o'-wisp of 'true and fair'', *The Accountant*, 187, (1982), 5601, pp. 16-18.

<sup>450</sup> R. J. CHAMBERS e P. W. WOLNIZER, 'A True and Fair View of Position and Results: The Historical Background', *Accounting, Business & Financial History*, 1 (1991), 2, pp. 197-213.

parcial do princípio. A sua existência como realidade é incontrovertida, mas é também abstracta, podendo mesmo ficar dependente da análise do observador<sup>451</sup>.

‘Fair’ e ‘fairness’ são expressões que podem ser interpretadas das mais diversas formas, o que implica diversidade na aplicação. Não pomos em causa que o seu conteúdo possa sofrer variações decorrentes de factores históricos, culturais ou sociais, mas dado que se trata de conceitos técnicos acolhidos não só por uma diversidade de ordenamentos jurídicos nas suas normas internas, mas que constam também de instrumentos normativos que vinculam uma diversidade de estados, já não podemos aceitar que a sua delimitação fique dependente, num mesmo tempo, de interpretações diversas consoante a localização geográfica, sobretudo nos casos em que estejam a ser aplicadas normas de direito da União.

As características ou exigências que devem ser respeitadas para que se possa chegar a uma situação em que exista verdade das, nas e revelada pelas contas terá de ser coincidente e tendencialmente imutável. Discordamos, pois, daqueles que entendem que se encontra cumprida esta exigência desde que a elaboração das contas de acordo com os preceitos contabilísticos vigentes, ou sequer com o respeito pelos demais princípios contabilísticos<sup>452</sup>.

Ao introduzir notas de tecnicidade num domínio onde a subjectividade é já bastante patente coloca-nos perante outra questão: a de saber se, não se tendo o legislador preocupado em definir o conceito e sendo diversos os utilizadores da informação contabilística, multiplicidade ou mesmo antagonismo de interesses será de esperar que num mesmo caso concreto possa ser entendido de forma diversa o (in)cumprimento do princípio.

---

<sup>451</sup>Neste sentido veja-se M. A. COVALESKI e M. W. DIRSMITH, ‘Dialectic tension, double reflexivity and the everyday accounting researcher: on using qualitative methods’, *Accounting Organizations and Society*, 15, (1990), 6, pp. 543-573.

<sup>452</sup>Em sentido diverso do que defendemos veja-se T. A. LEE, ‘The will-o’-the wisp of ‘true and fair’’, *The Accountant*, 187, (1982), 5601, pp. 16-18; B. B. A. RUTHERFORD, ‘The true and fair view doctrine: A search for explication’, *Journal of Business Financial and Accounting*, 12, (1985), 4, pp. 483-494;e Walton(1993) VER DOC. 351



A ambiguidade da expressão permitiria encontrar sempre uma justificação para determinado reflexo contabilístico, mas é também essa característica que permite que, em cada situação concreta, seja encontrada a forma de escrituração mais adequada.

As deficiências do conceito são bem patentes, o que leva a que diversos autores de entre os quais se destacam RUTHERFORD, HOUGHTON<sup>453</sup> e KARAN<sup>454</sup> refiram a necessidade de introduzir caracteres de precisão.

Independentemente do significado que possa vir a ser atribuído a este conceito, este impõe aos gestores e aos técnicos responsáveis pela elaboração das demonstrações financeiras que mobilizem todas as suas qualidades de especialistas – uns de gestores interessados na informação e os outros de técnicos cuja função consiste, precisamente, em elaborar essa informação – para que da informação divulgada resulte para os demais uma determinada imagem daquela entidade, bem como para compreenderem as vantagens de tal atuação.

Mesmo que sustentemos que a interpretação da ‘true and fair view’ deverá ser feita casuisticamente, sempre teríamos que sustentar que, mercê da tecnicidade que lhe está implícita, o julgador muito dificilmente poderá fazer um juízo autónomo e independente. Em última instância a interpretação ficará sempre na dependência de um parecer técnico retirando qualquer poder de conformação da decisão ao julgador, consubstanciando, verdadeiramente, uma desjurisdicalização. Não nos parece que este (julgador) tenha disponíveis os conhecimentos necessários para poder efectuar um juízo técnico de tal complexidade de forma completamente autónoma e independente como o exige a tarefa a desempenhar. Contudo, será aos tribunais a quem caberá determinar, em caso de dúvida, se foi ou não dado cumprimento à ‘true and fair view’. Tal não significa que se abandonem os conceitos técnicos e a prática contabilística. Estes deverão ser mobilizados na interpretação<sup>455</sup>.

---

<sup>453</sup>K. HUGTON, True and fair view: An empirical study of connotative meaning, *Accounting Organizations and Society*, 12 (1987), 2, pp. 143-152.

<sup>454</sup>R. KARAN, Irreconcilable legal and accounting views of a ‘true and fair view’ - an emerging alternative from Australian reforms’, *Journal of Law and Financial Management*, 1 (2002), 1, pp. 44-52. (PDF 362)

<sup>455</sup>No mesmo sentido, veja-se, MCGEE, ‘The ‘True and Fair View’ Debate: A Study in the Legal Regulation of Accounting’, *The Modern Law Review*, 54, (1991), 6, pp. 874-88. Não deixaremos de referir a este propósito o papel fundamental que pode ser também exercido pelas entidades reguladoras do mercado,

Repudiamos a opção seguida por RUTERFORD<sup>456</sup> quando sustenta que a mesma pode ser ultrapassada com o entendimento de que o cumprimento da ‘true and fair view’ se deve bastar com o cumprimento das regras técnicas. A ser assim, então este conceito seria reconduzido a outro dos US GAAP.

A recondução do princípio da ‘true and fair view’ à necessidade de cumprimento das normas legais e princípios contabilísticos relativos à elaboração das demonstrações financeiras funda-se essencialmente na significação semântica deixando de parte a substância e ratio da introdução deste conceito<sup>457</sup> e constitui uma limitação inaceitável do conceito.

Uma representação financeira que permita obter uma imagem fiel do desempenho da empresa é preferível, sempre, a uma representação que tenha sido efectuada na observância das demais regras e princípios contabilísticos, mas que não nos permita obter essa mesma imagem. (neste sentido MCENROE e MARTENS – 1998). COWAN (1965) entende que a necessidade de aceitação generalizada e a consistência nas representações podem servir de entrave a uma representação fiel. Se a observância das regras contabilísticas pode permitir obter um resultado que não seja enganador, tal pode não ser suficiente para que se tenha obtido uma ‘true and fair view’.

Se por um lado a fidelidade (‘fairness’) implica a verdade (‘true’) não se basta também com aquela mas não absorve aquele significado. A verdade dos resultados reportados nas demonstrações financeiras não pode ser alcançada sem que se mostre cumprida uma tríade de exigências: adequação da forma de reporte contabilístico à realidade material subjacente, o cumprimento das exigências legais e a transmissão adequada e de forma clara<sup>458</sup> e acessível aos destinatários da informação pretendida.

---

caso existam e se justifique a sua intervenção. Estas não estarão vocacionadas para sancionar um determinado comportamento ou exigir outro, cabendo no entanto aos órgãos jurisdicionais a tarefa de decidir se no caso concreto se cumpriu ou não a exigência da ‘true and fair view’.

<sup>456</sup> B. A. RUTHERFORD, 'The True and Fair View Doctrine: A Search for Explication', *Journal of Business Finance and Accounting*, 12, (1985), 4, pp. 483-494.

<sup>457</sup> C. W. NOBE,S ‘The True and Fair View Requirement: Impact of the fourth Directiva’, *Accounting and Business Research*, 24, (1993), 93, pp. 35-48.

<sup>458</sup> A exigência de clareza vem já reforçada pela sua previsão de forma autónoma no n.º 2 do art.º 2.º da IV Directiva.

Seguir um entendimento diverso deste permitiria a criação de um conceito elisivo, indefinido e irrealista, anacrónico, completamente desarraigado da realidade onde competem pela obtenção de informação fiável e real operadores de mercado, auditores, potenciais investidores e concorrentes e, entidades públicas<sup>459</sup>.

Apesar de a utilização deste conceito permitir a introdução de um factor de inovação e optimismo nas demonstrações financeiras<sup>460</sup>, a verdade é que tem sido visto não como um factor de harmonização mas antes de desarmonia internacional<sup>461</sup>. Esta constatação torna-se visível desde logo pela divergência de entendimentos do FASB e do IASB e que não deixaria de se refletir na forma como os especialistas de países da Europa Continental encaram esta questão.

Importaria indagar ainda se o cumprimento deste requisito se bastaria com a exigência de se encontrarem cumpridos os objectivos da divulgação das demonstrações financeiras. Tal não implica que sejam derogadas as normas contabilísticas e que se possa mostrar cumprido este princípio desde que os objectivos tenham sido atingidos. A menção ou classificação como princípio acolhe a nossa concordância.

A assumir-se uma posição idêntica, encontraríamos justificação para as próprias opções constantes das normas de Direito da União. Se nos reportarmos apenas às Directivas e Regulamentos que regulamentam matéria contabilística, tenham elas ou não impacto em matéria societária, podemos verificar uma nota comum a todas elas: a preocupação em fornecer aos interessados informação útil, verdadeira e fiel, ou seja, informação que esteja não só acessível mas seja também compreensível e que ao mesmo tempo seja um espelho da realidade.

Não pode tratar-se de um espelho ‘côncavo’ nem ‘convexo’ ou de um qualquer outro tipo que permita moldar a realidade tendo em vista os principais interessados na utilização dessa informação. Também não pode condicionar implícita e expressamente a adopção por determinado tipo de actuação, ou seja, deve ser neutral. O cumprimento

---

<sup>459</sup> G. POUND, ‘The ‘true and fair’ debate – Accounting Bodies Reply’, *The Chartered Accountant in Australia*, 55, (1985), 8, pp. 28-31; J. RYAN, ‘The Walker ‘True and Fair View’ Prescription – A recipe for added confusion’, *The Australian Accountant*, 55, (1985), 8, pp. 11-13.

<sup>460</sup> F. L. CLARK e G. W. DEAN, ‘Chaos in the Counting House: Accounting under Scrutiny’, *Australian Journal of Corporate Law*, 2, (1992), 2, pp. 177-201.

<sup>461</sup> A. HIGSON e J. BLAKE, ‘The true and fair view concept – a formula for international disharmony: some empirical evidence’, *The International Journal of Accounting*, 28, (1993), 2, pp. 104-115.

destes objectivos pode não se bastar com o cumprimento das regras contabilísticas, ou, em alguns casos, pode mesmo justificar o afastamento de normas que, ao serem aplicadas, implicam a violação deste princípio<sup>462</sup>.

Estamos em condições de avançar com uma teoria interpretativa na qual o princípio da *'true and fair view'* nos aparece como um parâmetro de interpretação inderrogável. É-nos dito expressamente no n.º 3 do art.º 2 da IV Directiva, e no n.º 5 do art.º 16.º da VII Directiva e também nos é referido, no n.º 1 do art.º 13.º da VII Directiva e no n.º 5 do art.º 2.º da IV Directiva. Da leitura destas normas resulta, não a possibilidade mas antes a obrigatoriedade, de não aplicação de determinadas normas de direito contabilístico sempre que em resultado dessa aplicação não seja possível obter-se uma *'true and fair view'*.

O princípio da *'true and fair view'* não é uma exigência que possa ou deva ser analisada separadamente das demais normas e princípios contabilísticos, nem que deva destes ser afastada antes lhes acresce e se lhes sobrepõe. Tal como sucede com os demais requisitos, destina-se a regular a forma como a contabilidade deve reconhecer, mensurar e apresentar a informação relativa a cada situação material concreta.

Tendo em consideração todo o processo que antecede a adopção de uma norma contabilística e que envolve um longo período de consulta e reflexão por parte de peritos de reconhecido mérito, é de esperar que da aplicação das mesmas resulte o respeito pela *'true and fair view'*.

Convém neste ponto atentar que a União Europeia estabeleceu um controlo adicional da qualidade das normas, e que consiste precisamente em determinar, nos termos do n.º 2, 1.º travessão do art.º 3.º e considerando (9) do Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho, se as mesmas são compatíveis com o disposto no n.º 3 da Directiva 78/660/CEE e n.º 3 do art.º 16.º da Directiva 78/349/CEE se as normas a adoptar são compatíveis com a *'true and fair view'*. Adicionalmente exige a União Europeia que as normas a adoptar correspondam ao interesse público europeu. Esta mesma exigência pode continuar a ser encontrada no n.º 1 do art.º 9.º da Directiva 2013/34/UE<sup>463</sup>. COLOCAR MAIS REFERÊNCIAS

---

<sup>462</sup>Neste sentido veja-se T. A. LEE, 'The will-o'-wisp of 'true and fair'', *The Accountant*, 187 (1982), 5601, pp. 16-18 e B. A. RUTHERFORD, 'The true and fair view doctrine: a search for explication', *Journal of Business Finance and Accounting*, 12 (1985), 4, pp. 483-494.

<sup>463</sup> A revogação das Directivas 78/660/CEE e 83/349/CEE pela Directiva 2013/34/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de Junho de 2013 impunha uma análise aprofundada de todas as soluções

Parece resultar desta exigência que o cumprimento da ‘*true and fair view*’ se bastaria então com o cumprimento das normas adoptadas ao abrigo do Regulamento (CE) n.º 1606/2002. O mesmo será dizer que, no caso das entidades referidas no art.º 4.º terem observado, como estão obrigadas, na elaboração das demonstrações financeiras a publicitar as normas constantes do Regulamento (CE) 1725/2003 da Comissão, de 21 de Setembro, se encontraria cumprido este requisito.

Apesar de nos parecer uma solução defensável encontramos argumentos que nos levam a divergir. A optar-se por uma solução deste tipo – o cumprimento da ‘*true and fair view*’ basta-se com a aplicação correcta das normas de relato financeiro, deixaria de fazer sentido a norma constante quer do art.º 3.º do Regulamento (CE) n.º 1606/2002, quer do n.º 3, do art.º 2.º da Directiva 78/660/CEE e n.º 3 do art.º 16.º da Directiva 83/349/CEE para as quais este remete. Também ficaria desprovido de sentido o considerando (9) do citado regulamento.

Ao se exigir que uma determinada entidade elabore as suas demonstrações financeiras de acordo com as normas contabilísticas vigentes e cuja aplicação lhe é exigível, é de esperar que essa mesma aplicação seja fiel, ou seja, que não exista manipulação das normas. Por outro lado, também se espera que das mesmas resulte para o destinatário da informação uma imagem correcta dos acontecimentos a que se reporta. Ao exigir que este princípio (da ‘*true and fair view*’) seja “ponderado à luz das mencionadas directivas do Conselho, sem que tal implique uma estrita conformidade com todas as disposições dessas directivas” parece estar a consagrar-se a possibilidade de afastamento da aplicação de normas com base na necessidade de cumprimento do princípio da ‘*true and fair view*’.

No mesmo sentido parece apontar o texto do ponto 10. da Norma Internacional de Contabilidade 8 (IAS 8) relativa a Políticas Contabilísticas, Alterações nas Estimativas Contabilísticas e Erros. Infere-se do referido ponto que na ausência de Norma ou Interpretação aplicável especificamente a uma transacção, outro acontecimento ou condição a gerência terá de criar uma norma com base em juízos de valor que permita fornecer informação relevante e fiável.

---

aí propostas. O estado avançado deste nosso trabalho e a aproximação da data da sua conclusão aliados à data limite para a transposição – 20 de Julho de 2015 - das opções aí consagradas leva-nos a que, em todo o texto, apenas lhe façamos as referências mínimas e essenciais.

Ao definir em concreto as condições que é necessário verificar para que se encontre cumprido o requisito da fiabilidade encontramos referência, a par da o princípio da prevalência da substância sobre a forma - subalínea (ii), da al. b) -, da neutralidade - subalínea (iii), da al. b) -, da prudência - subalínea (iv), da al. b) - e da completude - subalínea (v), da al. b) - à necessidade de representação fiel da posição financeira, do desempenho financeiro e dos fluxos de caixa da entidade. Neste caso entendemos que basta a representação fiel.

Se mobilizarmos o elemento linguístico já por nós referido, verificamos que na versão em língua inglesa a expressão utilizada é “faithfully” que pode e deve ser traduzida por fiel ou ‘de forma fiel’. Não se compreenderia que em regulamentações como as do direito contabilístico que se pretendem o mais objectivas possível se utilizassem duas expressões diversas com o mesmo significado. Aliás, não se compreenderia que a uma delas tivesse sido aposto mais um qualificativo sem que tal acrescentasse qualquer significado.

Concorre para a mesma solução a posição assumida pelo Financial Reporting Council em Julho de 2011<sup>464</sup>. A discussão em torno desta problemática vem-se adensando, numa tentativa de ser encontrada uma solução. Se inicialmente a preocupação do FASB e do IASB se direccionava para a solução dos diferendos entre as IAS e os US GAAP<sup>465</sup>, nomeadamente na inconsistência da utilização de terminologia comum e que há algumas décadas não geraria qualquer controvérsia, sendo-lhe atribuído um significado que a identificava com uma ‘visão correta e não enganadora’, reconduzindo-se a uma categoria vital dentro da contabilidade como aquela que no direito é assumida pela equidade.

Mais recentemente a preocupação voltou-se para a densificação do conteúdo da ‘*true and fair view*’ tal é a importância que este assume quer nos UK GAAP quer nas IFRS. Não raramente encontramos a referência a este conceito como a “*will-o’-the*

---

<sup>464</sup> FINANCIAL REPORTING COUNCIL, *True and fair*, Report, 2011.

<sup>465</sup> O entendimento preponderante era no sentido de que ao elaborar as demonstrações financeiras de acordo com os US GAAP seria sempre necessário atender às necessidades e exigências dos destinatários da informação. O respeito pela ‘*true na fair view*’ no ordenamento dos Estados Unidos da América era imperativo e imposto pelos US GAPP. Já no Reino Unido tal não sucedia. O cumprimento da ‘*true and fair view*’ parecia ser meramente facultativo.

wisp<sup>466</sup>, traduzindo as dificuldades na definição e a inconcretude do conceito. Também aqui estamos perante um conceito ‘fugidio’...

Aceitar-se, sem mais, que a ‘*true and fair view*’ foi pensada para garantir que sejam dados a conhecer aos auditores a informação de que estes necessitam para poderem desempenhar as suas funções. Não se trata então de um significado linguístico ou de uma questão semântica, mas antes de uma compreensão atomística do conceito por parte daqueles que devem auditar a informação<sup>467</sup>.

Ao considerarmos, como o fazemos, a ‘*true and fair view*’ como uma conceito de controlo da qualidade das normas contabilísticas e da qualidade da sua aplicação não podemos deixar de tomar em consideração as consequências que daí decorrem.

A ‘*true and fair view*’ pode ser então mobilizada para afastar a aplicação de normas consideradas desadequadas ou mesmo obsoletas, impondo por esta via uma revogação tácita. Esta tarefa competirá aos aplicadores, mas sobretudo aos auditores e todos aqueles a quem sejam submetidas as demonstrações financeiras para análise.

A atuação dos auditores há-de estar limitada pelos poderes que lhe estão conferidos, mas, atenta a natureza do conceito em questão, estes serão bastante abrangentes. A possibilidade de imposição de determinado tipo de comportamento, ou a consagração de atuações diversas das seguidas é passível de ser fundamentada com base na ‘*true and fair view*’.

Já os demais analistas, nomeadamente os sócios, e não obstante não existirem alterações nos poderes que estatutariamente lhe são conferidos, vêm alargado o leque de fundamentos de análise e de aprovação ou reprovação das demonstrações financeiras. Encontram aqui mais uma ferramenta que, se for utilizada de forma conveniente, permite justificar a sua posição.

---

<sup>466</sup>Esta expressão parece reconduzir-se a outra derivada do latim medieval ‘*ignis fatuus*’ (fogo-fátuo) utilizada para designar a luz ténue e transitória produzida pela combustão de metano e outros gases. Compreende-se esta comparação.

<sup>467</sup> PIERRE BOURDIEU, *Outline of a theory of practice*, Cambridge University Press, (1977); PIERRE BOURDIEU, ‘Vive la Crise: for heterodoxy in social science’, *Theory and Society*, 17, 5, (1988), pp. 773-787

Mas importa ainda tomar em consideração aquelas situações em que a validade e correção das demonstrações financeiras são levantadas em sede jurisdicional. Não raras vezes tal sucederá de forma apenas indireta. Aqui, o julgador encontra-se sempre limitado pelo princípio do pedido, não podendo proceder ou ordenar alterações excetuados os casos em que tal seja (ainda) compatível com o pedido formulado pela parte. Poderá suceder, porém, que o pedido em sentido amplo não contenha uma referência direta e clara à qualidade das demonstrações financeiras ou sequer à correção da sua elaboração, mas tal pode ser essencial para determinar a procedência ou improcedência do pedido. Entendemos que também neste caso se haverá de considerar que no pedido se encontram abrangidas todas as dimensões tidas por necessárias para a sua concretização e ajuizamento.

Esta possibilidade de afastamento de normas inadequadas ou mesmo obsoletas traduz uma dimensão progressista da ‘true and fair view’, uma característica positiva de inegável valia que permitiria manter a adequação das normas, ao mesmo tempo que garantia a validade da sua aplicação ou afastamento, sem necessidade de intervenção do legislador.

Coloca-nos perante o perigo já por nós referido, do aumento da discricionariedade do poder dos aplicadores das normas contabilísticas e sua difícil limitação, ou se preferirmos, por poder fundamentar o aumento da denominada contabilidade criativa<sup>468</sup>.

Contrariamente ao que parecia ser de esperar, haverá também alguma resistência ao recurso a esta conceito como fundamento para o afastamento de normas ou no sentido de uma determinada interpretação, nos casos em que esta se revele divergente com a prática que vem sendo seguida pelas demais entidades. Nesses casos, a ‘true and fair view’ funcionará como um entrave ao afastamento de uma determinada interpretação – quiçá mais adequada – justificada por razões de comparabilidade dos resultados apresentados.

---

<sup>468</sup>Sobre o impacto da true and fair view no fenómeno da contabilidade criativa veja-se ORIOL AMAT, J. BLAKE e ESTER OLIVERAS, 'The struggle against creative accounting: is 'true and fair view' part of the problema or part of the solution?', *Working Paper*, disponível em <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.200.6511&rep=rep1&type=pdf>.



A escolha entre as duas dimensões – uma progressiva e outra regressiva – não será simples. Do ponto de vista teórico seguimos o entendimento de Tweedie<sup>469</sup> segundo o qual a fórmula preferível é a dimensão progressiva, por ser a que melhor se adequa com os seus fundamentos e objectivos. Não se trata da consagração do poder de derrogação de regras, mas antes do dever de, verificados que sejam certos requisitos, da derrogação dessas regras. É na definição ou delimitação desses requisitos que residirá a justificação para o recurso à ‘*true and fair view*’.

Já deixamos à pouca a ideia de que um dos fundamentos da conceito consiste precisamente em permitir o afastamento da aplicação de normas obsoletas, caducas ou inadequadas. A dificuldade consiste em atingir esse objetivo sem colocar em causa a validade das normas ou entrar no domínio da denominada contabilidade criativa. Não pode, pois, a interpretação a conceito ser casuística nem deixada à mercê das interpretações pessoais de cada aplicador<sup>470</sup>.

Seguimos claramente no sentido daqueles que entendem que a ‘*true and fair view*’ não é uma conceito aberta para o arbítrio mas antes uma conceito interpretativa das demais normas contabilísticas, e por referência à qual devem ser interpretadas não só todas as demais normas, como o resultado decorrente da aplicação destas<sup>471</sup>, mas, mais do que isso, reconhecendo ainda a capacidade de orientar o legislador na definição e desenho das normas contabilísticas.

Pode parecer que a falta de densificação se deve à desnecessidade dessa mesma interpretação. O conceito é auto-significante, o que se traduziria numa maior força jurídica.

---

<sup>469</sup> D. TWEEDIE, 'True and Fair View Versus the Rule Book: Which Is the Answer to Creative Accounting?', *Pacific Accounting Review*, dezembro (1988), pp. 1-21.

<sup>470</sup> BALFOUR, 'What Price without Dressing?', (, p. 319 .

<sup>471</sup> Deixamos pressuposta aqui a discussão em torno das possíveis posições: extremistas e moderados. Assumimos esta última. Não nos identificamos com a primeira, quer na opção ultra- conservadora quer de ultra liberal e que, ou não reconheceríamos qualquer inovação ao conceito, limitando-se este a traduzir decorrências do princípio da prevalência da substância sobre a forma ou outras com idêntica finalidade, ou, por outro lado, lhe reconheceríamos a capacidade de ser mobilizada em derrogação das demais regras contabilísticas. Sobre esta questão, veja-se D. PHAM, 'A True and Fair View: A French Perspective', in S. J. GRAY e A. G. COENENBERG (eds.), *EEC Harmonization: implementation and impact of the Fourth Directive*, North-Holland, Amesterdão, (1984).



## Cap II

### Fair value

#### 1. ‘Fair value’

Até agora temo-nos preocupado com a análise do conceito ‘*true and fair view*’ e as conclusões a que chegamos sugerem-nos que prossigamos para a análise e reflexão em torno do critério do ‘fair value’ enquanto critério preponderante na mensuração dos acontecimentos com reflexo contabilístico, e da análise da qual podem decorrer conclusões úteis na delimitação do conceito de ‘*true and fair view*’.

Tal como sucedeu com a ‘*true e fair view*’, o significado e alcance do ‘*fair value*’ não é recente, remontando à sua introdução no léxico contabilístico na Europa e nos E.U.A. logo no séc. XIX<sup>472</sup>, acompanhando a alteração profunda na forma como a contabilidade vinha sendo organizada, permitindo dar resposta às novas exigências contabilísticas e de informação que eram colocadas pela generalidade dos destinatários das informações financeiras<sup>473</sup>.

---

<sup>472</sup> As origens do conceito de ‘*fair value*’ nos EUA reporta-se ao ano de 1989, Caso Smith vs. Aimes, decidido pelo Supremo Tribunal (Supreme Court). THOMAS A. LEE, ‘The Routledge Companion to Fair Value and Financial Reporting’, *Accounting & Business Research*, 38, (2008), 1, pp. 93-96.

<sup>473</sup> Convém referir desde já que a contabilização pelo ‘*fair value*’ (*fair value accounting* - FVA, na sigla utilizada nos estudos em língua inglesa) e por vezes confundida com a contabilização pelo ‘*mark-to-market*’ (mark-to-market - MTM, na mesma terminologia), não pode ser a esta totalmente reconduzida. Estas duas expressões não têm significado totalmente coincidente. O método do ‘*mark-to-market*’, apesar de ser considerado o modelo regra, é apenas um dos modelos a partir do qual se pode determinar o ‘*fair value*’, e se o valor determinado a partir do modelo ‘*mark-to-market*’ é considerado como correspondendo ao ‘*fair value*’, o inverso nem sempre corresponderá à verdade. Neste mesmo sentido, veja-se, CHRISTIAN LAUX e CHRISTIAN LEUZ, ‘The Crisis of fair-value accounting: making sense de recent debate’, *Accounting Organizations and Society*, 34, (2009), 6-7, pp. 826-834. Estes autores concluem que muita da controvérsia relacionada com a utilização do ‘*fair value*’ é resultado da confusão existente entre as mudanças na definição e as finalidades do ‘*fair value*’; há preocupações legítimas com a avaliação de determinado tipo de ativos em períodos de crise económica, nomeadamente desencadeados pela necessidade de antecipação das reacções do mercado no curto prazo; a existência de problemas práticos de aplicação e consequências indesejadas decorrentes da interação entre as normas contabilísticas e outras

Esta mudança, impulsionada pelo desenvolvimento de um mercado de capitais ainda rudimentar mas que entrava numa fase de expansão, seria vista como um enorme avanço, um verdadeiro ‘salto em frente’ (*leap forward*) no sentido da modernização e adaptação da contabilidade às novas exigências<sup>474</sup>. Não mais seriam suficientes reportes financeiros limitados a fornecer uma parca imagem da posição financeira da entidade, sendo requerida a divulgação de informação mais extensa, mais clara, mais específica e com uma aproximação aos valores reais<sup>475</sup>.

A forma de mensuração de ativos e passivos, sobretudo daqueles que não tinham existência física como os ativos e passivos financeiros e os intangíveis mas também a fiabilidade e clareza da informação aparece agora no centro do debate e relacionada diretamente com a determinação do valor das empresas, a dinamização do mercado e a patente preocupação com a protecção dos direitos e interesses dos investidores, muitas vezes em detrimento de idêntica protecção conferida aos credores e detentores de participações sociais.

A informação relativa ao valor contabilístico até então apenas disponibilizada a grupos restritos de interessados e com objectivos que ficam muito aquém dos do mercado, limitando-se antes a servir de instrumento de apoio à gestão sofre uma alteração profunda. Impunha-se a partir de então o respeito estrito de regras de divulgação por forma a poder ser útil a uma multiplicidade de destinatários. Apesar de nada ter mudado na base da contabilidade e de as demonstrações financeiras continuarem a traduzir os acontecimentos do mundo real de forma numérica, é ainda necessário que essa representação possa ser feita por entidades ou pessoas com diferentes conhecimentos na área.

A contabilidade era e continua a ser actualmente elaborada com base em regras e princípios contabilísticas, reconduzindo a determinação do valor contabilístico à aplicação de um determinado método de cálculo, que, para além de pré-definido e

---

áreas; e, finalmente, o modelo do custo histórico não é alternativa, mantendo-se sem solução alguns dos problemas e agravando-se outros.

<sup>474</sup> A expressão encontramos-la em J. R. EDWARDS, *A history of financial accounting*, Routledge, Londres, (1989).

<sup>475</sup> Veremos ao longo deste ponto que o conceito de ‘valor real’ acabará por se reconduzir, na óptica dos modelos de mensuração actualmente utilizados, ao ‘fair value’.

conhecido seja tendencialmente aplicável a todos os itens a mensurar. Não se exige que o método seja igual para todos os itens, mas, por razões de coerência lógica se outras não houvesse, para aqueles que sejam de agrupar num mesmo conjunto tendencialmente homogêneo<sup>476</sup>.

Bem sabemos que é exigível que estes destinatários, apesar de diferenciados, tenham conhecimentos mínimos e medianamente adequados para cumprirem a tarefa de interpretação dos dados contabilísticos que lhes são apresentados, mas tal não exige as entidades responsáveis pela sua elaboração de cumprirem com a necessidade de clareza, ou, pelo menos, de fornecerem informação adicional capaz de aligeirar essa tarefa.

É no sentido da determinação do método de mensuração adequado às finalidades da contabilidade que esta problemática se desenvolve. A resposta a esta questão poderia ser simples, de fácil justificação e compreensão, não requerendo o conhecimento por parte daqueles que pretendam analisar as demonstrações financeiras, de conceitos avançados de contabilidade, matemática ou economia ou outra ciência, mas bastando-se com níveis de literacia financeira básicos. Em face do que referimos, o recurso ao preço de mercado ou custo de produção do bem nos casos em que aquele não fosse possível de determinar parecia a opção mais óbvia e simples. Este valor inscrito contabilisticamente no momento da mensuração inicial do item, permaneceria imutável, deixando a contabilidade de se preocupar com variações de valor eventualmente ocorridas até ao momento do desreconhecimento<sup>477</sup>.

Já veremos em seguida que este foi precisamente o ponto de partida. A insuficiência deste método para a determinação de valor de determinados itens e as incongruências da sua aplicação, levariam ao seu afastamento e à tentativa de superação

---

<sup>476</sup> Aliás, a tendência parece ser a da elaboração de normas contabilísticas que permitam abarcar todos os domínios da contabilidade, disponibilizando modelos específicos e tidos por mais adequados ao tratamento de situações que apresentem algumas divergências da situação padrão tidas por relevantes. São disso exemplo as especificidades a que nos referiremos mais adiante introduzidas no modelo de mensuração pelo 'fair value' e que se justificam, precisamente, a partir da específica natureza dos itens a mensurar.

<sup>477</sup> As únicas variações de valor cujos efeitos seriam de atender encontrariam reflexo não ao nível do valor do item mensurado, mas integrariam antes outro conceito específico, similar ao que acontece com as desvalorizações ou amortizações. Os ganhos e perdas só seriam autonomizados no momento da verificação, ou seja, perante um evento concreto que implicasse uma nova mensuração do item.

das falhas com a introdução de um novo método. Referimo-nos sobretudo ao modelo do custo histórico, e que analisaremos após uma breve reflexão em torno do conceito de valor, pressuposto base de qualquer mensuração.

## 2.O conceito de valor

A determinação do valor de um bem é essencial em algumas áreas mas assume na contabilidade uma importância fundamental. Não podemos falar em reporte contabilístico sem referência ao valor e à sua forma de determinação. E é precisamente por causa do que acabamos de referir que importaria desde logo delimitar o conceito de valor, tomando em atenção as advertências de Santley Jevons relativamente à necessidade de delimitação e utilização precisa do termo para evitar interpretações incorrectas e inadvertidas<sup>478</sup>.

O conceito de valor que nos interessa não se reconduz apenas à ideia de preço, enquanto valor que se forma dentro de determinadas circunstâncias concretas e por interceção das curvas da oferta e da procura, num determinado e concreto mercado. Importa considerar antes um conceito de valor que é, não mais amplo nem mais restrito, mas apenas e tão só diverso daquele.

Não podemos deixar, porém, de partir da definição de valor utilizada na teoria económica, dada a essencialidade que esta possui na caracterização dos bens, este apenas existe para os (impropriamente) denominados ‘bens económicos’<sup>479</sup>, aqueles que

---

<sup>478</sup> WILLIAM STANLEY JEVONS, *The Theory of Political Economy*, Macmillan and. Co., (1981). O autor acaba por considerar comum esta utilização inapropriada do vocábulo como fonte de inúmeras inconsistências da teoria económica.

<sup>479</sup> A utilização rigorosa do conceito implicaria que os bens, desde que apresentassem uma utilidade marginal positiva, deveriam ser denominados por bens em sentido económico, mas a teoria económica tem optado por reservar a expressão para aqueles bens que para além de apresentarem uma utilidade marginal superior a zero são bens escassos. Assim o ar que respiramos, apesar de apresentar uma utilidade marginal superior a zero não é considerado um bem económico, porquanto existe em quantidade suficiente para dar resposta a toda a procura que lhe é dirigida. Acresce, diríamos nós, que o seu custo de produção é zero, porquanto existe na natureza em quantidades ilimitadas. Note-se que esta característica é

sendo escassos apresentam uma utilidade marginal positiva. Nos demais casos não fará sentido falar-se verdadeiramente em valor dos bens. Deste depende também o comportamento da oferta e da procura, servindo como índice do valor de troca e limitador da procura. O preço aparece na teoria económica como a fórmula eficiente de limitar o acesso aos bens que, tendo utilidade, não existem em quantidade suficiente para poderem satisfazer toda a procura que lhes é dirigida. Ao invés de se optar por outros meios de limitação no acesso como sejam o ‘mais ágil’, o ‘mais forte’ é ‘aquele que pode pagar o preço’ que acaba por aceder ao bem<sup>480</sup>.

---

também ela essencial. Nenhum bem que apresente um qualquer custo de produção pode ser acedido sem o pagamento de uma qualquer quantia, seja ela suportada individualmente por quem lhe pretende aceder, seja por parte da colectividade globalmente considerada. Se atentarmos no exemplo de um bem a cujo acesso livre se vem nas últimas décadas condicionando facilmente se compreende o que acabamos de referir: o acesso a água potável. Não obstante existir água em quantidades tendencialmente ilimitadas e que, se fosse potável, seria suficiente para permitir a satisfação de todas as necessidades, a verdade é que a água potável representa apenas, aproximadamente 0,003 % da totalidade da água existente no planeta Terra. De entre as múltiplas utilizações que o bem água pode ter, algumas delas apenas podem ser satisfeitas com a utilização de água potável, noutros casos esta já não terá de ser potável, mas também não pode apresentar-se contaminada por determinado tipo de poluentes. Ainda que nos limitemos aos casos em que esta se destina ao consumo humano esta tem que estar livre de qualquer contaminação. É precisamente para este tipo de utilização e enquanto bem essencial à vida, que esta apresenta não só uma utilidade marginal superior a zero, como é um bem escasso, muito escasso. A única forma de conseguir garantir o acesso ao mesmo, sobretudo naqueles casos em que existam custos de produção, isto é, em que seja necessário utilizar um qualquer processo de tratamento para que esta possa ser destinada àquele consumo, que se justifica a limitação ao acesso (e do desperdício) mas também a cobrança de um preço. Saber se quem deve suportar esse preço é o utilizador, pagando na medida e de acordo com as quantidades do bem que utiliza ou a colectividade é uma outra questão que não trataremos aqui. O mesmo sucederá com a generalidade dos denominados bens públicos globais – em sentido puro, isto é, de uso irrevivível e inextinguível – em que, não obstante possuírem utilidade e valor económico, não são passíveis de limitação no seu consumo porque relativamente a eles não é possível a cobrança de um preço a cada um dos utilizadores. Sobre a questão da definição dos bens públicos veja-se RICHARD MUSGRAVE e PEGGY MUSGRAVE, *Public Finance in Theory and Practice*, McGraw Hill Higher Education, (1989), FERNANDO ROCHA ANDRADE, ‘O papel financeiro do estado’, *Texto de Apoio às Lições 3.ª e 5.ª da Cadeira de Economia e Finanças Públicas da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra - 2002/2003*, Policopiado, Coimbra, MARIA MATILDE LAVOURAS e TERESA ALMEIDA, ‘Bens públicos globais: a problemática da sua definição e financiamento’, *Boletim de Ciências Económicas*, LII (2009), pp.:...: COLOCAR AQUI A REFERÊNCIA AO ARTIGO DA REVISTA PORTUGUESA DE FINANÇAS PÚBLICAS ONDE EXISTEM FALHAS?

<sup>480</sup> J. J. TEIXEIRA RIBEIRO, *Economia Política, Lições ao 2.º ano jurídico*, Policopiadas, (1959), pp. 77-79.

Em termos contabilísticos apenas serão traduzíveis ao nível das demonstrações financeiras e por isso mensuráveis aqueles itens relativamente aos quais se considerem existir não só as características para serem considerados bens em sentido económico, mas também dos quais resulte no presente ou seja de esperar que venha a resultar no futuro, um fluxo financeiro. Para além desses bens – existências do mundo físico ou aos quais tenha juridicamente sido reconhecida autonomia suficiente para poderem ser objecto de negócios jurídicos – contabilisticamente encontramos também reflectidas os efeitos financeiros decorrentes do próprio negócio jurídico (e que podem divergir dos valores envolvidos naquele) mas também de direitos e obrigações.

Fica em aberto a questão da recondução do valor determinado por aplicação das duas teorias e que não será coincidente, na generalidade dos casos, à noção de valor de uso ou de valor de troca. Esta diferenciação entre valor de troca e outros valores, onde se insere o valor de uso parece ter-se mantido até à actualidade. As preocupações da teoria económica têm-se centrado na determinação do primeiro deles e nas circunstâncias que podem influenciar as suas flutuações. Trata-se, em qualquer um dos casos, de um problema de mensuração, mas a opção pela determinação de um ou de outro implica conclusões diversas. De notar que uma opção relativa à definição e determinação do valor irá influenciar todo o nosso raciocínio a partir desse momento.<sup>481</sup>

---

<sup>481</sup> Já John Stuart Mill chamava à atenção para esta problemática: “Quase todas as especulações relativas a interesses económicos da sociedade, implicam uma teoria do valor: o menor erro sobre esta temática infecta com o erro correspondente todas as outras conclusões, e qualquer ambiguidade ou nebulosidade apenas servem para criar confusão e incerteza”.

"Almost every speculation respecting the economical interests of a society thus constituted, implies some theory of Value: the smallest error on that subject infects with corresponding error all our other conclusions; and anything vague or misty in our conception of it creates confusion and uncertainty in everything else." JOHN STUART MILL, *Principles of Political Economy*, livro III, cap.1, sec.1. Não podemos deixar de estranhar a expressão também utilizada por Mill : “Felizmente, não há nada nas leis do valor que permaneça por clarificar; a teoria sobre este assunto está completa”. "Happily, there is nothing in the laws of value which remains for the present or any future writer to clear up; the theory of the subject is complet". Doravante a nossa análise e referências serão feitas ao valor de troca, excetuados os casos em que expressamente se refira o contrário. Não olvidamos a importância da distinção nem o lugar que esta ocupa nesta nossa problemática. Contudo, a optar-se por uma noção de valor de uso em detrimento do valor de troca estaríamos a incorrer na necessidade de consideração de caracteres subjetivos, entrando num domínio onde seria impossível determinar o valor.

Tomando em consideração o que referimos, importa reiterar as condições necessárias para que determinado acontecimento possa ter reflexo contabilístico. Do ponto de vista prático, tal só sucederá nos



A diferenciação entre valor de uso e valor de troca viu ser-lhe dedicada uma parte substancial do debate na teoria económica, numa tentativa de ser traçada de forma adequada a sua distinção. Do mesmo ainda não podemos actualmente beneficiar no que diz respeito à definição e distinção entre o ‘fair value’ e aqueles dois valores. Esta parece-nos bastante complexa, quiçá por entendermos que conjuga especificidades decorrentes de ambos os conceitos.

A existência de uma dualidade – quase oposta – entre valor de uso e valor de troca, junta-se agora o ‘justo valor’. Se pudermos aceitar que o valor é uma característica intrínseca dos bens dependente da sua capacidade para satisfazerem uma necessidade e da sua escassez, resta-nos então determinar o critério para a sua determinação. É quanto a este ponto que todos eles divergem.

Valor de uso e valor de troca não coincidem e podem ambos ser variáveis. Se um varia em função das utilidades que decorrem da utilização do bem, e novas utilidades acrescentam-lhe valor (de uso) o seu valor de troca também não lhes é imune. A quantidade de bens (ou moeda) pelo qual um determinado bem pode ser trocado depende da quantidade de utilidades que o mesmo seja em abstracto capaz de satisfazer. Não só porque da satisfação de um maior número de necessidade derivam mais utilidades, mas também porque ao suceder tal coisa se alarga o leque de potenciais destinatários, influenciado por esta via a representação da curva da procura e a fixação do preço, fazendo-a deslocar para cima e para a direita, encontrando-se um novo ponto de equilíbrio<sup>482</sup>.

---

casos em que as vantagens ou encargos tenham reflexo financeiro mensurável e atual, ou seja, apenas se poderão reportar contabilisticamente aqueles acontecimentos dos quais tenha já decorrido uma vantagem ou desvantagem em termos financeiros. Este critério que parece, de relance, ser capaz de responder às nossas inquietações, dado que a grande vantagem que lhe é apontada reside precisamente no facto de se reconduzir a uma forma de mensuração rigorosa e objetiva. Discordamos.

<sup>482</sup> Note-se que de comum, as Escolas Clássica e Marginalista escolhem como pressuposto de análise o funcionamento do mercado em concorrência pura e perfeita. Divergem apenas quanto às razões da fixação do valor. A teoria Clássica encontra-se ultrapassada, sendo difícil de sustentar a sua aplicabilidade, não obstante a obstinação dos seus defensores em fazer o contrário, em situações de economias monetárias. Também acaba por não ser suficientemente clara na definição dos critérios de valor da mercadoria ‘força de trabalho’ que, verdadeiramente só em Marx ganha importância preponderante e autonomia enquanto elemento determinante do valor, em contraponto com o capital.

As noções de valor de uso e valor de troca, essenciais na teoria económica, e que parecem revelar-se inadequadas em concreto para a determinação do valor contabilístico, assumem-se essenciais nas considerações atinentes ao ‘fair value’. Tem sido com base nestes que os modelos de determinação do valor contabilístico vêm sendo construídos, e será também por referência a estes que a clarificação e as críticas ao modelo do ‘fair value’ não se reconduz a nenhuma daquelas noções: valor de uso e valor de troca, mas mantém com este último uma ligação mais estreita de que com aquele. É a partir ou por referência ao valor de troca que será determinado o valor contabilístico, mas sem deixar de considerar, na medida em que não seja passível de se reflectir naquele, o valor de uso<sup>483</sup>.

A contabilidade pretende apreender todas as possíveis decorrências de valor existentes, cuidando de as transpor para uma valorização métrica, numa tentativa de por esta via traduzir fielmente uma determinada realidade.

A audácia da criação de um ‘novo’ conceito, ainda que com efeitos confinados à área da contabilidade e que, como veremos, se aproxima do conceito de valor de troca mas deste se afasta justifica-se pela necessidade imposta à contabilidade de relatar com um elevado grau de clareza mas também de compreensibilidade e fiabilidade a realidade financeira de determinada entidade, num determinado momento.

A necessidade de uniformidade impõe que também a noção de valor contabilístico, porque erigida com finalidades diversas das noções de valor de uso e valor de troca, mas também porque os seus destinatários compreendem mal aquelas, tenha em consideração sobretudo essas especificidades, sem esquecer as demais. Se

---

<sup>483</sup> Note-se que um bem pode não ter valor de troca mas mantém ainda valor de uso, o que pode suceder quer o seu valor se encontre já contabilisticamente amortizado, isto é, seja zero, ou não. A diferenciação entre valor de uso e valor de troca depende de uma multiplicidade de circunstancialismos inerentes sobretudo, no caso do valor de uso, à potencialidade que este representa para o seu possuidor em gerar utilidades e no caso do valor de troca, de ser o próprio mercado a reconhecer ainda essa potencialidade. Pode também suceder que determinado bem perca por completo valor de uso para a entidade que o detém enquanto que o seu valor de troca sofre um incremento. É o que sucede, por exemplo, com uma viatura que perdeu completamente o seu valor de uso por não se adequar já às funções para as quais havia sido adquirida, mas à qual o mercado reconhece existir valor de troca por ser (ou poder ser) objecto de colecção. Esta potencialidade de gerar rendimento com a transmissão da propriedade não é apreciável contabilisticamente até ao momento da realização. O mesmo sucede com o valor de uso após o período da amortização contabilística. Do ponto de vista contabilístico nenhum dos dois parece existir.

bem que estas especiais exigências podem ser consideradas ao nível do modelo concreto a utilizar para a determinação de valor, importa referir que para a contabilidade ou da contabilidade e dos resultados espelhados resultarão consequências com reflexo em momentos contabilísticos posteriores apreensíveis por esse mesmo ‘valor’.

Este requisito impõe ainda que o conceito de valor seja passível de utilização uniforme ao longo do período contabilístico e de vida – também contabilística – do item. O reconhecimento de potencialidades financeiras a um item no momento do reconhecimento inicial e portanto de valor contabilístico não é na generalidade dos casos, complexa ou difícil, sobretudo naqueles casos em que esse reconhecimento decorra de um qualquer evento com reflexo no mercado. O mesmo pode não suceder nos demais casos, nomeadamente nos de produção interna.

A identificação do valor contabilístico com o valor de troca quando possa ser determinada a partir de um concreto negócio jurídico oneroso, sobretudo quanto tenha sido utilizado como intermediário na troca uma determinada unidade monetária revela-se simples. Noutros casos, o reporte contabilístico da ‘aquisição’, leia-se autonomização contabilística, apenas é possível por referência aos custos de produção interna do bem e que podem diferir do valor de troca. A contabilidade parece não se preocupar com algumas dimensões do valor do bem determinado em sentido económico, mas está-lhe subjacente uma certa noção de valor. O que, contrariamente ao que aconteceu na teoria económica se passou aqui foi a utilização indiferenciada da noção de valor que vinha sendo seguida pela teoria económica, para, daí fazer derivar, mais do que uma noção, um modelo, capaz de responder às exigências que lhe vinham sendo colocadas.

A inexistência de um conceito unitário de valor permitiu que o valor de mercado, usado desde que a Contabilidade deixou de se preocupar apenas com a inventariação dos bens e passou antes a pretender mensurá-los, fosse qual fosse o referente de valor, e ainda que este se limitasse a referir um valor estático, sem outras preocupações, sofreria já nos dois últimos séculos uma evolução no sentido da criação de um conceito que não se autonomizando completamente das noções de valor de uso e valor de troca mas antes as considerasse, lhe adicionava uma dimensão operativa. As várias respostas que foram sendo encontradas quer como base de mensuração, quer os modelos de cálculo que a partir destes foram desenvolvidos com os mais diversos propósitos espelhariam a necessidade da evolução no sentido de um conceito unitário.

Esperava-se que com esta evolução esse desiderato fosse atingido, mas também que fosse possível juntar, sem eliminar por completo, as duas noções de valor: o valor de uso e o valor de troca. Parece-nos que este último tem prevalecido, não obstante a preocupação com a consideração das implicações que do primeiro podem decorrer. Aliás, e como veremos mais adiante, nota-se que o conceito actualmente utilizado reflecte uma tentativa de, partindo do valor de troca e mantendo-o como referência, buscar atingir o valor de mercado (valor de troca) para o melhor valor de uso. Procura-se atingir uma situação óptima em que não só se acumulam as vantagens da objectividade de um valor de mercado, mas que, ao invés de ser um valor de mercado aleatório ou sequer o praticado no caso concreto, pretende expurgar deste valor concreto as considerações decorrentes de opções subjectivas por permitirem que os participantes no mercado consideraram apenas e só uma parcela das utilidades derivadas da posse do bem. O que o 'fair value' enquanto critério de valor contabilístico parece pretender obter é o valor que o item a avaliar teria (e tem) nos casos em que são consideradas as potencialidades máximas do seu valor de uso, trazendo a influência deste valor para o mercado.

Com o que acabamos de referir não pretendemos afirmar que o valor de uso não influencia o valor de mercado. Já referimos antes que o valor de mercado de um bem, desde que seja escasso, apenas existe se se tratar de um bem ao qual seja reconhecida a potencialidade de satisfação de necessidades, ainda que apenas de uma necessidade. A ser possível o reconhecimento pelo mercado, através da informação relativa às características do bem, determinar um valor que espelha esse valor de uso, então estaria encontrada a solução óptima para a questão da determinação do valor, em sentido geral, mas também e sobretudo para efeitos contabilísticos.

O valor, ou o valor contabilístico, parece desarreigar-se de considerações mais teóricas e sofre os inconvenientes, todos os inconvenientes, de se tratar maioritariamente de um conceito que proveio da prática. Escasseiam, para não dizermos que inexitem, mesmo os estudos relativos à génese do conceito. Os que existem referem-se sempre à sua consagração ao nível de preceitos normativos ou implementação prática, denotando que a introdução terá precedido o debate em torno do seu alcance e sentido<sup>484</sup>.

---

<sup>484</sup> Esta ideia decorre também dos inúmeros estudos que podemos encontrar relativamente à implementação, necessidades de introdução de correcção, vicissitudes, entre outras.

O que não encontramos é uma referência o conceito de valor. O valor contabilístico pretende, bem o sabemos, determinar qual a importância medida e traduzida para um determinada unidade monetária, das valias que a detenção de um determinado activo, passivo ou instrumento de capital próprio podem trazer para uma entidade<sup>485</sup>. Esta imprecisão conceptual e da qual deriva a constante necessidade de alteração das normas faz com que não se possa ainda falar em conceito de valor contabilístico, mas que se compreende facilmente dada a natureza puramente utilitária que durante muito tempo foi reconhecida à contabilidade. A nossa reflexão abrange apenas uma pequena parcela do sentido e alcance de um dos critérios para determinação do valor contabilístico, como é o ‘fair value’, mas também contabilisticamente é possível encontrar outras noções de valor, cada uma com os seus classificativos, como sejam, o valor de uso, valor residual, valor recuperável e valor de custo.

Numa tentativa de definição do conceito de valor, apenas para efeitos contabilísticos, arriscaríamos a referir que se trata da tradução em unidades monetárias da utilidade e escassez dos itens contabilísticos determinada a partir do seu valor de troca, mas não se confundindo com este.

### **3. Várias formas de reporte contabilístico?**

A coexistência de diversos conceitos de valor a que correspondem outras tantas metodologias para a sua determinação encontram apoio na necessidade de serem minoradas as dificuldades e incongruências resultantes de cada um desses modelos, tendo em consideração a necessidade de adoção de critérios objetivos, fiáveis, claros e compreensíveis. Em todos os modelos se afasta, quase que inconscientemente, a possibilidade de determinação de forma exacta o valor do item a mensurar nos períodos subsequentes à aquisição ou produção interna dos bens e nos gerados internamente. Sempre que não seja possível determinar o seu valor de troca, por não existir em concreto uma transacção que tenha por objecto aquele item ou um item semelhante ou sequer comparável.

---

<sup>485</sup> Mesmo na contabilidade o conceito de valor não é unitário, encontramos referências ao valor de uso, valor recuperável e todas elas com sentido muito próprio em cada uma das normas que os espelham.

A determinação do valor tem seguido uma técnica evolutiva e que se reflete nos modelos criados teoricamente e que contabilisticamente se reconduzem ao modelo do custo histórico, modelo do custo corrente ou de reposição<sup>486</sup>, modelo do valor realizável líquido<sup>487</sup> e ‘*fair value*’. Importa-nos sobretudo refletir sobre o modelo do custo histórico e do ‘*fair value*’.

### **3.1. Modelo do custo histórico**

O modelo do custo histórico foi o primeiro modelo a ser utilizado, podendo ser encontrado já nos registos contabilísticos rudimentares e constituiu até há pouco tempo a opção contabilística para a determinação do valor de todos os itens que figuravam na contabilidade.

Este modelo parte da contabilização inicial dos ativos a partir do seu custo de aquisição ou de produção. As flutuações positivas ou negativas de valor reais ou potenciais relacionadas com o mercado não são reconhecidas, o mesmo sucedendo com as alterações do valor decorrentes do decurso do tempo. Ficam assim de fora as variações que, embora não imputáveis ao mercado ou ao desgaste dos itens, se relacionam, por exemplo, com a desvalorização monetária.

A depreciação ou apreciação do valor apenas encontram reflexo contabilístico de forma indireta no momento da alienação, levando-se a diferença entre o valor determinado por referência o custo histórico e o valor realizado a custos ou perdas, consoante esta diferença seja positiva ou negativa.

Durante todo o período de tempo em que o ativo ou passivo se manteve na propriedade da entidade em causa, não encontramos nas demonstrações financeiras qualquer alteração do valor. Consequentemente estas não contêm menções ao valor actual, potenciando a existência de reserva ocultas (ou perdas ocultas) decorrentes da falta de coincidência entre valor contabilístico e valor ‘actual real’ ou valor de troca.

A insuficiência deste método tornou-se evidente sobretudo a partir da globalização dos mercados e da importância que passaria a ser reconhecida aos

---

<sup>486</sup> Custo corrente ou de reposição corresponde ao valor que a empresa teria de suportar para substituir aquele bem por um idêntico quer nas condições, qualidade, quantidade e locais de aquisição e utilização.

<sup>487</sup> O valor realizável líquido corresponde ao preço pelo qual se espera vender no mercado um bem, deduzido dos custos necessários à realização da transacção.

preços/valores de mercado como índice de valor contabilístico. A determinação do valor contabilístico por referência a um método que não permitia reflectir em cada momento o valor 'atual real' dos ativos e passivos parecia insustentável. O mercado não deixaria de reclamar a sua alteração, avesso que é a desconformidades com a realidade. Os investidores, gestores e sócios pressionariam em idêntico sentido.

O desenvolvimento de instrumentos financeiros cada vez mais complexos e que em alguns casos resultam do reagrupamento das características dos já existentes, dando origem a instrumentos verdadeiramente inovadores e relativamente aos quais a volatilidade e oscilação constante de valores impõe a avaliação actualizada, cuidadosa e fiável do valor que em diversos momentos se vai fixando, e nem sempre é coincidentes com o que se fixou no momento da mensuração inicial ou momento do desreconhecimento. Para este tipo de ativos, passivos e instrumentos de capital próprio, parece absolutamente desadequado manter a aplicação do modelo do custo histórico. Se há casos em que um item vê o seu valor oscilar diariamente quer de forma meramente simbólica e por isso ainda compreendida dentro de uma manga de flutuação aceitável, noutros casos as flutuações são não só constantes como acentuadas. O mesmo problema se coloca também relativamente a outros, nomeadamente os intangíveis<sup>488</sup>.

Não se estranha que as dificuldades de aplicação do modelo do custo histórico a deste tipo de itens tenha impulsionado a sua superação ou alteração.

Como primeira resposta, surge a ideia da manutenção do modelo do custo histórico como base, introduzindo-lhe algumas especificações sobretudo relacionadas com a mensuração posterior. É neste contexto que nos deparamos com as alternativas já mencionadas e que correspondem ao: *exit value*, custo corrente ou de reposição (current replacment cost), valor realizável líquido (discounted cash flow) e, mais recentemente ao 'fair value'.

A opção de entre estes não é tão simples como pode parecer numa análise preliminar, dado que cada um deles se mostra adequado para proteger interesses específicos de determinado grupo, dando resposta a necessidades de informação específicas. Mais do que isso, um critério pode ser adequado para mensurar determinado

---

<sup>488</sup> HALL entende mesmo que alguns ativos intangíveis não reúnam as condições para serem autonomizados e reconhecidos nas demonstrações financeiras, mas quando seja de concluir que esta autonomização é mensuração separadas são exigíveis, terá de se encontrar o modelo adequado. RICHARD HALL, 'The strategic analysis of intangible resources', *A Strategies Management Journal*, 13, (1992), 2, pp. 135-144.

tipo de ativos, e desadequado para os demais o que reclama a adoção de um outro modelo.

Seria necessário encontrar um modelo capaz de ser aplicado para a mensuração da generalidade dos fenômenos a reflectir contabilisticamente e que se mostre adequado a garantir a transparência e fiabilidade que os destinatários da informação constante das demonstrações financeiras esperam possa existir, contribuindo para um elevado grau de satisfação e protecção dos interesses em questão<sup>489</sup>.

Apesar das diferenças existentes entre estas metodologias todas tendem a minorar as incongruências do custo histórico, apresentando a possibilidade de revalorização ao longo do tempo, numa tentativa de diminuir a divergência entre o valor actual e o valor contabilístico, permanecem problemas e questões ainda não solucionadas.

Encontrar um modelo capaz de determinar de modo adequado o valor contabilístico quer no momento inicial quer nas mensurações posteriores, aproximando este o mais possível do valor real, parece impossível de alcançar e, apesar de o método do custo histórico ser apelidado de obsoleto, em especial quando utilizado para mensuração posterior, o seu abandono não seria consensual dada a fiabilidade, compreensibilidade e clareza dos resultados apresentados.

Ao partir do custo inicial, correspondendo este ao custo de aquisição – ou seja, ao preço suportado com a compra acrescido dos valores necessários à colocação do bem ou direito nas suas normais condições de funcionamento ou, no caso dos bens produzidos internamente, ao custo de produção - e manter o registo contabilístico imutável, desconsidera a depreciação ou apreciação de valores que entretanto pode ter ocorrido. Em determinadas categorias de bens não há verdadeiramente distinção entre rendimento e capital, só sendo possível o reflexo do aumento de valor no momento da alienação. Há uma clara preocupação acrescida com os direitos dos credores e accionistas em detrimento dos demais, isto claro, em caso de subavaliação. Já a ausência de reflexo da diminuição de valor não só não protege os direitos de ninguém, como pode colocar em causa a viabilidade financeira da própria entidade<sup>490</sup>.

---

<sup>489</sup> Seguimos aqui a posição defendida no Trueblood Report, 'Objectives of Financial Statements', Nova Iorque, AICPA, 1973.

<sup>490</sup> A doutrina preocupa-se em reportar as falhas decorrentes da sobreavaliação ocasionada por este método, realçando sempre a ideia de que este protege excessivamente os direitos dos credores. Olvidam-se da hipótese inversa decorrente precisamente da sobreavaliação. Pensamos que tal se fique a dever à



Ao desenvolvimento da atividade das empresas e do mercado, agora reconduzido à máxima do capitalismo alia-se a necessidade de obtenção de dados fiáveis e aproximados do valor real, está na base do debate em torno da necessidade de alteração do critério de contabilização. Junta-se-lhes o crescimento do setor financeiro que, colocando novas exigências permitiria também o desenvolvimento de técnicas de mensuração adequadas que podem ser aptas ou adaptáveis à determinação do valor real atual de outro tipo de bens, e acabaria por contribuir de forma decisiva para a alteração da metodologia de mensuração contabilística a utilizar na generalidade das situações<sup>491</sup>.

### 3.2.O ‘modelo’ do ‘fair value’

Em face das dificuldades de aplicação do custo histórico para determinação do valor na mensuração subsequente surge, como alternativa um modelo de mensuração baseado no ‘fair value’.

A necessidade de diminuição da diversidade e em alguns casos, da divergência dos modelos e formulações utilizadas para a determinação do valor impulsionariam também a mudança, mas neste caso no sentido da uniformização de critérios, contribuindo para a compreensibilidade e clareza da representação contabilística

---

ideia de que existe sempre nos ativos que se mantêm no património da empresa por largos períodos de tempo que ocorre uma valorização e que as desvalorizações já estão devidamente acauteladas pelo regime ou regras de amortização e depreciação. Pode suceder, como aliás a actual crise demonstrou, que se verifiquem perdas acentuadas de valor quer em activos fixos tangíveis e propriedades de investimento, mas sobretudo em activos fixos intangíveis e que não são passíveis de reflexo na contabilidade sem a necessária reavaliação.

<sup>491</sup> Deixamos aqui de parte a análise de modelos específicos para a determinação do valor das empresas, como sejam os Modelos de Avaliação por Comparação com o Mercado: PER, PCE, PBV e PS; Modelos do Custo do Capital: WACC, CAPM, Diferenciação do custo de capital; Modelo de actualização de dividendos: Modelo Geral, Modelo de GORDON, Modelo de MALKIEL, Modelo H, Modelo dos dividendos em 2 fases, Custo do capital próprio baseado no modelo de dividendos; Modelos de actualização dos fluxos de caixa: fluxos de caixa actualizados, capital próprio, custo médio e valor actual líquido ajustado. Não se trata de conceitos que devam ser incluídos na nossa abordagem. Sobre estes modelos veja-se, a título exemplificativo JOÃO CARVALHO DAS NEVES, *Avaliação de Empresas e Negócios*, McGraw-Hill Portugal, Lisboa, (2002).

divulgada. A realidade material continuaria a ser analisada de acordo com o princípio da prevalência da substância sobre a forma, sobrepondo-se esta a interpretações meramente formais, o que se reflectiria também ao nível da mensuração. Apenas se e na medida em que também a determinação do valor em causa seja determinado por referência a fórmulas que permitam ter em consideração as especificidades finalísticas da contabilidade, e a determinação do valor real se pode considerar cumprido este princípio<sup>492</sup>.

O modelo de determinação do valor contabilístico que parece dar resposta às inquietações dos técnicos da contabilidade e o mesmo tempo se mostra capaz de assegurar as finalidades da informação contabilística, tomando neste ponto em consideração os interesses da generalidade dos destinatários,<sup>493</sup> parece ser o modelo do ‘fair value’.

---

<sup>492</sup> O recurso e validade do princípio da prevalência da substância sobre a forma não é exclusiva de um qualquer modelo de mensuração. A referência expressa que agora lhe fazemos destina-se apenas a consolidar o argumento de que este verdadeiramente só se encontra cumprido se a determinação do valor puder ser reconduzida ao valor real do item mensurado. Deixam de fazer sentido e de se compreender dentro do âmbito de aplicação das normas contabilísticas os valores comprovadamente simulados ou outros que não encontrem correspondência com a realidade. Exige-se que a correspondência seja perfeita ou muito aproximada da realidade. Devem pela mesma razão ser de afastar os critérios erigidos com finalidade de determinação de valores para efeitos que não o contabilístico, como sejam os de ordem fiscal – caso do valor patrimonial tributário – ou outros, por se dever considerar que os mesmos não devem obediência aos mesmos princípios nem às mesmas finalidades.

<sup>493</sup> Utilizamos a expressão ‘generalidade’ dos destinatários da informação e não totalidade ou outra semelhante porque entendemos que o critério que melhor permite dar resposta aos interesses e inquietações dos credores é, sem dúvida, o modelo do custo histórico. Não estamos também totalmente convictos que o ‘fair value’ possa responder satisfatoriamente às necessidades de gestão corrente das entidades e por isso seja também ele tido por não adequado pelos gestores. Tal como pudemos referir a propósito da ‘true and fair view’ em que a interpretação que dele é feita por gestores auditores, mercado, etc. não é coincidente, também neste caso nos parece que, se a expressão ‘fair value’ não for acompanhada de uma fórmula – matemática ou não – que explicito o modelo, idênticas dificuldades se colocariam. Ainda que estejam obrigadas a utilização deste critério nem sempre os atos de gestão são (ou devem ser) por estes valores orientados. Os gestores preocupam-se mais com a utilização de valores que garantidamente possam assegurar numa alienação imediata, forçada ou não, o que pareceria corresponder ao modelo do ‘valor realizável líquido’ e que só não corresponde porque este não toma em consideração situações de venda voluntária mas realizável (necessariamente) em curto período.

As dificuldades e fragilidades com que o quadro contabilístico se depara ao lidar com alguns itens revelam-se mais intensamente aquando da mensuração, dado que o valor a inscrever tem que ser determinado com base num critério objectivo sem descurar, porém, as especificidades do caso concreto e que podem influenciar a determinação do valor ‘real’. No reconhecimento essas dificuldades ou não existem ou são minoradas pela existência de um valor – o valor da transacção – que pode ser considerado. Estamos a recordar-nos, por exemplo, dos ativos intangíveis em que o reconhecimento autónomo é dificultado não só pela falta de materialidade ou existência física mas também pela dificuldade, e em alguns casos, a impossibilidade de determinação do valor de acordo com parâmetros objectivos e formulações matemáticas mais ou menos elaboradas<sup>494</sup>. Neste caso quer o reconhecimento quer a mensuração são difíceis, mas o modelo do ‘fair value’ pode minorar muitas delas<sup>495</sup>.

Construído a partir da distinção teórica entre ‘valor ex ante’ e ‘valor ex post’ formalizada por Hicks<sup>496</sup>, este modelo permitiria que a contabilidade deixasse de se

---

<sup>494</sup> Aderimos integralmente e sem reservas às considerações explicativas do conceito de ativo intangível utilizadas por Ana Maria Rodrigues e dispensamo-nos por isso de quaisquer argumentos adicionais. ANA MARIA RODRIGUES, *O Goodwill nas Contas Consolidadas*, Coimbra, Coimbra Editora, (2006), pp. 354 e ss..

<sup>495</sup> Ao partir de preços de cotação de mercado verificados em relação ao próprio item, torna mais fácil a autonomização e reconhecimento desta. Nos casos em que exista um valor de mercado para aquele item ou itens semelhantes, não restam dúvidas que este será autónomo também do ponto de vista contabilístico. Só assim não sucederá nos casos em que não existam sequer dados de mercado não observáveis, no sentido que lhe é dado pelo Regulamento (UE) n.º 1255/2012.

<sup>496</sup> J. R. HICKS, ‘Value and Capital’ e a distinção que nesta é feita entre ‘value ex-ante’ e ‘value ex-post’, numa tentativa de determinar o valor presente tendo em consideração os ganhos futuros esperados. Esta antecipação dos ganhos futuros esperados, determinada no momento actual pressupõe a consideração de uma determinada taxa de rentabilidade o que pode implicar problemas de mensuração. A fiabilidade dos valores fica dependente, desde logo, do grau de (in)certeza relativo às previsões dos fluxos de caixa futuros esperados. Não basta, para resolver este problema que o volume total de fluxos esperados seja correcto, é também necessário que a sua dispersão no tempo (período de mensuração) esteja correcta, isto é, não basta, por exemplo, afirmar que o volume de fluxos de caixa futuros é de 100 no período de 10 anos. É também necessário também distribuir esses fluxos pelos 10 períodos. As consequências da concentração de fluxos em poucos períodos é diversa da da dispersão, o mesmo sucedendo com a acumulação de uma maior percentagem dos mesmos logo nos período inicial, ou ao invés apenas nos períodos finais. Ideal seria poder estimar esses fluxos período a período. Um outro problema relaciona-se com a escolha da taxa de desconto que deve reflectir as esperadas variações de taxa de juro. Contudo, a

confinar a retratar uma realidade estática e passada, sem grandes preocupações com a comparabilidade e a divulgação de informação, para, obedecendo a critérios *standardizados*, passar a assumir novas funções, sendo utilizada por uma multiplicidade de destinatários com interesses diferenciados<sup>497</sup> e permitindo, pelo menos ao nível do valor contabilístico, dar nota da evolução do valor ao longo do tempo. É que o conceito económico de valor preocupa-se sobretudo com a necessidade de manutenção do capital (do valor do) para a mensuração do lucro e é avesso a alterações de valor desligadas da realização.

Originário de texto de matriz económica o ‘fair value’ evolui para um critério de aplicação mais ampla e surge no contexto contabilístico como uma alternativa ao modelo do custo histórico, implicando alterações profundas no léxico contabilístico e na apresentação dos dados revelados. A uma inicial adopção tímida segue-se o tendencial alargamento (desenfreado, até) como critério de mensuração contabilística para um leque mais alargado de categorias de bens<sup>498</sup>.

---

incerteza inerente às estimativas levou a que o próprio HICKS se mostrasse insatisfeito com o modelo, não obstante lhe reconhecer algumas virtudes. É aceitável um grau diminuto de incerteza desde que permita que o modelo se operacionalize, bastando garantir que é disponibilizada e utilizada no modelo a informação adequada e suficiente para que seja possível determinar com um elevado grau de proximidade aquelas variáveis, dado que a precisão se torna impossível. Como notam Edwars e Bell, a utilização de dados relativos a períodos passados permite obter projecções e estimativas sobre tendências futuras com um elevado grau de probabilidade, e, desde que no modelo sejam utilizadas estas informações para determinar, do ponto de vista do sujeito, aquelas variáveis de que depende o modelo, fica garantida também a sua adequação aos fins a que se propõe, ou seja, a influenciar decisões de investimento. EDGAR O. EDWARDS e PHILIP W. BELL, *The Theory and Measurement of Business Income*, University of California Press, (1961).

A utilização deste modelo, com base nesta mesma incerteza de verificação dos resultados aliada a subjectividade que lhe assiste, parece tornar o modelo desadequado. Mas sobre isso falaremos mais adiante.

<sup>497</sup> A contabilidade continua a relatar, maioritariamente, uma realidade estática, reportando-se a um determinado momento passado. Não deixa também de tomar em consideração possíveis efeitos futuros, na medida em que estes sejam previsíveis e suscetíveis de serem refletidos na contabilidade.

<sup>498</sup> Este modelo continua a não ser aplicável aos inventários que resultem da produção de produtos agrícolas e florestais nas condições definidas pelas IAS 2, parágrafo 3 a) e 4, casos em que se continua a utilizar o valor realizável líquido e que corresponde ao preço de venda estimado no decurso ordinário da atividade empresarial, menos os custos estimados de conclusão e os custos estimados necessários para efetuar a venda. COLOCAR MAIS EXEMPLOS

Partindo do pressuposto de que é possível estimar em abstrato e sem referência a uma qualquer transacção o valor (potencial) de mercado de um bem - activo, passivo ou instrumento de capital próprio -, tomando em consideração determinados indicadores fornecidos pelo mercado e onde se destaca o preço formado nas transacções nele ocorridas. O ‘fair value’ pretende reportar não o valor (real) de mercado mas antes o valor (potencial) estimado de um determinado bem, tomando por referência o valor de mercado para itens idênticos ou similares ao bem a mensurar<sup>499</sup>. Os diversos modelos a seguir analisados refletem bem as necessidades de operatividade prática que é reconhecida ao conceito, bem como as preocupações com a limitação da incerteza na mensuração.

### **3.2.1. Os modelos de determinação do ‘fair value’**

A determinação do valor contabilístico dos bens sejam eles ativos, passivos ou instrumentos de capital próprio a partir do preço observado em mercado activo e regulado, é atualmente bastante fiável para alguns tipos de bens. Só assim não será naqueles casos em que, não obstante a existência de um mercado activo a determinação do ‘*fair value*’ apresente elevados custos da mensuração, ou relativamente ao qual não seja possível obter informação suficiente e adequada.

---

<sup>499</sup> Trata-se, para nós, de um valor potencial porque, quaisquer que sejam as conclusões a que chegarmos, sempre teremos que antecipar uma que é irrefutável: só por referência a um concreto negócio jurídico que tenha como objecto aquele concreto bem seria possível para nós afirmar que se trata de um valor real. É com base neste pressuposto que prosseguiremos. Estamos em crer que se fora sempre entendido como tal, isto é, como um valor meramente potencial e não real teriam sido evitadas algumas das críticas de que é alvo, aproveitando-se ao máximo a sua potencialidade como indicador ou indiciador da proximidade entre o valor contabilístico e o valor real dos bens.

Estão no primeiro caso os bens que sejam perfeitamente fungíveis<sup>500</sup> e para os quais exista um mercado organizado e regulamentado de transacção, em que os custos são residuais e a margem valorativa diminuta. Noutros, nem sequer podemos falar na existência de um mercado do bem, porque se trata de bens únicos, ou que só de modo muito imperfeito se podem considerar fungíveis ou comparáveis com outros julgados aptos à satisfação da mesma necessidade. De permeio haveremos de encontrar situações em que os bens são comparáveis mas não idênticos o que dificulta ou impossibilita mesmo a aplicação de determinados modelos de mensuração, mas abre a possibilidade de aplicação de outros.

Tomando em consideração as especificidades decorrentes desta caracterização foram pensados dois modelos teóricos para determinação do fair value: *mark-to-market* e *mark-to-model*. O primeiro será aplicável aos bens que apresentem uma fungibilidade perfeita ou quase perfeita, já o segundo é adequado para os restantes bens<sup>501</sup>.

Este problema não se colocaria caso fosse possível determinar o valor de mercado todos os bens, quaisquer que fossem os condicionalismos e circunstâncias. Como referem PLANTIN, SPARA e SHIN “a contabilidade apenas é relevante porque vivemos num mundo imperfeito, onde os preços podem não corresponder aos valores que se verificariam num mercado hipotético funcionando este em concorrência pura e perfeita”<sup>502</sup>.

---

<sup>500</sup> Sobre a noção de bens fungíveis, veja-se Manuel Porto, *Economia – Um texto introdutório...*, p. 36; PAUL A. SAMUELSON e WILLIAM D. NORTHAUS, *Economia*, trans. Elsa Nobre Fontáinha and Jorge Pires Gomes, 16.ª ed., MacGraw-Hill Portugal, (1999), p. 87.

<sup>501</sup> Como veremos mais adiante estes modelos teóricos encontram reflexo nas IAS/IFRS – agora na IFRS 13 - mas também nas SFAS, correspondendo, neste último caso (mas de forma imperfeita) ao três níveis de hierarquia de valor determinados pelo SFAS. Sobre esta questão veja-se FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, *A Staff position no. 173, Determining a fair value of a financial asset when the market for that asset is not active*, Financial Accounting Standards Board. 2008-10-10. Retrieved 2008-10-12. A falta de correspondência total liga-se ao facto de, por se tratar de ativos financeiros, ser possível recorrer a modelos alternativos de determinação do valor de mercado que não o do ‘fair value’ quando utilizados dados que são de integrar no terceiro nível de hierarquia, dada a volatilidade do resultado atingido.

<sup>502</sup> GUILLAUME PLANTIN, HARESH SPARA e HYUN SONG SHIN, ‘Marking-t-o-market: panacea or Pandora’s box’, *Journal of Accounting and Research*, 46, (maio 2008), 2, p. 436. “... a contabilidade apenas é relevante porque vivemos num mundo imperfeito, onde os preços das transacções podem não corresponder aos preços de mercados hipotéticos que derivariam de mercados concorrenciais perfeitos”.

Aliada à importância de determinação de valor surgem as dificuldades práticas de consideração do resultado atingido como um valor ‘real’ e a impossibilidade de ou dificuldade de aplicação dos modelos a bens que apresentem um grau de liquidez diminuto. Estas dificuldades e impossibilidade são destacadas até mesmo pelos defensores desta técnica de mensuração devido aos elevados custos que lhe estão associados<sup>503</sup>.

Até à adopção da IFRS 13 em Maio de 2012 – com aplicação a partir de 1 de Janeiro de 2013 - e contrariamente ao que sucedia na SFAS no. 157, não existia nas IAS/IFRS qualquer hierarquização expressa dos critérios ou modelos a utilizar na determinação do ‘*fair value*’. Nestas, a referência ao ‘*fair value*’ limitava-se a, casuisticamente e norma a norma, indicar o critério ou critérios alternativos a utilizar. Apenas na *IFRS 7 Instrumentos Financeiros: Divulgações* encontrávamos uma hierarquização do ‘*fair value*’, que aliás parece ter uma correspondência quase exacta com a que agora se encontra na IFRS 13. Se em alguns casos se torna possível recorrer alternativamente a um *modelo mark-to-model* ou ao *mark-to-market* noutros esta possibilidade não se encontra sequer prevista, ou, mesmo que o seja, facilmente se percebe que será apenas uma forma sucedânea de mensuração.

Com a aprovação da IFRS 13 e que analisaremos detalhadamente mais adiante, seriam clarificadas algumas questões relacionadas com o ‘*fair value*’, exigindo a divulgação das mensurações pelo ‘*fair value*’ e estabelecendo-se um quadro único para a mensuração pelo ‘*fair value*’ dos activos, passivos e instrumentos de capital próprio. Não mais esta questão – a do modelo – seria prevista ao nível da norma, a não ser em casos excepcionais.

Qualquer que seja o modelo seguido, a exigência finalística mantém-se: a de obter o ‘*fair value*’, um valor que seria praticado no mercado caso o item fosse

---

<sup>503</sup> TOMÁS CANTISTA DE CASTRO .... P. 121. Esta impossibilidade prática de aplicação relaciona-se não apenas com os elevados custos mas também com as diminutas vantagens que da aplicação do modelo advêm para a avaliação de itens de baixo grau de liquidez, relativamente aos quais, a ser possível, se revela dispendiosa, numa relação custo/benefício manifestamente insatisfatória.

transacionado nesse dia, entre duas partes dispostas a negociar e sem condicionalismos específicos.

Este modelo de mensuração, fortemente criticado após a crise que se iniciou em 2008 que apesar de essencialmente relacionada na sua génese com o mercado financeiro, e que não deixaria de se refletir em todos os mercados originando fortes contrações da economia à escala global. Era de esperar que o modelo pudesse impedir distorções de valor nas demonstrações financeiras, revelando não só o valor actual mas prevenindo também contra eventuais erosões das garantias dos credores e detentores de participações sociais, mas viria a revelar-se controverso e incapaz de dar resposta aos problemas que pretendia resolver.

### **3.2.1.1. *Mark-to-market model***

De entre os modelos possíveis aquele que é usualmente definido como sendo o modelo de referência é denominado por *mark-to-market*.

Este modelo baseia a mensuração nos valores praticados em mercado regulados (ou cujos preços sejam publicitados) para o item<sup>504</sup> que se pretende mensurar similares ao bem que se pretende avaliar. Não se estranha que a sua principal vantagem se reconduza ao facto de se tratar de um critério de mensuração baseado no mercado, em que o *'fair value'* corresponde *grosso modo* ao preço praticado num mercado ativo.

Não se trata aqui de um qualquer mercado hipotético, mas antes de um mercado real para aquele tipo de bem, seja este um mercado regulamentado ou não, bastando que o preço seja publicitado.

É um modelo especialmente adequado para bens com elevado grau de fungibilidade e de liquidez, transacionados em mercados organizados. Os baixos custos imputáveis à avaliação que apresenta aliam-se à simplicidade de aplicação, fiabilidade, transparência e compreensibilidade dos valores apresentados.

---

<sup>504</sup> A utilização do vocábulo item pretende referir-se não só aos activos mas também a passivos e instrumentos de capital próprio. Só nos casos em que seja necessária a autonomização de qualquer um deles é que esta expressão será substituída.



A consideração das expectativas futuras relativas à variação do valor e da rentabilidade esperada encontra acolhimento não numa qualquer fórmula erigida para fins contabilísticos, mas é antes apurada a partir do preço de mercado. Espera-se que na fixação deste, ou mais especificamente, na determinação deste, tenham sido utilizadas pelos agentes económicos todas as informações relativas ao bem a transacionar (similar ao bem a mensurar) incluindo as que possam influenciar a evolução futura.

Não são assim tomados em consideração circunstancialismos alheios às características objetivas do bem e que um interveniente no mercado não tomaria em consideração ainda que a elas tivesse acesso, mas apenas aqueles que, independentemente da sua fonte, se possam reflectir no preço de mercado, nem eventos singulares, externos à entidade e ao item, com matriz psicológica ou especulativa. Ficam afastadas também situações como reflexos mais acentuados de crise económica ou a possibilidade de existência de circunstancialismos específicos daquela entidade não controláveis directamente pelo mercado ou que este não seja capaz de considerar ou antecipar, não obstante possuir informação que respeita a ‘true and fair view’<sup>505</sup>.

Para os defensores deste modelo não se trata de entraves à aplicação do mesmo mas antes de vantagens inerentes ao modelo, que ao expurgar do valor factores externos a determinação do valor contabilístico faz com que este seja equiparado ao valor de mercado. Discordamos.

Situações excepcionais e que apenas são apreciáveis no caso concreto, não podem deixar de ser tomadas em consideração para a determinação do valor contabilístico dos bens, desde que exista informação disponível e que essa seja usualmente utilizada pelos participantes no mercado.

Para além da conjuntura de mercado, o valor é ainda influenciado por certas circunstâncias concretas. Estão em causa, por exemplo, situações em que uma entidade se vê compelida a reavaliar os seus ativos ao preço de mercado, e em condições mais adversas (ou desfavoráveis) relativamente àquelas que pautaram a sua aquisição, como acontece na generalidade das crises financeiras ou setoriais. Isto, sem tomarmos em

---

<sup>505</sup> Neste sentido veja-se ROBERT BLOOMFIELD, MARK NELSON e STEVEN SMITH, ‘Investing in your own equity: effects of fair value accounting and comprehensive income recognition of earnings and price volatility’, *SSRN*, (2004), disponível em <http://ssrn.com/abstract=566801>.

consideração que determinado tipo de ativos deixou de ter mercado ou este sofreu uma quebra substancial.

Não se estranha que muitos o apontem como principal responsável pela atual crise dos mercados<sup>506</sup>.

A manipulação e inverdade decorrentes do custo histórico pareciam ultrapassadas, não sem que as críticas de contabilistas e gestores se tivessem feito sentir. A ideia de que ativos como os imóveis continuam a ter valor e, não raras vezes superior ao seu valor de aquisição, mesmo após o período de amortização implicaria a pressão no sentido de ser encontrado um critério alternativo de mensuração que revelam essa realidade. Outro tipo de ativos susceptíveis de ver o seu valor alterado sem que isso se reflectisse nas contas eram os ativos financeiros<sup>507</sup>. Neste último caso não se colocava o problema da amortização, mas apenas da inexistência de reflexo nas contas da entidade que os detém da sua valorização e desvalorização.

As condições de aplicabilidade deste modelo apenas se encontram reunidas nos mercados de ativos e passivos que sejam perfeitamente fungíveis e com elevado grau de liquidez. Estão nesse caso, sobretudo, os ativos financeiros, relativamente aos quais exista um mercado activo e regulamentado ou, em alternativa, um mercado activo cujos preços revelados publicamente. Mesmo nessas situações a aplicabilidade é limitada por não ser capaz de tomar em linha de conta as especificidades que podem influenciar a

---

<sup>506</sup> O mesmo sucede numa multiplicidade de situações concretas e que poderíamos aqui referir, como sejam a existência de uma OPA hostil ou a alienação forçada em consequência do cumprimento de decisão judicial ou entidade administrativa, qualquer que seja o fundamento ou as alienações parciais impostas por decisão da Autoridade da Concorrência tomada em processo de controlo de concentrações, da Comissão de Mercado de Valores Mobiliários. Basta que não seja controlável pela vontade da parte detentora do activo, passivo ou instrumento de capital próprio.

<sup>507</sup> Não se trata apenas de ações, obrigações ou outros instrumentos similares destinados à representação de uma parcela do capital social de uma empresa, mas também os denominados derivados financeiros, cujo crescimento e dispersão geográficos foram fortemente impulsionados sobretudo nas décadas de 80 e 90 do séc. XX. A par desses fenómenos, assistimos ao nascimento de produtos financeiros complexos destinados ao público em geral e em que as instituições financeiras, sobretudo as que integram o setor bancário, a apreçam como intermediárias. Estas características impulsionariam as trocas e o aumento considerável do valor de mercado, sem o correspondente aumento do seu valor 'real', ou seja, o valor de remissão quedava-se inferior ao valor do mercado.

escolha do investimento, podendo colocar em causa a fungibilidade dos bens a mensurar. Nos demais casos falha o pressuposto da fungibilidade, mas o modelo pode continuar a ser validamente aplicado, desde que se tenham em consideração as especificidades do item, e dentro destas apenas aquelas que o mercado considere poderem influenciar a formação do preço.

As críticas mais relevantes a este modelo de avaliação, e a possibilidade de manipulação, enfatizam os efeitos da liquidez ou antes, da sua falta<sup>508</sup>. Essa mesma falha parece ter servido de suporte às teorias que sustentam que esteve na origem do recente declínio do valor de mercado dos ativos financeiros.

Não obstante esse facto Heaton, Lucas e MacDonald sustentam que as especificidades relacionadas com a falta de liquidez podem ser introduzidas num modelo deste tipo, considerando os custos agregados de liquidez, não no momento da ‘aquisição do ativo ou passivo’ (momento 0) mas no momento seguinte (momento 1).

Estes autores constroem um modelo que, partindo do modelo *mark-to-market* e aproveitando todas as suas vantagens permite, todavia evitar as ineficiências do modelo, eliminando a erosão do capital social das empresas. Considerando, após a determinação do preço de mercado, a influência de condicionantes do valor, sem que seja posta em causa a fiabilidade do resultado, mas, pelo contrário, esta aumente. Quanto a esse problema, sustentam, resumidamente, que bastará uma alteração da definição e dos fundamentos do capital social das empresas. Por nós discordamos, mas não poderíamos deixar de referir esta hipótese<sup>509</sup>.

---

<sup>508</sup> Note-se que a fiabilidade das representações numéricas contabilísticas sempre foi um dos objetivos gizados pelas normas contabilísticas, acreditando-se que a utilização do método das partidas dobradas inventado por Pacioli em 1494 permitia evitar a grande maioria das manipulações. As falhas, a existirem, ou se reconduziam a meros erros e seriam facilmente detectadas ou teriam que corresponder a atuações fraudulentas perpetradas com intenção de adulteração dos dados. A introdução de critérios como o que nos encontramos a analisar traz para a área da contabilidade imprecisões e permite-se a manejos e interpretações não unívocas. A partir de então passam a existir em maior número erros endógenos da contabilidade e que não decorrem verdadeiramente do incumprimento de qualquer norma. Estas (normas) deixam de cumprir uma das suas funções principais. DOC. 556

<sup>509</sup> De forma muito sintética, as razões da nossa discordância ficam a dever-se ao princípio da intangibilidade do capital social. Não querendo nem podendo entrar em considerações mais aprofundadas sobre esta temática porquanto não se enquadra diretamente no âmbito do presente estudo, ficamo-nos por

Diversa das situações acabadas de relatar e em que existe um mercado regulamentado estão aquelas em que os bens são fungíveis, mas são transaccionados num mercado (tendencialmente, dizemos nós) organizado mas não regulamentado<sup>510</sup>.

Enquanto que num mercado regulamentado encontramos a referência exacta, reportada a determinado dia e hora, do valor do bem a avaliar, nestas situações tal já não sucederá. A informação disponível não é em regra suficiente para a determinação do ‘fair value’, mas é possível aceder à informação necessária para que esse mesmo valor seja determinável. Haverão então de acrescer os custos na obtenção da informação, ou diríamos nós, os custos necessários para que seja possível construir um modelo de determinação do preço.

Por um lado, no mercado nem sempre se transaccionam de bens perfeitamente fungíveis (idênticos), mas apenas de bens comparáveis (semelhantes), introduzindo no preço variáveis decorrentes de características objectivas do bem mas que podem motivar diferenciações de preço apenas susceptíveis de serem apreendidas se reportadas especificamente a uma entidade.

O mercado está fortemente marcado pela assimetria de informação e ainda que fosse possível reduzi-la de forma substancial, nomeadamente disponibilizando a totalidade da informação relativa a cada item e ao próprio mercado em que o mesmo será transaccionado, sempre quedariam aquelas especificidades que apenas são apreciáveis pela recondução ao um negócio jurídico concreto.

Este modelo parece espelhar aquele outro que serviu de base aos critérios de determinação do valor patrimonial dos imóveis em Portugal. Também aqui as características são reduzidas a critérios valorativos padronizados, mas ficam de fora muitos outros, como sejam as cores das paredes, a dimensão das janelas, o tipo de caixilharia, de piso, etc.

A denominada informação específica introduzida pelos ‘players’ na (vã) tentativa de redução da assimetria de informação e aumento da confiança mútua pode

---

referir a este propósito os estudos dos nossos Mestres, concluindo como estes. JOHN C. HEATON, DEBORAH LUCAS e ROBERT L. McDONALD, ‘Is mark-to-market accounting destabilizing? Analysis and implications for policy’, *Journal of Monetary Economics*, 57, 1 (2010), pp. 64-75. FALTA BIBLIOGRAFIA INTANGIBILIDADE DO CAPITAL SOCIAL

<sup>510</sup> Não regulamentado no sentido em que não exista na generalidade dos países uma entidade reguladora e não no sentido de que não existe regulamentação para a prática e exercício dessa atividade e, sobretudo, dos atos materiais que a concretizam.

atingir o seu objetivo, mas nunca será capaz de eliminar aquela réstia de assimetria que é, aliás, desejável no mercado. A não ser assim, dificilmente se compreenderiam, já o referimos, a generalidade dos negócios jurídicos.

Recorde-se que o “*International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework*”, vulgarmente denominado por Basileia II<sup>511</sup> seria aprovado precisamente na sequência da inoperatividade do modelo *mark-to-model* para a avaliação de determinado tipo de ativos transaccionados em mercado regulamentado.

As críticas mais recentes a este modelo de mensuração parecem apontar em dois sentidos: o primeiro deles é de que não é passível de ser aplicado a todo o tipo de bens, nomeadamente aos que assumem na vida das empresas uma especial importância, como sejam os decorrentes de obtenção de financiamento através de empréstimos, o outro, porque condiciona e distorce a tomada de decisão.

A primeira das críticas, a sua inaplicabilidade a alguns ativos é verdade não só porque no exemplo sugerido por Platin, Spara e Shin<sup>512</sup> relativo aos empréstimos estes, apesar de apresentarem um elevado grau de liquidez, não são perfeitamente fungíveis. A negociação dos mesmos é feita numa base apenas bilateral, e, apesar de poderem ser alvo de contratualização posterior, desde que essa possibilidade não tenha sido eliminada expressamente pelas partes, dificilmente se podem considerar sucedâneos perfeitos.

O outro ponto em debate assume uma importância preponderante. A contabilização ou obrigação de contabilização pelo ‘fair value’ determinado por

---

<sup>511</sup> A revisão do acordo firmado em 1988 – Basileia I – tornou-se essencial a partir do momento em que se concluiu que o modelo *mark-to-model* não possuía operatividade, e se encontrava desfasado da realidade. Este acordo foi recebido no ordenamento dos Estados-membros da União através da adoção e posterior transposição das Directivas n.ºs 2006/48/CE e 2006/49/CE, ambas de 14 de Junho, alterando em conformidade as Directivas n.ºs 2000/12/CE e 93/6/CE, respetivamente. No caso português a transposição foi feita através do Decreto-Lei n.º 104/2007, de 3 de abril, e do Decreto-Lei n.º 103/2007, de 3 de abril, tendo sido há aprovados Avisos e Instruções do Banco de Portugal que regulamentam as disposições constantes daqueles decretos-leis.

<sup>512</sup> GUILLAUME PLANTIN, HARESH SPARA e HYUN SONG SHIN, ‘Marking-t-o-market: panacea or Pandora’s box’, *Journal of Accounting and Research*, 46, (maio 2008), 2, p. 436. (doc. 552)

referência ao *mark-to-market model* condiciona de forma claríssima a tomada de decisões futuras. Este condicionamento ocorre tanto para os potenciais ou atuais investidores, mas parece constituir também um entrave à actividade dos órgãos de gestão.

Os investidores são levados a orientar as suas decisões tendo por referência os resultados líquidos do exercício que refletem os valores de cada item mensurado ao ‘fair value’ e nesta medida veem condicionada indiretamente a sua vontade. Expurgar os números do ‘fair value’ ou trazer à colação aquelas ‘subjetividades’ que o não são, apenas é possível de forma muito imperfeita<sup>513</sup> e acaba por conduzir a situações de imperfeição de funcionamento do mercado por assimetria de informação.

Numa situação destas, e recorrendo a argumentos da teoria económica, verifica-se que na presença de diversas imperfeições a eliminação apenas parcial destas ou de alguma delas pode conduzir ao agravamento das demais imperfeições, levando claramente a situações de segundo óptimo.

### **3.2.1.2. *Mark-to-model***

Um modelo alternativo para determinação do ‘fair value’ e que se utiliza naqueles casos em que não exista mercado organizado e fiável, é o modelo *mark-to-*

---

<sup>513</sup> Tomemos por base um exemplo: uma entidade dispõe de diversos ativos financeiros todos eles mensurados pelo ‘fair value’ tendo este sido determinado por referência ao modelo do mark-to-model. De entre estes, encontra-se um ativo que reflete uma participação social numa entidade que, acredita-se, possa vir a ser algo de uma OPA (não obrigatória). A avaliação do investimento na entidade detentora da participação social terá de ter em consideração este facto, mas apenas com base no valor contabilizado daquela participação. Ainda que se pretenda trazer à colação a potencial possibilidade de vir a existir uma OPA sobre a mesma entidade, em que aquela participação seria forçosamente alienada, esta avaliação condicionará a formação da convicção relativamente à probabilidade de ocorrência daquela operação. Mas, mais do que isso, esta avaliação não condicionará a decisão de lançamento da OPA, ou, nos casos em que o valor de transacção para ativos similares possa indiciar ou servir de indicador ao valor a oferecer por cada unidade de participação no capital social da sociedade ‘opada’ pode e tem normalmente por base outros interesses que não aqueles valores. A probabilidade de os detentores não estarem dispostos a alienar a sua posição a não ser por um valor superior ao ‘valor de mercado’ é elevada, não obstante ser previsível que esse valor venha a decrescer. Sobre OPA’s ver JOÃO CALVÃO DA SILVA, *Estudos de Direito Comercial (pareceres)*, Almedina, Coimbra, pp. 198 e ss. e bibliografia aí citada.

*model*. Recorde-se que foi este modelo o inicialmente gizado para determinar o '*fair value*'.

Não se trata verdadeiramente de um modelo que pretende determinar o valor do bem por correspondência ao seu valor de troca num determinado mercado, nem sequer de um mercado hipoteticamente criado. Neste caso é criado um modelo de avaliação baseado em estimativas de valores de mercado. Esta avaliação não difere de forma substancial do custo histórico.

Uma das possibilidades consiste precisamente em construir um modelo que parte da consideração do valor da aquisição do bem e multiplicá-lo por um determinado factor de variação de preço, positivo ou negativo. Este factor de ponderação destinado a transformar a realidade da variação dos valores num dado científico (e por isso fiável) passa a constituir o cerne da questão. É na definição do factor de ponderação a aplicar que residem as dificuldades. Estas não se colocam apenas quanto aos custos associados à sua determinação, sendo que estes podem correr sob a alçada da entidade pública, mas sobretudo quanto às incertezas geradas pela sua aplicação em termos de valores. Usualmente e por questões sobretudo relacionadas com a facilidade de escolha e clareza escolhem-se índices como o da inflação, acrescentando-lhe ou decrescendo-lhe uma percentagem. Esta opção apenas permite, de forma mais ou menos aproximada, expurgar do valor do bem, do '*fair value*', factores como a desvalorização monetária. Contudo, de modo algum possibilita determinar o '*fair value*'. Ainda que o índice de ponderação tenha sido determinado com base na inflação, e mais especificamente, da inflação dos bens que se inserem na mesma categoria do bem a avaliar, não fica garantida a correta determinação do valor.

A inflação é por definição uma média de valores, calculados com base num cabaz de produtos. Importa depois determinar o índice de variação dos preços de cada produto, e este não é feito por referência a um único item, mas sim a vários, consistindo o índice numa média da variação do valor daqueles. Nada nos garante que o valor daquele bem tenha variado o mesmo que a média, podendo apresentar relativamente àquela uma variação mais ou menos acentuada. É de esperar que essa mesma variação seja considerada como irrelevante, mas tal pode também não acontecer.

Só naqueles casos em que possa ser afirmado que a variação de preço daquele bem é igual à média, ou seja, em que a variação relativamente ao padrão é que o modelo

pode considerar-se aplicado de forma correta<sup>514</sup>. Surge, novamente um problema: dado que o desvio padrão se reconduz à dispersão média dos valores e se define pela raiz quadrada da variância, só pode ser calculado em cada caso concreto. Um desvio padrão baixo permite-nos afirmar que não existe uma grande dispersão de valores, enquanto que um valor elevado apenas nos informa que há uma grande dispersão de valores. Perante um desvio padrão elevado torna-se mais difícil afirmar que o recurso ao método do índice de preços seja o mais adequado.

Já nos casos em que o bem seja único (*one of a kind*) ou revista especificidades o método revela-se bastante desadequado, sendo impossível garantir a justeza da escolha do índice a aplicar.

Uma outra possibilidade consiste na criação de fórmulas matemáticas de valorização de cada componente específica do bem, de cada característica por forma a ser atingido um valor mais próximo do real. Contudo, e não obstante a possibilidade de ser construído um modelo teórico que permita obter um valor próximo do real, haverá de existir sempre a consciência de que esse valor não é real. E nunca o será porquanto não se reconduz a uma transacção num concreto mercado e num dado momento temporal.

#### **4. Retorno ao modelo do custo histórico?**

Seria de esperar que a utilização deste critério de mensuração, aliada à obrigatoriedade de divulgação de determinados dados contabilísticos permitisse aos interessados tomar decisões de forma mais informada, diminuindo a assimetria de informação. Importaria considerar ainda a diminuição do risco dos investimentos, ou se

---

<sup>514</sup> Utiliza-se habitualmente nestas situações a (impropriamente denominada) distribuição de Gauss ou distribuição normal (usualmente denominada Curva de Gauss) para determinar a aproximação ou o afastamento entre um determinado valor e a média. Laplace usou a distribuição normal na análise de erros de experimentações. Como curiosidade de notar apenas que esta distribuição foi pela primeira vez apreciada e relatada pelo matemático Abraham de Moivre, em 1733, no seu estudo *The Doctrine of Chances*, Londres (reproduzido em 1738 e disponível em <http://ia700307.us.archive.org/11/items/doctrineofchance00moiv/doctrineofchance00moiv.pdf>) viria posteriormente a ser utilizada por Pierre Laplace na obra *Analytical Theory of Probabilities* (1812), sendo atualmente denominado por teorema de Moivre-Laplace.



preferirmos, a inalterabilidade do risco, mas a possibilidade de previsão de forma mais aproximada do risco real do investimento.

Na fase de adoção pelas normas contabilísticas deste critério acreditava-se que o mesmo permitiria não só diminuir a assimetria de informação e deste modo dinamizar o mercado, mas, ao permitir uma análise da informação, divulgar dados suficientes para que os investidores pudessem deles retirar aquela que necessitariam para determinar o risco do investimento.

Na posse dessa informação fariam ou não determinado tipo de colocação financeira tendo em conta o risco previsível bem como o possível retorno do investimento. O mesmo equivaleria a dizer que, se encontram reunidas as condições para que seja adoptado um comportamento informado, e que, embora não tenha sido diminuído ou eliminado o risco, estes podiam dele conhecer, adaptando o seu comportamento consoante o grau de risco que fosse possível prever.

O modelo do custo histórico, ou o retorno ao critério do custo histórico para a avaliação de todos os ativos não parece ser uma alternativa viável. Não descurando a importância revelada pelas especificidades dos itens a serem mensurados, este tema é pode ter-se por adequado para um leque vasto de bens, mas absolutamente desadequado para os demais, sobretudo no que diz respeito à mensuração posterior.

Difícilmente se pode sustentar que o custo histórico permite fornecer informação relevante e fiável relativamente a ativos com elevado grau de liquidez, como sejam os produtos financeiros. E, embora nesses casos seja difícil encontrar um modelo que permita obter dados relevantes e absolutamente fiáveis, a tentativa da sua obtenção não deve ser abandonada.

A opção passaria por escolher aquele método que permitisse responder de forma adequada a um maior número de funções das demonstrações financeiras, ou que permitisse obter informação relevante e fiável para um leque mais abrangente de destinatários. Seria sempre essencial determinar de entre as funções da contabilidade, ou mais rigorosamente, das demonstrações financeiras qual ou quais devem ser consideradas preponderantes.

A argumentação utilizada em favor da reintrodução do custo histórico mesmo para os ativos com elevado grau de liquidez prende-se com essa mesma liquidez, ou a sua falta. A única preocupação dos defensores do modelo do *'fair value'* parece ser a de demonstrarem que este permite fornecer aos interessados informação relevante, e,

mesmo nos casos em que a sua determinação deva ser feita a partir do modelo em que a referência a um mercado real e a transacções reais é meramente fictícia, mantém-se a opção por este modelo. A ideia de que a escolha óbvia é aquela que reside no afastamento do custo histórico com base na ideia de que este critério também não se mostra capaz de cumprir aquela função em inúmeras situações<sup>515</sup>.

A volatilidade do valor dos ativos e passivos financeiros aliada às falhas usualmente apontadas à contabilização pelo custo histórico pareciam ficar solucionadas com a adoção deste novo critério. A utilidade da informação baseada no custo histórico foi posta em causa porquanto era contraditada pela realidade *ex post*, dando a impressão de que a mesma ou era falseada ou inútil<sup>516</sup>. A esperança de que o novo critério permitisse antecipar ocorrência futuras que provocassem uma alteração do risco do investimento seria não só útil aos intervenientes no mercado mas também aos reguladores, constituindo mesmo um possível indicador da necessidade de intervenção pública através de regulamentação serviria de mote aos defensores deste critério.

A alteração do critério de valorimetria para além de não ter sido unanimemente defendida, colocaria outras dúvidas. De notar que a volatilidade apontada ao critério do custo histórico parece sofrer um incremento com a adoção deste novo critério. Se não mais volátil, os valores seriam mais variáveis e dependentes diretamente apenas do mercado, o que acabaria por se refletir no preço do capital (taxa de juro). A utilização deste critério para valores mobiliários poderia implicar a não manutenção da intangibilidade do capital social por parte das instituições mais vezes do que o desejável, ou sequer defensável, o que seria, em termos económicos mas também jurídicos, inaceitável podendo implicar a necessidade de intervenções legislativas de forma quase constante.

---

<sup>515</sup> Neste sentido, veja-se CHRISTIAN LAUX e CHRISTIAN LEUZ, 'The crisis of fair-value accounting: making sense of recent debate', *Accounting Organizations*, vol. 34 (2009), p. 828. Doc. 547

<sup>516</sup> O critério do custo histórico chegou a ser apontado como um dos fatores de influenciou a crise das instituições financeiras da década de 80 do séc. XX nos E.U.A.. W. H. BEAVER, S. DATAR e M. A. WOLFSON, 'The Role of Market Value Accounting in the Regulation of Insured Depository Institutions', *The Reform of Deposit Insurance: Disciplining the Government and Protecting the Taxpayers* (Nova Iorque: Harper & Row, (1992).

Ao que acabamos de referir alia-se a dificuldade de harmonização dos interesses dentro da própria entidade, reconhecida já por Adam Smith, e fica dependente da actividade quer do gestor quer do desempenho de outras entidades<sup>517</sup>.

Esta dificuldade revela-se ainda pelo facto de na generalidade dos casos serem desconhecidos do administrador os interesses e prioridades daqueles detentores de participações sociais. Tem-se entendido que o interesse destes é revelado pelo escopo das sociedades comerciais, ou seja o lucro.

Do ponto de vista puramente hipotético, é de esperar que um investidor racional espere obter um lucro avultado com uma mobilização curta de capital, mas tudo o resto é desconhecido, o que dificulta o planeamento<sup>518</sup>. Verifica-se porém que tal nem sempre é possível, trabalhando os gestores em hipóteses em que se torna necessário escolher entre lucros avultados com períodos de aplicação de capital mais ou menos longos e vice-versa, utilizando critérios de gestão criteriosa, permitindo o crescimento sustentado da empresa e deste modo beneficiando os interesses de todos os detentores de participações sociais<sup>519</sup>.<sup>520</sup>.

Torna-se difícil sustentar que dentro de uma sociedade se podem harmonizar os interesses, tantas vezes conflituantes, dos sócios. É de esperar que cada um dos investidores tente potenciar ao máximo os benefícios decorrentes da detenção de uma parcela do capital social. Para o fazer precisa de ter informação suficiente e

---

<sup>517</sup> ADAM SMITH, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 2 vols. (4.<sup>a</sup> edn., 1; Londres: Methuen, (1776), vol. I, p. 233. COLOCAR EDIÇÃO PORTUGUESA

<sup>518</sup> Ou, parafraseando HAYEK “What cannot be known cannot be planed”, F. A. Hayek, *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*, Routledge, Londres, (1988), p. 85. Este autor entende que um dos erros do socialismo consistiu no facto de se entender que existia um planeador central que atuava tendo por referência os interesses de todos os cidadãos (como resultava por exemplo do art.º 11.º da Constituição da URSS); transpondo esta fatualidade para o capitalismo o erro consistiria agora em considerar que o director de uma empresa deve atuar no melhor interesse de todos os investidores.

<sup>519</sup> Entendemos que os interesses de todos os sócios se não-de reconduzir aos interesses da própria sociedade. Para estes efeitos os interesses individuais de cada sócio devem ser considerados irrelevantes e perder a sua autonomia perante os das sociedades. Deve entender-se que seus interesses concorrerem precisamente para que seja dado cumprimento preferencial aos interesses da sociedade. O mandato conferido ao gestor é-o no interesse da sociedade e não dos sócios. Este pela sua atuação responderá apenas perante o órgão estatutariamente competente

<sup>520</sup> Sobre esta questão veja-se MARIA ELISABETE GOMES RAMOS, 'A Responsabilidade De Membros Da Administração ', in Idet (ed.), *Problemas De Direito Das Sociedades*, Almedina, Coimbra, (2008), pp. 71-92, em especial pp. 88 e ss.

compreensível. Se assim for, as suas decisões serão também elas guiadas por uma espécie de mão invisível<sup>521</sup>.

## 5. O ‘fair value’ nas normas contabilísticas

A definição teórica do ‘fair value’, e que tem por base uma hipotética transacção do bem no mercado e que encontrou acolhimento nos mais recentes debates decorre das normas internacionais de contabilidade. Embora sem lhe reconhecerem um conteúdo idêntico, FASB e IASB preocuparam-se com a sua densificação, introduzindo especificidades sempre que julgassem adequadas, por forma a poder ser determinado o valor actual de activos, passivos e instrumentos de capital próprio.

Nas IAS/IFRS<sup>522</sup> a opção inicial passou pela consagração separada para cada tipo de activo ou passivo que se entendesse devia ficar sujeito à aplicação do modelo do ‘fair value’ de normas específicas, como sejam a *IFRS 1 Adopção pela primeira vez das Normas Internacionais de Contabilidade*, *IFRS 3 Concentrações de Actividades Empresariais*, *IFRS 4 Contratos de Seguros*, *IFRS 5 Activos Não Correntes Detidos para Venda e Unidades Operacionais Descontinuadas*, *IAS 2 Inventário*, *IAS 16 Activos Fixos Tangíveis*, *IAS 17 Locações*, *IAS 18 Rédito*, *IAS 21 Os Efeitos das Alterações em Taxas de Câmbio*, *IAS 32 Instrumentos Financeiros: Apresentação*, *IAS 38 Activos Intangíveis*, *IAS 39 Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração, com excepção de certas disposições relacionadas com a contabilização e cobertura*, *IAS 40*

---

<sup>521</sup> R. A. RAYMAN, 'Investment Criteria, Accounting Information and Resource Allocation', *Journal of Business Finance*, 4 (1972), pp. 15-25.

<sup>522</sup> Note-se que habitualmente encontramos a referência às IAS/IFRS neste trabalho com uma dupla amplitude. Por um lado, por reporte às normas emanadas pelo IASB e por outro, como sendo as Normas Internacionais de Contabilidade adoptadas pela União Europeia através dos Regulamentos aprovados em execução e de acordo com as regras constantes do Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho de 2002. JO L 243 de 11.09.2002. Quando não existir uma menção específica em contrário, deve entender-se que a expressão IAS/IFRS se refere a estas últimas normas. Note-se que, e à excepção daquelas partes e normas que a União Europeia entendeu não serem ainda de adoptar, a redacção constante dos Regulamentos da União e que vinculam os Estados-membros são totalmente coincidentes com aquelas outras.

*Propriedades de Investimento e IAS 41 Agricultura*, mas nem sempre em sentido totalmente coincidente. Esta opção – a da consagração e definição do modelo a aplicar em concreto para cada tipologia de itens. Esta situação viria a alterar-se com a aprovação da *IFRS 13 Mensuração pelo Justo Valor* que, ao introduzir um modelo único de determinação do justo valor nas IAS/IFRS, deixa de fora apenas a regulamentação do tipo de itens que em concreto devem ser mensurados pelo ‘fair value’ continuando essas especificidades a poder ser encontradas nas concretas normas que regulamentam a sua contabilização.

A noção de ‘*fair value*’ decorrente das normas contabilísticas funda-se numa terminologia que decorre já de uma profunda reflexão, introduzindo uma diversidade de procedimentos diferenciados consoante o tipo de activo ou passivo a mensurar, sendo definido nas IAS/IFRS como ‘*the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date*’ - *IFRS 13, parágrafo 9*<sup>523, 524</sup>.

---

<sup>523</sup> Por reporte à SFAS no. 157, também conhecida por ASC 820 - a ASC 820 corresponde à anteriormente denominada SFAS no. 157, em nada tendo sido alterada a redação - o ‘fair value’ corresponde “*the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date.*” Apesar das similitudes existentes verifica-se que não existe correspondência total entre os dois conceitos. Poderíamos ser levados a pensar que esta diferenciação se fica a dever à inconcretude e volatilidade do conceito, mas estamos em crer que se trata de algo mais difícil de explicar. Como seria de esperar, a definição adotada nas normas de Direito Comunitário, e por esta via vigente nos ordenamentos jurídicos dos Estados-membros é a que se reconduz, embora não integralmente, aqueloutra constante da IFRS 13. A Note-se qua a preocupação com a diversidade interpretativa do critério de ‘fair value’ e as divergências decorrentes desta aplicação levariam a que em 2006 o FASB procedesse a uma consolidação do critério, optando-se por uma definição unitária. Não deixariam de existir dentro desta diferenciações relacionadas com a natureza dos itens a avaliar e que se refletem nos níveis hierárquicos da SFAS 157. FASB, ‘Statement of Financial Accounting Standards no. 157, Fair value measurements, FASB, Norwalk, (2006).

<sup>524</sup> A versão em língua portuguesa da IFRS 13 define ‘justo valor’ como

“o preço que seria recebido pela venda de um activo ou pago para transferir um passivo numa transacção ordenada entre participantes no mercado à data da mensuração”.

Esta definição de ‘fair value’ parece contrastar com aquela consagrada em diversas normas do Regulamento (CE) 1126/2008 (e que era coincidente com a que se encontrava plasmada do Regulamento (CE) n.º 1725/2003) e que definia o ‘fair value’ como “*a quantia pela qual um activo podia ser trocado,*

Na prática é difícil saber o que teria sucedido se essa mesma transacção tivesse tido lugar. Contudo, os defensores deste critério enfatizam o facto de as estimativas de ‘fair value’ serem úteis ao mercado, permitindo disponibilizar informação relevante<sup>525</sup>.

---

*ou um passivo liquidado, entre partes conhecedoras e dispostas a isso numa transacção em que não existe relacionamento entre elas”.*

De vantajoso, para além da uniformização do modelo para todos os itens mensurados pelo ‘fair value’ nos termos do Regulamento referido, aparece a eliminação na versão em língua portuguesa de algumas fragilidades resultantes da técnica de tradução utilizada, e em que a expressão ‘*arm’s length transition*’, apesar de traduzida para ‘em que não existe relacionamento entre elas’, não podia ser interpretada no seu sentido literal por identificar situações em que as duas partes contratantes não têm entre si qualquer outro tipo de relacionamento mas também abarcando aquelas situações em que as condições contratuais são estabelecidas sem ter em consideração as características subjectivas e específicas daquele contratante concreto. (São disso exemplo aquelas situações em que o preço se forma no mercado sem que cada um dos contratantes possa exercer qualquer tipo de influência sobre o preço, bem como aqueles em que, não obstante existir uma especial relação entre as entidades contratantes esta não é susceptível de influenciar a determinação do preço de mercado. Estão nesta situação aqueles casos referidos na Directiva n.º 83/349/CEE (VII Directiva) em que, apesar de se verificarem determinadas condições objectivas, em concreto não existe nenhuma influência de uma na outra, não sendo obrigatória, nomeadamente, a elaboração de contas consolidadas.) Subsistem, pelas mesmas razões, outras. A tradução da expressão ‘*orderly*’ transaction’ por ‘transacção ordenada’ também não se encontra isenta de críticas, por poder induzir em erro e requer atenção redobrada do leitor aquando da aplicação da norma. A clarificação que da mesma é feita no próprio Regulamento, nomeadamente no *Apêndice A – Termos definidos* e parágrafos B43 e B44 ajuda a eliminar as dúvidas que poderiam subsistir. Este termo reveste-se, como veremos, de uma importância fundamental para a determinação do ‘fair value’.

<sup>525</sup> GEORGIU e JACK entendem mesmo que no caso dos instrumentos financeiros a informação decorrente do ‘fair value’ é mais adequada, compreensível e útil do que a que decorreria da utilização do custo histórico. Apesar disso as entidades comunitárias sempre se mostraram relutantes na adoção da IAS 39 – Instrumentos financeiros: reconhecimento e mensuração. Esta norma apenas viria a ser adotada posteriormente às demais (em...) e, mesmo aquando da revogação do Regulamento (CE) n.º 1725/2003 pelo Regulamento (CE) n.º 1126/2008 foi dada à *IAS 39 Instrumentos Financeiros: Reconhecimento e Mensuração* um tratamento diferenciado. Esta opção pode encontrar várias justificações. Pode ser atribuída à existência de dúvidas quanto aos critérios de aplicação e delimitação do respectivo âmbito, ou, por outro lado, reconduzir-se a uma questão de qualidade. Por outras palavras: pode ficar a dever-se a vontade na não adoção porque relativamente aquele tipo de itens se pretende aplicar outro tipo de metodologia, ou apenas porque se considera que aquela metodologia não apresenta a mesma qualidade e fiabilidade da constante das demais normas apresentadas e aprovadas pelo IASB e interpretações do IFRIC. J. GEORGIU e L. JACK, ‘In pursuit of legitimacy: a history behind fair value accounting’, *The British Accounting Review*, 43, (2011), 4, pp. 311-323.

No mundo real não são raros os casos em que é possível determinar em abstracto o valor aproximado de determinado objecto negocial sem que seja necessária a sua efectiva transmissão, o que é feito muitas vezes por referência a um negócio similar. O que já não será possível, ou apenas o será de forma longinquamente aproximada, é a determinação quantitativa de todas as vantagens decorrentes do mesmo negócio e encontraram reflexo no preço que se forma aquando de uma transacção real, especialmente quando não sejam reflectidas em informação disponibilizada ao mercado e usualmente utilizada pelos participantes neste. Esta discrepância de valores entre o valor que se fixa num negócio potencial e o que se fixa num negócio real (efectivo) é, parece-nos, impossível de eliminar.

Este novo padrão de avaliação introduzido progressivamente no direito contabilístico dos Estados-membros a partir de 2003 levaria a alterações no direito fiscal, com a adaptação necessária e imprescindível em todos os casos em que se aceite a existência de dependência parcial entre direito fiscal e direito contabilístico

O acolhimento do novo critério, relutantemente e de forma faseada é verdade, encontraria apoio na necessidade de ser adoptado um critério de mensuração que permitisse obter uma ‘imagem fiel e verdadeira do património, da situação financeira e dos resultados da empresa’ – uma *true and fair view*’, como o exigiam já as directivas contabilísticas por nós referidas.

Nota-se agora, e ao invés do que sucedeu até 1 de Janeiro de 2013, a preocupação de definição ampla do conceito de *‘fair value’* limita a discricionariedade do aplicador da norma, ao caracterizar cuidadosamente as condições de operatividade. Esta norma não define as condições em que o critério deve ser utilizado ou os itens que devem ser mensurados pelo *‘fair value’*, limitando-se a definir o conceito, exigir a diculgação das mensurações que pelo *‘fair value’* e estabelecer um quadro único para a determinação do valor. Continua a ser necessário aferir por referência às demais IAS/IFRS se em concreto é ou não de aplicar este modelo de mensuração.

Na generalidade dos casos verifica-se uma continuidade com a prática de mensuração já seguida mesmo antes da entrada em vigor da IFRS 13, não havendo alterações verdadeiramente radicais. Contudo, não deixariam de se fazer notar algumas notas inovadoras, como sejam a introdução de níveis de hierarquia na informação a

utilizar para a determinação do ‘fair value’ relativamente a todos os itens e que até então apenas eram referidos na *IFRS 7 Instrumentos Financeiros: Divulgações*, a exigência de consideração que os activos ou passivos viriam a ser transaccionados e não extintos ou reembolsados (saldados), a eliminação da obrigatoriedade de utilização dos valores representativos da cotação de compra ‘*bid price*’ e da cotação de venda ‘*ask prices*’ no caso de activos e passivos financeiros, respectivamente, requerendo antes que seja utilizado um valor razoável dentro do intervalo constituído pelas cotações de venda e de compra. Por último e não menos importante, implicaria ainda a introdução de novas exigências para a divulgação de dados relevantes e pertinentes.

Apesar das alterações a utilização do ‘*fair value*’ continua a reportar-se a uma perspectiva de mercado, mais concretamente, considerando como valor de referência o preço (de venda) praticado num determinado mercado para a venda de activos e transmissão de passivos, à data da mensuração.

Ao partir da perspectiva dos participantes no mercado desconsidera eventuais intenções da entidade que detém o activo, passivo ou instrumento de capital próprio. No entanto a mensuração pelo ‘*fair value*’ considera as características do activo ou passivo, desde que estas não se encontrem directamente relacionadas com especificidades da entidade que os detém. São tidas em conta características como a condição, localização, eventuais restrições de uso ou alienação e outras que, conhecidas, os participantes no mercado tomariam em consideração, sendo de esperar que o risco de desempenho<sup>526</sup> seja reflectido no ‘*fair value*’<sup>527</sup>. Já não o são por exemplo, as despesas inerentes ao contrato, e são incluídos os custos de transporte.

A aplicação do modelo do ‘*fair value*’ para a determinação do valor tem por base o princípio de que este deve ser determinado por referência ao preço pelo qual os participantes no mercado estão (estariam) dispostos a alienar o activo ou passivo naquela data – na data da mensuração. Deste modo, utilizando a perspectiva dos participantes do mercado, expurga-se a avaliação da concreta vontade da entidade que

---

<sup>526</sup> Parágrafo 42, p. 92

<sup>527</sup> IFRS 13, parágrafo 11.



detém o activo ou passivo em concreto, eliminando a influência de factores volitivos na determinação do valor. A vontade de contratar é pressuposta<sup>528</sup>.

A aplicação deste modelo implica que sejam determinados: a natureza do bem a mensurar (activo, passivo ou instrumento de capital próprio) e as suas concretas especificidades, tendo em consideração ainda a sua unidade de conta, isto é, o nível de agregação ou desagregação do activo ou passivo em termos contabilísticos e que reflete a capacidade de alienação autónoma ou apenas conjunta com outros bens, a determinação da maior e melhor utilização dos activos não financeiros, o mercado principal (ou mais vantajoso) para o activo ou passivo a mensurar, as técnicas de mensuração adequadas, considerando, entre outros, factores relacionados com a informação disponível.

A análise da noção de ‘fair value’ constante da *IFRS 13* permite-nos autonomizar, para efeitos de análise vários elementos. O ‘fair value’ corresponderá ao (1) preço que seria recebido pela venda de um (2.a) activo ou pago pela transferência de um (2.b) passivo numa (3) transacção ordenada entre (4) participantes no (5) mercado (6) à data da mensuração.

Cada um destes elementos é, de forma mais ou menos detalhada tratado especificamente, tomando também em conta as especiais características dos bens a mensurar. A cada um destes elementos que podemos agrupar em elementos relativos ao objecto negocial, ao negócio, às partes e às contrapartidas negociais, acresce o momento temporal.

Este último é o único que não necessita de quaisquer considerações adicionais. A opção consagrada é uma das possíveis e, parece-nos a mais acertada. O valor a considerar será o que se puder apurar pela aplicação dos critérios estabelecidos com referência aos valores que se verificarem à data da mensuração. Esta data pode (e provavelmente terá de) ser uma data anterior àquela em que a mensuração é efectuada. Só posteriormente é possível ter acesso a valores consolidados e validados, e não no próprio momento. Como melhor referiremos, a utilização de valores correntes de mercado e de cotações de compra ou de venda para efeitos do ‘fair value’ não pode bastar-se com valores instantâneos. Seria absurdo considerar para uns activos os valores

---

<sup>528</sup> Esta consideração é para nós criticável e, como veremos mais adiante, pode estar na base da crítica mais difícil de refutar.

de abertura do mercado e para outros os de fecho. A opção passará pela consideração do valor da cotação que seja fixado e divulgado publicamente como correspondendo à cotação daquele activo ou passivo naquela data. Poderá referir-se cotação para todo o tipo de activos e passivos ou apenas para os financeiros? Já nos demais casos a concretização nem sempre é clara e consensual.

A IFRS 13 define com algum detalhe, mas um pouco confuso, alguns aspectos relativos à sua aplicação, destacando-se: objecto, mercado, participantes no mercado, preço, técnicas de valorimetria, hierarquia e divulgações. Como se pode antever existe uma diversidade de questões atinentes a cada um destes pontos que é necessário esclarecer. É precisamente sobre cada uma delas que discorreremos.

## 5.1.Objecto

A mensuração pelo ‘fair value’ aplica-se à generalidade dos activos e passivos, bem como a instrumentos de capital próprio.

Ficam expressamente excluídos da aplicação do ‘fair value’ os pagamentos com base em acções abrangidas pela *IFRS 2 Pagamento com Base em Acções*<sup>529</sup>, as locações às quais sejam de aplicar as regras constantes da *IAS 17 Locações*, aos bens a mensurar pelo valor realizável líquido de acordo com a *IAS 2 Inventários*, para os os inventários e o valor de uso na *IAS 36 Imparidade de Activos* para as imparidades.

Já no que diz respeito aos planos de benefícios de funcionários a que seja aplicável a *IAS 19 Benefícios de Empregados*, aos investimentos em planos de benefícios de reforma ao abrigo da *IAS 26 Contabilização e Relato de Planos de Benefícios de Reforma*, e imparidades mensuradas pelo ‘fair value’ menos os custos de venda referidos na *IAS 36 Imparidades de Activos* ficam sujeitas à aplicação do modelo da *IFRS 13 Mensuração pelo Justo Valor*, mas dispensa-se que sejam divulgadas informações adicionais, impostas pelos parágrafos 91-99 da *IFRS 13*.

---

<sup>529</sup> Note-se que as *IFRS 2 Pagamento com Base em Acções* e *IAS 17 Locações* utilizam a expressão ‘fair value’ numa acepção que em certos pontos diverge daquela consagrada agora pela *IFRS 13 Mensuração pelo Justo Valor*. De acordo com o parágrafo 6A da *IFRS 2* introduzido pelo parágrafo D12 da *IFRS 13* aprovada pelo Regulamento (UE) n.º 1255/2012, a mensuração dos itens aos quais seja de aplicar a *IFRS 2* não se submetem às regras e modelo traçados na *IFRS 13*.

Importa lembrar agora que a IFRS 13 apenas determina a forma como deve ser calculado o ‘fair value’ quando esta técnica seja considerada adequada pelas demais normas contabilísticas para a determinação do valor de um concreto bem. São essas outras normas que podem impor ou excluir a aplicação do método. Contudo, somos da opinião que a informação (in)disponível pode afastar a aplicação do método do ‘fair value’ mesmo quando exigido pela norma que regulamenta concreta e especificamente a mensuração daquele tipo de bem (activo, passivo ou instrumento de capital próprio), sobrepondo-se a exigência contida no parágrafo B 2 alínea (d) à constante da norma que impõe a utilização do ‘fair value’.

O que a *IFRS 13* impõe, ao definir as condições de aplicabilidade da metodologia proposta é, de modo indirecto, determinar se estão em concreto reunidas as condições para que a um activo, passivo ou instrumentos de capital próprio possa ser aplicada. Inviabilizada que esteja a possibilidade de obtenção da informação tida essencial para a aplicação do modelo, por facto não imputável à entidade obrigada à mensuração pelo ‘fair value’, ficaria afastada a possibilidade de utilização deste método.

Aliás, esta mesma conclusão decorre das finalidades da IFRS 13 ao reconhecer as especificidades de mensuração de itens para os quais não existe preço de transacção mas apenas dados de mercado observáveis ou dados não observáveis<sup>530</sup>. A inexistência ou insuficiência de dados para a aplicação do método do ‘fair value’ é factor impeditivo da utilização do método, o que equivale a uma exclusão.

O activo, passivo ou instrumento de capital próprio a mensurar não perdem as suas características individualizadoras no processo de mensuração. Ao invés de tomar apenas por referência a categoria a que pertencem optou-se por considerar relevantes para estes efeitos, aquelas que de entre estas seriam – ou são em concreto – consideradas pelos participantes no mercado como relevantes na fixação do preço. De entre estas, entendeu-se serem de destacar as que dizem respeito ao estado, localização e restrições sobre a venda do activo<sup>531</sup>. Nada obsta a que sejam consideradas outras, desde

---

<sup>530</sup> Ou seja, dados desenvolvidos a partir da informação de mercado disponível relativa aos pressupostos que os participantes no mercado utilizariam na determinação do preço do activo ou passivo para a determinação do preço, ou, na ausência de informação de mercado disponível a partir da melhor informação disponível relativamente àqueles pressupostos. Cfr. *Apêndice A da IFRS 13*.

<sup>531</sup> Algumas destas restrições encontram-se especificamente reguladas na *IFRS 13*, como é o caso da restrição que impede a transferência de um passivo ou instrumento de capital próprio de uma entidade – *parágrafos 45 e 46* – e que merecem também da nossa parte idêntico tratamento.

que seja de possível prever que os participantes no mercado também as considerariam na determinação do preço, caso dela dispusessem.

Estas características assumem-se, efectivamente, como extremamente relevantes. O estado e a localização do bem são factores facilmente disponíveis ou que podem ser disponibilizados ao mercado, sem custos elevados.

Influenciam também o custo do bem a considerar pelo participante no mercado que o pretenda adquirir, fazendo com que o preço que está disponível a pagar sofra uma maior ou menor oscilação.

A disponibilidade para a aquisição depende em larga medida de factores que caracterizam o bem, e se o estado (de conservação ou outro) ainda podem ser agregados na categoria de ‘características’ do bem e são em alguns casos facilmente cognoscíveis, no caso da localização tal nem sempre sucede. O comportamento da curva da oferta e da curva da procura é influenciado por uma multiplicidade de factores em que o valor é apenas mais um desses factores, embora o dominante. A decisão de contratar a um determinado valor – o preço de mercado – tem necessariamente em consideração os demais custos que sejam imputáveis a essa transacção.

No fundo, o que o participante no mercado considera como custo do bem não corresponderá necessariamente ao valor que pagou no mercado, o preço de mercado, acrescentando-lhe as verbas que terá de despende para colocar o bem nas condições normais de utilização. Esta diferenciação perde importância nos activos e passivos financeiros e outros equiparáveis, nomeadamente os intangíveis, mas ganha-a nos activos fixos tangíveis, nos inventários e propriedades de investimento e outros bens com existência física.

É possível que também relativamente a alguns intangíveis a localização sejam um factor importante. Apesar de serem imateriais em alguns casos a deslocação pode implicar perdas significativas de valor. Estamos a pensar, por exemplo, numa denominação de origem ou numa certificação que tem por base não só um específico procedimento de elaboração que é o factor primordial e essencial na determinação dos fluxos financeiros, mas em que existe também a necessidade de proximidade de uma fonte de matéria prima em certa medida, e em certa medida apenas, não deslocalizável, se torna necessária uma localização geográfica com características não replicáveis.

Existe a possibilidade de autonomização não só contabilística como física (aqui em sentido figurativo) entre o intangível e outros intangíveis ou activos fixos, mas apenas dentro de um determinado perímetro geográfico.

Pode dizer-se que esta característica releva dentro das restrições sobre a utilização do activo. Não nos parece desprovida de sentido essa argumentação, mas também seria na mesma medida aceitável e criticável a imposição de desconsideração da autonomia para estes efeitos, sendo de impor a mensuração conjunta com outros activos que lhe estão subjacentes, o que entraria, de certa forma em contradição com o *parágrafo 14* da *IFRS 13*, bem como com o *parágrafo B3*. Esse *parágrafo 14* impõe que a natureza do activo ou passivo para fins de reconhecimento e divulgação seja determinada de acordo com a IFRS que exige ou permite a mensuração pelo ‘fair value’, mas excepciona os casos em que na IFRS 13 se disponha diversamente e aquele *parágrafo B3* parece não se opor, no caso dos activos não financeiros mesmo quando utilizados em combinação com outros activos ou activos e passivos, seja considerado o agrupamento ou desconsiderado. Discordamos desta divergência que parece existir no *parágrafo B4* alínea (c). e explicaremos mais adiante as razões desta nossa posição. Situação aparentada com esta ocorre com as restrições do grupo de adquirentes decorrentes da localização do bem. Alguns bens veem a sua localização influenciar o valor de mercado, como sejam os imóveis, que no sentido da subida, quer da descida. Mas essa mesma influência é também apreciável em alguns bens móveis.

## **5.2.A transacção**

A mensuração pelo ‘fair value’ tem por base a pressuposição de que na data da mensuração os itens a mensurar foram transaccionados no mercado, ou seja, que foi feita uma venda dos activos e transmitidos os passivos ou instrumentos de capital próprio.

Não se trata de um negócio ocorrido, mas antes que se pressupõe ter ocorrido. Ficcional um negócio jurídico, ainda que para efeitos meramente valorativos, apresenta do ponto de vista económico alguns riscos e incongruências, mas sobre esses falaremos mais adiante. Mas então se é assim, a cotação deveria ser ao contrário. Por agora limitar-nos-emos a discorrer quase acriticamente sobre a noção de transacção.

Trata-se de uma transacção ordenada entre participantes do mercado, independentemente de existir ou não uma qualquer relação especial entre eles. Esta falta de menção, ou melhor, a inexistência na actual IFRS 13 aquando da definição do ‘fair value’ da específica menção à necessidade de se tratar de partes que entre si não mantêm uma qualquer relação especial – devendo tratar-se antes de uma *arm’s length*

*transaction* – não deve ser interpretada no sentido de que o ‘fair value’ não considera como correspondendo ao ‘fair value’ os preços observados em transacções que envolvam partes relacionadas<sup>532</sup>, mas apenas que essas relações podem ou não influenciar o preço de mercado, só podendo essa influência ser determinada em concreto, como aliás veremos no Diagrama a p. ::: (Diagrama 1). Essa risco, o de determinar o ‘fair value’ tendo apenas em consideração transmissões ocorridas entre partes relacionadas fica de certo modo acautelada pela noção de mercado escolhida, tornando desnecessária uma menção mais específica.

Trata-se de um negócio que ocorreu no mercado, o que, nos termos da IFRS 13 equivale a referir, um negócio ocorrido num de dois mercados: o mercado principal desse activo, passivo ou instrumento de capital próprio, ou nos casos em que não exista mercado principal, o mercado mais vantajoso.

A determinação do mercado principal ou, constatada a sua inexistência, do mercado mais relevante deve ser feita pela entidade que detém o activo ou passivo, tendo por base toda a informação disponível, quer esta seja relativa ao bem, aos participantes ou outras. Presume-se que o mercado habitualmente utilizado pela entidade para transacionar aqueles activo e passivo é o mercado principal. É de esperar que uma entidade escolha, de entre os mercados existentes, aquele que lhe permita obter mais vantagens.

Só assim não será, isto é, a entidade só não escolherá (presume-se) o mercado que lhe permita obter uma contrapartida mais favorável pela transmissão nos casos em apesar de poder aceder ao mercado, a entidade não pode nele transaccionar aquele activo ou passivo, o que equivale a referir que, apesar de poder aceder àquele mercado, não está tem condições de transacionar naquela data o(s) activo(s) e passivo(s) a mensurar, bem como ainda quando não exista mercado observável que disponibilize o preço à data da mensuração, por exemplo, por nessa data não se encontrar em funcionamento. Veremos aquando da formação do preço, ou da consideração do preço, que, apesar de verdadeiramente esse mercado – aquele que seria o escolhido caso estivesse disponível à data da mensuração – será o tido por relevante para efeitos de

---

<sup>532</sup> Seguimos por razões de praticabilidade mas também de compreensibilidade e coerência a terminologia utilizada na *IFRS 13*.

determinação do ‘fair value’. Característica essencial para que um mercado possa integrar a lista de mercados a analisar é que a entidade nele possa participar alienando activos e transmitindo passivos. Tudo o demais parece acessório.

O mesmo sucede com os participantes no mercado. As relações contratuais verificadas no mercado escolhido são aquelas que ocorram entre participantes com os quais a entidade estaria disposta a realizar uma transacção nesse mercado. Esta disponibilidade terá por base a ideia já por nós referida e que se encontra um pouco dispersa ao longo da IFRS 13, de que ‘os participantes no mercado actuam no seu próprio interesse económico’<sup>533</sup>, ou seja, buscam aquelas relações que sejam mais vantajosas<sup>534</sup>.

Diagrama da escolha do mercado principal ou do mercado mais vantajoso

### 5.3.O preço

Nota essencial caracterizadora do ‘fair value’ e que é por vezes confundida com este é o preço de mercado. Se quiséssemos e pudéssemos reduzir o ‘fair value’ a um único conceito diríamos que este é um preço de mercado fixado em determinadas circunstâncias e calculado a partir da informação disponibilizada aos participantes no mercado de referência, ainda que com o recurso a modelos matemáticos ajustados. A diferenciação intencional por nós seguida de valor determinado de acordo com o ‘fair value’ e preço prende-se, precisamente com o rigor que entendemos deve ser reconhecido aos conceitos. O preço exprime, por referência a uma determinada unidade de referência<sup>535</sup>, o valor fixado num concreto mercado e circunstancialismo, que apenas poderá ser replicado se também o puderem ser as circunstâncias que levaram a que fosse fixado, o que é difícil possa suceder. Enquanto que o preço pode ser expresso em outras unidades que não a unidade monetária como sucederá nos casos de troca directa, o ‘fair

---

<sup>533</sup> Por exemplo, parágrafo 13 da IFRS 13.

<sup>534</sup> Mas o que serão relações mais vantajosas? Fará sentido esta discussão quando falamos em mercado aberto, por exemplo?

<sup>535</sup> Habituo-nos à referência do preço como a expressão monetária do valor, mas tal pode não suceder. Enquanto persistirem situações de troca directa o preço poderá ser expresso em outras unidades que não a monetária.

value' haverá ser sempre expresso em unidades monetárias. O primeiro é um valor real, determinado por referência a um concreto negócio jurídico translativo da propriedade, o outro é determinado a partir da informação relativa a esses mesmos negócios jurídicos, que podem nem sequer ser observáveis, mas isso não implica que deva ser considerado menos relevante.

Em momento algum da mensuração encontramos a correspondência directa entre o 'fair value' e o preço de mercado, seja este preço de compra ou de venda.

Na mensuração inicial o 'fair value' não corresponde necessariamente ao preço de aquisição ou ao preço de venda. É determinado antes com base no preço que seria recebido pela venda do activo ou que seria pago pela transferência do passivo, independentemente dos valores que em concreto se tenham verificado, trata-se de um preço de saída (*exit price*). A estatuição do *parágrafo 57* é dúbia e nem o recurso ao *parágrafo B4* parece solucionar.

São de excluir do 'fair value' e ainda que tenham sido reflectidos no preço da transacção, desde logo e por imposição da própria *IFRS 13, parágrafo 25*, os custos de transacção, porque não têm por base uma característica do activo ou do passivo. O mesmo tratamento já não é dispensado aos custos de transporte, por se entender que a localização do bem pode ser uma das características que influenciam o seu valor. Nesses casos, os custos de transporte necessários para deslocar o bem para o mercado principal ou mais vantajoso (e só esses) devem ser considerados como integrantes do preço<sup>536</sup>.

Na generalidade dos casos o preço de venda e o preço de compra no momento do reconhecimento inicial encontrarão total correspondência com o 'fair value' dos activos, passivos ou instrumentos de capital próprio, respectivamente. É de esperar que no decurso de uma gestão eficiente tendo em vista a maximização do resultado económico da entidade o mercado escolhido para a transacção seja considerado o mais eficiente, o que corresponderá, grosso modo, ao mercado principal ou mercado mais

---

<sup>536</sup> Esta consideração parece demasiado óbvia se tomarmos por referência que o ofertante apenas estará disposto a transaccionar o bem se o valor que receber como contrapartida da transferência do mesmo puder reflectir já todos os benefícios que ele esperaria obter do bem, caso optasse por mantê-lo na sua posse e assim fruir de todas as suas potenciais utilidades. O mesmo se passa com o caso dos adquirentes, desde que tenhamos como pressuposto transacções não forçadas.



relevante. Só assim não será nos casos em que, por qualquer razão, o mercado não esteja em condições de tomar em consideração especificidades que se conhecidas influenciariam o preço de mercado. São disso exemplo os condicionalismos referidos nas alíneas (a)<sup>537</sup>, (b)<sup>538</sup>, (c)<sup>539</sup> e (d)<sup>540</sup> do *parágrafo B4*, do *Apêndice B*.

---

<sup>537</sup> Ao reconhecer que a existência de relações especiais entre as partes contratantes pode determinar a falta de correspondência entre o preço de mercado e o ‘fair value’ está a considerar-se a possível influência que essas mesmas relações têm ao nível da fixação dos preços. Esta ressalva encontrava acolhimento na definição de ‘fair value’ que até à aprovação da IFRS 13 encontrávamos em diversas IAS/IFRS. Entendia-se então que o ‘fair value’ não poderia corresponder ao preço praticado entre duas entidades que entre si tivessem uma qualquer relação especial. Defendíamos nós e agora verificamos que com razão, que não é a existência de tais relações que faz afastar a fixação do ‘fair value’ numa concreta transacção operada entre elas, mas apenas que a falta de coincidência do preço de mercado e do ‘fair value’ numa transacção efectuada entre partes relacionadas pode não coincidir, precisamente, por existir essa especial relação. Continuamos a entender que carece de prova ainda o nexo de causalidade adequada em cada caso concreto.

<sup>538</sup> A existência de transacção forçada pode encontrar justificações diversas e, se em alguns casos estas não seriam tidas em consideração pelo mercado, mesmo que conhecidas, noutros casos já assim não será. Voltaremos a este ponto mais adiante.

<sup>539</sup> A consideração de valores relativos a itens similares mas com unidades de conta diversas colide, para nós, com o conceito unitário de bem. Se o reconhecimento contabilístico autónomo de cada bem a mensurar tem em consideração, necessariamente, essa unidade de conta, não pode para efeitos de mensuração essa mesma unidade de conta ser desconsiderada e os bens reagrupados ou ‘desagrupados’. A possibilidade de consideração autónoma de cada bem, determinada a partir da possibilidade de serem gerados fluxos financeiros autónomos, é um dos requisitos para a mensuração separada, e, ou bem que essa característica é importante do ponto de vista contabilístico, ou tão importante que a sua ausência impede a autonomização e impõe o agrupamento, ou não faz sentido falar-se em autonomização para efeitos contabilísticos. Casos haverá em que à possibilidade ou mesmo obrigatoriedade de autonomização legal não corresponda idêntica autonomização para efeitos contabilísticos, precisamente porque não é possível determinar qual o fluxo financeiro (autónomo) que lhe corresponde. Criticamente aceita-se essa posição. Já o mesmo não pode suceder, porque em nossa opinião estará em contraposição com a noção de bem, se a esse mesmo reconhecimento autónomo e autonomização contabilística parece opor-se o critério de mensuração, ou, mais concretamente, se apesar de se lhe reconhecer autonomia contabilística, ela é verdadeiramente desconsiderada aquando da mensuração. Claro que podemos sempre inferir que da alínea em questão não resulta esta conclusão, ou seja, que aí apenas se refere a falta de coincidência entre o preço de venda ou preço de aquisição e o ‘fair value’ no momento da mensuração inicial, mas que sentido faria então a autonomização destas situações se a finalidade não for, apenas e só, a de justificar a necessidade de consideração do ‘fair value’ em detrimento do preço de mercado efectivamente verificado? Essas são também ‘características do activo ou do passivo que os participantes no mercado teriam em consideração ao apreçar o activo ou o passivo à data da mensuração’ – cfr. IFRS 13, parágrafo

De notar, por agora, apenas que se trata de situações em que verdadeiramente a transacção não ocorreu no mercado principal nem o mercado mais vantajoso, ou, quando tenha ocorrido não se encontravam reunidas as condições objectivas para considerar que se poderia ter fixado, naquela concreta transacção, um valor correspondente ao ‘fair value’.

As regras de determinação do ‘fair value’ revestem-se de especificidades quando aplicadas a activos não financeiros, passivos e instrumentos de capital próprio, como veremos em seguida.

---

11. Do que se trata, verdadeiramente, é de uma restrição sobre a venda ou utilização do activo. A falta de autonomização ou a exigência de autonomização enquanto unidade de conta decorrente de imposições contabilísticas tem em consideração precisamente a capacidade para que sejam gerados fluxos financeiros. Só assim pode não suceder nos casos (se os houver) em que essa falta de autonomização enquanto unidade de conta dependa não da natureza do bem mas antes da específica utilização que deste é feita no caso concreto e que não encontra correspondência com outras situações. Mas, se o bem em causa tanto puder ser utilizado isoladamente como em conjunto e contabilisticamente seja reconhecida a autonomização de cada ‘unidade’ e do ‘conjunto’ dependendo da situação concreta, então estas ‘unidade’ e ‘conjunto’ devem também para efeitos de mensuração ser autonomizados, considerando-se como dois bens distintos. Lembramo-nos, por exemplo de situações dos bens em complementaridade relativa e para os quais pode existir mensuração autónoma, mas também dos bens que se apresentam entre si numa complementaridade absoluta, em que tem necessariamente de se reconhecer autonomia valorativa ao conjunto.

<sup>540</sup> As observações que fizemos nas notas anteriores às demais alíneas são também aqui plenamente válidas. A necessidade de elencar expressamente situações em que o preço de mercado praticado na situação concreta que deu origem à necessidade de mensuração inicial não coincide com o ‘fair value’ nos casos em que exista uma má escolha do mercado no qual a transacção foi praticada. Do que se trata verdadeiramente é de imputar à responsabilidade do participante os efeitos da escolha do mercado, pressionando no sentido de uma escolha informada, sabendo este que, independentemente da escolha que venha a fazer, sejam quais forem as motivações subjacentes, para efeitos contabilísticos apenas será relevante o valor determinado a partir do ‘fair value’, ou seja, o que ocorrer no mercado principal ou no mercado mais relevante. Se no mercado escolhido o preço de venda de um activo for inferior ao praticado no mercado principal ou no mercado mais vantajoso, a constabilização far-se-á pelo valor mais elevado daqueles, obedecendo às regras de determinação do ‘fair value’. Já no caso de se tratar de um passivo o ‘fair value’ corresponderá ao valor inferior. O diferencial existente será contabilizado como perda ou ganho no momento inicial.

### 5.3.1. Técnicas de mensuração

Nenhum modelo de mensuração pode ser considerado como tal se lhe faltar a referência à técnica de mensuração a utilizar. Na IFRS 13, *parágrafos 61 e seguintes e B5 e seguintes* encontramos uma enumeração de diversas técnicas, que, quando utilizadas, permitirão obter o ‘fair value’.

A opção por cada uma delas deve ter em consideração a sua adequação às circunstâncias concretas e utilizar dados suficientes para a determinação do ‘fair value’, maximizando a utilização dos dados observáveis e que reflectem os pressupostos que os participantes do mercado utilizaram (em concreto e por isso será de supor que utilizariam em circunstâncias idênticas) na determinação do preço do activo ou passivo<sup>541</sup>, e minimizando a utilização dos dados não observáveis, mas que ainda assim se considera serem adequados para a determinação do ‘fair value’. Toda esta actividade tem por finalidade a determinação do preço numa transacção ordenada no mercado para transferência de um activo financeiro ou de um passivo financeiro, nas condições vigentes no mercado.

As técnicas de mensuração encontram-se, na *IFRS 13*, organizadas consoante o tipo de abordagem: abordagem pelo mercado, abordagem pelo custo ou custo de substituição e abordagem pelo rendimento.

Qualquer que seja a opção tomada, o tipo de abordagem deve manter-se constante ao longo da mensuração subsequente do item, em qualquer momento temporal. Só assim não será naquelas situações em que se possa concluir pela melhor adequação de um método alternativo, seja esta alteração motivada por acontecimentos controláveis pela entidade ou estranhos a esta, imputáveis ao mercado ou às técnicas de mensuração, como sejam o desenvolvimento de novos mercados, disponibilização de nova informação, impossibilidade de utilização de informação até então disponibilizada, melhoria de técnicas de avaliação, alterações nas condições de funcionamento do mercado ou outras.

---

<sup>541</sup> São disso exemplo os mercados cambiais, nos dealer markets, brokered markets e Principal-to-principal markets

Nas primeiras – abordagem do mercado – estão incluídas aquelas técnicas que, utilizam os preços e outras informações decorrentes de transacções efectuadas no mercado que envolvam activos, passivos ou grupos de activos e passivos idênticos ou comparáveis àquele(s) que se pretende(m) mensurar para determinar o ‘fair value’ destes últimos. Referimo-nos modelos que utilizam índices de mercado derivados de transacções comparáveis, bem como a modelos que utilizam matrizes de preços, utilizadas naqueles casos em que não existem valores de mercado ou não existe confiança naqueles frequentemente utilizadas para a determinação do valor de determinado tipo de instrumentos financeiros, como sejam instrumentos de dívida.

Na abordagem pelo custo ou custo de substituição, é suposto que o ‘fair value’ seja capaz de reflectir a quantia que seria necessário despende para substituir aquele activo ou passivo. Assim, não basta tomar em consideração o valor que corresponde ao custo de um item similar, pois, nos casos em que não seja possível determinar o valor de um activo ou passivo com características idênticas, incluindo o uso e a idade, não haverá quaisquer ajustes, terá que fazer ainda um teste de obsolescência, corrigindo, se necessário e em conformidade, o valor.

A determinação do ‘fair value’ pela abordagem do rendimento pretende converter em valor actual o rendimento futuro esperado, podendo ser determinado com base em modelos de técnicas de valor actual (*present value techniques*), *Black-Scholes-Merton* ou modelo bi-nominal e o ‘método de ganhos adicionais ao longo de vários períodos’ (*multi-period excess earnings method*).

O elenco não taxativo de técnicas de mensuração a englobar em cada uma das tipologias enunciadas não impede a combinação entre elas, antes a potencia, desde que, obviamente, se encontre devidamente justificada pelo fim último da mensuração: a determinação do valor actual de um activo ou passivo financeiro. Dado tratar-se de uma enumeração meramente enunciativa, também será possível a utilização de outras técnicas de mensuração tidas por adequadas para a determinação do ‘fair value’.

O recurso a essouras técnicas deverá ser justificado com base não só na insuficiência ou falta de adequação das técnicas previstas na IFRS 13, mas também por

referência às razões que levam a considerar que o valor determinado de acordo com as mesmas corresponde ao ‘fair value’<sup>542</sup>.

#### Quadro resumo das técnicas de mensuração

### **5.3.2. Especificidades na mensuração:**

#### **5.3.2.1. Relativas a activos não financeiros: maior e melhor uso**

Na aplicação da IFRS 13 aos activos não financeiros a determinação do ‘fair value’ tem referência não o uso que em concreto lhe está a ser dado, mas antes o mais amplo leque de utilizações possíveis e que possam gerar rendimento para o utilizador. Espera-se que o detentor o utilize da melhor maneira possível, e quando assim não é em concreto, presume-se que assim sucede. Consagrou-se agora de forma expressa e clara a ideia que parecia já resultar da IAS 40 relativa às propriedades de investimento, nomeadamente na referência que nesta era já feita para as International Valuation Standards (IVS) e que o incluem como um conceito geral.

Esta ‘maior e melhor utilização’, ou mais ampla e mais proveitosa utilização, como preferimos, é determinada de acordo com as preferências dos participantes no mercado. São estes que, de entre todas as utilizações fisicamente possíveis, legalmente admissíveis e financeiramente viáveis, vão determinar aquela que deve ser considerada como correspondendo à maior e melhor utilização<sup>543</sup>.

Deixamos de encontrar reflectidos no ‘fair value’ o valor de aquisições de activos não financeiros meramente estratégicas ou defensivas, protegendo a actividade da

---

<sup>542</sup> Esta necessidade de justificação do abandono das técnicas enunciadas na IFRS 13 encontra apoio na divulgação dos dados e protecção dos interesses de todos os destinatários da informação. Estudos empíricos parecem concluir que a informação adicional divulgada nas demonstrações financeiras ou é escassa ou incompreensível, o que incentiva no sentido da necessidade de conhecimento das técnicas utilizadas. O recurso a uma das técnicas enunciadas protege de forma mais eficiente os interesses de actuais e potenciais destinatários da informação do que a utilização de outras técnicas que mensuração, que, não obstante serem igualmente adequadas, passarão despercebidas aos leitores (entenda-se, que os destinatários da informação disponibilizada nas demonstrações financeiras podem não se aperceber da sua utilização).

<sup>543</sup> IFRS 13 parágrafo 29.

entidade das consequências de permanência do activo no mercado. É o que sucede, por exemplo, aquando da aquisição um activo relativo a uma nova patente de uma entidade concorrente<sup>544</sup>, mas que não pretende utilizar, ::::MAIS EXEMPLOS de activos não financeiros onde isto suceda.

Encontramos refletidos nesta mensuração mesmo aquelas situações em que, não obstante a utilização que tem vindo a ser dada ao bem ser considerada uma das melhores utilizações possíveis, o corresponder, num dado momento à maior e melhor utilização, e ser intenção da entidade detentora continuar a dar-lhe a mesma utilização, se os os participantes no mercado entendem que há outra utilização possível ainda mais rentável é esta última que vai ser considerada. Neste caso, a avaliação vai ter em consideração esta ‘nova’ possibilidade - que sempre existiu em potência, mas noutro momento, por exemplo, não era considerada tão rentável e por isso não correspondia ao ‘maior e melhor uso’ ou não era legalmente admissível, ou mesmo fisicamente possível – ainda que sejam necessários custos de conversão. Nestes casos, prevê-se na própria norma, a possibilidade de dedução ao ‘fair value’ dos custos de transaformação ou conversão do activo para a utilização que é considerada mais relevante. Só depois de deduzidos estes é que poderemos determinar se, efectivamente, este corresponde ou não ao maior e melhor uso. Será mm assim? Se não for, parece-me incorrecto.

Esta maior e melhor utilização pode implicar que o bem seja usado em conjunto com outro ou outros bens de espécie idêntica ou diversa mas complementar. Nos casos

---

<sup>544</sup> Mensurar um activo não financeiro detido defensivamente com base no ‘fair value’ implica que seja considerado o maior e melhor uso, determinado este na perspectiva do mercado. Se a aquisição tem como único objectivo evitar que outrem o adquira, o seu valor (de aquisição) reflete já essa intenção, mas, mais do que isso, pode torná-lo ainda mais valioso para a entidade que o adquiriu. Contudo, e se pensarmos na hipótese de escola das marcas concorrentes, verificamos que a inexistência de marcas concorrentes é um factor valorativo daquela que é a ‘marca principal’, esvaziando de valor a que foi adquirida a título meramente defensivo. Esperar que o detentor de ambas explore ao máximo as potencialidade de cada uma delas é esperar não que faça uma gestão prudente e proteja a máxima obtenção de vantagens económicas, mas apenas que use as duas até ao limite. Pode suceder que o valor máximo que obtém pela utilização de apenas uma delas seja manifestamente superior ao valor que obteria se utilizasse maximizadamente as duas marcas, sujeitando-se às regras da concorrência – ainda que em duopólio – iria minimizar os lucros obtidos, não correspondendo em rigor ao melhor uso. Se esta atitude de concorrência (controlada, é facto, pela mesma entidade) se revelava já prejudicial, a não aquisição da marca seria bem pior porque implicaria a concorrência com uma entidade sobre a qual não se tem qualquer controlo. A melhor utilização do activo para aquela entidade corresponde, precisamente, à sua não utilização.

em que a aquisição se dê conjuntamente, ou em que seja possível encontrar um mercado onde a transacção ocorra desse modo, parecem não existir problemas. Mas nos casos em que esta utilização, apesar de ser a que maximiza, no limite para todos os bens que integram o conjunto, a sua utilização seja exclusiva daquela entidade poderemos encontrar problemas de mensuração que apenas será possível solucionar ao nível das técnicas de mensuração.

Tal como sucede noutras – em todas as outras situações – também no que concerne à utilização em separado ou em conjunto com outros bens corresponder à melhor utilização para todos os bens que compõem o conjunto, se tem em consideração a posição do mercado e já não da entidade. A esta basta aplicar com coerência as regras da mensuração e, se relativamente a um dos bens que são utilizados em complementaridade relativa a melhor utilização corresponderá à uma mensuração separada, os demais bens que compõem o conjunto terão de ser avaliados também de forma autónoma, desconsiderando-se essa conjunção. Uma vez desfeita, ainda que meramente para efeitos valorativos, a conjunção, então ficará desfeita para todos os efeitos valorativos que daí possam advir. A não ser assim parece que se estaria a impor o reflexo de todos os efeitos valorativos que permitem aumentar o valor mas já não daqueles que o diminuem. Esta nossa afirmação tem ainda um relevo mais acentuado no caso dos bens utilizados em complementaridade absoluta<sup>545</sup>.

---

<sup>545</sup> Estamos a pensar, por exemplo, num quadro de um pintor famoso, que foi pintado directamente na parede de um restaurante ou de uma habitação. O seu maior e melhor uso corresponde, ao que parece, àquele do qual resultar o maior fluxo financeiro para a entidade, o que, no caso, pressuporia a possibilidade da sua autonomização do imóvel no qual se encontra, verdadeiramente, incrustado. Suponhamos ainda que o mesmo pode ser fisicamente separado do imóvel – a parede ou pedaço de parede pode ser cortada sem que tal faça perigar a sustentabilidade da estrutura do imóvel, ou simplesmente porque o suporte físico, apesar de inserido na estrutura lhe não é essencial. Podemos pressupor ainda, e no limite, que as únicas utilizações viáveis se reconduzem à utilização em atelier ou exposição, ou aquela para a qual vinha sendo utilizado. Estranhamos o exemplo dado no parágrafo B3, alínea (e) – uma propriedade imobiliária – que, supostamente, deve ser avaliada de forma discriminada, separando o terreno das obras realizadas. Nestas situações, como em tantas outras, não só não nos parece viável falar-se em possibilidade de autonomização fáctica, jurídica e financeira como nem sequer é essa a actuação dos participantes do mercado. Estes têm em consideração a impossibilidade legal de utilização separada (existe possibilidade de levantamento das obras realizadas? Duvidamos, mas não detemos o domínio dessa arte para o podermos afirmar. Do ponto de vista jurídico, e recorrendo no caso concreto às normas do Código Civil Português, que no seu art.º 204 parte integrante toda a coisa móvel ligada materialmente ao prédio com carácter de permanência. Estarão neste caso as edificações, ou a generalidade delas,

Diga-se que, a desconsideração da utilização conjunta de bens, seja ela em complementaridade absoluta ou relativa – se não reflectida no valor contabilístico implica a violação da ‘true and fair view’, o mesmo sucedendo com a desconsideração de características que conferem um certo carácter distintivo ao bem, relativamente aos demais que lhe parecem tão próximos que poderiam ser classificados como mantendo uma relação de sucedaneidade (quase) perfeita. Esta característica diferenciadora, ainda que resultante de uma utilização conjunta, ou separada noutros casos, é suficiente para que se considere estarmos perante e um outro bem, porquanto não apresenta uma homogeneidade perfeita com aquele que resulta da utilização conjunta ou separada. Em arrimo desta nossa posição surge, parcialmente, o referido no parágrafo 32 da IFRS 13, ao pressupor que ‘o activo será vendido em conformidade com a unidade de conta especificada nas outras IFRS (que pode ser um activo individual)’, o que, em situações limite pode levar a que seja calculado um valor aproximado do ‘fair value’.

---

renovações, etc. É que, no caso das coisas compostas, refere do mesmo diploma o art.º 206.º, considerando que, quando possam ser separáveis podem ser objecto de relações jurídicas próprias. Já nos restantes casos a universalidade será quer de facto, quer de direito e portanto não pode existir autonomização. Se pensarmos numa universalidade de facto (e de direito, porquanto se lhe reconhece autonomia suficiente quer do ponto de vista jurídico quer económico para ser objecto de relações jurídicas autónomas) uma viatura automóvel, concluímos que podem ser objecto autónomo de relações jurídicas e por isso também transaccionados autonomamente cada um dos seus componentes. Casos haverá em que o melhor uso não será, certamente, o de virem a ser incorporados numa viatura. Devem autonomizar-se ou o reconhecimento de que se trata de uma universalidade impõe o tratamento unitário?. A única solução defensável quer de *irure constituto* quer de *iure cortituendo* é aquela que permite o reconhecimento e mensuração unitária de uma universalidade de facto à qual financeiramente esteja também reconhecida autonomia idêntica. Sobre a questão da classificação das coisas veja-se por todos, MANUEL DE ANDRADE, *Teoria Geral da Relação Jurídica*, vol. I, pp. 237 e ss.; CARLOS ALBERTO DA MOTA PINTO, *Direitos Reais*, Lições de 1970-71, pol., página 84 e ss.; MANUEL HENRIQUE MESQUITA, *Direitos Reais*, pol. Coimbra, p...., ANTÓNIO DOS SANTOS JUSTO, *Direitos Reais*, Almedina, Coimbra, (2012), p. :::e, na extensa jurisprudência destacamos Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça 26.01.1944, in Boletim do Ministério da Justiça, 433, (1994), p, 525 e ss. e Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça de 05.03.1987, in Boletim do Ministério da Justiça, 365, (1987), pp. 562 e ss.



### **5.3.2.2. Relativas a passivos e instrumentos de capital próprio**

A mensuração dos passivos e instrumentos de capital próprio sejam estes últimos detidos pela própria entidade ou figurem como activos de outra entidade que o detenha, depara-se, comparativamente com o que sucede com os activos, com maiores dificuldade de mensuração pelo ‘fair value’.

A mais significativa decorre da existência, em regra, de restrições legais ou contratuais que impedem ou condicionam a sua transmissão, influenciando o valor de mercado. Mesmo nos casos em que seja possível recorrer a cotações de mercado para itens similares (dado que em muitos casos estes estão fora do comércio jurídico) este fornecerá algumas informações que serão mais úteis aos actuais detentores do que àqueles que pretendem emitir novos instrumentos passivos ou de capital próprio. O preço reflectirá mais adequadamente o valor para os actuais detentores do que serve de guia para os instrumentos a emitir.

Como resultado do que acabamos de referir, a IFRS 13 não só autonomiza este tipo de bens, tratando da sua mensuração nos parágrafos 34 a 56, como dentro destes distingue ainda os que são detidos pela própria entidade e aqueles que são detidos por outra entidade, figurando nas demonstrações financeiras daquela como activos.

Também aqui na mensuração de passivos e instrumentos de capital próprio se pressupõe que o passivo será transferido naquela data para um outro participante no mercado. De distintivo quando à mensuração de passivos e instrumentos de capital próprio teremos que, enquanto nos passivos se pressupõe que o transmissário será chamado a cumprir a obrigação inerente ao mesmo, e que este e não será cancelado, ou extinto por qualquer outra causa na data da mensuração, o que, para os instrumentos de capital próprio equivale a dizer que o participante no mercado para o qual serão transferidos recebe por esse acto as responsabilidades e direitos associados ao instrumento.

Quando não exista mercado observável, isto é, quando não estejam publicamente disponíveis informação relativa a acontecimentos ou transacções reais no mercado

relevante, pode recorrer-se, casos exista, a idêntica informação fornecida pelo mercado onde sejam transaccionados tais instrumentos, mas que, ao invés de serem detidos pela própria entidade, sejam detidos por outra entidade como activos. Esses dados observáveis devem ser extrapolados para a determinação daqueles que seriam resultantes do mercado onde os mesmos deveriam ser ou são transaccionados, mas que não é possível obter, estimando o preço que seria praticado. O 'fair value' será determinado na perspectiva do investidor por se considerar que, num mercado eficiente, o valor determinado do ponto de vista do investidor ou do emitente seria coincidente.

Desconsideram-se as diferenças de liquidez que possam resultar da diversa natureza do bem a transacionar. Enquanto para o investidor o passivo que adquire passa a figurar nas suas demonstrações como activo (situação que analisaremos em seguida) neste caso, trata-se sempre de um passivo.

A maior ou menor dificuldade de transferência deste tipo de bens encontra-se relacionada, sobretudo, com a sua liquidez que condiciona fortemente a fixação do valor. Ora, esta é muito maior nos activos do que nos passivos, mas, será de esperar que num mercado eficiente os preços coincidam<sup>546</sup>.

### **5.3.2.3. Passivos e instrumentos de capital próprios detidos outras entidades como activos**

Tratando-se de passivos e instrumentos de capital próprio detidos como activos por outras entidades, a mensuração é feita por referência à cotação em mercado activo para aquele item ou itens semelhantes, à data da mensuração. Considera-se que quando esta exista não são de considerar quaisquer especificidades relativamente à mensuração de activos ou passivos, dado que é de esperar que o mercado tenha avaliado convenientemente todas as características do bem a mensurar, nomeadamente a sua natureza e liquidez.

---

<sup>546</sup> Esta foi, pelo menos, a conclusão do IASB.

Nos casos em que não seja possível o recurso à cotação, o valor vai ser determinado na perspectiva do participante de mercado que seja detentor<sup>547</sup> um passivo ou instrumento idêntico, à data da mensuração.

De uma avaliação na perspectiva do emissor ou do mercado passamos para uma perspectiva do investidor. Quando exista uma cotação daqueloutro item, é esse o valor a considerar como correspondendo ao ‘fair value’ do instrumento a mensurar, mas, caso este não exista torna-se novamente necessário estabelecer critérios alternativos. Sequencialmente e por ordem decrescente de precedência na utilização devem em primeiro lugar utilizar-se os dados observáveis no mercado, como sejam o preço de um passivo ou de um instrumento de capital próprio idêntico num mercado que não está activo<sup>548</sup>, ou, subsidiariamente recorrer-se a outra técnica de avaliação. Estas técnicas de avaliação alternativas são a abordagem pelo rendimento e a abordagem de mercado<sup>549</sup>.

---

<sup>547</sup> Na versão em língua portuguesa do parágrafo 37 da IFRS 13 a expressão utilizada é ‘do um instrumento’. Pela leitura não só da restante norma como da comparação com a versão em língua inglesa ‘the identical item’ conclui-se que se trata de um mero *lapsus linguae*, devendo ler-se ‘de um passivo’.

<sup>548</sup> Parece excluir-se a possibilidade de utilização do preço de mercado daquele activo quando os dados decorram de um mercado inactivo. Fará sentido esta exclusão tendo em consideração que, ainda que se trate de um mercado inactivo, sempre estaremos perante o preço do próprio activo? Parece-nos que não. Sustentamos até que, em alternativa à cotação num mercado activo se deveria prever a possibilidade de mensuração com base em dados daquele passivo ou instrumento de capital próprio decorrentes de mercado inactivo. Se é possível recorrer-se, nos termos da IFRS 13, parágrafo 38, (b) aos dados observáveis num mercado inactivo da cotação de um passivo ou instrumentos de capital próprio similar, por maioria de razão e preferencialmente a cotação do próprio item em mercado inactivo. A norma não exclui esta possibilidade, desde logo porque não estabelece um elenco taxativo ou sequer enunciativo do tipo de dados observáveis que considera relevantes, deixando aberta a possibilidade de utilização deste e de outro tipo de dados. Consideramos que esta previsão deveria ser expressa, mas não o sendo, pode ser enquadrada neste normativo.

<sup>549</sup> A abordagem pelo rendimento toma em consideração os fluxos de caixa (*cash flow*) futuros que um investidor normal esperaria receber por ser detentor daquele passivo ou instrumento de capital próprio, reflectindo no ‘fair value’ as expectativas actuais do mercado relativamente à evolução futura do rendimento esperado. Essa determinação pode ser feita com base em vários modelos descritos nos parágrafos B13 a B30 da IFRS 13 como sejam o modelo Black-Scholes-Merton, o modelo bimodal ou o método dos ganhos adicionais ao longo de vários períodos (*multi period excess earnings method*). Já a abordagem de mercado utiliza como referência os valores correspondentes à cotação e outras informações relevantes resultante do mercado relativas a itens similares ou comparáveis, índices de mercado derivados de um conjunto de itens comparáveis, matrizes de preços, etc. A falta de referência expressa nos

Os valores resultantes da aplicação das técnicas específicas de mensuração acabadas de referir não devem, em regra, sofrer qualquer ajustamento. Este terá lugar apenas nos casos em que existam especificidades do passivo ou instrumento de capital próprio que não encontrem reflexo no valor da cotação.

É o que acontece, nomeadamente, quando o passivo ou instrumento de capital próprio a mensurar possui uma característica distintiva que permite qualificá-lo como similar (parecido) ao item de referência e cuja cotação é utilizada para determinação do ‘fair value’ mas não apresenta uma identidade perfeita com aquele, fazendo com que não sejam itens com fungibilidade perfeita.

A mesma possibilidade de ajustamento existe quando a unidade de conta do activo (subjacente ao passivo mensurado) não é idêntica à unidade de conta do passivo ou instrumento de capital próprio a mensurar, o que pode decorrer de uma multiplicidade de factores, mas que não se possam reconduzir a eventuais restrições legais ou contratuais sobre a venda do activo. Estes, são expressamente excluídos pela IFRS 13, parágrafo??

#### **5.3.2.4. Passivos e instrumentos de capital próprio não detidos por outras partes como activos**

Também a mensuração dos passivos e instrumentos de capital próprio não detidos por outras partes como activos, deve ser feita com base na cotação<sup>550</sup>. Se esta não for possível de determinar serão utilizadas técnicas alternativas, como sejam a técnica de valor actual. Esta última tem em consideração os valores das futuras saídas de caixa (future cash outflow) que o participante no mercado teria de despende para o cumprimento da obrigação, incluindo o valor pelo qual um outro participante no

---

parágrafos B5 a B7 aos instrumentos de capital próprio parece indiciar que esta técnica não lhes é aplicável.

<sup>550</sup> Colocam-se aqui inúmeras objecções da utilização como referência do valor da cotação. Se um passivo ou instrumento de uma entidade não é detido por outrem como activo dificilmente se pode falar em mercado, ou, se preferirmos em ‘arms’ length transaction’. Quando exista mercado, será não entre participantes no mercado mas antes entre partes participantes na transacção, o que nos leva a duvidar ainda mais do recurso a esta fórmula.

mercado estaria disposto a suportar a obrigação de cumprimento, ou, em alternativa, a quantia que um participante no mercado receberia por assumir ou emitir um passivo ou instrumento de capital próprio similar, nos mesmos termos contratuais.

Incluem-se assim os valores correspondentes à remuneração para a realização da actividade e da assumpção do risco associado à obrigação, o que equivale a dizer, que são tomados em consideração para este efeito os valores decorrentes da utilização alternativa daqueles recursos e o prémio de risco, determinado nos termos do parágrafo B33 da IFRS 13, e que podem ser incluídos na valoração ajustando os fluxos de caixa ou ajustando a taxa utilizada para descontar os fluxos de caixa ao seu valor actual.

A utilização destes indicadores de mensuração revela-se bastante complexa. Casos haverá em que não seja difícil determinar os custos inerentes à assumpção do passivo ou instrumento de capital próprio, mas na generalidade deles tal não sucede, sendo muito difícil determinar o valor potencial que um participante do mercado solicita para se sujeitar a suportar a obrigação<sup>551</sup>.

#### **5.3.2.5. Risco de desempenho (*‘non performance risk’*)**

O risco de desempenho deve ser reflectido na mensuração e inclui o risco de crédito da própria entidade e outros factores que possam influenciar a probabilidade de incumprimento da obrigação e ser consistente com a unidade de conta do passivo que lhe está associado. Nesta medida são de considerar todos os factores que possam determinar um agravamento do risco do incumprimento mas também os que o possam influenciar em sentido positivo<sup>552</sup>.

---

<sup>551</sup> Numa situação hipoteticamente simples, como sejam as situações decorrentes de construções industriais em imóveis (terrenos) tomados de arrendamento por um determinado período e que devem ser devolvidos na forma inicial findo o prazo de arrendamento estabelecido entre as partes, o valor a considerar para o passivo decorrente da necessidade de demolição ou desmantelamento da construção e limpeza do terreno inclui os custos derivados dessas actividades que, no fim do prazo contratual, será necessário realizar. Uma possibilidade consiste em tentar determinar qual o valor pelo qual uma entidade estaria disposta a realizar tais tarefas no fim do prazo contratual.

<sup>552</sup> Até à adopção da IFRS 13 a influência do risco do incumprimento na mensuração não era consensual, podendo existir uma alteração do risco do crédito, dado que este era medido por referência às alterações contratuais. ISTO É MESMO ASSIM?

Em regra este valor encontra-se já reflectido no ‘fair value’ do passivo ou instrumento de capital próprio que lhe está subjacente, não sendo necessária a autonomização daquele, mas, quando tal não suceda, na mensuração do passivo deve tomar-se apenas em consideração o valor intrínseco do mesmo sem levar em conta a qualidade de garantia do cumprimento da obrigação associada. Apenas a qualidade de crédito (direito à obtenção de algo) é mensurável. Ou seja, quando um passivo seja mensurado separadamente do seu risco de desempenho na determinação do ‘fair value’ daquele não deve ser considerado o risco de desempenho, reconduzindo-se este a um factor neutral.

Na suposição de que o risco de desempenho é idêntico antes e após a transferência do passivo, resultaria, conseqüentemente, que o risco da entidade para o qual é transferido é idêntico ao da entidade que o transfere.

#### **5.3.2.6. Restrição que impede a transferência**

A existência de restrições legais ou contratuais para a transferência de passivos ou instrumentos de capital próprio condiciona a transmissão e reflete-se no valor de mercado, mas a IFRS 13 considera que essa característica foi já tomada em consideração no momento da emissão, desaparecendo nas mensurações posteriores, ou, melhor, sendo uma das características do item que não tem autonomia nas mensurações posteriores, mas que não deixa de caracterizar o item, diferenciando-o de outros.

#### **5.3.2.7. Instrumentos financeiros**

Para além dos passivos e instrumentos de capital próprio, têm ainda regras especiais de mensuração os instrumentos financeiros. Estas não abrangem a totalidade das regras da determinação do ‘fair value’, mas regulamentam de forma diversa apenas alguns aspectos de regime.

No caso de se tratar de um passivo financeiro que inclua um elemento à ordem, isto é, de um passivo que implique a existência para outrem de um activo (mas que não corresponda, ele próprio a um activo), o ‘fair value’ corresponderá, no mínimo, à

quantia pagável à ordem, descontada a partir da primeira data em que seria exigível o seu cumprimento.

Já os activos financeiros e passivos financeiros com posições compensadas no que diz respeito aos riscos de mercado ou ao risco de crédito da contraparte que sejam geridos conjuntamente - formando um grupo de activos e passivos financeiros tal com definido e permitido pela *IFRS 7 Instrumentos Financeiros: Divulgações*, e com base na exposição líquida (ganhos menos perdas) aos riscos de mercado e riscos de crédito, a entidade detentora pode optar por, ao invés de medir item a item, considerar a determinação do valor do grupo como item autónomo e global, tendo por base o preço que seria recebido por uma posição longa<sup>553</sup> ou pela transmissão de uma posição curta<sup>554</sup> relativamente a uma determinada exposição ao risco, praticado entre participantes no mercado, à data da mensuração e nas condições vigentes no mercado.

---

<sup>553</sup> Esta opção de mensuração conjunta é aplicável apenas para efeitos da IFRS 13 e pode não encontrar reflexo nas demonstrações financeiras, sendo disso exemplo os casos em que a base para a apresentação dos instrumentos financeiros nas demonstrações financeiras seja diversa da utilizada na mensuração daqueles. Nos casos em que tal suceda serão feitos os ajustamentos necessários ao valor, para que este reflita de forma adequada o 'fair value'.

<sup>554</sup> Posição curta de mercado consiste vender no mercado um activo que o ordenador obteve por meio de empréstimo ou outro negócio que lhe garanta a titularidade temporária, na expectativa de recomprá-lo mais tarde a um preço inferior ao da venda e devolvê-lo ao proprietário. A diferença de preço entre as duas transacções, após descontar os custos inerentes, representa o lucro da operação. Trata-se de uma venda a descoberto que tem como finalidade obter o lucro decorrente da queda do preço de um instrumento financeiro, mas, contrariamente ao que sucede nos casos em que o item transacionado é propriedade do alienante, este tipo de transacção expõe o investidor (adquirente) a um risco de perda potencial ilimitado (porque se desconhece o preço do activo e este pode ser qualquer um) mas limita-se o ganho ao valor recebido na venda (valor máximo, caso a aquisição tenha sido a zero). (Naqueloutra situação o risco de perda potencial corresponde ao montante investido e os lucros potenciais são ilimitados, correspondendo à diferença entre o valor da venda e o valor da compra). Numa posição longa o ordenador adquire a posição a um preço inferior àquele pelo qual espera vendê-la. Lucra por isso com a subida do preço que eventualmente venha a ocorrer. A regulamentação das vendas a descoberto encontra-se no Regulamento (UE) n.º 236/2012 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 14 de Março de 2012.

Para uma análise mais aprofundada do tema veja-se CARLOS ALVES, VICTOR MENDES e PAULO PEREIRA DA SILVA, *On the Impact of the August 2011 Ban on Covered Short Selling - An Empirical Analysis?*, *Working Paper n.º 1/2012*, CMVM, (2012); CARLOS F. ALVES, 'Um breve contributo para a eliminação de equívocos sobre sort selling', *Cadernos do Mercado de Valores Mobiliários*, n.º 37, CMVM, (Dezembro de 2010), pp. 11 e ss.; CRISTINA SOFIA DIAS, 'Notas breves a propósito da short selling e credit default swaps', *Cadernos do Mercado de Valores Mobiliários*, n.º 39, (Agosto 2011), CMVM, pp...

Dado que num mercado deste tipo os participantes estão disponíveis para adquirir ao preço de compra (*bid price*) e vender ao preço de venda (*ask price*), podem estes ser utilizados, sendo considerados como limites máximo e mínimo do ‘fair value’.

Tratando-se de um grupo de activos e passivos financeiros geridos com base na sua exposição líquida aos riscos de mercado ou ao risco de crédito da contraparte, pode a entidade optar por mensurar esse item com base no preço que seria praticado para a venda de uma posição líquida longa ou de uma posição líquida curta, relativamente a uma determinada exposição ao risco.

A mensuração dos activos e passivos financeiros – abrangidos pela IAS 39 *Instrumentos financeiros: reconhecimento e mensuração* e IFRS 9 *Instrumentos financeiros* - apenas é possível se estiverem cumpridos cumulativamente os dos requisitos previstos no parágrafo 48 da IFRS 13:

(a) o grupo de activos e passivos financeiros tem que ser gerido com base na exposição líquida da entidade a um determinado risco de mercado ou risco de crédito de uma contraparte específica – risco este que se exige seja idêntico ou substancialmente similar *IFRS 13, parágrafo 54* e tenha o mesmo prazo *IFRS 13, parágrafo 54* -, de acordo com a política de gestão documentada de gestão do risco ou da estratégia da entidade de investimento;

(b) ser disponibilizada informação sobre o grupo de activos e passivos financeiros à equipa de gestão da entidade, tal como exigido pela *IAS 24 Divulgações de partes relacionadas*;

e

(c) ser obrigatória ou ter sido feita opção pela mensuração desses activos ou passivos financeiros pelo ‘*fair value*’ no final de cada período de relato.

---

Comissão de Mercado de Valores Mobiliários (CMVM), ‘Parecer genérico sobre vendas curtas (short selling)’, de 25 de Setembro de 2008, (não publicado disponível em <http://www.cmvm.pt/CMVM/Recomendacao/Pareceres/Pages/20080925d.aspx?nrmode=unpublished>;

Regulamento da CMVM n.º 4/2008 – Deveres de informação de interesses a descoberto relevantes sobre acções; Instrução da CMVM n.º 3/2008 – Informação sobre concessão de crédito para a realização de operações sobre instrumentos financeiros; Instrução n.º 2/2008 – Operações a descoberto sobre instituições financeiras.



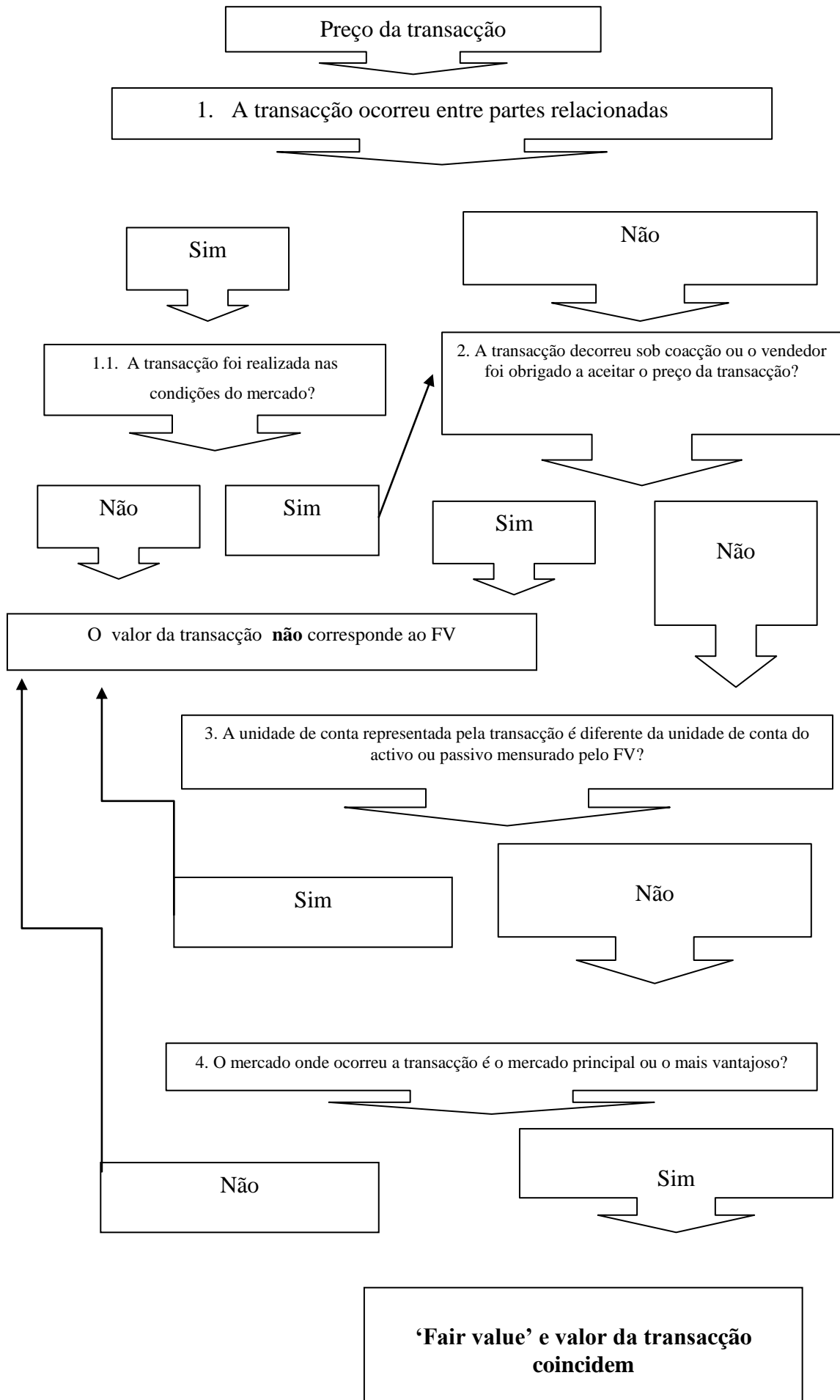
A opção por este método – cumpridos que sejam os demais requisitos – torna-se uma decisão de política contabilística, mas que terá de ser aplicada de forma consistente em todos os períodos para uma determinada carteira de investimentos, incluindo ainda na mensuração o valor resultante da exposição líquida da entidade aquele risco de crédito dessa contraparte ou da exposição líquida ao crédito da contraparte ao risco de crédito da entidade, consoante se trate de uma situação líquida positiva ou negativa. Se pudéssemos considerar normal que os participantes no mercado tivessem em consideração quaisquer acordos que permitissem atenuar a exposição ao risco de crédito em caso de incumprimento, situação em que devem apenas ser reflectidas as expectativas relativas à probabilidade de cumprimento do acordo, decorra esta da possibilidade legal ou fáctica de exigência de cumprimento.

#### **5.3.2.8. Fair value no reconhecimento inicial**

A falta de coincidência entre o ‘fair value’ e o preço de mercado já por nós notada é reiterada agora de forma expressa pela *IFRS 13, parágrafo 57*. Os preços decorrentes de transacção nem sempre corresponderão ao ‘justo valor’. Embora na generalidade dos casos tal suceda.

Enquanto os preços decorrentes da transacção – daquela transacção em concreto e que permitiu não só o reconhecimento inicial mas também a mensuração inicial – é representado pela quantia que foi necessário disponibilizar para adquirir o activo ou passivo o ‘fair value’ corresponde ao valor que seria recebido pela venda do activo ou que seria pago pela transferência do passivo. O primeiro é um preço de compra, enquanto o segundo corresponde a um preço de venda.

Na pressuposição de, no reconhecimento inicial, o preço praticado na transacção em que foi adquirido o activo ou transmitido o passivo representa o ‘fair value’ importa submetê-lo a diversos testes.



Nos casos em que se verifique a falta de coincidência entre o valor da transacção e o 'fair value', a diferença deve ser reflectida nas demonstrações financeiras, excepto se a norma que reconhece a necessidade de mensuração pelo 'fair value' dispuser de modo diverso.<sup>555</sup> Estabelece-se agora de forma expressa a possibilidade, convertida em obrigatoriedade, de reconhecimento imediato do denominado 'day-one profit or loss', embora se mantenha a proibição, pelo menos, no caso da IAS 39 e IFRS 9. Nos casos em que sejam de aplicar essas normas, e porque a IFRS 13 prevê que sejam aplicadas as regras específicas de que decorra outra actuação, o reconhecimento destas perdas ou ganhos no 'day-one' apenas é possível, ao abrigo das normas supra citadas, caso o diferencial seja evidenciado pela existência de dados comparativos com outra transacção corrente de mercado ou baseado em valores determinados a partir de dados observáveis no mercado (cfr. IAS 39, parágrafo AG76)<sup>556</sup>.

#### **5.4. Ajustamentos de valor**

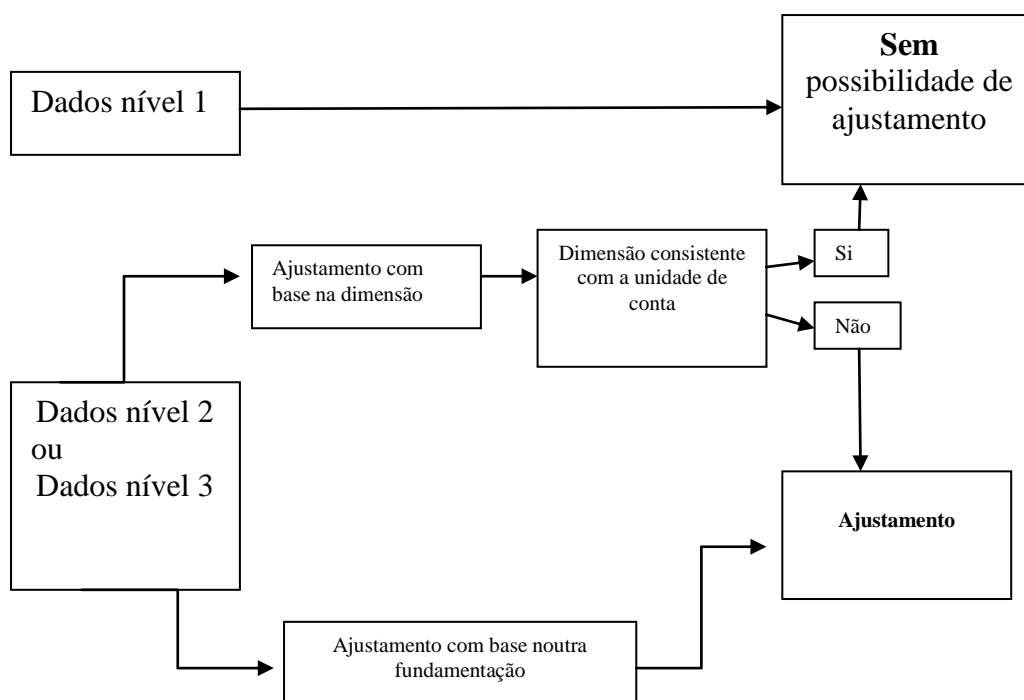
A utilização das técnicas de mensuração adequadas para determinar o 'fair value' levará a que o seu objectivo seja atingido ainda que para tanto se torne necessário proceder a ajustamentos de valor. Casos há em que a concessão de benefícios na aquisição como sejam bonificações (prémios) com reflexo no valor ou descontos (discount) não se encontrem ainda espelhados nas características do activo ou passivo mensurado e por isso também não foram apreciadas aquando da determinação do 'fair value'. Haverá então de realizar o ajustamento necessário que as tome em consideração. Apenas será possível fazê-lo se as bonificações e descontos forem consistentes com a

---

<sup>555</sup> A nossa discordância com a abordagem utilizada no momento da mensuração inicial prende-se sobretudo com a discrepância existente entre 'fair value' no momento inicial e custo da aquisição e que por nós será analisada especificamente noutro ponto.

<sup>556</sup> Esta continua a ser uma das diferenças inultrapassáveis entre as IAS/IFRS e as USGAPP que impõem o reconhecimento imediato das perdas ou ganhos potenciais ocorridos na data da mensuração inicial e revelados pela falta de correspondência entre o valor da transacção e o 'fair value'. CFR US GAPP nr.

unidade de conta do activo ou passivo a mensurar e reflitam uma característica do activo ou passivo a mensurar que não se relacione com a dimensão (enquanto característica das participações da entidade). Mesmo nos casos excepcionais em que seria possível, aparentemente, efectuar este ajustamento, tal pode não suceder. O gráfico que se segue permite com maior clareza atentar nesta possibilidade de ajustamento:



### 5.5.Hierarquia do ‘fair value’

A introdução através da IFRS 13 de uma hierarquia de valores a considerar no ‘fair value’ com validade tendencialmente universal constitui uma das maiores mudanças operadas pela adopção desta norma. Não obstante encontrarmos aqui reproduzida aquela hierarquização que constava já da *IFRS 7 Instrumentos financeiros: divulgações* de novo a sua consagração de âmbito de abrangência generalizado.

A categorização dos dados a utilizar na mensuração é feita por três níveis, correspondendo o mais elevado aos preços cotados não ajustados de activos e passivos (dados de nível 1) e a mais baixa aos dados não observáveis (dados de nível 3). No nível intermédio (nível 2) ficarão os outros dados observáveis no mercado que não correspondam a cotações. Poderá suceder que, na mensuração de um mesmo activo ou passivo seja necessário utilizar dados pertencentes a níveis diversos. Nesses casos, a

classificação dos dados sofrerá uma degradação, passando a considerar-se que todos os dados utilizados pertencem (naquele caso concreto) à categoria mais baixa. De notar ainda que esta classificação fica apenas dependente da qualidade dos dados utilizados e já não da metodologia nos quais os mesmos serão usados. Aliás, apesar de a disponibilidade de dados poder condicionar a escolha da metodologia, esta não é absolutamente livre. A IFRS 13 impõe que naqueles casos em que existam dados disponíveis de um nível hierárquico superior estes sejam utilizados, independentemente da metodologia adoptada.

Os dados do nível 1 correspondem aos ‘preços cotados (não ajustados) de activos e passivos em mercados activos a que a entidade tem acesso à data da mensuração’. Na presença de um mercado principal deve ser a informação revelada por esta a que deve ser utilizado, ou, quando este mercado não exista ou não esteja acessível, a revelada pelo mercado mais vantajoso. Estes valores corresponderão ao ‘fair value’ sem que possam ser ajustados obtendo-se uma mensuração categorizada no nível mais elevado de hierarquia.

Já nos casos em que se encontre justificada a necessidade de ajustamento, seja ela sustentada pela inacessibilidade do preço cotado, justificada pela indisponibilidade de informação, pelo facto de o preço cotado não representar o ‘fair value’ à data da mensuração e que exige um ajustamento do primeiro para tomar em consideração acontecimentos contemporâneos com a data da mensuração e da fixação do preço, mas que este último não considerou por não estarem disponíveis no momento da sua determinação, ou ainda porque é necessário tomar em consideração factores específicos do item, é possível a mensuração, mas esta irá ser categorizada num nível mais baixo.

O nível 1 da mensuração corresponderá apenas aos casos em que sejam utilizados apenas os dados decorrentes de preços cotados não ajustados, isto quer o preço cotado corresponda ao próprio activo ou passivo ou a um activo ou passivo idêntico.

O nível 2 da mensuração é atribuído aquelas situações em que são utilizados dados de mercado, incluindo preços cotados, para o activo ou passivo que sejam directa ou indirectamente observáveis para aquele activo ou passivo ou itens semelhantes mas não idênticos ou, quando digam respeito a itens idênticos sejam observáveis em mercados não activos, taxas de juros e curvas de rendimento observáveis em intervalos de cotação habituais, volatilidades implícitas, spreads de crédito, etc.

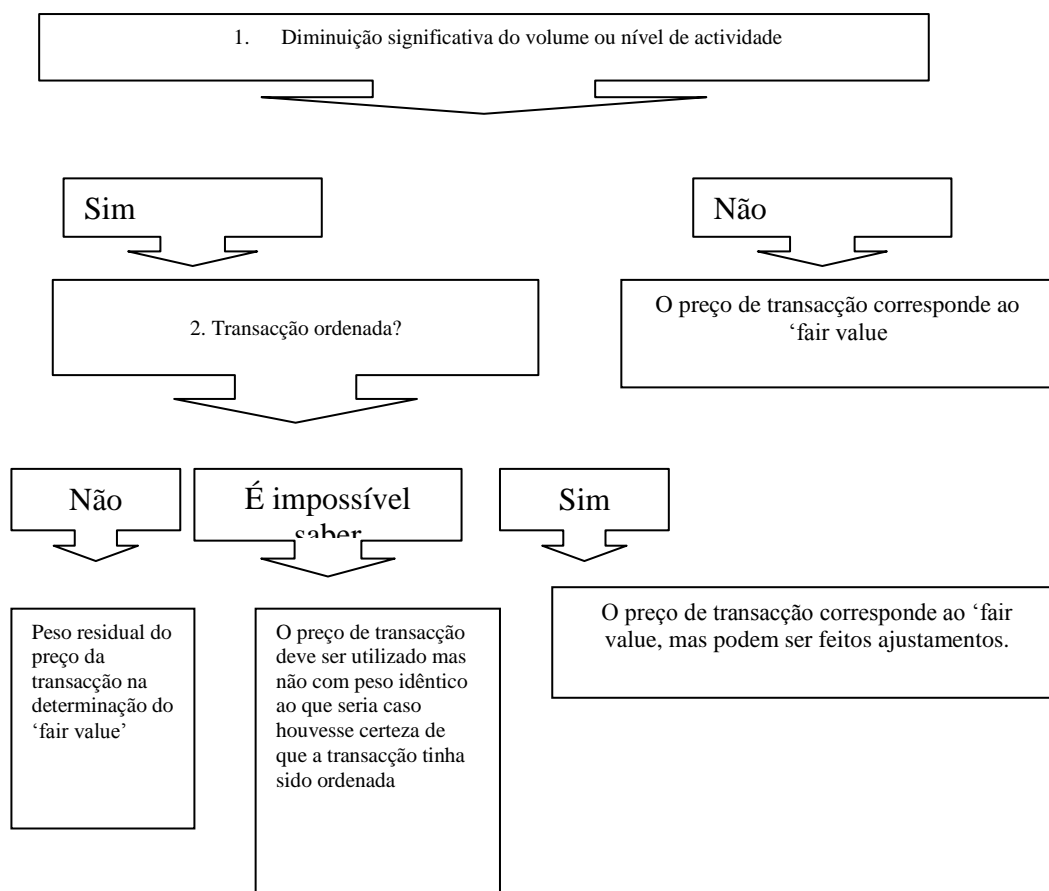
Já o nível 3 diz respeito aos casos em a mensuração é feita com recurso a dados não observáveis.

## 5.6. Mercados inactivos e transacções não ordenadas

Nos casos em que a entidade verifique a existência de uma diminuição significativa do volume ou nível de actividade de um activo ou passivo haverá de determinar se o valor de referência que utiliza, ainda que seja um dado nível 1, foi ou não afectado por essa diminuição, e caso conclua em sentido positivo deverá proceder a um ajustamento, podendo inclusivamente alterar a técnica de avaliação ou optar por uma técnica mista. Pode suceder, nesse caso, que se verifique uma descida do nível da mensuração.

Para que se considere que uma diminuição significativa do volume ou nível de actividade é relevante ao nível do 'fair value'. Importa tomar em consideração alguns dos seguintes factores: diminuto número de transacções recentes, os preços não são fixados com base em informação recente, volatilidade de preços não só no tempo como até no mesmo momento temporal, impossibilidade de utilização de índices que anteriormente se mostravam correlacionados com o activo ou passivo, aumento significativo dos *yields*, prémios para cobertura de risco de liquidez, grande diferencial entre os valores de *bid* e *ask price*, declínio de novas emissões no mercado e disponibilização de pouca informação.

A relevância do preço da transacção numa situação de potencial diminuição significativa do volume do nível de actividade no mercado principal ou no mercado mais vantajoso varia consoante o sentido da resposta a dar a duas questões: a de saber se, de acordo com a IFRS 13 se trata de uma diminuição significativa de actividade ou volume de actividade e, passado que seja este 'teste' se se tratou ou não de uma transacção ordenada:



Apenas nos casos em que seja de concluir que se tratou de uma diminuição de actividade que, para estes efeitos não é considerada relevante, o preço da transacção corresponderá ao 'fair value'. Nos demais casos, e embora possa ser um dos factores para a determinação do 'fair value' o preço de transacção não corresponderá na íntegra àquele valor.

Se a transacção tiver sido ordenada, apesar de se verificar uma diminuição no volume de actividade do mercado, deve tomar-se por referência o preço da transacção introduzindo-se os ajustamentos necessários, quer através de técnicas de mensuração ou ajustamentos para determinar o 'fair value'. Quando seja duvidoso que tal corresponda à verdade, isto é, que se trata de uma transacção ordenada, o preço de transacção continua a ser o principal referente, mas com um peso menor, peso este que é relegado para níveis diminutos nos casos em que seja de concluir-se que se tratou de um valor fixado numa transacção que não foi ordenada.

Identificação de transacções não ordenadas (já foi referida antes, certo?)

## 5.7.Divulgações

A IFRS 13 contém ainda uma menção específica às divulgações necessárias para que se considere cumprido o seu desiderato. Estas destinam-se a auxiliar os destinatários das demonstrações financeiras a interpretar os dados delas constantes, nomeadamente no que concerne às técnicas de avaliação utilizadas e aos dados utilizados na mensuração e, no caso de utilização do ‘fair value’ determinado com base em dados não observáveis ou de nível 3, os efeitos dessa mensuração sobre os resultados ou sobre o rendimento integral do período.

Os níveis de divulgação dependem do tipo de item a mensurar, considerando o nível de detalhe que seja necessário para satisfazer os requisitos da divulgação, o ênfase a atribuir a cada um dos vários requisitos, o nível de agregação e desagregação a considerar e eventuais informações adicionais que permitam aos utilizadores obter uma ‘true and fair view’.

Os activos e passivos devem assim ser agrupados em classes tendo em consideração as suas: natureza, características e riscos, o nível de hierarquia do ‘fair value’. Nos casos em que o nível de ‘fair value’ corresponda ao nível 3, é necessário maior detalhe na divulgação, dada a exposição a maior incerteza e subjectividade envolvida na mensuração, providenciando mais informação adicional justificativa das opções e, nomeadamente, utilizando as classes especificadas por outras IAS/IFRS. Em qualquer caso, importa divulgar as razões da opção de transferências do nível 1 de mensuração para o nível 2 (ou da alteração dos níveis de mensuração, desde que em sentido do decréscimo de incerteza e aumento da subjectividade), descrição de técnicas de mensuração (excepto no nível 1 quando se utilize como referente apenas a cotação sem ajustamentos).



## 6. A crítica de um modelo:

### 6.1. 'Fair value' e diversidade de fontes de informação

A utilização do modelo do 'fair value' como critério para a determinação do valor contabilísticos que parte ou tem como índice máximo o preço verificado numa transacção concreta de um activo ou passivo idêntico ao que se pretende mensurar, terá, necessariamente, que passar pela análise da informação disponibilizada ao mercado e com base na qual foi determinado o preço da transacção, pelos participantes no mercado. A falta de informação pode, neste concreto contexto, ser também ela própria considerada como informação, pelo que, quando a inexistência tenha também ela sido considerada na determinação do preço, não inviabilizando o funcionamento do mercado, nada mais haverá a obstar.

De comum a todas as situações em que se possa falar em dados de nível 1 – cotação de mercado para o próprio activo ou passivo ou para activos ou passivos idênticos ao que se pretende mensurar – o facto de ser necessário utilizar dados amplamente difundidos e que são tidos por adequados e necessários pelos participantes no mercado para a determinação do preço.

A natureza da informação pode variar consoante o tipo de activo ou passivo a transacionar (ou a mensurar) reflectindo-se, como já vimos antes, na determinação do preço da transacção. Embora aqui directamente relacionada com a transparência, acessibilidade e fiabilidade da informação, dado que se refere a características essenciais do item, mas que nos caso de alguns deles, sobretudo dos instrumentos financeiros, não são apreçáveis pela generalidade dos destinatários indiferenciados e potenciais participantes no mercado<sup>557</sup>.

---

<sup>557</sup> A falta de capacidade para a interpretação dos dados apresentados relativamente à caracterização de determinado tipo de activos e passivos financeiros levaria à adopção de apertadas regras de intermediação financeira, sujeitando as entidades que prestam este tipo de serviços ao cumprimento de apertadas regras prudenciais – cfr. art.º 289.º e seguintes do Código dos Valores Mobiliários aprovado pelo Decreto-lei n.º 486/99, de 13 de Novembro (na sua redacção actual), bem como da diversa regulamentação relativa à informação a prestar aos potenciais investidores, qualificação de deveres de conduta de analistas financeiros e consultores para o investimento, como sejam o Regulamento da CMVM n.º 3/2010, Diário da República II série, de 15.04.2010; o Regulamento da CMVM n.º 2/2013,

A distinção que agora nos ocupa e se impõe a separação dos activos e passivos não financeiros, por um lado, e por outro os activos e passivos financeiros. É precisamente em relação a estes últimos que a problemática da congregação da diversidade de fontes de financiamento se coloca com mais acuidade.

Quando aos activos e passivos não financeiros, de recordar que a agregação da informação disponível para a determinação do ‘fair value’ é sobretudo importante para um duplo-efeito: a determinação do maior e melhor uso que condicionará o valor de mercado e, indirectamente a escolha do mercado. Dado que se trata de activos e passivos com existência física ou que de algum modo são capazes de externalizar algumas das suas notas distintivas a generalidade da informação será referente a essas mesmas realidades físicas, facilmente apreciáveis. Aqui não se colocam verdadeiramente problemas de compatibilização de informação mas apenas de agregação e interpretação, dela retirando todas as consequência possíveis.

O que pode suceder é esta revelar-se absolutamente insuficiente e o mercado, o próprio mercado ver-se compelido a fixar um preço em condições de deficiente informação. Ainda que tal suceda, se for possível manter-se a qualidade do preço determinado, qualidade esta aferida à luz dos critérios da *IFRS 13*, ou seja, fixando-se uma cotação, parece que o ‘fair value’ lhe há-de corresponder.

Espera-se que em condições normais de funcionamento seja o mercado a decidir se e quando se encontram reunidas as condições para que este possa funcionar e se tal sucedeu nada há a obstar a que do valor nele fixado para a transacção do bem sejam retiradas todas as consequências, nomeadamente ao nível da mensuração para efeitos contabilísticos.

O que mais nos inquieta reiteramos, são precisamente as consequências que possam derivar da informação contabilística que tem por base, precisamente estes valores. Não tanto por sermos opositores, porque não o somos, das denominadas economias capitalistas ou por discordarmos, porque também não o fazemos, das

---

Diário da República, II série, de 30.04.2013; Regulamento da CMVM n.º 2/2012, Diário da República, II série, de 26.11.2012.

vantagens que nestas o mercado representa, mas apenas por entendermos, como melhor poderemos explicar a seu tempo, que nem sempre este constitui a referência mais adequada para a determinação de valor.

A aproximação entre os dois valores – ‘fair value’ e valor da transacção – parece conduzir-nos à conclusão de que se trata de valores correspondentes, reiterando a ideia de que o ‘fair value’ corresponderia ao valor que se verificaria se no momento da mensuração a entidade estivesse disponível a transaccioná-lo no mercado de referência. Nesse caso estaríamos perante um valor de troca.

A ser verdade o que acabamos de referir, ganharia força o argumento segundo o qual os preços de mercado são determinados maioritariamente por referência informação disponibilizada para ser analisada e tomada em consideração pelos participantes no mercado relativos à qualidade das coisas, de acordo com a qual estes determinarão todas as utilidades que podem ser retiradas do bem e, conseqüentemente o seu preço.

Do que já referimos previamente conclui-se que o ‘fair value’, independentemente do modelo de determinação seguido, corresponderá sempre a um hipotético valor de mercado, mas pode ser ou não equivalente ao valor da transacção. Isto é verdade não só para as mensurações no momento inicial, isto é, no momento do reconhecimento inicial, mas também para as mensurações posteriores.

Que se trata de um valor hipotético, fixionado, já o deixamos dito – e é válido para todo o tipo de itens - tendo avançado também com algumas (poucas) notas explicativas. O que nos causa alguma perplexidade não é tanto a falta de coincidência entre o ‘fair value’ e o valor de transacção na mensuração posterior, pois aí, como teremos oportunidade de referir mais detalhadamente, este último não é possível de aferir com um grau de aproximação razoável, mas antes no momento da mensuração inicial.

É que também nesse momento inicial, o ‘fair value’ também calculado verdadeiramente a partir da análise de toda a informação disponível. Ou porque se considera que o ‘fair value’ corresponde ao preço da transacção e se considera que para fixação deste foi tomada em conta toda a informação relevante e disponível, ou, quando se conclua que tal não sucede, que o preço de transacção não espelha o ‘fair value’, e se torna necessário determiná-lo a partir dos dados de mercado observáveis e tomar em consideração toda a informação disponível.

Os valores de mercado determinados com base nesta haveriam de ser coincidentes com o valor da transacção, quer no momento da mensuração inicial, quer nas mensurações superiores, permitindo a actualização periódica e o ajustamento do ‘fair value’ de modo a reflectir as alterações substanciais ocorridas.

Naqueles casos em que de entre a diversidade de informação disponibilizada se encontrem dados contabilísticos usualmente utilizados pelos participantes do mercado, assume especial importância a qualidade desta, mercê do elevado grau de tecnicidade.

Mais complexa de que a qualidade – o do que se pode entender por qualidade, que, para estes efeitos podemos considerar se reporte ao cumprimento das normas que regulam a sua elaboração e divulgação – é a diversidade de informação decorrente quer da diversidade de indicadores apresentados quer da divulgação por entidades diversas e nem sempre em sentido coincidente. Seriam estas o padrão de referência utilizado para a avaliação da qualidade do investimento, da presumível rentabilidade que lhe está associada, riscos e demais indicadores.

Quando se trate de instrumentos financeiros de investimento – englobando aqui activos e passivos financeiros mas também os instrumentos de capital próprio - é importante tomar em conta uma diversidade de factores, nomeadamente os relativos ao risco associado ao investimento e à actividade desenvolvida pela entidade emitente, as restrições à negociação, caso existam e outras que possam, no mercado, influenciar a formação do preço.

Tal só é possível se puderem utilizar toda a informação que os participantes num concreto mercado desejariam possuir, ou, na falta desta, aquela informação que a estes é habitualmente disponibilizada e que a introdução do ‘fair value’ e sobretudo da ‘true and fair view’ parecia condicionar de forma positiva. A qualidade das representações contabilísticas, permitindo ter uma noção mais aproximada da realidade financeira daquelas entidades, da rácio de solvabilidade e do risco de desempenho associados, revestia-se de maior utilidade.

Estas características – fiabilidade e ajustamento às variações - tornam o critério apelativo para o mercado e seus participantes, embora possa ser considerado nefasto quer para os interesses da empresa quer dos credores. Na presença de períodos

transitórios de baixo desempenho económico ou quebra na acentuada na actividade que se reflitam a nível das demonstrações financeiras, nem sempre são captadas correctamente pelo mercado, apesar da informação divulgada.

Quando estejamos perante *dados de nível 1* os problemas a que nos referimos são minorados, mas não inexistentes. Verdadeiramente, só quando seja utilizada informação decorrente do mercado relativa ao preço da transmissão (neste caso, a cotação) relativa àquele item em concreto, pode concluir-se que foi validamente utilizada pelos participantes no mercado toda a informação tida por relevante<sup>558</sup>, mas nem sequer pode concluir-se que foi utilizada toda a informação disponível.

Nem tal certeza nos assiste quando o valor de referência decorra da cotação de um item ‘idêntico’, dado que esta identidade pressupõe a perfeita fungibilidade dos bens, o que, raramente se verifica, mesmo quando estamos a referi-nos aos produtos financeiros. A diversidade de riscos de desempenho e da dificuldade da sua aferição a partir da informação disponibilizada constituem, ainda assim uma característica diferenciadora.

A multiplicidade de fontes informativas e a diversidade da informação disponibilizada aos participantes no mercado pode ser garantida desde que sejam estabelecidos requisitos mínimos relativos à divulgação, mas tal não assegura que os participantes no mercado utilizam apenas aquela informação que cumpra requisitos mínimos de divulgação ou que a escolha feita dentro da informação disponibilizada daquela que consideram ser relevante é a mais adequada à determinação do preço e que se espelha num valor que não é específico para aquele item, mas antes comum a todos os itens com as mesmas características daquele e que possam ser apelidados, na linguagem do Regulamento, como idênticos.

Casos haverá em que a mensuração inicial não se faz pelo custo, mas por referência ao ‘fair value’, não porque se tenha abandonado o critério, mas porque este se

---

<sup>558</sup> A multiplicidade de fontes informativas e a diversidade da informação disponibilizada aos participantes no mercado pode ser garantida desde que sejam estabelecidos requisitos mínimos relativos à divulgação, mas tal não assegura que os participantes no mercado utilizam apenas aquela informação que cumpra requisitos mínimos de divulgação ou que a escolha feita dentro da informação disponibilizada daquela que consideram ser relevante é a mais adequada à determinação do preço.

revele inaplicável na prática. Naquelas situações em que a autonomização física e jurídica dos itens a mensurar decorre de um acontecimento natural (e não de produção interna) e é inerente à natureza das coisas, impondo a sua autonomização também a nível contabilístico o recurso ao custo (de aquisição ou de produção) não parece adequado para a determinação do valor inicial por verdadeiramente não existir, pelo menos, no preciso momento da autonomização.<sup>559</sup>

A ideia de que o funcionamento perfeito do mercado permite obter dados fiáveis e as falhas que possam ocorrer são meramente transitórias e irrelevantes parece não ser possível de comprovar empiricamente, ou, pelo menos, ainda não o foi<sup>560</sup>. Note-se que não obstante o mercado de concorrência pura e perfeita ser apontado e utilizado como modelo de referência, convém não olvidar que é um mercado hipotético, não um mercado real. Os valores relativos a preços que sejam determinados com base no

---

<sup>559</sup> Se pensarmos concretamente no ativos biológicos e na reprodução que naturalmente lhes está associada reparamos que, apesar de existirem custos inerentes à sua produção como sejam adubos, rações e similares utilizados na ‘alimentação’ do item que lhes deu origem, verificamos ainda que não há em regra perda de valor económico do item do qual se autonomizaram após a autonomização. Talvez seja melhor concretizar: durante o decurso do período prévio à autonomização verifica-se um aumento crescente do valor do item em que os mesmos itens potenciais (porque ainda não autónomos do ponto de vista físico) se encontram inseridos. Já no momento da separação dá-se uma perda de valor daquele, retornando ao valor que tinha antes do início do processo produtivo. Os itens agora autónomos apresentam um valor que não corresponderá ao custo de produção, sendo este em rigor impossível de determinar. Para que pudéssemos falar em custo de produção seria necessário que pudéssemos autonomizar todos os custos da ‘produção’ do bem o que é manifestamente impossível. Recordamo-nos agora de uma passagem relativa ao valor defendida pelos Fisiocratas, que, não obstante não terem defendido uma teoria do valor, entendiam que só a agricultura seria capaz de gerar excedente, e por isso mesmo, capaz de gerar riqueza. Não nos interessa tanto a sua conclusão, mas antes os seus argumentos. Só os ativos biológicos, e dentro destes alguns, são capazes de, sem aumento de custo, ou com aumento residual deste gerar um item autonomizável física, jurídica, económica e contabilisticamente. Nos demais casos tal não sucederá, mas se suceder, dever-lhes-á ser aplicado o mesmo critério de mensuração.

Sobre o pensamento fisiocrático veja-se

<sup>560</sup> A ideia da perfeição do mercado resulta não só de Adam Smith e da ‘sua’ mão invisível mas é também secundada e aperfeiçoada para os demais efeitos que não o do funcionamento perfeito da economia por Milton Friedman. Contudo, continua atualmente por demonstrar que num mercado concreto seja possível encontrar em simultâneo todas as características teoricamente necessárias para que um mercado possa ser classificado como de concorrência pura e perfeita.

pressuposto de mercado de concorrência pura e perfeita poderão sofrer de idêntica vicissitude<sup>561</sup>.

De outro modo não se compreenderia a distinção feita no próprio Regulamento entre valor realizável líquido, aquela quantia líquida que uma entidade espera receber com a venda de um inventário durante o decurso normal da actividade empresarial e o ‘fair value’ enquanto reflexo do preço que se concretizaria numa transacção ordenada entre participantes no mercado à data da mensuração de venda no mercado mais vantajoso<sup>562</sup>.

Afastada que possa ser a mensuração pelo ‘fair value’ em determinados momentos restam dúvidas quanto à sua manutenção como critério a observar relativamente a todos os itens.

A alteração sistemática do ‘fair value’ não seria problemática, não fora o facto de o mercado aceitar e reflectir quase instantaneamente alterações que possam influenciar a sua descida, mas demorar muito mais tempo quando sucede o inverso. Estudos empíricos demonstram que o mercado (ou o preço de mercado) tende a reflectir de forma muito acentuada e quase de modo imediato, a descida no ‘fair value’, contrariamente ao que acontece numa situação em que tal valor suba.

No caso de ativos financeiros representativos de participações no capital social das empresas, e cujo valor sofre oscilações quase constantes, estima-se mesmo que, quando o valor da empresa sofre uma variação negativa de mais de 25% há um reflexo imediato no ‘fair value’ impelindo a sua brusca descida. A recuperação é lenta estimando-se que o ciclo de subvalorização possa durar até sete anos. Já no caso

---

<sup>561</sup> Utilizamos a expressão ‘poderão sofrer’ ao invés de ‘sofrem’ porquanto nos seria impossível sustentar que um preço formado em mercado de concorrência pura e perfeita num caso concreto difere do preço formado em mercado de concorrência imperfeita. De acordo com a teoria económica é de esperar que tal suceda, mas numa concreta situação prática tal pode não suceder. Claro que se estivermos sempre a referir-nos a situações hipotéticas e transações hipotéticas então obteremos preços hipoteticamente diferenciados, e a nossa opção seria manifestamente errada, tal como o seria a discussão em torno da problemática do sentido e alcance do ‘fair value’. Tal não sucede. O modelo do ‘fair value’ tem pretensões de aplicabilidade prática e vem sendo utilizado há várias décadas.

<sup>562</sup> Note-se que esta diferenciação entre valor que é específico a um item e valor que não o é pode ser retirada por exemplo, do parágrafo 7 da IAS 2 Inventários, na redacção que lhe foi conferida pelo Regulamento (UE) n.º 1255/2012.

inverso, isto é, no caso de valorização o reflexo no 'fair value' não é imediato e a duração mais curta, de aproximadamente três anos<sup>563</sup>.

O mercado não é capaz de interpretar correta e isoladamente a informação qualquer que seja a sua proveniência. Claro que quanto mais fiável for a fonte, mais fácil e rapidamente a mesma será tomada em consideração e influenciará a formação do preço de mercado.

Ainda que o ajustamento fosse perfeito sempre restaria o hiato temporal entre o momento da verificação do decréscimo de valor imputável às variações negativas e o seu reflexo no 'fair value', o mesmo sucedendo em relação às variações positivas. Numa mensuração que se quer actual a existência de um lapso temporal de reflexo é sempre demasiado longa.

Se nos casos em que essa variação decorre, efectivamente, de uma causa real é aceitável a análise casos haverá em que as variações podem reflectir falhas de análise, sendo mais difícil sustentar a aceitabilidade e adequação do lapso temporal de recuperação. É que, verificada que seja uma descida do 'fair value' parece existir uma completa independência deste valor face às variações positivas dos resultados contabilísticos, apenas no caso dos valores negativos, essa variação é quase automática. A espiral decrescente e constante de valor verifica-se e mantém-se, mas o mesmo já não sucede quando se apresenta, dentro desta espiral, um processo de recuperação.

O mercado não se apercebe com a rapidez que se imporia das variações de valor, e ainda menos das falhas de mensuração. É então de esperar que naqueles casos em que existam uma falha na determinação do valor imputável a errónea interpretação da informação apresentada, nomeadamente, da informação contabilística, o reajustamento demore ainda mais tempo. Não só porque as falhas de análise demoram a detetar, mas também porque o mercado nem sempre interpreta de modo correto as correções interpretativas, atribuindo-lhes por vezes efeitos inversos aos pretendidos<sup>564</sup>.

---

<sup>563</sup> MARK C. SCOTT, *Achieving Fair Value: how companies can better manage their relationships with investors*, John Wiley & Sons, Lda, (2005), p. 16. PONDERAR COLOCAR O QUADRO

<sup>564</sup> Dadas limitações das demonstrações financeiras para fornecer informação não devem ser postas de parte outras possíveis fontes de informação. A própria contabilidade deve basear-se não apenas nos dados decorrentes do mercado mas também de todas as fontes de informação, nomeadamente daqueles dados contabilísticos relativos, nomeadamente, ao desempenho por parte das entidades envolvidas nas operações a considerar, sobretudo e como veremos mais adiante, por considerações relacionadas com a 'true and fair view'.



Ademais se a alteração do ‘fair value’ não é automática, sendo antes necessário que o mercado aceite e reconheça a qualidade dos dados revelados e a validade das expectativas relativas à fiabilidade e perenidade – só a informação que pareça revelar uma situação não transitória é importante, para este efeito - daquela informação que, pode também implicar uma expectativa relativa a taxas de crescimento ou de risco de incumprimento<sup>565</sup>.

A conjugação de falhas e vantagens do ‘fair value’ quando mobilizado num caso concreto aparece como positiva naqueles casos em que estejamos perante itens transacionados em mercados ativos e nos quais é possível falar-se, quase de modo perfeito, em transparência do mercado. Esta característica dos mercados concorrenciais (ditos de concorrência pura e perfeita) é enaltecida por este critério e essencial para que este possa verdadeiramente ser mobilizado e a informação daí resultante facilmente compreendida e mobilizada pelos utilizadores.

Apesar do que acabamos de referir, as falhas ao nível da informação, volatilidade da mensuração e a interpretação que desta faz o mercado não deixa de ser vista como uma janela de oportunidade para implementação de estratégias de gestão mais arrojadas em períodos de crescimento do valor, esperando não só o seu sucesso e subsequente aumento do ‘fair value’ mas aproveitando também as consequências que a possibilidade de falhas e decréscimo de valor que daí possam decorrer.

Esta possibilidade é também apreciada pelas empresas que encontram nela amparo para a diversificação dos investimentos, incremento das trocas comerciais e tentativa de aumento das rentabilidades esperadas. É esta alteração quase constante de valor que permite ganhos inesperados e nem sempre decorrentes de variações reais de valor, fundando-se apenas em ganhos e perdas potenciais. Nesses entretempos verifica-se a existência de possibilidades de ganhos (ou perdas) reais que podem não se refletir posteriormente no ‘fair value’.

Dado que o ‘fair value’ não corresponderá a um valor fixo e imutável, mas antes variável e determinável apenas por referência a um concreto momento e é válido

---

<sup>565</sup> Por definição uma expectativa corresponde a uma probabilidade de ocorrência de um determinado acontecimento. Também por definição essa mesma expectativa ou probabilidade embora se possa aproximar dos 100%, quando referida a acontecimentos para os quais exista possibilidade de verificação inversa, será sempre inferior a esse valor. Tendo por base esta (im)possibilidade as decisões económicas, por incertas, bastam-se com a verificação de um grau maior ou menor de probabilidade.

também apenas por referência a esse momento, a opção relativa ao item mensurado encontra-se localizada temporalmente.

Esta ideia de que o ‘fair value’ corresponderá grosso modo ao valor da transacção no mercado tem por base o pressuposto de que este é determinado exclusivamente com base em dados revelados pelo mercado e que influenciam a lei da oferta e da procura. Olvida, porém que as predisposições à aquisição ou à oferta são condicionadas por uma multiplicidade de factores nem sempre cognoscíveis nem previsíveis. A oferta não depende apenas da existência de determinada quantidade de bens de um determinado tipo, mas sobretudo da disponibilidade para a sua entrada no mercado, o mesmo será dizer, da possibilidade de serem transacionados. Também não bastará a existência da necessidade a ser satisfeita ou sequer a necessidade em adquirir determinado bem, é necessária a disponibilidade e vontade para o adquirir e esta varia em função de uma multiplicidade de factores, entre os quais se destaca o preço. Preço este que influenciará ao mesmo tempo a predisposição para colocação dos bens no mercado e para o aumento (ou diminuição) da quantidade disponível e por esta via o volume de transacções<sup>566</sup>.

Naqueles casos em que a formação do valor (de mercado) dependa ainda de informações resultantes ou decorrentes de demonstrações financeiras, estas são também tomadas em conta. As decisões de investimento, por exemplo, não são tomadas apenas com base nos dados contabilísticos apresentados, mobilizando antes informação decorrente de outras fontes, nomeadamente do mercado.

A informação fornecida pelo mercado exterioriza-se através do preço e nas variáveis que levaram à sua formação em concreto, concorrendo para estas, já o referimos, uma multiplicidade de factores.

A importância ou relevo daquela informação abrange a contabilística é mais facilmente descortinável quando estamos perante preços de ativos financeiros mas não deixa de estar presente em todos os outros casos. Se para os produtos financeiros, nomeadamente e especial aqueles que são representativos do capital social das empresas, a informação financeira é a principal fonte de informação noutros casos é também uma importante fonte de informação a mobilizar na determinação do preço.

---

<sup>566</sup> Note-se que em apoio do que acabamos de referir a quantidade disponível não corresponde necessariamente ao número de unidades do bem existentes, revelando apenas quantas dessas unidades podem ser transacionadas, isto se estivermos perante um mercado de concorrência pura e perfeita.

Na presença de diversas fontes de informação que podem condicionar a determinação do valor de mercado e a disposição para comerciar modifica-se o pressuposto subjacente à formação do preço relativo à informação relevante. Os mercados tendem a tomar como válida a informação disponível, independentemente das suas fonte e natureza.

Só em situações excepcionais a informação é sujeita a apreciação e validação antes de ser disponibilizada ao mercado. Verificamos que, por exemplo, no caso das demonstrações financeiras, a qualidade desta é garantida pelas regras que impõem a sua auditoria, mas nem assim essa se revela sempre eficaz.

Formado que seja, ou possível que seja a determinação do ‘fair value’ este valor aparece tratado como se de um valor de mercado se tratasse, e resultando não apenas do preço de mercado fixado em concreto para transações idênticas, é apresentado como correspondendo a ‘o’ valor de mercado daquele item, naquela data.

Esta possibilidade existe apenas quando se recorre *mark-to-model* ou à avaliação por peritos independentes, sendo levada ao máximo nesta última hipótese<sup>567</sup>.

---

<sup>567</sup> Não deixa de ser controversa esta conclusão. O modelo considerado por mais adequado para a determinação do ‘fair value’ é o *mark-to-market model*, sendo que é precisamente neste caso que se torna mais difícil, não encontramos verdadeiramente o reflexo das especificidades do caso concreto, dado que estas são reconduzidas a uma categoria residual de informação que, entende-se na aplicação do modelo, não é suscetível de influenciar a formação do preço, ou, sendo-o, constitui um agrupamento de factores que podem ser agregados conjuntamente. Estarão neste caso as diferenciações mínimas do produto, mas também as perspectivas de evolução do mercado. Nestas últimas encontraremos situações em que pequenas diferenciações e que são menosprezadas na avaliação podem significar alterações de valor que não têm reflexo no ‘fair value’. Situações similares a esta podem representar, para a questão que nos importa analisar, a consideração contabilística de valores que não só não correspondem ao preço de mercado para aquele concreto item (ainda que este seja um bem perfeitamente fungível) mas também não se mostra capaz de refletir as perspectivas de evolução futura do valor, antecipando-o para efeitos de ‘fair value’, tornando falaciosas as representações. Aparece-nos assim ativos subavaliados e ativos sobreavaliados, com diversos níveis de consequências perniciosas. Se a subavaliação pode parecer vantajosa em determinadas situações, consubstanciando aquilo que na teoria e na prática contabilística se torna atualmente difícil de defender e ainda mais de praticar – a constituição de uma ‘válvula de segurança’ um fundo oculto de reservas que permita a alavancagem da empresa em situações de crise -, bem como do ponto de vista tributário, mostra-se arriscado e desvantajoso com a exposição da situação financeira, porque nela se reflete a (in)capacidade para que sejam gerados lucros.

Não obstante a informação contabilística continuar a ser considerada como suscetível de providenciar informação de elevada relevância para os intervenientes no mercado financeiro ocupando um lugar de destaque de entre as demais e condicionando, inclusivamente, aquela que provém de outras procedências, torna-se ainda necessário determinar a relação existente entre a informação contabilística constante dos documentos e mapas contabilísticos disponibilizados aos interessados indiferenciados<sup>568</sup> com aquela outra que nestas pode não encontrar reflexo, ou que, mesmo partindo daquela parece fornecer dados contraditórios. É de esperar que nos casos em que, independentemente da proveniência da informação, quando esta seja coincidente ou não coincidente mas que espelhe uma tendência semelhante a hierarquização acabe por não ser necessária. O mesmo já não sucederá nos casos em que a infirmação não só não é coincidente como dela decorre informação oposta ou que contradita a informação contabilística.

Todos temos ainda bem presente o caso da ENRON em que, espelhando a contabilidade a informação resultante da aplicação estrita de apertadas normas contabilísticas permitiu a existência de uma falha de proporções e consequências ainda não determináveis, passados que foram já mais de 5 anos. É a partir deste caso concreto e de outros semelhantes embora de menores proporções que se toma consciência da necessidade de contraposição da informação financeira a outro tipo de informação, ou, preferiríamos nós, da alteração dos critérios que se crê terem estado na base do problema.

Fomos levados a pensar que a introdução de um critério como o ‘fair value’, aliado à ‘true and fair view’ permitia trazer para a contabilidade e para a informação desta decorrente um factor agregador tornando ainda mais credíveis os resultados contabilísticos e dispensando ou relegando para uma posição residual a informação proveniente de outras fontes informativas, mas a realidade veio demonstrar precisamente o inverso. Nunca como agora se reclama a necessidade de utilização conjunta de informação contabilística e informação proveniente de outras fontes, para que o mercado possa funcionar de modo adequado.

---

<sup>568</sup> Utilizamos a expressão ‘destinatários indiferenciados’ para excluir os auditores e gestores e em certa medida o estado. O mercado e seus intervenientes apenas têm acesso à informação contabilística de divulgação obrigatória enquanto que os auditores, gestores, sócios e o estado, através da utilização de diversos mecanismos consagrados na legislação podem ter acesso a outro tipo de informação.

Nada é mais perigoso para a transparência de que a ideia de que não só existe e é obrigatória a divulgação de informação contabilística que espelha uma ‘true and fair view’ mas também que foi elaborada com base em ‘fair value’, e que deste modo se encontram preenchidos para todos os interessados os requisitos para que estes possam avaliar a situação concreta e daí retirarem a informação de que necessitam para determinarem as suas opções. Ideia falaciosa.

A informação contabilística divulgada corresponde apenas a uma pequena parcela da informação existente e não só não é passível de ser corretamente analisada por um destinatário médio como muitas vezes se revela insipiente, insuficiente ou até mesmo com contradições internas ou que resultem da comparação com as demais. Ainda assim alguns tendem a considerá-la determinante na sua atuação.

O sistema contabilístico tem acesso a uma diversidade de dados que reflete, na obediência às normas contabilísticas, nos resultados numéricos apresentados, nomeadamente ao nível da mensuração. A utilização de informação com diversidade de proveniência torna esta tarefa mais complexa e é de resultados imprevisíveis. Ao ter acesso a todos os dados que diretamente resultam em entradas e saídas de valores monetários e que por isso influenciam de modo direto (e real) o ativo e o passivo das entidades a que a análise se reporta, a necessidade de elaboração das contas e do respeito pelas normas pode tornar a tarefa de gestão da informação não numérica complexa. Ainda que em alguns casos se pudessem encontrar razões justificativas para o afastamento do modelo desenhado e da norma concretamente aplicável, a necessidade de fundamentação aliada à dificuldade de compreensão por parte dos destinatários da informação contabilística dessa opção pode revelar-se perigosa.

É de esperar que em situações de diversidade de fontes de informação com menções incompatíveis o ‘fair value’ não deixe, porque não pode em nosso entendimento deixar de o fazer, de considerar e de ser condicionado por elas. Se esta opção leva ao afastamento do modelo preferencial para a determinação do ‘fair value’ e que corresponde como vimos ao ‘mark-to-market’ é ainda no cumprimento estrito das normas contabilísticas que tal deverá ser feito. Ao proceder deste modo deixa de ser possível argumentar que houve um afastamento das regras contabilísticas, quando o que aconteceu foi precisamente o oposto. Não encontramos em nenhum estudo ou posição assumida por estudiosos ou aplicadores das regras da contabilidade a defesa da ideia de que da aplicação das regras pode resultar uma ‘não verdade’, as contam têm que ser verdadeiras ou que os valores delas constantes podem ser determinados sem um elevado

grau de fiabilidade. É precisamente na definição e densificação do que se entende ser um elevado grau de fiabilidade que residem as maiores dificuldades bem como do que é a ‘verdade nas contas’.

Num modelo ideal de determinação da importância relativa da informação consoante a sua proveniência a determinação das vantagens decorrentes da utilização isolada da informação contabilística e, alternativamente, a utilização conjunta de informação proveniente de diversas fontes implica que se considere, num momento inicial, que a informação provém apenas de uma fonte – um auditor que após analisar e condensar toda a informação disponível emitiria uma espécie de nota explicativa destinada a todos os interessados – e, nos momentos posteriores, não existiria essa agregação de informação ‘normalizada’. Seria de esperar, nos momentos posteriores ao momento inicial em que se dá a introdução do bem no mercado, que a informação proveniente do mercado ocupasse um lugar preponderante, mas verifica-se que continua a ser aquela que tem por fonte os auditores especializados que assume essa posição<sup>569</sup>.

A explicação encontrada para o facto de os destinatários da informação considerarem de primordial importância a análise e agregação da informação por uma entidade com conhecimentos específicos quer relativos ao funcionamento da entidade quer do produto a transacionar. Este será capaz de analisar de forma adequada toda a informação disponível independentemente da sua fonte e de a tratar retirando dela o máximo de informação, disponibilizando-a posteriormente aos interessados. Esta tarefa de agregação da informação proveniente de diversas fontes não só é complexa como de difícil execução, encontrando-se reservada, do ponto de vista de praticabilidade, àqueles que para tanto tenham conhecimentos específicos.

A fiabilidade da informação, sendo a sua característica mais importante é determinada a partir da correspondência entre o fenómeno material e a representação que dele é feita, o que em termos contabilísticos implica a correspondência entre o valor e a descrição contabilística a que se reporta. Cumprido este requisito todos os demais se

---

<sup>569</sup> JOHN CHRISTIENSEN e HANS FRIMOR, *Fair value, accounting aggregation and multiple sources of information*, Chapter 2, doc. 319

encontrariam também cumpridos<sup>570</sup>. Parece resultar de uma análise empírica o diferente peso que é reconhecido à informação quando apenas uma parte dela é divulgada ou está acessível.

Não obstante a fiabilidade constituir uma característica imprescindível para que a informação seja considerada relevante, tal não impõe que todos os elementos revelados assumem idêntica posição ou sugiram uma decisão no mesmo sentido. Enquanto que, por exemplo, a periodicidade e reiteração da obtenção de lucros é importante para a determinação da estabilidade da atividade empresarial o crescimento destes revela ser o factor determinante para a determinação do potencial crescimento da atividade da entidade a que se refere a informação a longo prazo, ocupando lugar de destaque na decisão de investimento<sup>571</sup>. A qualidade do investimento parece ficar dependente, no longo prazo, não tanto da taxa de rentabilidade esperada, mas antes da garantia de rentabilidade e do crescimento. Claro que a situação ideal consistiria em elevadas taxas de rentabilidade com crescimento constante (ou crescente), sobretudo se correspondentes a lucros e reembolso do investimento garantidos e alinhados. A periodicidade ainda que aliada a baixas taxas de rentabilidade pode ser também considerada como um indício da qualidade da informação. O mercado tende a avaliar elevadas e esporádicas taxas de rentabilidade em sentido negativo, fazendo-lhes corresponder elevados graus de incerteza<sup>572</sup>.

A importância de elementos como os que acabamos de referir a título exemplificativo na determinação da qualidade da informação disponibilizada ao mercado e aos seus intervenientes não deve ser posta de parte. Apesar de condicionar fortemente as decisões de investimento ou de participação em negócio ou acto jurídico não se mostra suscetível de eliminar o risco associado às transações, sejam elas encaradas como investimento ou como meros negócios de gestão corrente. Mais importante do que a referência que acabamos de fazer é, o facto de os números, leia-se a

---

<sup>570</sup> Neste sentido veja-se K. SHIPPER e L. VINCENT, 'Earnings Quality', *Accounting Horizons*, 17, (2003), pp. 87-110.

<sup>571</sup> K. LIPE, 'The relation between stock returns and accounting earnings given alternative information', *The Accounting Review*, 65, (1990), 1, pp. 49-71.

<sup>572</sup> Incerteza esta que não é eliminada por uma taxa média de rentabilidade elevada. C. LEUZ, D. J. NANDA e P. WYSOCKI, Earnings Management and Investor protection: an international comparison, *Journal of Financial Economics*, 19, (2003), 3, pp. 505-527.

representação contabilística traduzida no valor correspondente a cada item e o valor fixado no mercado numa situação concreta, nem sempre serem capazes de representar fielmente a realidade a que se reportam. A generalidade das situações não encontra numa qualquer representação numérica a possibilidade de se espelhar ainda que de forma imperfeita, incapacidade esta que, não obstante os esforços levados a cabo pelos seus defensores, é impossível de eliminar.

Não só não é capaz de reportar fielmente uma situação concreta, um valor concreto de uma unidade de um determinado item detido, como introduz nos critérios contabilísticos factores próprios do mercado ou externos a este, mas que se entendem podem influenciar a determinação do valor numa ‘arms length transaction’.

Como referiremos mais adiante, o ‘fair value’ nem sequer se mostra capaz de traduzir ‘o’ preço de mercado, correspondendo antes a ‘um’ preço de mercado, o que foi praticado naquela situação concreta, e para a qual convergiu uma multiplicidade de factores, situação essa que não é possível replicar.

Tendo em consideração algumas das referências anteriores verifica-se que a própria interpretação dos dados contabilísticos se pode revelar falaciosa. A realidade não pode, se cumpridas as regras impostas, ser mascarada. Mas, e ainda que o não seja, e se admita que também não pode ser manipulada, só raras vezes a realidade contida nos números encontrará correspondência com aquela que lhe está subjacente ou lhe deu origem. As regras contabilísticas e em especial a mensuração parecem adaptar-se de forma bastante satisfatória a valores numéricos e dados objetivos, mas a utilização e ponderação de diversas fontes de informação já não parece tão simples.

Uma solução para ultrapassar o problema parecia resultar da utilização de um critério para uniformização da interpretação dos dados resultantes das demonstrações financeiras e demais fontes de informação, o que permitiria a standardização do preço de mercado. Esta seria uma outra forma de atingir o ‘*fair value*’ fazendo-o corresponder não a ‘um’ preço de mercado mas ‘ao’ preço de mercado standardizado.

A poder utilizar-se um modelo deste tipo teríamos necessariamente que considerar ser também possível a utilização de modelos de avaliação da qualidade da informação contabilística e da proveniente das demais fontes. Quanto à primeira temos algumas reservas, não porque consideremos que esta não é ou não pode ser fidedigna, mas apenas porque entendemos – e já o referimos antes – que só de modo imperfeito é capaz de dar cumprimento a todas as exigências que se lhe colocam, excepto se



enveredarmos por uma posição como aquela que nos parece ser a mais defensável, mas também a mais perigosa, que permite a derrogação das normas contabilísticas naqueles casos em que a realidade não possa ser fielmente representada, mas sobretudo porque as demais fontes de informação nem sempre se mostram disponíveis e relativamente às quais é difícil aferir a validade e veracidade<sup>573</sup>.

Estas dificuldades resultantes da necessidade de agregação de informação proveniente de diversas fontes para determinação de um valor que se pretende tão aproximado do real que por vezes se confunde com o preço de mercado, aumentam naqueles casos em que não existe mercado regulado, ou sequer existe mercado de relevante.

O maior estorvo e que acresce ao que acabamos de referir, consiste na necessidade de abstracção e criação de um modelo teórico que permita determinar o valor com base numa transacção que não ocorreu efectivamente, mas em que se ficciona

---

<sup>573</sup> Esta nossa aparente desconfiança por exemplo da informação resultante do mercado deve ser analisada com alguma cautela. Não poderíamos deixar de entender que a informação proveniente de alguns mercados, nomeadamente os mercados regulados, se mostra perfeitamente fiável e verdadeira, nem sequer pretendemos afirmar que nos demais casos tal não sucederá. Inquieta-nos um problema, sempre o mesmo problema: o preço de mercado e a informação do mercado decorrem diretamente da verificação de determinado circunstancialismo concreto. Este circunstancialismo continua a ser verdadeiramente desconhecido, característica esta que não deve e talvez também não possa, ser desconsiderada no momento da análise da informação. Poderíamos ser levados a concluir que então a informação decorrente do mercado de pouca ou nenhuma valia se reveste para a determinação do valor mas também não nos parece que assim deva ser. Esta tem importância ainda que para outro efeito não seja, para a determinação das tendências, podendo mesmo perante uma estabilidade tendencial dos restantes indicadores revelar-se essencial. Como notam CHRISTIENSEN e DEMSKI "É simplesmente ingénuo pensar que a contabilidade é a única ou principal fonte de informação. Esta advertência tem por base duas razões. Uma delas é o facto de quando o sistema contabilístico não reconhecer algum evento, tal não implica que os observadores externos não têm conhecimento do evento ... O segundo é o facto de que múltiplas fontes de informação não são simplesmente 'somadas' entre si. Elas combinam-se de forma simples mas adequada.

*"It is simply naive to treat accounting as the sole or primary source of information. This admonition comes in two forms. One is the fact that when the accounting system does not recognize some event, it does not follow outside observers are unaware of that event... Second is the fact that multiple sources of information do not simply 'add together'. They combine in a far forms straightforward fashion".* DEMSKI e FELTHAM, 'Market response to financial reports', *Journal of Accounting and Economics*, 17, (1994), 1-2, pp. 3-40.

que a mesma tenha ocorrido<sup>574</sup>, como se de um preço de mercado real se tratasse. Este é intransponível dada a amplitude das dificuldades decorrentes quer da inexistência em concreto da celebração do negócio jurídico translativo e que, queira-se ou não, está na base da determinação do valor de mercado, quer daquelas relativas à informação e que não se resumem apenas à informação relativa ao produto mas se estendem antes à determinação do próprio mercado.

Esta agregação de informação e escolha alternativa de dados empíricos pode revelar-se, e revela-se fulcral no momento da mensuração. Só assim se compreende a importância que é dada à necessidade de ser revelada informação adequada. Adequação e suficiência que não é apreciada do ponto de vista de quem a fornece mas antes para os destinatários<sup>575</sup>.

O preço de mercado forma-se pelo concurso de diversas fontes de informação. Um relacionam-se com os fatores que influenciam a oferta, e outras influenciam a procura do bem. Pressupondo a existência de um mercado concorrencialmente perfeito, ou, nos casos em que tal não suceda, em que exista pelo menos transparência na informação e capacidade para transacionar no mercado por parte de todos os que o pretendam fazer, haverá informações que não decorrerão do mercado e que não serão acessíveis a todos. Apesar de termos referido a existência de transparência na informação importaria determinar de que características terá essa informação que revestir para que possamos sustentar que, para além de transparente é acessível e apropriável por todos os interessados. É que a informação tem diversos destinatários, e ainda que os agrupemos de acordo com as suas especificidades reveladas aqui pelos diferentes interesses, não conseguiríamos dar uma resposta satisfatória.

Estamos sobretudo a referir-nos a situações relativas a expectativas na variação de valores que podem ser levadas a imparidades, mas ficam de fora muitas outras situações.

---

<sup>574</sup> Esta ficção é a essência do modelo do *'fair value'*. Note-se que toda a construção teórica por detrás do modelo pressupõe a existência (ou parte da) de uma transacção real, ocorrida naquelas circunstâncias concretas e que determinaram a fixação daquele preço de mercado, considerando que, por se tratar de um mercado de concorrência pura e perfeita (o mercado base do modelo do *'fair value'*) a entrada ou saída de bens trazidos por um *'ofertante'* em nada altera o preço de mercado.

<sup>575</sup> Esta ideia da necessidade de ser revelada informação para além da exigida nas normas

As expectativas positivas ou negativas na evolução dos mercados raramente conseguem ser adequadamente referidas nas contas (e, ainda menos em contas que se relacionam com acontecimentos passados, como sucede com a informação contabilística a divulgar pelas empresas. Quando muito consegue dar-se nota da conjuntura envolvente nas notas explicativas mas não muito mais do que isso). Os participantes no mercado têm acesso à informação do mercado. O mercado agrega a informação proveniente desta multiplicidade de fontes e determina, com base nela, o preço. Espera-se que exista um equilíbrio racional das expectativas de todos os intervenientes. Nesta atividade a informação apenas flui no sentido do mercado, mas já não em sentido inverso, o que denota a importância que deve ser dada à escolha das políticas contabilísticas. Pese embora o fato de não ser a informação dominante aquela que decorre da contabilidade, se esta tiver sido organizada com base no 'fair value' e este resultar do valor de mercado a importância relativa parece aumentar<sup>576</sup>.

Importa ainda considerar a este propósito as observações relacionadas com a qualidade da informação e a utilidade desta para os investidores. Apesar de uma análise teórica destas questões se deparar com enormes dificuldades, tal não deve condicionar ou impedir que lhe seja feita referência.

Esta questão é usualmente analisada por referência às demonstrações contabilísticas e informação divulgada pelas entidades financeiras. Dada a redação e imposição das normas contabilísticas quanto à obrigatoriedade de mensuração da generalidade dos ativos e passivos financeiros pelo 'fair value' – quer da IAS 39, quer da SFAS No. 107 e SFAS No. 115, é precisamente nestes casos que encontramos aquelas situações que podem conter casos mais paradigmáticos decorrentes da adoção deste critério de mensuração<sup>577</sup>.

---

<sup>576</sup> CHRISTIANSEN e FRIMOR construíram um modelo matemático em que pretendem avaliar se é possível a agregação de diversas formas de informação, e, em caso de resposta afirmativa, como é que tal se concretiza. JOHN CHRISTENSEN e HANS FRIMOR, 'Fair Value, Accounting Aggregation and Multiple Sources of Information', RICK ANTLE, FRØYSTEIN GJESDAL e PIERRE JINGHONG LIANG (eds.), *Essays in Accounting Theory in Honour of Joel S. Demski*, Springer, Nova Iorque, (2007), cap. 2, pp. 35-51.

<sup>577</sup> Neste sentido, veja-se, MARY E. BARTH e WAYNE R. LANDSMAN, 'Fundamental Issues Related to Using Fair Value Accounting for Financial Reporting', *Accounting Horizons*, 9, (1995), 4, pp. 97-107; WAYNE R. LANDSMAN, 'Is Fair Value Accounting Information Relevant and Reliable? Evidence from Capital Market Research', *Accounting & Business Research*, 37, (2007), 1, pp. 19-30, em especial ponto 3.

Apesar de a contabilidade resultarem sobretudo dados relacionados com o desempenho financeiro da empresa, esta não tem que ser completamente omissa quanto aos demais fatores que podem influenciar as decisões de investimento, como sejam informação dos investidores e as decorrentes do mercado. As dificuldades (ou em alguns casos, a impossibilidade) de transposição para a contabilidade dessa mesma informação, levam a que a mesma não seja considerada. Importa assim determinar de que forma a informação proveniente de diversas fontes se relaciona e como consegue influenciar a tomada de decisões<sup>578</sup>.

## 6.2. O conceito de mercado

Igualmente criticável é a noção de mercado usada para efeitos de determinação do 'fair value'. O mercado tanto pode ser entendido como o lugar físico onde vendedores e compradores de um determinado e concreto bem (em sentido económico) se encontram para realizar transações como representar um lugar potencial (abstrato e

---

<sup>578</sup> As decisões de investimento são tomadas sobretudo com base no ranking das empresas. Independentemente de concordamos ou não com esta metodologia verifica-se que o potencial desvio de valores decorrente da indexação das posições das empresas baseadas na mensuração serve de motor ao mercado. Nas suas tomadas de decisão o investidor compara os dados relativos a determinado ativo e passivo, e fá-lo por referência a esse dito ranking por acreditar que o mesmo foi elaborado por especialistas e tem em conta todas as variáveis que ele mesmo deveria avaliar para a tomada de decisão. As transações são efectuadas tendo por referência as variações relativas e absolutas de posição no ranking e não as demais considerações relativas ao desempenho da empresa. Estas apenas são consideradas no momento inicial, ou seja, no momento em que a empresa é 'avaliada' para efeitos de posicionamento na listagem. A gestão dos investimentos passa então a ser feita não com base no valor do bem a transaccionar, mas antes a partir do valor de troca e seu comportamento relativamente aos demais bens com idênticas características. Ao invés de tomar decisões com base apenas na flutuação do valor do bem, valor este que, podemos aceitar, se havia fixado no mercado, o comportamento do investidor passará a ficar dependente em maior medida do comportamento das demais empresas. A gestão da carteira de participações fica então dependente desse mesmo comportamento. Não obstante a informação revelada pela empresa poder conduzir a resultados diversos, a tendência dos investidores é para seguir a dita listagem. E a situação não tende a ser diversa, mesmo naqueles casos em que existe uma subavaliação por desconsideração, por exemplo, de prémios ou outros incentivos. É praticamente insignificante o efeito decorrente da divulgação de outros dados, potencialmente relevantes para determinação do valor da empresa, ou que possam condicionar o desempenho desta.

inexistente fisicamente) onde essas mesmas vontades se encontram. Essencial para que possamos falar de mercado é não só a existência de um bem a transacionar, mas também a possibilidade de interação entre interessados na transacção quer como ofertantes quer como compradores. A verificação destas condições não exige a existência de um mercado físico sendo até potenciada pela facilidade de acesso e de troca de informação através de meios eletrónicos.

A noção de mercado decorrente das IAS/IFRS e que encontra apoio na ideia de mercado de concorrência pura e perfeita como forma de funcionamento da economia real que permitira obter a maximização da função da eficiência da utilização dos rendimento e da sua distribuição pelos participantes da produção encontra apoio logo no pensamento de Adam Smith, tendo sido posteriormente retomada por outros autores e para os mais diversos efeitos<sup>579</sup>.

Ironicamente, porém, parece que numa tentativa de compreensão do mercado e das consequências decorrentes do seu funcionamento se mostrou necessário nas IAS/IFRS densificar o conceito, definindo de forma muito precisa as condições que terão de se verificar para que o modelo seja reproduzível empiricamente. Não basta que a existência de várias empresas que transacionem o mesmo produto (um produto perfeitamente homogéneo) é também necessário não existam barreiras à entrada e saída de empresas do mercado, perfeita mobilidade dos factores de produção e, sobretudo, que existam transparência. Os produtores (ofertantes aqui representados pelas entidades

---

<sup>579</sup> ADAM SMITH refere n' A Riqueza das Nações que *“Man as almost constant occasion for the help of his brethren, and is in vain for him to expect it from their benevolence only. He will be more likely to prevail if he can interest their self-love in his favor, and show them that it is for their own advantage to do for him what he requires of them... It is not from the benevolence of the butcher, the brewer or the baker that we expected our dinner, but from their self-love, and never talk to them of our own necessities but of their advantages. (...) He intents only his own gains, and he is this as in many other cases, led by an invisible hand to promote an end which was a part of his intention. Nor is it always the worse for society that it was no part of it. But pursuing his own interest he frequently promotes that of the society more effectually than when he really intents do promote it”*. (ADAM SMITH, RIQUEZA DAS NAÇÕIES, LIVRO 1, CAP. 2). Este excerto denuncia o pensamento do Autor sobre a forma de mercado preferível, não só do ponto de vista da eficiência na alocação de recursos, mas também na formação dos preços, condicionando ainda a sua posição (e a de muitos outros) relativamente às funções do estado e sua intervenção na economia. Sobre esta última questão veja-se ANÍBAL ALMEIDA, Sobre o Estado e o Poder, a Economia e a Política, Almedina, Coimbra, (2012).

que se encontram abrangidas pela obrigação de mensuração dos seus activos e passivos de acordo com o modelo do ‘fair value’) aparecem como “price takers” e não como “price-makers”<sup>580</sup>, ou seja, não são capazes de com a sua actuação influenciar a formação do valor de mercado.

É esta vantagem, sobretudo esta, que influenciou a opção nas IAS/IFRS pela consagração de um modelo que pressupõe a existência, em todas as situações de preços decorrentes de mercado, como se de concorrência pura e perfeita se tratasse, afastando todas e quaisquer considerações que pudessem influenciar a existência do mercado e a formação do preço, desde que resultantes da vontade ou de condicionalismos específicos daquela entidade.

Já não entendemos que tenham por base a ideia de maturação do mercado, isto é, de que nos encontremos já em período longo, situação em que poderíamos estar perante limiares de encerramento<sup>581</sup>.

---

<sup>580</sup> Em concorrência pura e perfeita e no longo prazo o funcionamento do mercado leva a que não se formem lucros anormais mas apenas os denominados lucros normais que se destinam a remunerar o custo de oportunidade do capitalista e que este receberia caso aplicasse o seu capital noutra atividade, resultando por isso da aplicação da taxa de rentabilidade média do mercado. No longo prazo, isto é, naquele momento em que a receita total iguale o custo total, não haverá atração de novos investidores para aquele mercado. Sobre a noção de mercado de concorrência pura e perfeita veja-se, em especial ANTÓNIO JOSÉ AVELÃS NUNES, *Mercados e Preços*, SASUC, Policopiado, (2007), MANUEL CARLOS LOPES PORTO, *Economia – Um texto introdutório*, 3.<sup>a</sup> ed., Almedina, Coimbra, (2009), cap. V.

<sup>581</sup> Existirá um limiar de encerramento no curto prazo se as receitas apenas puderem compensar os custos variáveis. Nos casos em que esse montante seja igual ao mínimo do custo variável médio de período curto, a empresa estará num limiar de encerramento de curto prazo. Esta situação pode verificar-se apenas para uma empresa sem exista efeito de contágio para o mercado. O mesmo sucederá nos casos em que preço de mercado iguale o mínimo do custo médio em período longo. Contrariamente ao que acontece na primeira hipótese em que a empresa apenas se mantém no mercado para não incorrer numa perda idêntica aos custos fixos, neste caso está a funcionar no limiar de rentabilidade ou limiar de encerramento a longo prazo, o que equivale a dizer, que apenas está a ter lucros normais. Apenas quando todas as empresas estejam nesta última situação poderemos afirmar que foi encontrado o preço de equilíbrio do mercado no longo prazo. Só ocorrendo variações que permitam alterar os custos fixos mínimos poderemos entrar num novo ciclo que leve à formação de um novo preço de mercado. Sobre esta questão veja-se a bibliografia já citada a propósito da classificação do mercado e da formação dos preços, e ainda, JOÃO OLIVEIRA CORREIA DA SILVA, *Essays on general equilibrium with asymmetric information*, Dissertação de

Numa tentativa de maximizar os efeitos decorrentes da mensuração, leia-se, o valor, o ‘fair value’ reconduz o conceito de valor ao valor da transacção. Este apenas é apreciável por referência a um concreto mercado, e, mesmo nos casos em que não exista mercado para aquele bem ou bens idênticos, será sempre por referência a um mercado concreto que será colhida a informação necessária para a determinação daquele valor. Esta ideia que parecia resultar já das diversas disposições relativas ao ‘fair value’ nas IAS/IFRS resulta clara agora na IFRS 13 e no entendimento que sustentamos ser o correcto plasmado nos três níveis de hierarquia da informação. O valor é sempre determinado numa perspectiva do mercado (ainda que por referência a abordagens de custo ou de rendimento<sup>582</sup>) e nos dados que resultam da observação deste, ou, na ausência desta informação, daqueles dados desenvolvidos utilizando a melhor informação disponível e que seria utilizada pelos participantes no mercado.

A extrema volatilidade da informação leva a que suspeitemos da possibilidade de a mensuração contabilística ter por base valores de mercado, sejam quais forem os seus qualificativos, desde que determinados não a partir de um concreto negócio jurídico que teve por objecto o item a mensurar.

O mercado aparece como uma cadeia de dispersão dos produtos, onde se efectuam transacções reais, permitindo o encontro entre aqueles que necessitam de satisfazer uma necessidade e que para tal procuram um bem que seja adequado, e aqueles que dispõem desses bens para alienar. Ambos satisfazem necessidades, embora de índole diversa, sendo estas últimas, num primeiro momento, essencialmente financeiras, embora possam acto contínuo permitir satisfazer necessidades de outro tipo e que não poderiam ser satisfeitas caso não houvessem sido recolhidas receitas para tal.

---

Doutoramento em Economia, (2005), Pol. Disponível em <http://www.fep.up.pt/docentes/joao/material/tese28Out2005.pdf>.

<sup>582</sup> Quer na abordagem pelo rendimento quer na abordagem pelo custo a mensuração continua a ter por base o mercado e o apreçamento que os participantes nesse mercado fariam daquele item. Ao escolher mensurar o bem pela abordagem do rendimento são tomados em consideração os fluxos de rendimento futuro que se espera venham a ocorrer, tendo em conta as expectativas actuais do mercado relativamente a esses eventos e quantias. Para tal é necessário determinar o mercado de referência. O mesmo sucede no caso da abordagem pelo custo, em que o que está em causa é o custo (de mercado) para a reposição do bem.

Em qualquer um dos casos, mas sobretudo naquelas necessidades para cuja satisfação se torna necessária a obtenção de um bem (em sentido amplo, englobando todo o tipo de activos e passivos) coloca o participante no mercado perante a necessidade de opção entre diversos bens susceptíveis de a satisfazer.

A presunção de que este adopta um comportamento perfeitamente racional do ponto de vista económico e escolhe o bem que seja tido por mais adequado à satisfação da necessidade esbarra com o argumento de que nem sempre, ou quase nunca, escolhas deste tipo são as mais racionais. Naquelas situações em que não exista diferenciação (sequer mínima) dos bens oferecidos em alternativa, ou seja, que estes sejam perfeitamente fungíveis, parecia poder sustentar-se que aquela escolha estaria facilitada. Tal não nos parece ser o caso.

Independentemente do mercado e do bem a transacionar existirão sempre, embora em maior ou menor grau, caracteres de diferenciação mínima e que estão disponíveis, que podem influenciar a tomada de decisão. Para além disso, riscos que, apesar de diferenciados, acabam por ser tratados do mesmo modo, transformando dados absolutos em dados relativos referidos não àquele item específico, mas antes a um grupo de itens tendencialmente similares.

Os mercados encontram-se organizados em regra de acordo com critérios sectoriais, permitindo a transacção de itens similares ou idênticos. Este facto pode também ele influenciar a escolha do mercado, por proximidade ou distanciamento do participante e da necessidade de transporte (ou não) do bem. Mesmo naqueles casos em que essa questão se não coloca, outras há que influenciam a escolha do mercado.

Foi precisamente por considerar que essas outras razões, mas também aquelas, se assumem como impregnadas, essencialmente, de um elevado grau de subjectividade mas que não é capaz de encontrar reflexo contabilístico, porque delas não decorrem directamente fluxos ou influxos financeiros, que se pretendeu fossem desconsideradas no modelo.

Tipicamente o mercado por referência ao qual devem ser determinados os indicadores de valor necessários à mensuração pelo 'fair value'. Não se exige que o mercado funcione de modo 'perfeito' – no sentido que lhe é atribuído pela teoria económica – mas que neste se encontre disponível informação suficiente e adequada à



determinação do valor<sup>583</sup>. Apesar disso, constatações empíricas parecem demonstrar que mesmo quando se disponha do máximo de informação possível (no limite, de toda a informação que é possível obter) a períodos em que se torna possível a mensuração correcta de activos e passivos, antecipando-lhes o valor de troca, seguem-se outros onde tal não sucede.<sup>584</sup> Estas situações encontram justificação na impossibilidade de determinação e antecipação correcta de toda a informação que seria necessário ter.

A ser possível uma antecipação para o período presente – aquele em que a mensuração é feita – de todas as circunstâncias que, provenientes do futuro e se conhecidas, poderiam influenciar o valor presente, estaríamos então perante uma nova ‘revoulção’ ao nível da contabilidade.

Dado que essa antecipação é de todo impossível de obter, espera-se que o mercado, desde que disponha de toda a informação que lhe possa ser endereçada, seja capaz ao menos de antecipar a generalidade desses efeitos.

Não se estranha então a utilização de um modelo baseado no mercado, consideradas as suas fragilidades e virtudes, para a determinação do valor contabilístico. Aliás, a contabilidade desde sempre baseou a mensuração no mercado, mas não se preocupava em escolher um mercado em concreto ou fornecer dados para a escolha desse mercado. Essa nunca foi, nem deve ser agora, função da contabilidade. Quer-se que permaneçam a liberdade na escolha do mercado e na gestão.

O foco principal relativo ao mercado, até há uns meses denominado de ‘*reliable market*’ (mercado de referência) e agora substituído por ‘mercado principal’ e ‘mercado mais vantajoso’ relaciona-se com a capacidade/necessidade que a entidade tem em determinar de entre os diversos mercados a que está em condições de aceder, escolher aquele que, na sua perspectiva, representa uma melhor relação custo/benefício, ou, em

---

<sup>583</sup> Esta ideia parece ter sido corroborada pelo modelo do cash-flow por se ter verificado que existe uma relação clara entre o valor actual de um activo calculado com base naquele modelo e o seu valor de mercado. A ser assim, estava encontrado o modelo de avaliação presente de activos. Neste sentido veja-se MARK C. SCOTT, *Achieving fair value: how companies can better manage their relationships with investors*, John Wiley & Sons, Lda (:::)

<sup>584</sup> São disso exemplo os períodos recessivos de início da década de 1990 e a actual crise financeira, com especial ênfase nas variações de valor de activos e passivos financeiros, precisamente aqueles para os quais seria de esperar que o modelo tivesse melhores condições de operacionalidade e correspondência entre o valor de mercado e o valor mensurado.

termos contabilísticos, aquele que permite uma maximização do lucro. Ainda que se desconsiderem todos os demais efeitos e se restrinja esta análise ao imediato, no momento do reconhecimento e mensuração inicial esta decisão que é aparentemente simples, pode, por várias razões, ser condicionada pelas opções ao nível da contabilidade.

A mobilização de uma expressão com estas características, não impede a formulação e utilização de um modelo matemático de mensuração, alicerçado, parecidos, no modelo teórico de mercado perfeitamente concorrencial e na noção de preço (valor) que no decurso do funcionamento do mesmo surge<sup>585</sup>, mas as objeções que encontramos quanto à classificação de um mercado concreto como sendo passível de ser integrado no modelo teórico de mercado de concorrência pura e perfeita alastram ao valor que deste possa resultar. Inexistindo o primeiro não podemos concluir no sentido da validade (como verdade, entenda-se) do valor decorrente da aplicação do modelo. A falha ao nível de um dos pressupostos do mercado implica a inviabilização dos resultados<sup>586</sup>.

Desde a adopção da IFRS 13 que encontramos não só uma definição<sup>587</sup> de ‘fair value’ próxima, para não referir idêntica, à constante da SFAS no. 157 como de comum lhe aparece também a existência de níveis de hierarquia do valor<sup>588</sup>, fomentada, esta

---

<sup>585</sup> Escusamo-nos aqui de qualquer referência mais pormenorizada ao mercado de concorrência pura e perfeita e das suas características distintivas e críticas ao modelo. Remetemos o leitor, quanto a esse ponto, para leituras adicionais de onde destacamos PAUL A. SAMUELSON e WILLIAM D. NORTHAUS, *Microeconomics*, 19.ª ed., MacGraw-Hill, 2010, Parte II, cap. 8.; PAUL KRUGMAN e ROBIN WELLS, *Microeconomics*, 3.ª ed., Worth Publishers, A. J. AVELÃS NUNES..., MANUEL LOPES PORTO, *Economia: um texto introdutório*, Almedina, Coimbra

<sup>586</sup> Note-se que atualmente alguns mercados, como seja o mercado financeiro e as vendas on line se aproximam do modelo de mercado de concorrência pura e perfeita, sem que no entanto o consigam atingir. Falha em regra a homogeneidade do produto, e no último caso a assimetria de informação decorrente do distanciamento físico entre o produto a comerciar e as partes (ou a parte) pode implicar problemas de transparência.

<sup>587</sup> Referimo-nos, por exemplo, à noção de ‘principal market’, ‘most advantageous market’, ‘higest and best use’.

<sup>588</sup> Após a definição de ‘fair value’ como “*The price that would be recieved to sell na asseto or paid to transfer a liability in na orderly transaction between market participants at the measurement date*” no

aproximação, pela necessidade de harmonização a nível internacional e a que já nos referimos a diversos propósitos.”<sup>589</sup>

Este valor é determinado de acordo com o preço de saída (exit price) determinado na perspectiva dos participantes no mercado e não tomando em consideração as intenções da entidade que detém aquele item. Igualmente importante para a determinação do valor é o mercado, o local por referência ao qual será de determinar o ‘fair value’. A opção passaria por impor que o valor reflectido contabilisticamente tenha como referente o valor de mercado ocorrido no mercado principal ou no mercado mais vantajoso.

### **6.2.1. Mercado principal e mercado mais vantajoso: a imposição de uma escolha**

A opção de escolha do mercado relevante como sendo o mercado principal, ou seja, aquele mercado no qual ocorre o maior volume de transações daquele tipo de activo ou passivo – *IFRS 13, parágrafo 9* – implica que o mercado só seja determinável a partir da análise dos níveis de actividade dos diversos mercados existentes.

A definição do mercado principal por defeito como sendo aquele no qual seria de esperar que uma entidade efectuasse a transacção do activo ou passivo, impõe que seja tomada em consideração a impossibilidade de acesso ao mesmo.

Só são elegíveis aqueles mercados que preenchem todos os requisitos para serem considerados de entre o leque de candidatos a mercado principal daquele activo ou passivo. Não devem como tal ser considerado se a entidade detentora do item a ser mensurado a eles não pudesse aceder caso predentesse, à data da mensuração transacionar o item. Continua plenamente válida a ideia da transacção hipotética, mas ficam desde logo de fora aquelas situações em que não existe possibilidade – por impossibilidade técnica, legal ou outra – no acesso daquela entidade àquele concreto mercado.

---

parágrafo 5, encontramos nos parágrafos 22 a 31 da SFAS 157 a hierarquização de técnicas de mensuração.

<sup>589</sup> IFRS 13, parágrafo 9.

Por forma a evitar dispêndio desnecessário de recursos, entende-se que o mercado principal será aquele no qual uma entidade detentora de idêntico item realizaria a transacção. Só assim não será nos casos em que exista informação disponível que contrarie esta conclusão.

Embora não possa a entidade escolher livremente o mercado por referência ao qual pretende efectuar a mensuração, apenas pertencerão ao leque de escolhas possíveis aqueles mercados que, se a entidade quisesse, poderia ter escolhido por a eles ter acesso.

De entre os potenciais mercados já seleccionados, incluem-se apenas aqueles que a entidade pode utilizar, será escolhido, utilizando a informação disponibilizada<sup>590</sup> aquele em que seja efectuado um maior número de transacções do bem a mensurar. Neste caso estaremos perante o mercado principal.

Dado o carácter objectivo que se pretende imprimir ao modelo do ‘fair value’ pode compreender-se a opção pelo valor do mercado principal. O despojamento de considerações subjectivas relativas à determinação do local por referência ao qual se pretendia determinar o valor ficam de fora, independentemente de grau de subjectividade que lhes é imputado ser diminuto ou considerável. É precisamente no afastamento do mercado escolhido pela entidade quando nele intervenham factores subjectivos de diminuta importância que se nos colocam maiores dúvidas, como veremos.

Presume-se que no concreto mercado e nas transacções que aí decorrem foram utilizados dados padrão relativos à existência de vontade de contratar por parte da entidade que detém o item. Presume-se também que esta recorreria ao mercado principal e não optaria por um mercado que lhe permitisse maximizar os resultados com a transacção. Estranhámos que um comportamento tomado com base em critérios objectivos pudesse ignorar em concreto a questão da rentabilidade e a maximização dos

---

<sup>590</sup> Note-se que esta informação não é necessariamente coincidente com aquela que deve ser disponibilizada aos participantes no mercado para que estes tomem as suas decisões, quer relativamente ao preço pelo qual estão disponíveis para transmitir ou assumir um activo ou passivo, quer sequer relativa à possibilidade de contrair. Trata-se sobretudo de informação relativa ao comportamento naquele mercado das curvas da oferta e da procura, relativamente a um concreto item, numa determinada data. Enquanto que o primeiro tipo de informação se considera não ser adequado à utilização em modelos de mensuração, dado que necessita de ser submetido, em concreto, à experimentação, o que equivale a dizer ao escrutínio dos participantes no mercado metamorfoseando-se por acção e vontade destes na segnda.

resultados quando o que pode acontecer, em concreto, é a impossibilidade de determinação dessas razões objectivas. Ao não tomar em consideração as objectivas razões de escolha do mercado, parece estar a impor-se a escolha do ‘mercado principal’, mercê das consequências também reflectidas a nível financeiro, que daí decorrem. Na suas concretas transacções uma entidade pode escolher livremente o mercado onde realiza as trocas, mas, caso não opte por aquele que é considerado o mercado principal, pode ver-se obrigada a uma duplicação de procedimento para a determinação do ‘fair value’. Já nos demais casos, e mesmo que seja necessário efectuar ajustamentos, tal não tende a suceder.

Impõe-se a escolha, verdadeiramente não do mercado mais vantajoso mas antes do mercado principal. Antes da tomada de qualquer decisão, logo no momento da aquisição, é necessário tomar cautelas com a escolha do local onde a mesma vai ser realizada. Esta ou é feita de acordo com o critério da maior vantagem ou, em alternativa, seguindo a tendência maioritária na escolha do mercado. Mercado mais vantajoso e mercado principal podem não coincidir, por não coincidirem também as expectativas e perspectivas de análise das vantagens decorrentes de uma determinada actuação e prazos desejados para a obtenção de benefícios dessa transacção. Esta opção tem sempre algum pendor subjectivo. Não permitir uma escolha livre é impor por via legal uma uniformização de comportamentos, ‘punindo’ os dissidentes com a imputação de um comportamento que estes não quiseram, fundamentadamente ou não, ter. O comportamento de grupo<sup>591</sup> (‘heard behaviour’) particularmente visível nestas situações, sabe-se, pode induzir comportamentos de risco. Os participantes no mercado, mesmo quando não existe incentivo para tal, tendem a imitar comportamentos daqueles que julgam ser os mais capazes, desconsiderando a possibilidade de análise prévia da informação disponível.

A reiteração deste comportamento quanto à escolha do mercado, ainda mais neste caso em que é incentivada pelas próprias normas legais – pode não ser tão nefasta

---

<sup>591</sup> Acompanhamos aqui integralmente as considerações relativas quer à utilização quer à tradução da expressão ‘heard behaviour’ para definir as situações em que os participantes num determinado mercado, ao invés de analisarem a informação que lhes é disponibilizada e o fazerem de modo autónomo, optam antes por seguir ou as interpretações dos denominados líderes ou, mais do que isso, se limitam a seguir cegamente as decisões daqueles, tecidas por José Manuel Quelhas. JOSÉ MANUEL GONÇALVES DOS SANTOS QUELHAS, *Sobre as crises financeiras, o risco sistémico e a incerteza sistemática*, Coleção Teses, Almedina, Coimbra, (2012), p. 93 e ss., em especial nota 95.

como poderíamos concluir numa primeira análise, podendo revelar-se como vantajosa. A concentração num mesmo mercado da generalidade dos participantes em mercados para aquele tipo de bem permite um alargamento do mesmo, aumentando a concorrência e influenciado a formação do preço. Tendencialmente o valor deste descerá, mas, e mais importante para a questão que tratamos, o aumento do número de participantes no mercado leva a um aumento da necessidade de disponibilização de informação e da clarificação da mesma. A partir de uma determinada dimensão os participantes no mercado deixam de ser price makers para passarem a ser price takers.

Seria ainda de esperar que o mercado de referência, por esta razão, se mantenha inalterado, e, não fosse o facto de existir uma tendência para a busca da maximização do lucro, um mercado de maiores dimensões do qual fique de fora uma percentagem insignificante de transacções deverá manter-se como o mercado preponderante. Pode suceder é que, a partir do momento em que os participantes se tornem price takers, alguns deles passem a desconsiderar a informação e outros, adoptem um comportamento inverso, de onde possa derivar a autonomização de um novo mercado, em espiral de crescimento, e que se substituiria ao primeiro ‘mercado principal’, repetindo-se, a partir daí, todo o procedimento<sup>592</sup>.

Esta possibilidade de mudança do mercado de referência introduz na mensuração mais um factor de incerteza, que a formulação prática do modelo do ‘fair value’ não considerou.

A determinação do mercado principal de entre os mercados disponíveis não se basta apenas com a determinação do mercado onde ocorreu a maior parte das transacções. Exige-se ainda que o mercado esteja acessível. Desta exigência, e que concretizaremos em seguida, decorre a possibilidade prática e não remota da mensuração diferenciada de itens perfeitamente fungíveis, ou até do mesmo item. Esta diferenciação de valores depende apenas e só do facto de o mercado no qual se realizam a maior parte das transacções daquele item ou de itens idênticos e que por isso deva ser

---

<sup>592</sup> Esta concentração dos participantes de mercado num único mercado apresenta vantagens sobretudo ao nível das economias de escala a diversos níveis, sobretudo relativamente à informação e sua interpretação. De pernicioso o facto de potenciar o aumento de escolhas irracionais que espelham comportamentos de grupo, e que, apesar de nefastas são encaradas como correspondendo a algo perfeitamente racional.

considerado o mercado principal, não poder ser acedido por aquela entidade à data da mensuração. A acessibilidade assume-se como de primordial importância. Só são relevantes os mercados aos quais a entidade possa em concreto aceder.

Dentro desta questão – a acessibilidade do mercado - importa considerar ainda a existência de situações limite em que não existe barramento ao acesso ao mercado, pois a entidade pode aceder-lhe, mas existe impossibilidade prática do recurso ao mesmo. Estarão nesta situação aqueles casos em que na data da mensuração e qualquer que seja a justificação para tal, o mercado (que seria o principal se estivesse em funcionamento) esteja encerrado.

Perante esta situação existem, teoricamente, duas possibilidades: a consideração do mercado principal, não obstante este estar encerrado naquela data, ou a consideração do mercado principal de entre os restantes.

Em abono da primeira hipótese pode argumentar-se que, tratando-se de um encerramento provisório (ou de um funcionamento diário intermitente previamente definido ou conhecido) a entidade, caso pretendesse efectivamente realizar a transacção sempre a efectuar noutro dia, um em que aquele mercado estivesse a funcionar. Pode obstar-se que, sendo o critério do ‘fair value’ tendencialmente objectivo não pode tomar em consideração estas ou outras opções subjectivas. Se o mercado não está acessível naquele dia então não pode sequer figurar como um dos possíveis mercados a considerar para determinar o mercado principal ou o mercado relevante. A entender-se que a determinação de um mercado acessível se basta com a ideia de que este estaria acessível noutra data que não a da mensuração significaria, para nós, incorrer em várias falhas. Aceitar que um mercado inexistente, porque naquele dia não está acessível possa disponibilizar informação seria entender que àquela data não houve transacções. Se não está operativo então não pode fornecer informação porque esta não existe. Se está operativo e a entidade não lhe pode aceder deve ser tratado do mesmo modo que o são os demais mercados aos quais a entidade não pode aceder. Não encontramos razões justificativas para o inverso.

É de esperar, na verdade, que a gestão seja feita de acordo com princípios que permitam maximizar os resultados, mas, no *'fair value'* as regras estabelecidas parecem contrariar esta opção, ao menos do ponto de vista teórico. Noutras ocasiões são sempre afastadas considerações subjectivas e, permitir que seja utilizado um mercado que no dia da mensuração não esteja a funcionar permitiria considerar um mercado que, efectivamente, naquele dia não existe.

Pode contrapor-se que ao não considerar o mercado principal (o que seria o principal caso a transacção se realizasse noutro dia) seria o mesmo que afastar o critério do mercado principal não com base numa justificação razoável mas apenas por questões relacionadas com a aleatoriedade do calendário. Esta mesma característica existe noutros casos, e a ciência jurídica encontrou formas de a ultrapassar de modo razoável e adequado. Seria defensável o recurso ao valor do dia mais próximo em que o mercado funcionou, mas tal significaria ficcionar que uma transacção *'fictícia e forçada'* ocorreu noutro dia. À ficção da transacção junta-se a ficção da data da mensuração.

Se a entidade não é livre de escolher a data da mensuração porque seria então autorizada a fazê-lo ainda que por via indirecta? A norma não refere esta opção expressamente ou sequer de modo implícito, devendo entende-se que esta possibilidade se encontra vedada.

Um outro indício da objectividade (e neste caso inadequação do critério) encontramos-lo nos parágrafos 45 e 46 – as restrições à transacção do activo ou passivo não são passíveis de se reflectir no *'fair value'*. Entende-se que estas já foram reflectidas de forma adequada no valor da aquisição (praticado no momento do reconhecimento inicial) dispensando ajustamentos posteriores. É precisamente por se considerar que estas restrições influenciam o valor de mercado que o critério, também por esta via, é passível de crítica.

No momento do reconhecimento inicial os itens são já mensurados pelo *'fair value'*, reaplicando-se o método a cada reavaliação. A existência de uma restrição à transmissão do activo ou assumpção do passivo é, em rigor, uma característica dos bens e como tal tem que ser dada a conhecer aos participantes no mercado. Será com base nessa informação que serão tomadas as decisões tidas por adequadas pelos participantes no mercado. A estes compete, neste modelo, avaliar das consequências da existência e extensão da limitação. A informação a divulgar pode variar consoante se trate de uma restrição legal ou contratual. Tratando-se de uma restrição legal, entendemos que é não



só desnecessária a sua comunicação ao mercado como a sua divulgação expressa, desde que possa concluir-se pela análise dos elementos disponibilizados que a restrição é de aplicar. A publicidade da norma legal deve ser, e é, considerada bastante para se considerar cumprido o requisito da transparência e acessibilidade da informação.

Só assim não será naqueles casos em que possam persistir dúvidas quanto à existência ou não daquela limitação, sua extensão e âmbito de aplicação. Torna-se necessária a divulgação de toda a informação necessária e adequada à determinação daquela restrição.

Já nos casos em que existam restrições contratuais à transmissão do activo ou assumpção do passivo, estas não só terão de ser reveladas ao mercado como esta divulgação se deve revestir de especiais cautelas, permitindo aos participantes determinar correctamente todas as implicações decorrentes da mesma.

Resta ainda referir aquelas situações em que as restrições impedem, simplesmente, a existência de uma transacção. Quando tal ocorra não existem dados observáveis para a determinação do 'fair value'.

Para além das restrições legais e contratuais a que nos referimos podem existir também restrições de facto mas que não podem ser consideradas como características do activo ou do passivo porque apenas observáveis naquele caso concreto e por referência àquela situação concreta. Estas restrições devem ser tratadas de modo diverso, ingorando-se a sua existência<sup>593</sup>, e, apesar de poderem influenciar o valor de uso não são susceptíveis, por não serem oponíveis a terceiro, de influenciar o valor de troca.

A opção pelo mercado mais vantajoso (*most advantaged market*) apenas é possível naqueles casos em que não exista ou não seja possível determinar o mercado principal. Este é, por definição, aquele mercado no qual a entidade poderia obter uma maximização dos resultados financeiros com aquela transacção, caso esta tivesse efectivamente ocorrido.

---

<sup>593</sup> De referir que estas restrições tanto podem implicar uma discrepância entre o 'fair value' e o valor real para mais como para menos.

Para além das críticas já feitas a propósito da determinação do mercado principal há ainda que referir que ao não tomar em consideração os efeitos não financeiros do hipotético negócio, coloca de parte vantagens não patrimoniais presentes e que podem condicionar a obtenção de vantagens patrimoniais futuras, essas já com possibilidade de encontrarem reflexo contabilístico.

Apraz-nos que a determinação quer do mercado principal que, na ausência deste, do mercado mais vantajoso tenha considere que preenche este requisito aquele mercado que a entidade escolheria, de entre os mercados disponíveis e a que tivesse acesso, para realizar a transacção.

É de esperar que a entidade tome decisões coerentes do ponto de vista financeiro, tentando obter uma maximização dos resultados. O que se olvida é, ao excepcionar desta correspondência entre ‘mercado escolhido’ (hipoteticamente) e ‘mercado principal’ ou ‘mercado mais vantajoso’ aquelas situações em que exista prova que contrarie aquela escolha.

Pode suceder, e sucederá quiçá na generalidade dos casos, que a escolha de um determinado mercado pela entidade tenha outros objectivos para além do retorno financeiro imediato, buscando antes estabelecer nesse mesmo mercado relações preferenciais com outros participantes. Ignora-se que a gestão de uma entidade tem em vista a maximização do resultado, mas esta nem sempre resulta da maximização do resultado de todas as actividades por ela desenvolvidas, incluindo aqui as de gestão financeira, caso existam. As decisões económicas racionais não espelham apenas expectativas de curto prazo, mas também de médio e longo prazos.

Ao não serem considerados como factores determinantes ou que possam ser reflectidos no ‘fair value’ aqueles que sejam de considerar como custos de transacção está a distorcer-se esse valor. Estes podem representar uma parcela considerável do valor a suportar ou a receber com a transmissão, acabarão por condicionar também a escolha do mercado, e, dado que a localização do bem raramente é uma característica deste, o preço de mercado não é capaz de a tomar em consideração.

Apesar de reconhecermos que é um critério que despoja a avaliação de alguns carateres de subjetividade, provocando uma metamorfose da avaliação em algo

puramente objetivo, tal não implica que este possa ser, na generalidade dos casos, apelidado de mais rigoroso do que os critérios alternativos, podendo mesmo suceder que seja mais arbitrário.

De diverso, alguns sustentam explicação de que esta ‘arbitrariedade’ encontra justificação no princípio do mercado e nas vantagens que a sua utilização tem para fomentar as trocas<sup>594</sup>, ou, se preferirmos, na lei da oferta e da procura que no mercado subjaz à formação do preço.

### **6.2.2. Inexistência de mercado**

Situação diversa ocorre nas situações em que não existe mercado para aquele activo ou passivo em concreto nem para itens idênticos ou sequer similares. Nesses casos deve proceder-se à determinação dos potenciais participantes no mercado ou optar por elaborar um perfil de participantes num mercado onde aquele item fosse transacionado, e, tendo por base essa informação, construir um modelo de mercado para determinação do ‘*fair value*’.<sup>595</sup>

A falta de definição conceptual deixava em aberto a possibilidade de por via doutrinal se poder concretizar o conceito, mas permite também que a sua concretização casuística e a escolha alternativa, quando esta possibilidade exista, a um dos modelos de mensuração previstos, mas a concretização que é feita agora pela IFRS 13 não se mostra adequada para a resolução daquela que nos parece ser a principal falha do critério que reside no recurso constante a conceitos indeterminados e ficções e que é ainda mais acentuada com a e na IFRS 13 do que o era até à sua adopção.

A selecção dos dados para a mensuração torna-se impossível quando não exista mercado para o item, item idênticos ou similares. É neste contexto, aquele em que verdadeiramente não existe mercado para o item, que também não existem dados

---

<sup>594</sup> TOMÁS CANTISTA DE CASTRO

<sup>595</sup> IFRS 13 parágrafo 23 c..

observáveis. Haverá de utilizar-se de entre a informação disponível no mercado aquela que melhor se adequa à tarefa concreta, ou seja, aquela que os participantes no mercado utilizariam para formar a sua vontade de contratar, naquelas concretas circunstâncias de mercado.

Tem-se entendido e parece-nos ser esta a opção seguida na IFRS 13 que apenas nos casos em que não seja sequer possível utilizar dados não observáveis deve ser afastado o critério do ‘fair value’.

O modelo do ‘fair value’ tal como delineado impõe indirectamente a opção por um concreto mercado, enviesando as decisões de alocação de recursos, ao mesmo tempo que fomenta a concentração do mercado e os comportamentos de grupo, isto sempre sem lograr atingir o seu objectivo que é o da determinação do valor real actual do bem.

### **6.3. Na avaliação das empresas**

Um dos problemas do funcionamento dos mercados é a existência de assimetria de informação, pretendendo-se que, no caso da canalização de fundos dos agentes que deles dispõem para aqueles que deles necessitam seja feita pelo mercado financeiro. Seriam os intermediários financeiros, enquanto participantes no mercado, que utilizando a informação contabilística estariam habilitados a contribuir para a redução da assimetria de informação e do contributo que esta pode ter quer para a selecção adversa, quer para o risco moral. Compreende-se assim que um critério nascido e desenhado a partir do modelo de mercado que mais se aproxima do protótipo teórico do mercado de concorrência pura e perfeita, que é precisamente o mercado de capitais, seja imprescindível uma (breve) referência ao impacto do ‘fair value’ na avaliação das empresas.

As implicações que o modelo do ‘fair value’ traz para os modelos de avaliação das empresas reconduzem-se à necessidade de consideração das especificidades e de factores relacionados com as circunstâncias da avaliação, natureza das participações, dimensão da empresa, fase em que a empresa se encontra, mercado onde é desenvolvida a atividade, tecnologia utilizada influenciam a avaliação e que parecem não encontrar

nele acolhimento. Mas, mais importantes do que isso são as divergências ao nível do valor: valor-custo, valor utilidade ou valor de mercado.

A metodologia a adoptar terá forçosamente que ser determinada com base nos objectivos que se pretendem alcançar e no qual a problemática do crescimento económico analisado ao nível das empresas coloca questões de difícil resposta, mas que não são objecto do nosso presente trabalho. O mercado parece estar atento a estes indicadores e reflecte-os no valor que entende ser o da empresa – *fair value* – mas esta implicação direta não é imediata o que coloca um verdadeiro problema a gestores e administradores.

Por outro lado, e não obstante as dificuldades de aplicação, maiores são as que se colocam na interpretação dos resultados apresentados, sendo difícil determinar em muitos casos se a empresa está sub ou sobreavaliada.

A determinação do valor intrínseco da uma entidade depende sobretudo da sua capacidade para gerar rendimento, leia-se lucro, e de manter essa capacidade num período tendencialmente dilatado de tempo. Ora, esta capacidade só de modo imperfeito pode ser reconduzida a uma fórmula matemática de validade e aplicabilidade universas. Tal não deve ser impeditivo do recurso a métodos de determinação do seu valor intrínseco. Dentro destes métodos podemos desde logo distinguir entre valor absoluto e valor relativo. Para calcular o valor absoluto, ou seja, aquilo que se estima ser o valor intrínseco da empresa, recorre-se a métodos como o EBITDA<sup>596</sup>, CFROI<sup>597</sup>, EVA,

---

<sup>596</sup> *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*, expressão que usualmente é traduzida para o português por ‘Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização’. O cálculo do valor da empresa parte dos resultados operacionais, somando-se o valor das depreciações e as amortizações do período. Apesar de ser um dos indicadores financeiros mais utilizados e de refletir melhor o desempenho das empresas do que o resultado operacional (ao não considerar aquelas despesas que dependem de políticas de gestão interna das empresas como sejam os planos de investimento ou opções de financiamento, este método não é isento de críticas. Se for utilizado de forma isolada, e porque não permite analisar na íntegra o estado das finanças da empresa, o EBITDA pode fornecer resultados falaciosos. Ao excluir da contabilização despesas obrigatórias como sejam os juros dos empréstimos e os impostos pode, em determinados casos, colocar em risco o desempenho da empresa num período mais ou menos próximo. Pelas mesmas razões, um EBITDA positivo também não significa que a empresa tenha liquidez. Já no que diz respeito às provisões e amortizações apesar destas não representarem no presente uma perda de liquidez no presente, a verdade é que dizem respeito à perda de valor de um ativo fixo tangível (no caso das quotas de amortização e depreciação) que terá de ser substituído no futuro, dado o

DCFs ou outros<sup>598</sup>. Qualquer uma destas metodologias parte dos dados contabilísticos e reflecte o fluxo de caixa (*cash-flow*) atual, a capacidade para incrementar no futuro esse mesmo fluxo de caixa, bem como os riscos e custos que lhe estão associados.

É com base nas disponibilidades de caixa que a empresa determinará quais são os lucros a distribuir aos detentores de participações sociais, e é precisamente com base no montantes destes lucros distribuídos que os investidores podem calcular a taxa de rentabilidade do investimento, e que se *ab initio* era uma taxa meramente hipotética se converte agora numa taxa real, de valor superior ou inferior ao estimado. Pese embora o fato de os lucros poderem contabilisticamente ser manipulados, tal é mais difícil suceder com as disponibilidades de caixa.

Dadas as incertezas decorrentes da utilização destes métodos compreende-se que as empresas venham a recorrer de forma crescente à determinação do seu valor relativo e na *taxa* de rentabilidade dos ativos.

Haverá de considerar que o relato contabilístico não é integralmente feito com base em valores de mercado, ou não o é na íntegra, uma vez que a generalidade dos ativos e passivos continua a não ser contabilizada pelo ‘fair value’, o que coloca desde logo problemas de avaliação. É então necessária uma prévia operação de ‘conversão’ dos valores contabilísticos que não tenham sido considerados pelo ‘fair value’ para a posterior determinação do valor da empresa.

Se relativamente a cada item do balanço houvesse de determinar-se o seu ‘fair value’ entraríamos numa complexa fórmula de mensuração. Como em tantos outros casos o mercado, desde que lhe tenha sido disponibilizada informação suficiente e adequada, mostra-se capaz de determinar o valor daquela. São os participantes no mercado que escolhem a informação relevante e a fazem reflectir no preço.

---

seu desgaste natural, permitem antecipar faseadamente a saída de caixa no futuro, diminuindo o seu valor. O mesmo sucede com as provisões. (agora imparidades).

<sup>597</sup> *Cash-flow return on investment*. Calcula-se

<sup>598</sup> A opção por um ou outro método de avaliação do desempenho económico das empresas pode ser justificada pelo objetivo da avaliação ou pela tradição na utilização daquele método. Estão incluídos no primeiro caso aquelas situações em que o investidor pretende comparar o desempenho de duas entidades, vendo-se forçado a recorrer a métodos de avaliação equivalentes. Como já foi referido em nota, nem sempre a comparação de resultados elaborados com base no mesmo método nos permite obter conclusões corretas. Há vicissitudes decorrentes do próprio método utilizado que fazem perigar a informação que o mesmo permite obter, tornando-a – ou podendo torna-la em determinadas circunstâncias concretas - enganosa.

As empresas deixam de ser analisadas tendo em conta as especificidades concretas, mas antes agrupadas em séries de risco, sectores de actividade e outras características que os participantes no mercado entendam ser de considerar. Claro que num mercado de fundos global e aberto, todas as empresas concorrem entre si para a obtenção de financiamento e procurarão disponibilizar aquela informação que melhor se adequa ao cumprimento desse objectivo e a garantia de que não há manipulação da informação apenas será possível se as regras contabilísticas forem vinculativas, claras e uniformes permitindo sobretudo que seja disponibilizada informação fiável. Mais do que a clareza, para a determinação do ‘fair value’ a informação há-de ser fiável por forma a evitar que as incorrecções condicionem de forma muito negativa a formação do valor de mercado.

#### **6.4. A diferenciação mínima do produto**

O modelo do ‘fair value’ pressupõe a possibilidade de determinação do valor a partir do preço de mercado de um item idêntico ou similar ao item a mensurar. A homogeneidade e dentro desta a fungibilidade dos bens aparece como sendo, a este propósito, a característica mais relevante. Importa saber se e quanto esta se verifica, não do ponto de vista puramente teórico da delimitação de conceitos, mas antes se a existência de uma diferenciação mínima do produto que pode levar a que dois itens sejam considerados sucedêneos imperfeitos influencia a determinação do ‘fair value’, e, em caso de resposta afirmativa quais as consequências que daí podem decorrer.

A característica da homogeneidade do produto a transacionar no mercado, nas condições definidas pelo mercado de concorrência pura e perfeita indicia que os comportamentos livres e de certo modo insondáveis por parte dos agentes económicos, passem a reger-se por regras aprioristicamente definidas e que permitem determinar não só o preço do bem, como o comportamento das curvas da procura e da oferta em período longo e muito longo.

Esta *standardização* de comportamentos faz sentido naqueles casos em que estejamos perante produtos homogêneos por um lado, e por outro lado que sejam passíveis de serem fornecidos de modo contínuo, respondendo às exigências do mercado. Quando tal não suceda, assistir-se-á a uma deslocação das curvas da oferta e da procura,

com a formação de um novo preço de equilíbrio, o que em rigor corresponderia a um novo mercado.

De notar que a especificidade de alguns dos ativos, sobretudo dos ativos financeiros implica que não devam ser considerados aqui ou que devam ser mobilizados com a máxima cautela argumentos como o da maximização do lucro ou do custo marginal. É por referência à mensuração destes que a generalidade dos problemas se coloca.

O argumento da maximização do lucro é perfeitamente possível de ser utilizada com um significado muito próximo daquele que o é relativamente à generalidade dos bens, correspondendo à diferença positiva entre o custo de aquisição (aqui representado pelo valor suportado para a aquisição do ativo (incluindo os custos inerentes a essa aquisição), ou a posição que este confere dentro da sociedade) e o valor da venda (representado pelo valor da transacção do ativo), já a noção de custo marginal nos parece impossível de reconduzir, ainda que de forma meramente aproximada, aquele conceito<sup>599</sup>.

Qualquer tentativa de aproximação ao conceito nos parece demasiado básica ou absurda porquanto o ‘produtor’ não detém a capacidade de aumentar a quantidade de bens disponíveis para transacionar. De um modo imperfeito, o custo marginal poder-se-ia reconduzir aos encargos decorrentes do aumento do capital social representado pelos novos instrumentos financeiros a transacionar. A mesma questão já não se coloca quanto aos ativos intangíveis e é-o de forma diversa quanto aos ativos biológicos.

Mantém-se sem resposta a questão da homogeneidade do produto. Apesar de aceitarmos que se pode sustentar que no mercado financeiro os produtos podem ser agrupados de forma homogénea, entendemos que essa homogeneidade não é perfeita. Podermos encontrar produtos similares, com identidade perfeita de rendimento e risco potencial, mas cada um deles dispõe de uma característica diferenciadora, ainda que mínima e que nos ativos financeiros se reporta a características da entidade emitente, como

---

<sup>599</sup> Privamo-nos aqui de tecer comentários mais aprofundados sobre estas noções, não só porque tal não corresponde ao âmbito geral do nosso trabalho, mas porque o leitor ficaria certamente prejudicado por essa nossa vã tentativa de elucidar conceitos há muito densificados na teoria económica. Remetemos apenas para as obras de referência.



sejam a sede ou direcção efectiva e que condicionam o regime legal aplicável, ou que, no caso dos ativos biológicos se reportam a características físicas específicas<sup>600</sup>.

A solução encontrada para responder à pretensa falta de homogeneidade consiste em considerar no caso dos ativos financeiros, como característica do bem o risco que lhe está associado, reportando-se a este todas aquelas situações que possam influenciar o risco<sup>601</sup>. Este, maior ou menor, encontrará reflexo e correspondência nos demais bens que com ele compartilham o agrupamento e refletir-se-á no preço.

É precisamente neste último ponto, o do agrupamento dos bens tendo em conta, entre outros, o risco que lhes está associado que, mais uma vez, encontramos entraves à sedimentação de uma teoria.

Se do ponto de vista prático parece impossível defender a existência de homogeneidade de riscos, uma análise teórica também não é suficiente para afastar, mas pode reduzi-la a uma percentagem insignificante<sup>602</sup> tornando irrelevantes ou inexistentes as variações de risco para o efeito que pretendemos.

A eliminação da diferenciação dos bens através da sua compartimentação por graus de risco, em intervalos pequenos, parece ser a resposta mais adequada. Ainda que tal seja possível, resta saber se é praticável. Por definição, a delimitação do grau de risco baseia-se em probabilidades. Estas dependem, não a um valor rigoroso, mas antes a uma

---

<sup>600</sup> Pode sustentar-se a existência de um mercado específico para canídeos de determinada raça e com determinadas características físicas, mas um desvio ainda que não intencional, ou a reiteração de uma dessas características indefiníveis ou não diretamente ligada a estas como sejam o caráter do próprio animal (ativo biológico) pode levar a diferenciações no valor.

<sup>601</sup> Estão abrangidas características relacionadas com a sede e direcção efectiva da entidade emitente, a confiança no sistema jurídico e de proteção de credores, etc.

<sup>602</sup> Estamos a referir-nos não ao risco do investimento, mas antes ao risco associado à avaliação ou notação desse mesmo risco. Entendemos que este pode ser minimizado e reduzido a um valor infinitesimal mas nunca pode ser totalmente afastado. Mesmo a sua redução parece dependente da possibilidade de conhecimento de toda a informação necessária, bem como da sua análise detalhada. É na primeira destas exigências que encontramos as maiores dificuldades. Referimo-nos a esta questão em diversas passagens, mas parece-nos que não será excessivo referir novamente que para que tal sucedesse seria necessário que o auditor estivesse munido das ferramentas necessárias para a determinação correta desse mesmo risco, o que implicaria afirmar não que este possui a informação – contabilística – correta e que lhe permite obter uma *'true and fair view'*, mas antes e também que, ultrapassado que estivesse esse obstáculo, está em condições de assegurar que o risco se mantém durante um determinado período de tempo. Tendo em conta esta última necessidade a tendência será a de, em regra, fazer estimativas de risco pessimistas, garantindo que o risco nunca se situará acima da estimativa.

possibilidade aproximada da verificação de um determinado evento, ou seja, do comportamento das variáveis que foram determinantes no seu cálculo. Por definição, trata-se sempre de valores aproximado e não de valores absolutos.

Sem menosprezar a enorme importância que resulta do estudo e utilização de avaliações probabilísticas não podemos deixar de nos questionar sobre a validade da sua utilização com a finalidade a que nos referimos. Contudo, e pese embora numa fase inicial do nosso estudo estivéssemos completamente convencidos de que só partindo de dados fiáveis, em que essa fiabilidade correspondesse a 100% é que poderíamos avançar, a verdade é que esta busca tendencial por situações de perfeição não nos deixou prosseguir.

Como sucede em quase todas as situações, excetuadas que sejam as ciências exactas, vemo-nos forçados a aceitar um grau (ainda que diminuto) de incerteza, ou se preferirmos, a imutabilidade ou invariabilidade dos pressupostos de que partimos. Não queremos com tal afirmar a nossa posição no sentido de que esses pressupostos são imutáveis, mas apenas que temos que os pressupor como tal para podermos avançar.

Ultrapassada esta questão, uma outra se nos coloca. Não obstante encontrar reflexo no risco objetivo, a diferenciação que podemos reconduzir a uma diferenciação mínima do produto decorrente da diversidade de entidades que são sujeitos passivos da obrigação e que se materializa na entidade a que pertence ou relativamente à qual é feito o investimento financeiro já nos parece mais difícil de negar. Esta diversidade, já o referimos, reflete-se no risco e é precisamente um dos fatores a considerar. Mas, do que encontrar reflexo no risco atual, pode implicar determinadas expectativas quanto à evolução do risco, comprometendo a escolha do investidor.

Espera-se que num mercado onde exista concorrência pura e perfeita a escolha do consumidor – aqui representado pelo investidor/comprador/adquirente/possuidor – não seja condicionada por quaisquer fatores relativos ao bem. Os bens são homogêneos o que implica que satisfaçam de idêntica forma a necessidade (de investimento) do seu adquirente. Essa satisfação só será então idêntica se não existir qualquer condicionalismo relativamente às expectativas futuras de evolução do mercado, ou se estas forem idênticas para todos os bens (homogêneos).

De notar que, tal como já o referimos, esta diferenciação se pode reconduzir apenas à diferenciação jurídica existente relativamente a alguns bens pela aposição de um insígnia ou de uma marca. Mas ainda nesses casos há diferenciação, não se podendo falar

em homogeneidade do produto. Também aqui existe essa diferenciação, revelada pela ‘proveniência’ do bem. O mesmo sucede com a generalidade dos bens.

Acresce que as expectativas relativas à evolução dos mercados só indirectamente podem ser conhecidas e consideradas. Quando tal suceda, têm precisamente por base não só os indicadores numéricos da atividade, mas também os demais dados subjectivos e que, de modo direto ou indireto, podem influenciar essa evolução. Existe aqui diferenciação mínima, o que nos impede de considerar verificada a condição da homogeneidade do produto.

E, se relativamente ao mercado que nos parece ser mais aproximado do modelo teórico da concorrência pura e perfeita, e que permitiria justificar a opção pelo critério de mensuração previsto na IAS 39 – Instrumentos financeiros, reconhecimento e mensuração – já nos demais casos as dúvidas crescem.

Não devemos deixar-nos levar pela fácil e apressada conclusão da absoluta imprestabilidade do critério do ‘*fair value*’ enquanto critério de mensuração. A nossa tarefa ficaria simplificada, a partir do momento em que considerássemos a impossibilidade de determinação do valor de mercado. Parece-nos que devemos seguir um rumo ligeiramente diverso. Apesar de continuarmos atentos às deficiências decorrentes da aplicação deste critério e das dificuldades na sua utilização para a generalidade dos ativos aos quais se aplica, temos que reconhecer o mérito da aproximação ainda que imperfeita da realidade contabilística à realidade material. Este é já um grande avanço, embora não nos possamos deixar deslumbrar e aderir sem críticas. A nossa resitência fica a dever-se ao conceito de valor de mercado, como conceito unitário e único, isto é, apenas existe um valor de mercado, aquele e não outro, o que transforma o ‘*fair value*’ no valor de mercado.

Coisa diversa, e é por aí que seguiremos, seria a de considerar o ‘*fair value*’ não como o valor de mercado, único, mas antes como um (dos) valor(es) de mercado. Esta nossa posição parece ser adequada para a interpretação das normas contabilísticas que consagram o critério do ‘*fair value*’ como critério de mensuração e satisfação da finalidade das mesmas, mas não é ainda suficientes para responder às hesitações decorrentes do momento da mensuração.

### **6.5.O ‘fair value’ na mensuração inicial**

A posição crítica que temos quanto à valia do ‘fair value’ na mensuração posterior alarga-se e acentua-se na sua concretização aquando da mensuração inicial. As especificidades de que se reveste nesse momento aguçam ainda mais a nossa curiosidade mas fundamentam também as nossas dissonâncias.

A determinação do ‘fair value’ por referência ou a partir do preço que se fixa no mercado, num concreto mercado, permite obter um valor mas a sua utilização para efeitos contabilísticos em momento posterior ao da mensuração inicial parece-nos ainda mais duvidosa do que naquele momento.

No reconhecimento inicial contabilístico o valor deveria ser determinado, idealmente, a partir do valor suportado com a aquisição ou do valor recebido pela assumpção do passivo. Não é essa a forma de contabilização imposta pelo critério do ‘fair value’. Da definição do ‘fair value’ como o valor que seria recebido para a transferência de um activo ou pago para transferir um passivo, resulta o oposto, ou seja, ao invés de serem contabilizados os reais efeitos daquela transacção concretamente realizada e que conduziram à inscrição inicial do item nos mapas contabilísticos, tem de se considerar que aquele activo ou passivo foram objecto de transacções em sentido inverso, isto é, ao invés de se ter adquirido o activo ficciona-se que este foi vendido, e ao invés de se supor que o passivo foi recebido, ficciona-se que foi transmitido. Na prática tal implica que ao invés de valores de compra se inscrevam valores de venda ou valores de saída. Se na mensuração posterior esta opção é criticável, mais o é no momento da mensuração inicial.

Note-se que, ainda que as reais operações tenham ocorrido no mercado relevante (principal ou mais vantajoso, consoante os casos) para a realização daquela concreta operação, este valor será desconsiderado se, da análise da informação disponível, resultar que este difere do fair value calculado por referência a valores de saída. Esta discrepância pode nem sequer existir se o mercado em que os mesmos foram transmitidos for também o mercado relevante para a operação inversa. É de esperar que

nesses casos valor de compra e de venda coincidam. Mas, e embora não sendo necessário enumerar os exemplos em que no mesmo mercado coexistem valores de compra (de entrada) e valores de venda (de saída) diversos, é de referir o mercado de divisas, onde ao preço de compra não corresponde idêntico valor de preço de venda.

Esta potencial discrepância de valores decorrente quer na falta de coincidência do mercado relevante quer da incomparabilidade entre valor de compra e valor de venda parece ser ignorada ou de menor importância para os defensores deste modelo.

Entendemos antes que na mensuração inicial apenas o recurso ao preço de mercado pelo qual o item foi adquirido ou ao valor de custo da produção, quando se trate de um item produzido internamente é verdadeiramente o único indicador do valor relevante porque corresponde a uma operação real.

Neste momento verifica-se a existência de uma transacção em concreto do bem, tendo o seu valor (de troca) sido fixado no mercado naquelas concretas circunstâncias. Já nos casos em que o item tenha sido produzido internamente também não nos causa estranheza se o seu valor for determinado a partir dos custos de produção interna, desde que estes tenham por base o critério de mensuração idêntico ao mencionado. Já no caso dos ativos biológicos, a autonomização dos bens para efeitos contabilísticos implica que, no momento do reconhecimento inicial seja necessário determinar o seu valor.

O custo de produção muitas vezes é de difícil ou impossível determinação concreta – pode determinar-se o custo de produção de todo um pomar, mas se tentarmos determinar o custo de cada maçã à medida que esta vai sendo colhida, é difícil que tal suceda – e o recurso ao valor de mercado aparece como uma alternativa viável e fiável, se bem que nos quedamos com dúvidas.

A consideração da informação prestada pelo mercado parece refletir-se unicamente no preço – reflexo contabilístico da prestação e contraprestação de uma transacção e do valor a inscrever no ativo ou no passivo. Este preço é a única informação decorrente do mercado que pode ser de forma exacta transposta para a contabilidade, sendo o critério de mensuração de determinadas verbas do ativo (ou do passivo). Mesmo nos casos em que seja possível determinar de modo fiável o valor

decorrente do mercado corresponde necessariamente ao valor real embora possa ser o ‘fair value’.

Ao permitir a derrogação deste critério naqueles casos em que existe apenas uma imperatividade relativa revela falta de consistência ou escassa fiabilidade na sua utilização, somos levados a questionar se e em que circunstâncias o mesmo será fiável<sup>603</sup>.

---

<sup>603</sup> Discordamos assim da posição defendida por TOMÁS CANTISTA TAVARES, “IRC e Contabilidade – da realização ao justo valor”, cit., p. 474.

## Capítulo III

### Em busca de uma solução: o sentido a atribuir ao ‘fair value’ e o seu relevo enquanto critério com implicações fiscais

#### 1. Sentido a atribuir ao ‘fair value’

##### 1.1. A eliminação da ambiguidade do conceito

O critério do ‘fair value’ que vem sendo por nós analisado e criticado é considerado pelos seus defensores como sendo o único capaz de dar a conhecer aos interessados o valor real dos itens mensurados permitindo, de um modo global, que a informação disponibilizada nas demonstrações financeiras seja adequadamente utilizada por todos os destinatários.

Deixando de parte a análise pontual do valor relativo cada item mensurado e passando a referir a informação determinada a partir das demonstrações financeiras o valor global de cada rubrica do activo e passivo tem relevo próprio e presta-se a inúmeras análises, o mesmo sucedendo com o resultado financeiro da actividade da entidade em causa e que se reflecte no lucro contabilístico.

Neste contexto a informação contabilística assume um relevo próprio, impregnado de interesse para participantes no mercado onde se transacionem participação sociais, mas também para os sócios e para o estado<sup>604</sup>.

---

<sup>604</sup> No atual contexto económico e financeiro mundial verifica-se uma diminuição da circulação internacional de capitais e a diminuição do valor das empresas no mercado. Apesar de estarmos perante um cenário de fraco ou quase nulo crescimento económico, o que por esta via traria implicações negativas ao desempenho das empresas, também se verificou que a quebra do valor daquelas foi anterior ao decréscimo da produção. Mais uma vez nos deparamos com o problema da subavaliação das empresas e suas consequências. Este é, provavelmente, o maior desafio em torno da questão do fair value, e como veremos no ponto seguinte, com implicações na ‘true and fair view’, que se coloca não só a contabilistas, gestores, administradores e investidores e cuja resolução não nos parece simples. Aparentemente existe aqui uma falha de mercado, decorrente de imperfeição da informação existente no mercado, ou seja,

É precisamente por causa das implicações que deste resultam que a objectividade dos valores de mercado é apresentada como a única capaz de diminuir a assimetria de informação, fazendo corresponder o valor contabilístico ao valor de mercado<sup>605</sup>.

---

assimetria de informação. Apesar de ser possível que tal suceda e é até a hipótese que usualmente é invocada, também pode ter sucedido um fenómeno diverso. Na posse da informação revelada pelo mercado e pelas demais fontes de informação, este mesmo mercado interpreta negativamente as expectativas de crescimento económico no longo prazo, antecipando para o momento presente uma descida de valor. Independentemente das razões que possam justificar este fenómeno, a descida de valor de mercado não é determinada aqui de uma forma típica, ou seja, ao invés de estar relacionado com o crescimento atual parece decorrer de fatos estranhos e de potenciais expectativas de crescimento económico global. Com a diminuição a nível global dos fundos disponíveis para investimento, a escolha dos investidores passa a ser mais criteriosa e baseada em critérios que possam ser reconduzidos a modelos de base científica. Este comportamento apresenta um perigo. Sendo as expectativas sobre o comportamento futuro da empresa e da economia difíceis de antecipar e reconduzir a modelos científicos ou matemáticos para determinação do valor, estaremos sempre perante situações em que o risco do investimento pode apresentar falhas de cálculo. Independentemente do que acabamos de referir, verifica-se que a descida na notação de risco reflecte-se numa maior ou menor descida do valor de transacção e na desaceleração (quicá exagerada) do crescimento da atividade no futuro. É de esperar que as empresas olhem para o seu futuro de forma optimista, antecipando taxas de crescimento esperado elevadas. Mark C. Scott estima-se que cerca de 75% das empresas se consideram subavaliadas. Sem fundos para financiamento da atividade torna-se difícil implementar políticas de crescimento pela via do desempenho económico. A tendência para a perda de valor parece também não ser passível de ser revertido no curto prazo, por meio de implementação de novas políticas de gestão. MARK C. SCOTT, *Achieving Fair Value: How Companies Can Better Manage Their Relationships with Investors*, John Wiley & Sons, Ltd, (2005), p. 83.

<sup>605</sup> EDWARDS e BELL, CHAMBERS e STERLING sustentam mesmo que só o valor de mercado permite aproximar a contabilidade da realidade e ajustar as alterações nos preços. Apesar da aproximação ao método atual do 'fair value', por consagrar também um valor de mercado, a posição defendida por estes autores afasta-se daquela que está consagrada nas IAS/IFRS.

Naquela o valor de mercado de um ativo ou passivo mensurado pelo 'fair value' é posteriormente corrigido através das considerações decorrentes dos ajustamentos do poder de compra, ou seja, da desvalorização monetária. Entendem que a generalidade dos ativos e passivos deveria ficar sujeita à contabilização através deste método, garantindo-se em cada momento a contabilização por um valor próximo do real. Baseiam-se na ideia de que o valor dos bens sofre em média a mesma alteração que a moeda, o que equivaleria a sustentar que todos os bens vêem os seus preços variar no mesmo sentido e percentagem. Numa formulação simplista, recorria-se ao 'fair value' no momento do reconhecimento e mensuração inicial e a mensuração posterior reconduzia-se a uma mera operação matemática de actualização de acordo com a inflação.



A ser assim este novo padrão de mensuração acolhido na contabilidade e indirectamente reflectido no direito societário e na fiscalidade de modo progressivo, permitiria obter a ‘true and fair view’ da realidade financeira das entidades obrigadas à elaboração das demonstrações financeiras.

Na prática o que se impõe é que os mapas contabilísticos espelhem a verdade material e não apenas uma verdade contabilística<sup>606</sup>. Contudo, e porque nos parece que esta última se torna quase impossível de obter teremos de analisar as demonstrações financeiras partindo do pressuposto de que nelas encontraremos apenas retratada fielmente uma parte da realidade da actividade daquela entidade, uma parcela relativa à actividade e acontecimentos que tenham reflexo financeiro e que por isso podem encontrar acolhimento nas normas e na exposição financeira que destas é feita.

Tomando como referência esta limitação das normas contabilísticas – limitação esta que não é criticável sequer, mas que tem estar presente aquando da análise dos dados financeiros – conclui-se que os conceitos da ‘true and fair view’ e do ‘fair value’ conseguem, desse ponto de vista, mas apenas desse ponto de vista, dar cumprimento aos objectivos principais para os quais foram criados e que se reconduzem à esfera do direito contabilístico.

A sua utilização ainda que indirecta com outras finalidades há-de revestir-se das maiores cautelas. Se quanto à ‘true and fair view’ não hesitamos em defender que se trata de um conceito essencial no direito contabilístico cujo cumprimento garante qualidade quer das normas contabilísticas quer das demonstrações financeiras e que, por referência a este, podem as técnicas contábeis evoluir no sentido da uniformização quer

---

<sup>606</sup> Apesar de a contabilidade resultarem sobretudo dados relacionados com o desempenho financeiro da empresa, esta não tem que ser completamente omissa quanto aos demais fatores que podem influenciar as decisões de investimento, como sejam informação dos investidores e as decorrentes do mercado. As dificuldades (ou em alguns casos, a impossibilidade) de transposição para a contabilidade dessa mesma informação, levam a que a mesma não seja considerada. Importa assim determinar de que forma a informação proveniente de diversas fontes se relaciona e como consegue influenciar a tomada de decisões. A consideração da informação prestada pelo mercado parece refletir-se unicamente no preço – reflexo contabilístico da prestação e contraprestação de uma transacção e do valor a inscrever no ativo ou no passivo. Este preço é a única informação decorrente do mercado que pode ser de forma exacta transposta para a contabilidade, sendo o critério de mensuração de determinadas verbas do ativo (ou do passivo). Mesmo nos casos em que seja possível utilizar o valor decorrente do mercado como critério de mensuração este não é necessariamente o valor real embora possa ser o ‘fair value’.

do conceito de valor quer de rendimento, já no caso do ‘fair value’ as dúvidas permanecem.

Este, não obstante das vantagens que apresenta relativamente a outros critérios de mensuração permanece impregnado de incongruências e é difícil de aplicação generalizada para a mensuração contabilística. Não que seja um modelo sem quaisquer préstimos, longe disso, mas em épocas de instabilidade valorativa traduz menos fielmente do que seria de esperar o valor dos itens mensurados, e, ao invés de contribuir para obter uma ‘true and fair view’ acaba por transmitir uma imagem distorcida da realidade<sup>607</sup> frustrando os seus objectivos e induzindo comportamentos com base em informação incorrecta.

Esta possibilidade encontra-se actualmente exponenciada pela crise dos mercados financeiros que vivemos desde 2007 e em que uma sobrevalorização de activos financeiros que implicou oscilações de valor abruptas e acentuadas que se reflectiriam nas demonstrações financeiras e, indirectamente, no valor das empresas, que seria tão mais acentuada quanto maior o volume percentual de activos e passivos mensurados pelo ‘fair value’<sup>608</sup>. Estavam (e estão ainda) reunidas as condições para a suspeição do critério e a contínua reflexão em torno da necessidade de ser encontrado um modelo de mensuração alternativa, ou ao menos, considerar-se que em situações de grave crise económica e financeira que possam ver-se directamente reflectidas nas mensurações, por implicarem oscilações de valor como as que têm vindo a suceder, o critério deve ser abandonado.

Esta possibilidade pode não passar pela consagração expressa da excepção. Na medida em que o ‘fair value’ se revele desadequado à mensuração por permitir apenas obter um valor de mercado instantâneo e que é de prever com um elevado grau de probabilidade venha a sofrer uma oscilação considerável o resultado obtido através da

---

<sup>607</sup> Neste mesmo sentido veja-se JOÃO CALVÃO DA SILVA, ‘Fair value ou valor de mercado: multiplicador da primeira crise financeira global’, *Revista de Legislação e Jurisprudência*, ano 141.º, n.º 3974 (Maio-Junho 2012), pp. 266-277, em especial p. 278, ponto 5.

<sup>608</sup> Não obstante a generalidade dos autores se mostrar concordante com a adopção do critério do ‘fair value’ como forma de mensuração, a recente controvérsia em torno do papel desempenhado por este critério na crise iniciada em finais de 2007 levaram a que alguns autores começassem a abandonar este critério, apontando-lhe diversas falhas. No mesmo sentido veja-se MICHAEL POWER, ‘Fair Value Accounting, Financial Economics and the Transformation of Reliability’, *Accounting & Business Research*, 40, 3 (2010), pp. 197-210.

sua aplicação viola a ‘true and fair view’, ao fornecer uma imagem distorcida. E se isto é verdade quanto aos activos também o é quanto aos passivos, desde que relativamente a estes seja de esperar uma subida brusca da quantia que é necessário suportar para os transferir, ou seja, quando o seu valor de mercado suba.

A suposta adequação do conceito de mensuração em todas e quaisquer circunstâncias económicas de mercado e a sua fácil adaptação e especial adequação à determinação de um valor de mercado do item a mensurar em época de inflacção aparece agora contrariado precisamente em situações inversas.

Mais gravosas serão ainda aquelas em que à inflação se juntem as condições para a estagnação económica ou mesmo para um decrescimento. Aí, aos efeitos nefastos das crises e da inflação juntam-se os efeitos contraditórios de uma mensuração que pode nunca ter tido por base um valor real, praticado na transacção concreta que deu origem à mensuração inicial do bem e em que as expectativas relativas à evolução do valor daquele nunca puderam ser contabilisticamente reflectidas, ou por serem inesperadas ou porque o seu valor superou pela negativa o que era esperado.

Percebe-se assim a necessidade de adequar o critério de mensuração às necessidades contabilísticas, mas sobretudo aos objectivos da mensuração e ao mercado. Este acaba por ser verdadeiramente o principal destinatário daquela informação.

A ambiguidade do conceito e a dificuldade da sua interpretação, ou melhor, da informação resultante das demonstrações financeiras elaboradas com base neste modelo de mensuração reclamam que ao mesmo sejam atribuídos apenas os efeitos para os quais foi originariamente desenhado, ou seja, para o direito contabilístico. Mas, a ser assim, então teríamos que abandonar a utilização das demonstrações financeiras para outras finalidades, o que, dada a importância de que estas se revestem e a quantidade de informação fiável que ainda assim conseguem transmitir nos parece inaceitável.

Retomando agora a ideia já por nós formulada relativamente às qualidades da informação contabilística, entendemos que só nesse contexto – o contabilístico – o conceito do ‘fair value’ pode vingar plenamente. Nos demais contextos haverá de se tomar sempre em consideração que as demonstrações financeiras que o tiveram por base podem não revelar o valor naquele momento, mas, mais do que isso, esse valor não só não corresponde a ‘o’ valor de mercado do item, como pode sofrer oscilações

imprevisíveis e que não são passíveis de serem reflectidas correctamente no modelo de mensuração<sup>609</sup>.

Esta ambiguidade na contabilização dos ativos e passivos pelo ‘fair value’ que, paetindo de um valor de mercado determinado com base no pressuposto falacioso que todos os mercados funcionam de acordo com as regras da concorrência pura e perfeita<sup>610</sup>, não pode ser afastada a não ser por referência, precisamente, àquela consideração.

Mas, esta ambiguidade revela-se perniciosa também a outros níveis que não apenas o acabado de referir, mas que dele decorrem porquanto a obrigatoriedade de divulgação da informação contabilística que encontra acolhimento das actuais IAS/IFRS onde, detalhadamente se enumeram os requisitos daquela destina-se a assegurar a tutela efectiva dos interesses de vários destinatários, e fá-lo sem privilegiar uns relativamente a outros, tentado diminuir a assimetria de informação existente e fundamentando decisões racionais.

---

<sup>609</sup> O modelo do custo histórico parecia mais adequado a fornecer dados fiáveis e ao cumprimento da ‘true and fair view’. Trata-se de um conceito de valor estático e que não é capaz, só por sí de permitir obter um valor aproximado do valor actual, mas desde que o intérprete tenha essa ideia em mente sabe, ao menos, que aquele foi um valor real no momento da aquisição. Já no ‘fair value’ e como vimos repetindo continuamente, tal nunca sucede.

<sup>610</sup> Ao permitir a coexistência de vários critérios de mensuração e que variam tendo em consideração o tipo de ativo ou passivo em causa torna-se patente a desadequação deste critério para determinar o valor da generalidade das rúbricas do ativo e passivo. Mais do que isso, são assim assumidas as dúvidas que se colocam quanto ao mesmo critério. Estranha-se, por exemplo, que não seja este o critério utilizado para determinar o valor contabilístico dos inventários (ou existências, se preferirmos utilizar a linguagem contabilística vigente em Portugal até à entrada em vigor do SNC) se neste caso concreto se trata de ativos destinados à alienação e para os quais se sabe que existe um mercado, mas se eleja como critério para determinação de valor de ativos fixos tangíveis e ativos intangíveis. Se no primeiro destes dois casos – o dos ativos fixos tangíveis – pode sustentar-se que existe um mercado onde os mesmos são transacionados, já no segundo tal se mostra inviável. A natureza dos próprios ativos intangíveis levou a que nas IAS/IFRS fossem elencados critérios para a determinação da susceptibilidade de avaliação autónoma o que parece colidir, desde logo, com esta possibilidade de ‘estabelecimento de um mercado’ onde todos os ativos intangíveis transacionados são indiferenciados. É precisamente a característica da diferenciação e impossibilidade ou dificuldade de reprodução que autonomiza o ativo intangível e lhe permite ascender à categoria de bem. São a sua escassez e utilidade que lhe conferem valor.

Do que se conclui que, independentemente das técnicas utilizadas, a tutela efectiva garantida a partir da e pela informação contabilística deve garantir minimamente os interesses e sobretudo os direitos dos destinatários preferenciais. Mas não é o que sucede. A formulação utilizada para a determinação do valor a que nos vemos referindo acaba por tomar em especial consideração, garantindo de forma mais efectiva os interesses dos investidores em detrimento dos dos sócios e credores, incluindo nestes últimos os trabalhadores e o estado. A esta multiplicidade de direitos e de necessidades de protecção que reclamam também diversidade de informação, respondeu a contabilidade com um critério ambíguo e sem capacidade, nota-se agora volvidas algumas décadas, de dar cumprimento de forma satisfatória ao seu principal desidetato.

Torna-se difícil ultrapassar a ambiguidade do conceito, mas mais do que esta são as consequências que da sua aplicação resultam nos preocupam. À sua valência como critério de mensuração universal contrapõe-se a inexistência de mercados e à sua operacionalidade opõe-se a necessidade e dificuldade de determinação do mercado relevante. À certeza e justeza opõe-se a incerteza do valor e a impossibilidade reclamada e proclamada de determinação d' 'o' valor de mercado.

## **1.2. As implicações do 'fair value' na 'true and fair view'**

Encontrar justificação no conceito de para 'true and fair view' a adopção e/ou o cumprimento da 'fair value' parece-nos forçado.

O conceito de valor vem sendo alterado ao longo dos tempos, e até agora ainda não foi encontrada uma fórmula universal para determinar o valor contabilístico da generalidade dos ativos e dos passivos que seja isento de críticas.

A alteração constante do valor de um terminado bem não é algo que necessite de explicações muito aprofundadas, mas em alguns casos não existe a percepção dessa mudança de valor. Para o seu detentor o bem valerá pelo menos a quantia monetária representativa do seu valor de uso e abaixo deste não haverá, da parte de cada 'ofertante' disponibilidade para a entrada no mercado, como ofertante na transacção do

bem. Não existindo oferta, significa que estamos perante uma falha de mercado, ou se preferirmos, perante a inexistência de mercado.

É com base na impossibilidade de existência de mercados perfeitos para a generalidade dos bens que prosseguiremos, sem deixar que esta impossibilidade não nos impeça de analisar adequadamente o critério e dele fazer decorrer todas as suas consequências, nomeadamente se este é ou não essencial para a ‘true and fair view’, quer do ponto de vista teórico quer da implementação prática que dele se entenda vir a fazer.

Parece resultar óbvio agora que ‘true and fair view’ por ser um conceito com características muito específicas e cujo cumprimento, para nós, impõe não só que as normas contabilísticas adoptadas se revistam de elevados padrões de qualidade, mas que também as demonstrações financeiras e relatos financeiros elaborados com base nelas possam ser do mesmo modo qualificados seja difícil de cumprir adequadamente. Contudo, e porque qualquer norma jurídica, independentemente do seu maior ou menor grau de tecnicidade deve ser apta a cumprir os seus objectivos também aqui tal sucede. E sucederá em maior medida quanto menos ambígua forem a estatuição da norma, a sua finalidade e os conceitos utilizados. Sofrerá idêntica penalidade por tentar abranger um leque muito alargado e diferenciado de destinatários.

O objectivo da ‘true and fair view’ enquanto critério destinado garantir a validade das normas contabilísticas alarga-se necessariamente às consequências decorrentes do cumprimento das mesmas. Tal como foi consagrado este conceito ocupa, dentro da estrutura normativa contabilística um lugar cimeiro só partilhado com os demais princípios estruturais.

Também o ‘fair value’ teve que passar o crivo da ‘true and fair view’ e se podemos considerar como válida a sua consagração no direito dos estados membros decorrente da transposição para o direito interno das disposições contidas na IV e VII directivas, porquanto esta vigência decorre da obrigatoriedade de transposição daquelas tal não pode para nós significar que é essencial para a que seja obtida uma ‘true and fair view’.

Já foi sobejamente fundamentada a nossa posição no sentido da desconsideração das qualidades que habitualmente se reconhecem ao critério de mensuração referido, e, apesar da validade do argumento agora referido, tal não colhe relativamente às nossas razões de discordância e que se relacionam, maioritariamente, com as imprecisões do

conceito. Estas têm efeitos tão mais gravosos porquanto tornam o modelo inconsistente e desadequado para o cumprimento da ‘true and fair view’. Ainda que do ponto de vista teórico e num momento apriorístico à implementação e definição dos modelos práticos de mensuração pudéssemos aceitar a bondade do modelo, aquando da aplicação o modelo revela-se incoerente.

Isto sucede quer na mensuração inicial quer na mensuração subsequente. No primeiro caso é imputável apenas à falta de correspondência entre o ‘valor de aquisição’ do activo ou de ‘alienação do passivo’ e o ‘fair value’, como se este último não se bastasse com aqueles valores objectivos e necessitasse de comprovadamente obter o valor praticado num mercado desenhado e recortado nas normas contabilísticas, precisamente por referência ao mercado principal ou ao mercado relevante. O que, no caso dos activos não financeiros equivale a referir-se que se parta em busca do ‘maior e melhor preço’, dadas as especificidades da mensuração daqueles, ou, no caso dos activos financeiros impede a valorização de entraves à alienação. Na mensuração posterior acresce ainda a dificuldade inerente, sempre, à inexistência concreta da transacção.

É que se no caso da mensuração inicial e ainda que não exista correspondência entre o ‘fair value’ e o valor de mercado praticado no caso concreto, sempre aquele produto em concreto esteve disponível no mercado, foi avaliado pelos participantes no mercado e influenciou, em maior ou menor medida a distribuição dos participantes no mercado pelos vários mercados possíveis e disponíveis e desse modo também a formação do preço na mensuração subsequente nem disso nos podemos valer. Aí haverá sempre e apenas a ficção de um negócio, no pressuposto de que qualquer que seja o volume de oferta disponível para a alienação sempre o mercado será insensível à entrada de mais um ofertante. Esta conclusão poderia ser válida num mercado de concorrência pura e perfeita, mas não nos parece que o seja aqui. Até mesmo nessas situações encontramos ofertantes capazes de influenciar o comportamento da curva da oferta e por essa via do preço praticado. Tudo dependerá da quota-parte de mercado que esta nova entrada (oferta) represente.

Se a mensuração providenciada pelo ‘fair value’ não é capaz de fornecer por si só a informação adequada e suficiente ao cumprimento da ‘true and fair view’ porque afinal não dão a imagem real do valor, ainda que este se reconduza a um preço.

A nossa conclusão não se alteraria mesmo que considerássemos que o preço de mercado é aquele que melhor traduz o valor do bem, e que este pode ser adequadamente determinado a partir da referência a transacções idênticas ou similares àquelas que existiriam caso o item em causa fosse transacionado naquele momento. Mas, ao remeter não para o valor de reposição (ou valor de aquisição) mas ao invés para o valor da venda, da alienação do activo e da assumpção do passivo está a assumir-se em cada momento da mensuração pelo ‘fair value’ a liquidação da entidade, o que parece contrariar, além da ‘true and fair view’ o princípio da continuidade. Constitui também uma contradição nos seus termos, porquanto especificamente para os activos financeiros se impõe, precisamente, que estes sejam considerados numa base não sé de continuidade da actividade da entidade, mas também no pressuposto de que os referidos itens não serão liquidados ou por qualquer outra forma extintos.

É esta ambivalência difícil de explicar no plano teórico que torna o conceito ainda mais imperceptível na aplicação e falaciosos os resultados apresentados. Estas dificuldades podem em casos residuais ser solucionadas através da divulgação de informação adequada, mas tal não será suficiente na generalidade das situações, dado que o problema se coloca a montante, ao nível da qualidade da informação e não apenas da quantidade ou disponibilidade da informação.

Parece-nos que a ‘true and fair view’ apenas impõe que o retrato financeiro constante das demonstrações financeiras não seja enganador ou distorçor da realidade. Esta exigência parece compatível com qualquer critério de mensuração desde que este seja capaz de fornecer informação relevante, fiável e susceptível de ser interpretada. Ora, parece que o ‘fair value’ não é capaz de o fazer, viciando a demais informação.

Ademais a coexistência de diversos critérios de mensuração, e dentro destes a utilização de dados diferenciados para determinação do valor é também incompatível com o mesmo desiderato.

À falta de fiabilidade que já referimos aliam-se, no ‘fair value’ a falta de clareza e a inconsistência. Um critério que se baseia, para determinação do valor, em dados de diversos níveis e pretende que aos valores disponibilizados (valores calculados) seja atribuído idêntico significado quando, propositada e expressamente, refere quanto à vinculatividade das normas que prevêm a sua utilização uma diversidade de graus, não pode, para nós, ser considerado como fiável. Claro que se estivéssemos perante valores de entrada (preços de aquisição) determinados por referência a um mercado regulado, e ainda que este fosse não o mercado em que o bem havia sido transacionado, mas o



mercado principal ou o mais vantajoso, então, poderíamos conceder no sentido de que se trataria de um critério objectivo mas que acabaria por se reconduzir precisamente ao valor de reposição. Não nos alongaremos mais.

Para além disso, a principal preocupação da ‘true and fair view’ não é a de fornecer informação relevante apenas para o mercado, mas também para os demais utilizadores, garantindo com esta e sempre que possível os direitos daqueles.

### **1.5. O ‘fair value’ como ‘um’ valor de mercado e não como ‘o’ valor de mercado**

O ‘fair value’ vem sendo definido como ‘o’ valor de mercado do item à data da mensuração. Desconsideradas que sejam as reflexões que já tecemos relativamente à delimitação do conceito e onde se incluem quer a delimitação da noção de mercado, de preço, dos participantes e as especificidades na consideração do próprio valor, bem se pode antever que, face às considerações por nós feitas no capítulo precedente, não são de aceitar a generalidade das implicações decorrentes deste critério de mensuração.

É que a aceitar-se que o ‘fair value’ corresponde ao preço de mercado então este seria por definição, único e instantâneo<sup>611</sup>. Nem outra conclusão seria possível dado o pressuposto que serve de base ao seu cálculo, relacionando a validade da mensuração com o comportamento dos participantes e da formação do preço no modelo de mercado de concorrência pura e perfeita<sup>612</sup>. A determinação do preço ocorre aí, como em todos os demais mercados, no ponto de intersecção da curva da oferta e da curva da procura, mas as especiais características diferenciadoras deste, e, mais concretamente a atonicidade do mercado, fazem com que nenhum ofertante considerado isoladamente

---

<sup>611</sup> A propósito da unicidade do preço é usual referir-se o fenómeno da renda dos consumidores e da renda dos vendedores. Uns e outros podem, perante a existência de um preço único ‘ganhar’ a diferença entre o preço que recebem e aquele pelo qual estavam dispostos a vender (e que é mais baixo que o preço de mercado) e os outros ganharão a diferença entre o preço que pagaram e aquele que estavam dispostos a pagar (por definição superior ao preço de mercado). Este fenómeno para além de não ser específico deste tipo de mercado não introduz argumentos novos ao nosso raciocínio.

<sup>612</sup> Neste mercado o preço é único e decorre da lei da indiferença formulada por Stanley Jevons: no mesmo mercado e no mesmo momento não podem coexistir preços diversos para a mesma mercadoria.

seja capaz de influenciar o comportamento da curva da oferta<sup>613</sup>. Mas esta mesma pressuposição faz com que o preço de um determinado bem possa variar ao longo do tempo, ao menos enquanto o mercado se mantiver atractivo, isto é, enquanto se verificarem as condições para a existência de lucros anormais, ou, a partir do momento em que, por alteração de alguns factores, volte a ser possível a sua obtenção. Nestes casos o preço tende a descer, e, naqueles em que o mercado seja pouco atractivo e se verifique um desvio da oferta para outros mercados, deixando naquele apenas os ofertantes menos eficientes, o preço tenderá a subir. Não importa aqui discorrer acerca das condições subjacentes à alteração dos preços, mas apenas referir que tal pode suceder quer no período infra-curto, quer em período curto e mesmo em período longo. A duração destes períodos depende ela própria de uma diversidade de factores, maioritariamente relacionados com o processo produtivo do bem e o tipo de bem, mas infere-se que, num qualquer período após a mensuração aquele valor considerado como o ‘fair value’ já pode ter sofrido alterações. A determinação do momento em que tal suceda dependerá também daqueles factores que condicionam a delimitação dos períodos. A variação dos preços de ‘o’ mercado aparece como insusceptível de controlar, sendo bastante provável a sua alteração. Ademais, a necessidade de escolha de ‘o’ mercado para a determinação do ‘fair value’ como sendo o mercado principal ou o mercado mais relevante implica que essa opção influencie também ela a determinação do valor. Note-se que o mercado de referência pode nem sequer ser sempre o mesmo, e esta alteração é bem capaz de alterar o valor da mensuração.

Trata-se de um critério dinâmico, em todas as suas dimensões, para a determinação do valor contabilístico, mas apenas isso. Importaria questionar agora se as condições concretas pelas quais se pauta a escolha do mercado pelas entidades que tenham essa função obedece aos mesmos princípios, regras e objectivos traçados no e pelo critério do ‘fair value’, maxime, os contidos na IFRS 13.

---

<sup>613</sup> A atomicidade do mercado não é uma característica privativa do mercado de concorrência pura e perfeita, sendo que quando se verifica implica que a actuação de um ofertante ou de um adquirente isoladamente não seja capaz de influenciar o comportamento da curva da oferta ou da curva da procura, respectivamente, e por esta impossibilidade também o preço. Sempre que não seja feita qualquer menção em sentido oposto ou que tal não resulte do próprio texto, consideraremos na nossa análise pressuposta a condição *coeteris paribus*.

É sobretudo por referência à determinação do mercado relevante e do maior e melhor uso que esta questão deve ser resolvida.

Quanto ao conceito de mercado, a questão que primeiramente se coloca é a da definição de mercado, dada a raridade de situações em que exista apenas um mercado. Para além disso importa considerar que, se num mundo ideal, existiria apenas um mercado à escala mundial ou nos casos em que tal não suceda todos os mercados estarão disponíveis e acessíveis mas também relativamente aos quais seja possível falar-se em cotação dos bens transaccionados. Esta última condição verifica-se para alguns itens, mas não para todos.

Podemos encontrar mercados com cotações para os produtos financeiros ou até mesmo para produtos frutícolas e hortícolas, mas enquanto que os primeiros fornecem informação para uma escala mais alargada de destinatários no segundo caso a própria natureza dos bens, por definição dotados de um maior ou menor grau de perecibilidade, faz com que essa informação possa ser disponibilizada mas dificilmente será passível de utilização, desde que o mercado não esteja acessível. A acessibilidade do mercado não pode, já o referimos, ser determinada em abstracto, mas requer aí sim um juízo de probabilidade na utilização.

É necessário que, querendo, a entidade possa efectivamente aceder ao mercado, efectuado as transacções que desejar. Não basta que uma entidade sediada na China queira, por exemplo, vir adquirir morangos em Portugal, é também necessário que essa aquisição possa ser formalizada e que as mercadorias cheguem ao seu destino em condições adequadas à utilização que se lhes pretende dar. Em alguns casos tal será possível, mas na generalidade tal não sucede. Importaria excepcionar estas situações.

A mesma restrição se coloca, por exemplo, relativamente a um produto financeiro que, não obstante possa ser, por regra, transaccionado em qualquer mercado financeiro sofre de uma limitação contratual à transacção em determinados mercados. Esta limitação compromete também ela a escolha do mercado em concreto, e se assim é também terá de comprometer a escolha que em abstracto pudesse ser feita, à semelhança do que sucede, aliás, nas situações em que o mercado existe, está acessível mas não à data da mensuração. Entrave este sobre o qual já nos pronunciamos.

Do que se trata, para a perspectiva que agora nos interessa, é de saber se a falta de coincidência entre valores em diversos mercados possíveis e acessíveis condiciona ou não a definição de ‘fair value’ e as decorrências da sua adopção.

Na presença de diversos mercados possíveis para a determinação do ‘fair value’ – e quando nos referimos a possíveis queremos falar apenas em mercados a que a entidade estivesse em condições de lhes aceder e pudesse em concreto fazê-lo -, a escolha de um deles, e de apenas um, determina na verdade a opção por um valor concreto. E, se na mensuração de activos financeiros a escolha do mercado não se reveste de grandes especificidades, já nos activos não financeiros a opção terá de ser pelo mercado principal ou mais relevante que transaccione o bem tendo em consideração o maior ou melhor uso. Na verdade, o mercado relevante corresponderá àquele onde for praticado o preço mais elevado, não porque essa seja a imposição da norma, mas porque é esse o resultado das diversas especificidades de aplicação.

Tal como parece pressupor que a escolha acertada do mercado é feita por um agente imbuído de racionalidade económica e que esta é apenas determinada por factores objectivos relacionados com o mercado e a rentabilidade imediata ou futura do item a mensurar que podem ser reflectidas no valor de mercado, supõe também que a entrada ou saída de mais uma unidade (ou de várias unidades do bem) no mercado não são capazes de influenciar o preço do bem. Tal formulação apenas seria possível nos casos de mercados de concorrência pura e perfeita ou naqueles em que se trate de um bem com elasticidade da procura é igual a infinito. Nos demais, a entrada de mais um ofertante no mercado altera, ainda que de forma pouco significativa, o preço.

Não só na escolha do mercado influem factores de diversa ordem, especialmente subjectivos e concretos que não são passíveis de traduzir num valor fixado num mercado de referência, ainda que o item a mensurar e os itens transaccionados naquele mercado sejam perfeitamente homogéneos, como também na suposição da existência de uma transacção concreta, pressuposta no ‘fair value’, é de esperar que a entidade escolha o mercado que globalmente lhe permita obter maiores vantagens. De diverso apenas a forma de ponderação dessas vantagens.

Apesar de considerar como plenamente válida a correspondência entre ‘fair value’ e ‘o/um’ preço de mercado verificado no mercado relevante, não assegura, dadas as concretas condições de funcionamento dos mercados, que, querendo naquela data efectuar a transacção ficcionada a entidade conseguisse arrecadar aquela receita.

Pressupõe a existência de um mercado em concorrência pura e perfeita, mas ao indicar a necessidade de escolha entre diversos mercados disponíveis indicia desde logo que tal não sucederá. Em mercado de concorrência pura e perfeita existe verdadeiramente um único mercado para cada bem. Hipoteticamente seria possível pensar que o funcionamento do mercado em concorrência pura e perfeita é compatível com a existência de uma multiplicidade de mercados para o mesmo bem. Tal só é verdade se a esses mercados não puderem aceder todos os compradores e todos os vendedores, o que, em rigor, equivale a eliminar um dos pressupostos do mercado de concorrência pura e perfeita. É que perante o livre acesso ao mercado quer por parte de ofertantes quer de adquirentes estes seriam levados a escolher de entre aqueles o mais vantajoso levando, no limite, à extinção dos demais mercados, ficando apenas aquele em que fosse possível a maximização dos interesses de todos os participantes no mercado, adquirentes e ofertantes.

A ser assim, teríamos então que o ‘fair value’ corresponderia a ‘o’ valor de mercado. Dado que tal não sucede, o ‘fair value’ corresponde então não ao preço de mercado – por definição, reiteramos, único – mas apenas a ‘um’ preço de mercado que corresponda, afinal, ao preço de alienação mais elevado que se fixar num dos mercados possíveis e acessíveis para a transacção, independentemente do valor concreto que seria recebido pela alienação à data da mensuração, naquele ou noutra mercado.

E isto é assim, ainda que em concreto nunca aquela entidade pretendesse aceder àquele mercado<sup>614</sup>.

---

<sup>614</sup> As razões concretas da escolha de um mercado são variáveis e dependem de uma multiplicidade agregada de factores de natureza objectiva e subjectiva. Todos eles e as consequências da opção por um dos mercados são sopesados pela entidade que se dirige ao mercado, mas muitos destes não são susceptíveis de serem dados a conhecer ao mercado, apesar de, podendo, serem considerados factores importantes na determinação do preço. Casos há em que a opção se pode relacionar, por exemplo, por diminuição do risco de mercado, aumento da capacidade negocial em situações subtraídas às regras normas de mercado, posições estratégicas a exercer em momento futuro, de entre outras.

## **2. A relevância da ‘true and fair view’ e do ‘fair value’ no Direito Público**

### **2.1. A ‘true and fair view’ e o ‘fair value’ e o rendimento real**

A importância, a utilidade e as potencialidades da ‘true and fair view’ e do ‘fair value’ resultam claras desde o momento da sua introdução na prática contabilística e posterior apropriação por diversos ramos de direito, sobretudo pelo direito contabilístico e comercial. Só mais tardiamente, e dado o crescente interesse pela sua análise que lhes foi sendo reconhecida e das implicações que da sua adopção decorreram é que se foi assistindo, paulatinamente, à referenciação directa ou indirecta noutros ramos de direito e para outras finalidades, incluindo para as políticas financeiras e direito fiscal.

A uma fase inicial de desconfiança motivada sobretudo pelo desconhecimento real das implicações decorrentes quer da ‘true and fair view’ quer do ‘fair value’ assistir-se-ia a uma eufórica adopção e defesa das suas virtualidades. No período pós IV Directiva e até à VII Directiva, mercê do âmbito restrito de aplicabilidade a ‘true and fair view’ era considerada um conceito ‘estranho’ e indefinido. Esta última impressão mantém-se ainda hoje, não obstante o longo caminho percorrido e por nós já aflorado, o mesmo sucede com o ‘fair value’ mas aí há ainda um longo caminho a percorrer, dadas as inconsistências decorrentes da aplicação prática do conceito.

O que nos importa agora é determinar se a ‘true and fair view’ e do ‘fair value’ são capazes de contribuir para a melhoria da qualidade das políticas financeiras, e em especial no domínio tributário, por concorrerem no sentido da determinação mais fiel e adequada da capacidade contributiva fundada numa representação fiel da realidade<sup>615</sup>.

Dada a essencialidade da ‘true and fair view’ resultante da estatuição do n.º 3 do art.º 2.º da IV Directiva como requisito inderrogável das demonstrações financeiras, que justifica e impõe o respeito por normas contabilísticas claras e comuns, capazes de permitir dar resposta às exigências feitas à contabilidade e às quais apenas os dados revelados através das demonstrações financeiras permitem dar cumprimento.

---

<sup>615</sup> Retomamos agora parcialmente os modos de relacionamento entre o direito contabilístico e o direito fiscal, mas apenas com o objectivo de tentar determinar se e em que medida a ‘true and fair view’ e o ‘fair value’ contribuem para a qualidade das demonstrações financeiras e, a partir destas, servir de fundamento à adopção de políticas no domínio tributário.

Também decorrência natural dessa primeira inscrição nas normas de direito da União Europeia é a importância que a ‘true and fair view’ viria a assumir para outros ramos do direito, nomeadamente para o direito financeiro e o direito fiscal.

Aqui aparecem como relevantes não apenas as necessidades específicas de um determinado grupo de interessados mas antes um conjunto de necessidades da colectividade interessada na protecção da informação contabilística relativa à actividade empresarial. Dada a sua extensa importância fora do mercado e do estrito círculo dos destinatários preferenciais como sejam os credores da entidade é de crucial importância garantir a qualidade e fiabilidade. A informação contabilística importa não àqueles – credores sociais e demais credores – mas ainda aos investidores potenciais e ao mercado globalmente considerado bem como ao Estado. É por referência a este último destinatário que usualmente encontramos a menção à utilidade que a informação disponibilizada pelas empresas relativa à sua actividade e sobretudo dos resultados económicos.

Para este propósito a inadequação dos números apresentados, não tanto pela substância que os mesmos traduzem mas sobretudo pela forma como o fazem, tornado por vezes a informação indecifrável ou de difícil compreensão, mesmo nos casos em que se espera que os destinatários específicos possuam conhecimentos acima da média.

Como esperamos vir a demonstrar, nem toda a informação contabilística pode ser interpretada de forma adequada se não for divulgada informação adicional e, em alguns casos nem na posse de toda a informação que seja possível divulgar poderá existir uma interpretação adequada. A ideia de que os números – compreendendo aqui a informação subjacente ao seu cálculo e demais precisões – são capazes de traduzir o reflexo financeiro de uma dada realidade de forma adequada nem sempre corresponderá à verdade. Um acontecimento não esgota os seus efeitos financeiros no tempo imediato, vai para além disso, e é nesta antecipação dos efeitos financeiros esperados no futuro ou de acontecimentos que se espera venham a suceder no futuro que os modelos tendem a falhar. É que no longo prazo estaremos todos mortos<sup>616</sup>.

---

<sup>616</sup> John Maynard Keynes, *A Tract on Monetary Reform*, MacMillan and Co., Londres, (1923), capítulo 3. Disponível em [http://203.200.22.249:8080/jspui/bitstream/123456789/2209/1/A\\_tract\\_on\\_monetary\\_reform.pdf](http://203.200.22.249:8080/jspui/bitstream/123456789/2209/1/A_tract_on_monetary_reform.pdf). Veja-se, por exemplo o que sucede com as empresas em relação de grupo. A elaboração de demonstrações financeiras separadas não permite obter uma imagem real sempre que daquela resultem implicações financeiras mensuráveis. Só a elaboração de contas consolidadas que tenha em consideração essa especificidade pode tornar visível essa relação e eliminar os efeitos decorrentes da mesma.

A premência de elaboração de contas que permitam disponibilizar informação útil e de qualidade surge precisamente<sup>617</sup>.

A ser possível afirmar-se que o cumprimento da ‘true and fair view’ seria adequado e essencial para obter uma imagem transparente da actividade empresarial, sobretudo em contexto de grupo, e dos resultados com expressão financeira daí decorrentes, ficaria a determinação da capacidade contributiva dependente, não de uma qualquer abstração da realidade, mas antes da realidade material perfeitamente reflectida nas contas e estaria encontrada por esta via a definição unitária do conceito de valor.

A utilidade que a ‘true and fair view’ apresenta neste contexto é inquestionável e inestimável, sendo visível logo na possibilidade de se aceder de forma simples, gratuita e imediata a informação contabilística compreensível e útil sobre a actividade da entidade. Claro que, juntamente com as vantagens aparece uma desvantagem: a de motivar situações de abuso das normas ou mesmo de fraude. É que os interesses das entidades aparecem aqui como conflituantes com os dos demais destinatários da informação.

---

<sup>617</sup> Note-se que, dependendo do grau de concentração pode suceder que estejamos perante uma situação de concentração vertical ou apenas perante uma concentração horizontal. Claro que, se no primeiro grupo de situações haverá de considerar-se a especificidade decorrente da separação jurídica e económica das entidades que compõem o grupo, haverá consequências financeiras decorrentes das especificidades que as Directivas consideram ser iniciadoras da inexistência de gestão separada e que, em termos financeiros, deverão ser o reflexo disso mesmo. Já no segundo tal pode nem sequer suceder, isto é, poderão existir e existirão certamente em maior número do que no primeiro dos casos relações de dependência fáctica do que no segundo. A todas estas especificidades as Directivas mencionadas estiveram atentas, reservando precisamente a possibilidade de ser afastada a obrigação da consolidação de contas naqueles casos em que, a seguir-se a prescrição normativa, se estaria a violar precisamente a ‘true and fair view’, ou seja, ao invés de se obter uma ‘true and fair view’ o que seria alcançada era uma visão turvada ou ilusória.

No domínio financeiro, esta imposição da elaboração de contas consolidadas pretende responder a um dos aspectos mais preocupantes e relevantes da tributação dos grupos de sociedades, sobretudo da potencial perda de receita fiscal. Verifica-se que em algumas situações o reporte de prejuízos fiscais das sociedades que fazem parte do grupo faziam poderia ser sujeito a um tratamento mais vantajoso do que naqueles casos em que a tributação fosse realizada separadamente, dada a tendência para a limitação no tempo da possibilidade de reporte fiscal dos prejuízos contabilísticos dentro do grupo.



Enquanto as demonstrações financeiras servirem sobretudo propósitos de direito privado ou de relações entre privados como sejam a de fornecer aos potenciais interessados (excluindo, claro está o Estado) a informação de que estes necessitam sobretudo para tomarem decisões de investimento as entidades preferem ou o retrato fiel. Acostumadas que estão à auditoria das contas ou de simples escrutínio dos resultados apresentados, apenas lhes interessa revelar informação verdadeira e não enganadora, embora dando especial ênfase àqueles resultados que possam influenciar uma avaliação positiva da empresa. Já quando entre os destinatários se encontra o Estado, acresce o interesse de minimização da carga fiscal sobretudo da que possa ter reflexo no montante da colecta a entregar nos cofres do Estado.

Nenhum destes objectivos é incompatível com a ‘true and fair view’ podendo mesmo afirma-se que é no e por respeito a esta exigência que serão maximizados os benefícios e minimizadas as desvantagens que porventura pudessem derivar de um desvio às regras contabilísticas.

Todos têm vantagem em que a representação seja o mais fiel e fidedigna possível, sendo os desvios não consentidos pelas normas e considerados injustificados penalizados quer pelo mercado, que interpreta de forma bastante negativa as falhas ao nível da aplicação das normas, quer pelos demais destinatários.

Em todas as situações é preferível uma disponibilização transparente da informação sendo que a entidade não tem vantagens em ocultar informação ou manipulá-la para obter, transitoriamente, o resultado pretendido ou sequer em incumprir as exigências de divulgação. É de esperar que a médio ou longo prazo todos os destinatários sejam capazes de antecipar de forma adequada a informação e, quando nela não possam ter confiança ou suspeitem que assim possa suceder, oneram as entidades com obrigações acessórias de divulgação. Havendo cumprimento das obrigações contabilísticas, incluindo aqui as de divulgação, nada pareceria obstar a que, dada a qualidade da informação divulgada, o direito público viesse a utilizá-la também para a determinação da capacidade contributiva.

Aceite a qualidade intrínseca da informação elaborada com referência à ‘true and fair view’ importaria saber se a introdução das IAS/IFRS no domínio contabilístico e a utilização dos resultados contabilísticos nas políticas tributárias permite a simplificação dos procedimentos e ao mesmo tempo que garante a justiça e a equidade na

tributação<sup>618</sup>, o mesmo será dizer, se é no actual contexto contabilístico possível afirmar-se que o cumprimento daquelas normas, e sobretudo dos dois conceitos em torno dos quais vimos centrando a nossa reflexão, permitem determinar de forma mais aproximada (real) e fidedigna, a capacidade contributiva das empresas do que o têm feito os conceitos e procedimentos utilizados até ao presente.

Para o direito fiscal, e agora apenas restritamente para a determinação da capacidade contributiva, implicaria saber se a qualidade que se espera e parece reconhecer às normas contabilísticas permite, sem mais, sustentar que o respeito por estas é adequado e suficiente para que os resultados obtidos com a sua aplicação possam servir de base à orientação de políticas ao nível da tributação ou mesmo para a determinação da capacidade contributiva. Foi com a aplicação das IAS/IFRS que a busca da justiça na tributação das empresas recebeu um novo alento.

A questão não se coloca, bem se vê, do lado da qualidade das normas e dos resultados apresentados com restrito respeito pelas suas disposições. Não nos quedam quaisquer dúvidas relativas àquele atributo, nem sequer da adequação destas para a determinação do rendimento real entendido este num determinado sentido<sup>619</sup>. O problema a existir centra-se apenas na adequação daqueles resultados para com o objectivo de delimitação do rendimento tributável e sobretudo na escolha de uma justa medida que, na prática, não resulte numa injusta medida da capacidade contributiva.

---

<sup>618</sup> Não podemos olvidar os encargos decorrentes para as empresas da necessidade de elaboração das demonstrações financeiras, por um lado, e por outro, da duplicação de esforços (ainda que não de custos) quando lhes é exigida informação elaborada por referência a outros itens ou regras para efeitos fiscais. A minimização dos encargos aliada à simplificação e acessibilidade das normas de direito tributário, incluindo as relativas aos direitos dos contribuintes parecem ser um dos elementos essenciais na atração de investimento.

<sup>619</sup> Estribamos a nossa opinião na ideia de que a medida da capacidade contributiva deve ser o rendimento e dentro deste, o rendimento obtido. Colocamos de parte a ideia de que a capacidade contributiva e a igualdade se bastariam com um imposto de capitação, ou que dentro daquele não há quaisquer distinções a fazer tendo em contra a fonte do rendimento. Consideramos antes que é preferível a tributação do rendimento em detrimento de outras formas de tributação, não só porque o consideremos em geral, mas ainda porque quanto à tributação das empresas ou dos rendimentos empresariais consideramos que esta é, verdadeiramente, a única forma possível de tributação das empresas. Sobre a capacidade contributiva em geral e a opção entre a tributação do rendimento obtido, rendimento consumido ou património veja-se KLAUS TIPKE P. 31, ANDREA AMATUCCI, *L'ordinamento Giuridico Finanziario*, 5.<sup>a</sup> ed. (1995); FERNANDO Sainz de Bujanda, (1993), p. 110-111.

No caso das empresas esta tensão entre a ‘lei contida nas normas’ de recorte da capacidade contributiva e a sua aplicabilidade na prática requer uma aproximação entre o rendimento efectivo denotado pelo rendimento contabilístico e o rendimento tributável<sup>620</sup>.

Este fenómeno – o da determinação do rendimento tributável – fica dependente da definição de capacidade contributiva, sendo generalizadamente aceite a ideia de que aquela capacidade deve ser determinada com base no rendimento e dentro das categorias deste, do rendimento acréscimo<sup>621</sup>, entendido como a medida adequada da capacidade que cada contribuinte (pessoa física ou jurídica) tem para contribuir com parte dos seus recursos para o financiamento dos *agenda* estaduais<sup>622</sup>.

---

<sup>620</sup> Note-se que já em 1776 Adam Smith identificava a justiça como uma das quatro máximas dos impostos. Este autor considerava já naquela época que qualquer imposto deve satisfazer quatro requisitos (máximas): justiça, certeza, comodidade e economia. Riqueza das nações, cap. II. Como mera curiosidade note-se que foram os fisiocratas os precursores do imposto sobre o rendimento, sustentando que o imposto deveria incidir sobre o produto líquido da agricultura. Por considerarem que a agricultura era a única fonte de riquezas, defendiam que deveria existir um único imposto, pago pelos proprietários das terras, evitando a multiplicação dos tributos. Este tipo de imposto (único sobre a agricultura, isentado todos os rendimentos provenientes de outras actividades) foi posto em prática por MARKGRAF em três comunas do Estado de Baden, tendo sido abandonado quatro anos depois. JOÃO PEREIRA NETO, *Lições de Finanças Públicas*, conforme as preleções do Ex.mo Senhor Doutor Oliveira Salazar, Coimbra Editora, 1922, p. 602.

<sup>621</sup> A base contributiva é constituída pelo item a tributar ou pela atividade económica sobre a qual recai a tributação. Usualmente são utilizados como índice da capacidade contributiva o rendimento, o consumo (ou rendimento consumido) e o património. Estes índices dependem das decisões tomadas pelos agentes económicos. De entre estes a doutrina tem elegido como índice da capacidade contributiva o rendimento, sendo utilizado na generalidade dos países para determinação da incidência real do imposto sobre o rendimento quer das pessoas físicas quer das pessoas jurídicas. A opção por este índice de tributação implica que anteriormente haja sido feita uma outra opção, ou seja, só será possível se a tributação houver obedecido ao princípio da capacidade contributiva e já não ao princípio do benefício. Sobre esta questão veja-se Giorgio Stefani, *Economia Della Finanza Pubblica* (Milão: CEDAM, 1999), p. 141 e ss; J. J. Teixeira Ribeiro, *Lições De Finanças Públicas* (5.ª ed. revista e atualizada edn.; Coimbra: Coimbra Editora, 1995), p. 294 e ss.; Harvey S. Rosen, *Public Finance* (7 (9.ª) edn.: McGraw-Hill International Edition, 2005 (2009)), p. 273 e ss; David N. Hyman, *Public Finance - a Compemporary Application of Theory to Policy* (8 (10.ª) edn.: Thomson - South-Western, 2004 (2010)), pp. 397 e ss. (413 e ss.).

<sup>622</sup> A decisão mais importante quanto a este ponto relaciona-se com a escolha entre o rendimento verificado ou o rendimento realizado, ou se preferirmos entre o modelo do acréscimo e o modelo da

Um conceito de rendimento amplo concretiza a exigência de equidade ao nível fiscal, mas apenas é mobilizável como medida da capacidade contributiva se for proveniente de uma fonte fiável. É esta fiabilidade, em certo sentido, mas também a classificação do rendimento como realizado ou meramente potencial que contendem com a sua inserção na categoria de rendimento real (efectivo ou presumido) que por agora nos importa.

A ideia de que ao estado importa não tanto tomar em consideração dados subjectivos mas antes dados objectivos permitiria sustentar a ideia de que quer a 'true and fair view' quer o 'fair value' se mostram compatíveis com a determinação do rendimento real, podendo ser mesmo essenciais para esse desiderato. No primeiro caso, porque o cumprimento das normas contabilísticas e da exigência da 'true and fair view' servem de garante à qualidade da informação constante das demonstrações financeiras, aligeirando algumas das obrigações acessórias dos sujeitos passivos e permitindo, na transparência dos números, uma compreensão mais adequada dos resultados contabilísticos apresentados. No segundo caso, por expurgar da mensuração considerações subjectivas de valor trazendo para a contabilidade e daqui para os direito financeiro e fiscal a simplicidade de determinação do valor, reconduzindo-o a uma cifra numérica determinada com base em determinados parâmetros pré-definidos e

---

realização. A opção pela consideração da noção estrita (ou pura) de rendimento de Schanz e posteriormente mobilizada Haig e Simons este é definido como o acréscimo patrimonial do poder aquisitivo de alguém num determinado período temporal. O rendimento pessoal corresponderia "the algebraic sum of (1) the market value of rights exercised in consumption and (2) the change in the value of the store of property rights between the beginning and end of the period in question."<sup>622</sup> Neste conceito são considerados como susceptíveis de influenciar o rendimento todos os inflows e outflows, incluindo as doações e as mais-valias. O impacto do conceito de rendimento na moral e na sociedade é bastante extenso. Intrinsecamente ligado à capacidade de determinação dos níveis de bem-estar, o nível de rendimento e de riqueza foi sendo apontado como índice de progresso e prosperidade. Apesar das críticas que são oponíveis a este critério de aferição do bem-estar, a verdade é que desde Adam Smith, na sua *Theory of Moral Sentiments*, que encontramos referência ao rendimento como padrão essencial para que se possa sustentar a existência de algum grau de moralidade. Esta mesma ideia viria a ser recentemente defendida também por Benjamim Friedmam. Se recuarmos um pouco mais, podemos verificar que já São Paulo havia escrito escreveu "o dinheiro é a raiz de todos os males" (Carta de São Paulo a Timóteo, 6,10). Georg Von Schanz, 'Die Einkommensbegriff Un Die Einkommensteuergesetz', *FinanzArchiv*, 13/1-87 (1896). Para HAIG "income is money value of the net accretion to one's economic power between two points of time". Robert Murray Haig, 'The Concept of Income - Economic and Legal Aspects', *The Federal Income Tax* (1921).

permitindo ainda a ‘apreensão fiscal’ do rédito aquando da sua verificação, independentemente de estar ou não realizado.

As vantagens da ‘true and fair view’ são inegáveis e de imensa valia para qualquer ramo do direito que necessite de utilizar como referentes os valores ou outras divulgações constantes dos mapas contabilísticos, quer estes sejam ou não de divulgação obrigatória. Já a mesma conclusão não pode para nós resultar da análise do conceito de ‘fair value’.

Ao invés de reconhecermos ao ‘fair value’ a capacidade de fornecer dados fiáveis relativamente aos valores a inscrever no balanço, aproximando o valor contabilístico do valor real actual e se por em causa essa fiabilidade, temos que referir que a falácia decorrente deste modelo aumenta a tensão existente entre a necessidade de revelar o valor real imposta pelo modelo e a vontade inegável da sua ocultação até ao momento em que este deixe de ser potencial e passe a integrar a categoria de rendimento realizado.

Nesse momento a factualidade subjacente fornece os dados necessários, sem mediações de modelos de mensuração mais ou menos fiáveis. Aí também já não existe incentivo ao falseamento de valores, numa tentativa de minoração da carga fiscal, contrariamente ao que sucedia até então. É que no momento da realização não só a ocultação de valor se encontra dificultada pela visibilidade dos actos materiais que a revelam como se torna, do ponto de vista psicológico, menos aliciante.

Só no momento da realização podemos falar verdadeiramente em rendimento real. Antes disso, e se considerarmos os valores resultantes do ‘fair value’ não teremos, necessária correspondência entre valor contabilístico e valor real, porquanto lhe falta o pressuposto da realização. Elimina-se ainda a necessidade de determinação do cumprimento escrupuloso das complexas normas de mensuração e a esta amálgama de critérios e opções sobrepõe-se a ‘ditadura do preço de mercado’ na sua verdade inegável – desde que não contraditada pelos factos, bem se vê – de correspondência ao incremento patrimonial. Não estamos aqui perante ‘um’ preço de mercado, um valor *adrede* determinado apenas com propósitos contabilísticos, mas antes um valor real, ‘o’ valor que naquelas concretas circunstâncias o mercado entendeu ser o valor do item.

A consideração de valores resultante da aplicação do modelo do ‘fair value’ para efeitos de determinação da capacidade contributiva determinada por referência ao rendimento real equivaleria a sustentar a tributação dos rendimentos ainda não realizados (*unrealised gains*)<sup>623</sup>. É que apesar de ainda não terem ingressado no património do sujeito passivo os valores imputados ao item mensurado pelo ‘fair value’ verifica-se que no património contabilístico foi já registado este aumento de valor. Apesar de poder dispor de informação suficiente e relevante para, no presente, adequar o seu comportamento àquele (potencial) aumento de valor, em função não só do rendimento real efectivamente possuído, mas também deste ‘rendimento potencial’ ou ‘rendimento ainda não realizado’, não há possibilidade de antecipação racional de rendimentos potenciais futuros, mas mesmo assim estes seriam tributados. Ilógico, diríamos, a tributação destes rendimentos<sup>624</sup>.

---

<sup>623</sup> A possibilidade de tributação dos rendimentos não realizados alicerça-se na definição de rendimento proposta por Haig, que identifica a riqueza com o prazer económico objectivamente mensurado pelo valor dos bens ou direitos de que determinada pessoa (ou entidade) é detentora e que pode também ser revelada pela quantidade de bens que essa mesma riqueza permite adquirir, ou seja, em financiar despesas de consumo.

<sup>624</sup> Permitimo-nos discordar neste ponto de Tomás Cantista de Castro, p. 27 e ss. Não podemos aceitar que os denominados ‘*unrealised gains*’ sejam equiparados para todos os efeitos, *maxime* para efeitos fiscais, aos rendimentos efectivamente recebidos ou materializados por meio de transações reais. A ruptura com o sistema anterior “é radical e a inovação de monta” refere o Autor. É verdade. Estamos em crer que o modelo da realização não estabelece qualquer tratamento ilógico ou discriminatório ao tratar de forma diversa o rendimento obtido do rendimento potencial. A diversidade entre ambos parece-nos ser suficiente para sustentar a falta de coincidência de regimes. A detenção de um ativo sem a sua transacção é diversa da transacção do mesmo ainda que meramente fictícia. Por um lado, verifica-se a mudança da propriedade sobre o mesmo, e sabe-se qual o valor de troca (transacção) do mesmo. Pode determinar-se por essa via quer a capacidade contributiva do adquirente quer do alienante. Já naqueloutra situação tal não sucederá. Se entendêssemos, mas não o fazemos, como pretende aquele autor no seguimento da ideia preconizada por Haig e Simons, que a valorização de um ativo não transacionado é economicamente idêntica à sua transacção (venda) seguida de nova transacção (aquisição), teríamos necessariamente de concluir, então, que é absolutamente indiferente a transacção de ativos, e a detenção destes como forma de valorização ou revalorização no futuro se torna ilógica. Parece partir-se da ideia de que todos os ativos e passivos são transacionáveis num mercado conhecido e sujeito às regras da concorrência pura e perfeita. Cuidando de não nos deixar influenciar pelos críticos do postulado do mercado e da lei da oferta e da procura, mas também tentando não nos deixarmos inebriar pela (suavíssima mas perigosa) tentação que é a de aceitar o funcionamento perfeito dos mercados e a sua soberania na formação dos preços, sempre encontraríamos aqui novamente os obstáculos relacionados com o livre funcionamento daquele mercado.

Sem deixarmos de reconhecer o mérito desta posição, não podemos deixar de nos dela afastar. Nos rendimentos realizados (*unrealised gains*) não há qualquer consumo potencial nem este é passível de ser ficcionado. Para que tal pudesse suceder válido importava demonstrar antes de qualquer conclusão que a inexistência concreta da materialização daqueles ganhos se ficou (ou fica sempre) a dever ao comportamento racional do agente económico detentor do bem que sofreu um acréscimo de valor ou um decréscimo reflectido ao nível do valor.

Nesses casos haveria possibilidade de se lhe imputar a variação de valor. Ao agir deste modo estão a olvidar-se algumas considerações que nos parecem pertinentes: nem sempre o comportamento dos agentes económicos é racional, e ainda o é menos quando se trata da realização ou abandono de determinado negócio jurídico e ficam também por determinar quais as reais razões da concreta actuação, que levam à não transacção do bem. Estas que podem ir desde o desagrado com o valor do mercado oferecido à impossibilidade de alienação por razões relacionadas com a necessidade imperiosa da utilização do bem ou, encontrar-se ainda relacionadas com razões puramente subjectivas da utilidade decorrente da utilização ou posse do bem.

Apesar das diversas tentativas de expurgar os mercados das considerações subjectivas a verdade é que os mercados apenas existem porque existem necessidades que precisam de ser satisfeitas. Essas necessidades são sempre subjectivas e os mercados refletem essa característica. São essas mesmas necessidades e a vontade de quem as sente que vão moldando os comportamentos de ofertantes e potenciais adquirentes, o mesmo será dizer que são essas mesmas considerações subjectivas que vão influenciar a formação do preço (isto independentemente do tipo de mercado em causa).

Não existe pois qualquer valorização sem transmissão. O que existe é apenas um rendimento potencial e que pode ou não materializar-se no futuro. Trata-se de expectativas que são por natureza e definição de verificação incerta. Esta categoria de rendimentos aproxima-se de outras duas conjuntamente com as quais é, não raras vezes, analisado: os rendimentos imputados e o capital humano. Sobretudo neste último caso parece estarmos também perante um rendimento potencial. Mas o que distinguiria o rendimento potencial de cada um? A capacidade que a formação académica ou

---

Simons chega mesmo a definir o rendimento a partir do consumo potencial. Simons, 'Personal Income Taxations: The Defenition of Income as a Problem Os Fiscal Policy', (

profissional? A maior ou menor habilidade para a prática de determinados atos ou realização de determinadas tarefas?

Deixadas de parte as divergências quanto à possibilidade de cada uma destas características influenciar em maior ou menor medida a capacidade de gerar rendimento no futuro, não podemos deixar de encontrar aqui similitudes claras com os unrealised gains. A tributação de rendimentos potenciais implicaria a tributação da perda de chance por razões que não devem ser descortinadas por outrem que não sejam os intervenientes ou prejudicados pela não adoção de determinada conduta. E de entre o elenco dos prejudicados não se encontra o estado, ou mais rigorosamente, o património estadual. O mesmo equivale a dizer que não podem para efeitos de tributação ser tomados em consideração efeitos de não ações, até porque lhes falta a nota da materialidade. Veja-se o que a este respeito se passa com as mais-valias em que só apenas as mais-valias realizadas são passíveis de tributação. Comumente parece que também nos rendimentos imputados (ou implícitos) haverá uma dissociação da realização. Contrariamente ao que acontece nas situações acabadas de relatar, neste caso há a possibilidade de determinação do rendimento implícito. Não se trata de um rendimento meramente potencial ou futuro, mas antes de um rendimento presente e real, efetivo<sup>625</sup>.

Claro que a influência de princípios de direito financeiro, direito fiscal e ainda de direito contabilístico, e, de entre estes o princípio da prudência que apreço apontado por muitos como um princípio que implicaria a adoção da tributação do rendimento real e assume uma posição de relevo e encontra fundamento no princípio da neutralidade fiscal é considerável. A necessidade de, em situações de incerteza proceder a avaliações (ainda) mais cautelosas não necessitaria de estar fundamentadamente prevista.

A antecipação do valor potencial não é possível em todas as situações e ainda que o seja para outros propósitos dificilmente o seria também para o direito fiscal. É que o lucro contabilístico para ser assumido fiscalmente terá ainda que passar por um outro crivo: o princípio da legalidade fiscal. A simplicidade que se exige às normas de direito tributário dificilmente se mostra compatível com as exigências e complexidades técnicas das normas contabilísticas.

---

<sup>625</sup> Do que se trata aqui é da imputação de rendimentos pela utilização ou posse de determinados bens suscetíveis de permitir poupança de rendimento ao seu titular. Trata-se de bens essenciais e que de outro modo sempre teriam de ser adquiridos, ou fruídos os seus benefícios contra o pagamento de uma determinada quantia. Estão nesse caso a utilização gratuita de habitação.



A consideração do rendimento tributável a partir dos resultados contabilísticos determinados por referência a critérios de mensuração como o do *'fair value'* tem implícitas as vicissitudes relacionadas com a concretização prática do conceito e que deste não sejam expressamente expurgados. Ainda que se pudesse pressupor, do ponto de vista meramente formal, o respeito pelo princípio da legalidade fiscal são os efeitos práticos da aplicação deste que mais reservas nos colocam. Esta execução por remissão da norma de incidência tributária fica a coberto do princípio da legalidade, dada a assimilação das regras contabilísticas revelada nos modelos de dependência total ou parcial introduz no domínio da fiscalidade as vicissitudes e equívocos que da sua aplicação possam decorrer.

Apesar de concordarmos sem reservas com a remissão feita pelas normas de direito tributário para o rédito contabilístico como base de cálculo da capacidade contributiva, não podemos deixar de notar que a introdução de conceitos imprecisos ou de concretização mais dúbia possa, materialmente, fazer inverter a bondade da solução encontrada.

A aceitabilidade fiscal dos resultados da atividade económica revelados nas demonstrações financeiras é dependente da eficiência reconhecida a esta forma de abordagem e da sua simplicidade mas sobretudo de razões de igualdade tributária. Fica assegurada, pela adesão ao rédito contabilístico, a utilização de uma apreensão da riqueza através dos mecanismos que foram adequadamente pensados para esse efeito. É que para estes efeitos, o interesse tributário é idêntico ao interesse que norteia a elaboração das demonstrações financeiras, embora não se dilua neste.

A qualidade e fiabilidade dos resultados resultantes da aplicação das normas contabilísticas revelada pela unidade do rédito assegura a igualdade em sentido horizontal e sentido formal e, se revelar a *'true and fair view'* então é adequada a cumprir também os desideratos do direito financeiro e do direito fiscal, mas a constatação de que nem sempre tal sucede levam ao afastamento entre o rédito contabilístico e o rédito fiscal.

A principal crítica que pode ser actualmente apontada ao modelo de determinação do lucro contabilístico tem por base, precisamente, o facto de este se encontrar alicerçado no *'fair value'* e das inconsistências que este apresenta. Esta última retórica apoia-se, claro está, na ideia de que apenas um modelo baseado do rendimento realizado é compatível com a determinação da capacidade contributiva quando esteja

em causa a tributação do rendimento. A volatilidade e a não concretização do ‘fair value’ impede que se considere a existência de capacidade contributiva. Não que o acréscimo seja absolutamente incapaz de revelar a existência de capacidade económica actual, mas apenas porque não é possível medir com um grau de fiabilidade razoável essa capacidade económica. Até que tal seja possível, os lucros não incorridos (e por isso meramente potenciais) não influem na capacidade contributiva actual mas apenas naquela que se verifique no momento da realização. Só deste modo se acautela verdadeiramente a capacidade contributiva radicada na capacidade para pagar impostos e desta impossível de se dissociar.

Mesmo do ponto de vista teórico só poderíamos aceitar a existência de uma dissociação entre a realização e a capacidade contributiva se pudéssemos ainda do mesmo prisma considerar a existência de um modelo capaz de determinar fielmente o rendimento real, dissociando-o da realização. É que à percepção do homem comum relativamente a este alia-se a incapacidade de definição teórica de forma definitiva do conceito de valor e de rédito. Quando tal suceder será também possível pautar todas as demais actuações económicas por esse mesmo modelo de valor, mas tal não é o que actualmente sucede.

A capacidade económica exige ainda a concretização e não se desapega da verificação do rédito. A avaliação das existências actuais não se compatibiliza facilmente com a difícil concretização prática do modelo, e das divergências que a este mesmo se colocam e às quais nem o modelo de Shanz-Haig-Simons é ainda capaz de responder<sup>626</sup>. Os contornos da noção de rendimento contabilístico desenhados nas

---

<sup>626</sup> Atento a esta dificuldade o International Accounting Standards Board (IASB) definiu o rendimento como: "*Income is increases in economic benefits during the accounting period in the form of inflows or enhancements of assets or decreases of liabilities that result in increases in equity, other than those relating to contributions from equity participants.*" [F.70] (IFRS Framework). Esta preocupação demonstrada na construção de um conceito teórico de rendimento bastante abrangente compreende-se facilmente se tomarmos como referência que a definição e rendimento tem sobretudo implicações fiscais, sendo, em última análise, um problema do direito financeiro.

Se considerarmos rendimento toda a acumulação de valor quer esta seja monetária ou não monetária, actual ou potencial, desde que permita dotar o seu titular de poder aquisitivo, parece ter sido encontrado o fundamento para a adoção do critério do ‘fair value’ como modelo de mensuração da capacidade contributiva das empresas<sup>626</sup>. Trata-se de uma mera tautologia, embora suportada pelo modelo do rendimento acréscimo. Parece óbvio que a capacidade contributiva – a medida desta – deve ter em consideração a capacidade aquisitiva de casa entidade, podendo ser determinada a partir das despesas em

normas IAS/IFRS ao fundar-se no ‘fair value’ tal como este é concretizado pela IFRS 13 divergem pelas considerações e especificidades de que se deve revestir a determinação da capacidade contributiva, não acautelando adequadamente os direitos dos contribuintes.

Em abono desta nossa posição – da impossibilidade de consideração do rédito contabilístico como correspondendo ao rédito fiscal desde que tenha sido calculado, total ou parcialmente, com base no ‘fair value’ aparece, no caso português, a norma constitucional do n.º 2 do ar.º 104.º.

Apesar de não impor directamente o modelo da realização a norma constitucional proíbe os desvios que possam conduzir materialmente à incidência fiscal sobre o rendimento normal. E é este precisamente o nosso ponto de apoio nas críticas à consideração fiscal dos valores resultantes da mensuração pelo ‘fair value’ como partes integrantes do rédito e da capacidade contributiva.

Ao ‘fair value’ podem ser apontadas as mesmas críticas já erigidas à tributação do rendimento normal, porquanto em muitos aspectos são equiparáveis. Nos dois casos encontramos um desapego da realização havendo apenas a preocupação com o valor normal dos resultados contabilísticos apresentados. Se no caso do rendimento normal isto é perfeitamente compreensível porquanto o rendimento (e a capacidade contributiva nele fundada) seria determinado apenas tendo por base indicadores objectivos de actividade e de rentabilidade ou quaisquer outros que desconsiderassem em absoluto ou ainda que apenas parcialmente o rendimento real daquela entidade, o mesmo sucede, ainda que por via indirecta nos casos em que a mensuração contabilística tenha sido feita com base no modelo do ‘fair value’ e que os dados daí resultantes sejam posteriormente utilizados para a determinação da capacidade contributiva.

A determinação rúbrica por rúbrica, categoria por categoria, item por item do valor contabilístico dos activos e passivos por referência ao ‘fair value’ é feita, já o referimos, não por remissão ou consideração do valor suportado com a aquisição ou

---

consumo e do aforro. A estas críticas contrapõe-se a vantagem de este conceito ser independente da utilidade. Ao rejeitar a ideia de que existe uma idêntica capacidade para a fruição e de que a tributação deve basear-se em dados objectivos, afastando-se de características que imprimam subjectividade ao tributo e ao sistema tributário, Simons aproxima-se do conceito atual de fair value. Resta encontrar a distinção para valores de Mercado e valores for a do Mercado (*market e non-market values*).

recebido na alienação, mas antes tendo em consideração “o preço que seria recebido pela venda de um activo ou pago pela transferir um passivo numa transacção ordenada entre participantes no mercado à data da mensuração”, o que em rigor não se reconduz ao valor real mas antes a um valor normal, a um dos valores de mercado. Este desvio que entendemos implicar uma alteração do rendimento no sentido do rendimento normal é visível em cada um dos momentos da mensuração.

No momento da mensuração inicial porque aí e apesar de existir um valor real da transacção correspondendo ao preço de aquisição do activo ou de transmissão do passivo este é preterido em detrimento de um outro valor que corresponde, em rigor, ao valor que poderia ter sido praticado caso, ao invés da aquisição do activo se tivesse procedido à sua alienação e ao invés de ter recebido a transferência de um passivo este tivesse sido transferido para outrem. Nem sequer se trata aqui, na mensuração inicial, de inexistência de valores de referência e da necessidade de determinação de rendimento real presumido, mas antes do recurso a indicadores de preços praticados em condições “normais” de mercado para operações que podem ser, inclusivamente, inversas às que na realidade sucederam. O que não existe neste momento é em muitos casos correspondência entre o valor real – o valor verificado no mercado – e o valor contabilístico, nem qualquer razão justificativa para que tal suceda. Afasta-se o valor real para se utilizar um dos demais valores possíveis que relativamente a este nem sequer apresenta uma maior garantia de qualidade ou de aproximação do valor real. Introduce também um factor de incerteza e inconcretude.

Já no momento da mensuração posterior seria mais facilmente compreensível o desvio por faltar o negócio e valor concreto de referência, mas ainda assim tal não significa que o possamos aceitar.

Ao condicionar a inscrição do valor contabilístico de determinado activo ou passivo não ao seu valor de mercado real verificado e que só é determinável aquando da realização, e impor antes a consideração de ‘um’ valor de mercado com a caracterização que já referimos, assistimos também aqui a um desvio à determinação do lucro tributável por referência a padrões que o aproximem do lucro real e da capacidade contributiva, e imponham antes a consideração de valores ‘normais de mercado’ como o valor a considerar, aproximando o lucro contabilístico assim determinado não do lucro real mas antes do lucro normal.

Ao invés de se determinar a capacidade contributiva por referência ao rendimento normal envia-se o procedimento e, apesar de o cálculo do rédito ser

determinado como se de um rendimento real se tratasse é alicerçado em falácias. Por não permitir obter o rendimento real efectivo, porque este pressuporia a transacção efectiva dos ativos mensurados de acordo com este critério, e a verificação *in casu*, daqueles valores não nos parece que possa ser utilizado validamente como critério para influenciar a determinação da capacidade contributiva das entidades que se vêm obrigadas a incorporar os valores daí resultantes na sua contabilidade.

A identificação ou essencialidade da utilização do fair value para permitir a tributação das empresas com base no lucro real defendida por alguns autores<sup>627</sup> parece-nos forçada.

O maior desafio consiste em, alicerçando a análise no plano dos direitos financeiro e fiscal encontrar fundamento para a aceitação dos valores contabilísticos determinados e revelados com base quer na ‘true and fair view’ quer do ‘fair value’. Tal apenas será realizável se, apesar da multiplicidade de operações complexas necessárias à determinação dos valores contabilísticos representados nas demonstrações financeiras ainda assim seja possível manter o respeito pelas específicas exigências da tributação.

### **O princípio da legalidade**

Estas considerações esbarram, necessariamente com a abrangência do princípio da legalidade fiscal e da necessidade que este impõe (ou não) de submeter às mesmas exigências das demais normas tributárias que definem a incidência do imposto as normas contabilísticas que, directa ou indirectamente contendem com a determinação da matéria tributável, o mesmo será dizer, se apenas se encontra sujeita ao princípio da legalidade fiscal a norma que define a incidência do imposto por remissão para o lucro contabilístico e os acertos que a este venham a ser feitos, ou se este se alarga ainda a todas as normas do procedimento de determinação do valor objectivo da matéria tributável.

É indiscutível e unanimemente aceite pela Doutrina que as normas de definição e determinação da matéria tributável ficam sujeitas ao princípio da legalidade fiscal. São estas normas que definem a incidência do imposto.

Já quanto à concretização que desta venha a ser feita, nomeadamente quanto ao procedimento de determinação da matéria colectável surgem posições divergentes.

---

<sup>627</sup> Ibid.

Por um lado, as normas que definem o procedimento de determinação da matéria tributável ligam-se apenas a operações meramente técnicas de demonstração da capacidade para pagar impostos, reflectida no valor objectivo e por isso devem ser interpretadas como meras regras de execução. Não obstante estarem relacionadas com procedimentos de liquidação são excluídas do princípio da legalidade fiscal<sup>628</sup>. As normas contabilísticas de determinação do rédito (contabilístico) porque indirectamente relacionadas com a determinação da base de incidência do imposto não estariam abrangidas por esta exigência de lei formal<sup>629</sup>.

Contrariamente encontramos posições que sustentam que essas normas de determinação da matéria tributável se encontram ainda abrangidas pelo âmbito de aplicação do princípio da legalidade fiscal. É também tendo por base as exigências colocadas pelas normas (neste caso) contabilísticas que o legislador delimita a base de incidência do imposto, o que justificaria a exigência para estas do cumprimento dos mesmos requisitos que se exigem às demais normas de incidência<sup>630</sup>.

O carácter normativo do princípio não se basta, porém, com a existência de um conteúdo formal requer antes um conteúdo material, alicerçado não na necessidade de arrecadação de receitas, ou, como refere Casalta Nabais não sendo suficiente “um

---

<sup>628</sup> Neste sentido veja-se ALBERTO XAVIER, *Conceito e Natureza do Acto Tributário*, Almedina, (1972), p. 72. Alberto Xavier, *Os princípios da legalidade e da tipicidade da tributação*, São Paulo (1978), p. 86-89.

<sup>629</sup> As normas do procedimento fiscal são em grande medida normas de direito administrativo e não de direito fiscal substantivo Tipke, p. 24, mas neste caso e como está em causa a previsibilidade do impostos, da situação fiscal e a tutela da confiança dos contribuintes a questão reconduz-se à da garantia dos direitos dos cidadãos. ANA PAULA DOURADO, *O princípio da legalidade fiscal: tipicidade, conceitos jurídicos indeterminados e margem de livre apreciação*, Almedina (2007), pp. 137-140 em especial nota 317. Acórdãos do Tribunal Constitucional nrs. 56/84 e 168/2002.

<sup>630</sup> SALDANHA SANCHES, ‘A quantificação da obrigação tributária – deveres de cooperação, autoavaliação e avaliação administrativa’, *Ciência e Técnica Fiscal*, 173 (1995). Note-se que Cardoso da Costa entende que a matéria colectável não está sujeita a reserva de lei porquanto está relacionada com o “método ou... métodos a adoptar no cálculo e no estabelecimento do respectivo valor” e tem portanto um carácter fundamentalmente procedimental e adjectivo, o que não significa que defenda idêntica posição para os ‘critérios da incidência real do imposto’. Estes - as regras ou métodos para a determinação dos valores que devem ser considerados como matéria colectável -, encontram-se ainda abrangidos pelo princípio da legalidade fiscal. J. M. Cardoso da Costa, *O enquadramento constitucional do Direito dos Impostos em Portugal*, *Perspectivas Constitucionais*, Nos 20 Anos da Constituição de 1976, vol. II, Coimbra (1997). No mesmo sentido Acórdão do Tribunal Constitucional n.º 358/92, de 11 de Novembro; Acórdão do Tribunal Constitucional n.º 127/04, de 3 de Março

conteúdo formal ligado à necessidade de o estado, na prossecução dos seus fins, utilizar exclusivamente certos meios e formas jurídicas, em que predomina a lei formal<sup>631</sup>”, mas requerendo também a concretização prática do princípio a partir das normas legais de incidência do imposto<sup>632</sup>, mas sempre balizado pelo princípio da praticabilidade<sup>633</sup>.

Apesar de ser irrealizável e de certo modo indesejável para qualquer ramo do direito a predeterminação concreta de todas as situações reais a abarcar pela previsão legislativa, no domínio fiscal esta mostra-se essencial para garantia dos direitos dos cidadãos<sup>634</sup>, e, pode ser assegurada pela remissão para outras normas jurídicas ou conceitos próprios de outros ramos de direito. Claro que esta possibilidade no direito fiscal continua a ser limitada por aquele princípio e pela praticabilidade da solução encontrada.

Nestes casos não existirá indeterminação da lei fiscal, mas apenas da densificação do conceito de capacidade contributiva, ou de um dos seus elementos que é feita por remissão para outras normas jurídicas que não as constantes dos Códigos Tributários. É que a mera remissão para aquelas implica, para nós, a existência de um

---

<sup>631</sup> JOSÉ CASALTA NABAIS, O dever fundamental de pagar impostos, p. 317. No mesmo sentido Klaus Tipke, Die Stuerrechtsordnung, p. 290 e ss.

<sup>632</sup> Neste sentido veja-se também Ana Paula Dourado, O princípio da legalidade fiscal: tipicidade, conceitos jurídicos indeterminados e margem de livre apreciação, Almedina (2007), em especial p. 305 e ss.

<sup>633</sup> JOSÉ CASALTA NABAIS, O dever fundamental de pagar impostos, p. 694.

<sup>634</sup> Deixamos aqui implicitamente referida a importância histórica que o princípio da legalidade fiscal teve na limitação do poder de gastar dos soberanos, restrição esta que ainda hoje se mantém, embora não com a força que então lhe era reconhecida. É que o princípio da legalidade fiscal ao limitar o poder de criação de impostos e da arrecadação de receitas por via fiscal impede também a existência de gastos excessivos por comparação com aquela possibilidade de cobrança de receita. Exceptuadas as situações em que existam outras fontes de receita para além da fiscal, ou seja, naqueles casos em que verdadeiramente esteja em causa um estado patrimonial, acabaremos por reconduzir o limite da despesa estadual à capacidade contributiva dos seus cidadãos (incluindo aqui pessoas físicas e jurídicas que possam ser considerados sujeitos passivos de imposto) e, redundantemente, cair na concepção liberal de imposto e nos males que lhe eram apontados. Claro que o ignoramos nesta nossa afirmação aquelas consequências e críticas decorrentes da adopção de um determinado tipo de equilíbrio formal, porquanto também nós consideramos que só em situações excepcionais se pode entender ser positivo o financiamento de despesa estadual com recurso a receitas provenientes da emissão de títulos da dívida pública.

grau de determinabilidade da lei formal e do conteúdo desta semelhante ao que se exige para as demais normas sujeitas ao princípio da legalidade.

O recurso `remissão para normas de outros domínios jurídicos permite de forma fácil e fiável trazer para o domínio fiscal aquelas considerações decorrentes da actividade económica que se mostrem compatíveis quer com a necessidade de determinação da capacidade contributiva e dos demais princípios tributários e elimina os problemas que elevados graus de tecnicidade poderiam trazer<sup>635</sup>.

A questão assume-se como de maior melindre porquanto a indeterminação dos conceitos envolvidos, sobretudo do ‘fair value’ poderia significar a introdução de um factor de desvalorização da reserva de lei fiscal, consagrando uma ampla margem de apreciação da administração tributária. Em certa medida, tal crítica pode também ser assacada à ‘true and fair view’ dado que esta permite – senão impõe – desvios às normas contabilísticas desde que tal seja imprescindível para atingir tal desiderato<sup>636</sup>.

Não nos preocupa tanto a indeterminação do ‘fair value’ a nível teórico, mas antes o facto da sua concretização prática poder fazer incorrer numa violação do princípio da igualdade. Ao definir de forma pormenorizada o procedimento de cálculo do valor contabilístico é afastada a indeterminação teórica do conceito, mas a sua concretização prática pode impor que duas situações materialmente idênticas tenham um tratamento contabilístico diferenciado<sup>637</sup>. É que a tributação com base no critério do ‘fair value’ coloca-nos, verdadeiramente, perante a tributação de um rendimento não

---

<sup>635</sup> Não existem especificidades que possam condicionar uma diversidade de posição dado que, na ausência de norma remissiva, sempre os códigos tributários teriam que definir por si a fórmula de determinação da matéria colectável. Esta remissão não deve ser considerada uma remissão sem limites, sob pena de ficarem frustradas as exigências decorrentes daquele princípio.

<sup>636</sup> É que nem sequer está aqui em causa a interpretação extensiva ou a aplicação por analogia das normas. Nesses casos a norma mantém-se ainda como referente. Na ‘true and fair view’ e no sentido que entendemos este deve ter, o que se permite é que as normas sejam afastadas e seja criada em seu lugar uma nova norma para permitir obter essa ‘true and fair view’.

<sup>637</sup> Estamos a pensar concretamente em situações em que o mercado utilizado por duas entidades para um activo homogéneo foi o mesmo, mas, aquando da mensuração pelo ‘fair value’ se verifica uma divergência na escolha do mercado principal. Esta divergência pode fundar-se em qualquer uma das razões justificativas da determinação em concreto do mercado principal. Nesses casos, situações materialmente idênticas terão tratamento contabilístico diferenciado, mas também e por incorporação do rédito contabilístico no rédito fiscal, um tratamento fiscal diferenciado.



efectivo, ou se preferirmos, perante um rendimento que ainda não se encontra realizado, sendo apenas um rendimento potencial.

Os perigos da tributação deste tipo de rendimento, não obstante não estarem ainda largamente documentados, têm sido já referidos em diversos estudos, concluindo-se como se fez no tratamento fiscal defendido para as mais-valias<sup>638</sup>. Aliás,

---

<sup>638</sup> A autonomia fiscal da realização é para nós preferível à tributação do acréscimo. O sistema fiscal terá, nesta medida de se afastar da base contabilística, quando aquela se revele incapaz de revelar ao valor da realização ou quando consagre modelos que frustrem esta possibilidade, ou, quando por razões fiscais com o intuito de evitar a fraude e evasão fiscais se entenda ser adequada a construção de normas fiscais com o objectivo de estabelecer um tratamento específico para determinadas situações. Estamos a pensar naquelas situações em que se tornou necessário estabelecer uma noção fiscal de realização aplicável em situações limite que pudessem não ser tratadas como tal pelas normas contabilísticas, ou houvesse dúvidas que ainda assim o pudessem ser dada a falta de coincidência entre os efeitos económicos e os efeitos jurídicos do negócio. São disso exemplo (das denominadas ‘constructive sales’) as operações financeiras ‘short sell against the box’ e ‘equity swap’. Aí a lei fiscal opta por esclarecer aquilo que, em nossa opinião, já deveria decorrer do princípio da substância sobre a forma: é que os efeitos económicos e jurídicos se devem sobrepor ao contexto jurídico para a realização da operação. Não se trata, verdadeiramente de estabelecer um tratamento diferenciado em (des) privilégio do rendimento verificado. Em qualquer um dos casos, se o reporte financeiro pudesse – isto é, se para isso houvesse informação suficiente – reportar fielmente estas situações, haveria necessariamente derrogação dos demais princípios e regras contabilísticas que não permitem um retrato fiel da situação. A prevalência da ‘true and fair view’ sobre qualquer outra norma contabilística implica que seja encontrado, dentro ou fora do contexto normativo contabilístico, uma formulação que permita que o reporte financeiro seja capaz de dar conhecimento da real operação realizada. E, posto isto, ficariam resolvidas a generalidade das situações que pudessem constituir uma tentativa de diferimento do imposto, ou de desoneração do mesmo. É que, na verdade, nunca há a possibilidade de afastamento total do pagamento do imposto sem que isso constitua verdadeiramente uma perda para o sujeito passivo. Note-se que o efeito de retenção dos activos e passivos valorizados no mercado mas cujo valor ainda não encontrou reflexo contabilístico por não se encontrar realizado (por se tratar apenas de um valor potencial, ou se preferirmos de uma mais-valia), não potencia, contrariamente ao defendido por alguns autores como JOSEPH SNOE (1996), p. 80, ou CHRISTOPHER HANNA (1995), p. 459, a retenção do activo. Uma actuação deste tipo não só impede a apropriação do rédito e a sua utilização alternativa como também trata de forma mais igualitária que o faria a tributação no momento de verificação, aquelas situações em que, por razões relacionadas com a actividade da entidade, a alienação no momento da valorização seria desvantajosa, não em termos de entrada de receita por aquela alienação, mas do ponto de vista global da entidade. Se a previsão da tributação pelo rendimento realizado pode, em casos limite, fomentar a retenção dos activos e passivos, a opção inversa também não fomenta necessariamente a sua transmissão, e pode mesmo fazer incorrer em situações violadoras do princípio da igualdade material e de iniquidade. É que o efeito de retenção pode ter por base não a elisão fiscal mas antes uma expectativa de aumento do valor potencial do bem,

relativamente a alguns ativos financeiros que devem ser mensurados de acordo com o critério do *'fair value'* conclui-se pela existência de mais-valias potenciais ou latentes, e que, contrariamente ao que sucederia noutros casos são tributadas por integrarem quer o conceito de lucro contabilístico quer de lucro tributável<sup>639</sup>. Igualmente preocupante, e em certo sentido até mais preocupante do que o acabado de referir é a distorção de valor introduzida pelo *'fair value'* e já por nós referida, mesmo quando parece não traduzir ganhos potenciais.

É na necessidade da concretização dos elementos essenciais dos impostos, ou melhor, no grau de densidade que é exigida a essa concretização, que o problema se adensa. É que o exclusivismo e a determinação pelas normas fiscais dos elementos essenciais dos impostos têm vindo a ser questionados pela Doutrina nas últimas décadas.

---

relegando para momento posterior a transmissão, não por causa do montante de imposto a pagar mas antes por razões de investimento, incremento do valor do bem. Aceitar que a opção de não tributação do rendimento verificado condiciona de forma decisiva as opções dos agentes económicos implicaria aceitar que as actuações destes, não obstante serem racionais, são influenciadas maioritariamente por condicionalismos fiscais, desconsiderando os maiores efeitos. É que a falta de transmissão, e por isso de realização, tem influência por exemplo nos níveis de liquidez e dificilmente se pode sustentar que estes não prevaleçam sobre aqueles. *Ad absurdum* seria então também defensável que a entidade optasse sempre por apenas realizar as operações que possam ser fiscalmente neutras, e, de entre as que não sejam, apenas as que se revelem essenciais ao cumprimento do desiderato da empresa. Ora, não nos parece que seja essa a opção tomada. As empresas, na sua actuação regem-se por estes e por outros motivos, e preocupam-se sobretudo com o montante do rédito após impostos, mas também com a liquidez. CHRISTOPHER HANNA, 'The virtual reality of eliminating tax deferral', *American Journal of Tax Policy*, 12 (1995), 2, pp. 449-512; JOSEPH SNOE, 'Tax simplification and fairness, four proposals for fundamental tax reform', *Albany Law Review*, 61 (1996-1997), pp. 61 e ss.

<sup>639</sup> Veja-se entre nós a disposição da al. f) e g) do n.º 1 do art.º 20.º do CIRC que considera tratar-se de rendimento os que derivem da aplicação do justo valor a instrumentos financeiros ou em ativos biológicos consumíveis que não sejam explorações silvícolas plurianuais, mas afasta a tributação relativamente às mais-valias verificadas, sujeitando, nos termos da al. h) do mesmo número e artigo, apenas à tributação as mais-valias verificadas. Contraditoriamente (ou não) o art.º 21.º do mesmo Código afasta a tributação das mais-valias latentes ou potenciais, ainda que estas estejam reflectidas na contabilidade, incluindo as reservas de reavaliação ao abrigo da legislação de carácter fiscal.

O princípio da legalidade não se basta com a reserva de lei formal na estrita consideração da protecção da segurança jurídica, mas exige ainda que na concretização dos preceitos seja possível manter essa protecção<sup>640</sup>.

## **2.2. O relevo da ‘true and fair view’ e do ‘fair value’ no quadro da tributação das empresas**

O âmbito de aplicação da ‘true and fair view’ não sofre quaisquer restrições, aberturas ou condicionalismos de outro tipo decorrentes das finalidades para o qual é utilizado. O seu campo de aplicação permanece imutável dentro do direito contabilístico, mas é na utilização que da informação divulgada e disponível que atinge o seu apogeu. Já o ‘fair value’ pode sofrer restrições de aplicabilidade, quer no direito financeiro, quer no direito fiscal ou mesmo no direito comercial. Aquela informação revelada no respeito pela ‘true and fair view’ é analisada e incorporada totalmente, mas o seu relevo depende de considerações específicas relacionadas maioritariamente com as políticas financeiras.

Pelo que respeita ao direito fiscal português, e em tantos pontos idêntico a congéneres legislações estrangeiras, pode afirmar-se que não está isenta de defeitos a forma como a ‘true and fair view’ e o ‘fair value’ foram recebidos. Quedam-nos dúvidas que se possa falar sequer na absorção fiscal de dois conceitos contabilísticos. Essa possibilidade implicaria que pudéssemos atribuir a cada um deles um significado preciso o que não sucede.

Demanda uma tarefa complexa e com desfecho por agora desconhecido a possibilidade de construção de um sistema de tributação das empresas alicerçado nestes dois conceitos.

---

<sup>640</sup> Esta parecia ser já a opinião de Alberto Xavier. Para este autor “O princípio da tipicidade não é, ao contrário do que já uns sustentaram, um princípio autónomo do da legalidade: antes é a expressão mesma deste princípio quando se manifesta na forma de uma reserva absoluta de lei, ou seja, sempre que se encontra construído por estritas considerações de segurança jurídica”. Alberto Xavier, *Os princípios da legalidade e da tipicidade...*, pp. 69-70.

O sistema fiscal reprova de forma veemente todas as situações que directa ou indirectamente possam influir no falseamento dos resultados apresentados, associando-lhes ilícitos criminais ou de mera contraordenação<sup>641</sup> sempre que comprovadamente, seja possível afirmar-se da violação de normas legais ou da falsidade dos valores apresentados. Não basta a mera existência de indícios sendo antes necessária a prova de que tal, *in casu*, efectivamente sucedeu<sup>642</sup>.

Independentemente dos considerandos relativos à delimitação do conceito de rédito em termos económicos importa determinar se a mobilização do critério do '*fair value*' subjacente à mensuração de activos e passivos cumpre, não a tarefa que aquelas normas contabilísticas entenderam ser a sua, mas ao mesmo tempo permite que o direito fiscal lhe reconheça a capacidade de traduzir a característica valorativa dos itens que se reflectirá no rédito contabilístico e também no direito fiscal.

A introdução do '*fair value*' no léxico e normas contabilísticas teve implicações directas nas representações contabilísticas e conseqüentemente nos dados apresentados nas demonstrações financeiras. O resultado líquido do exercício apurado contabilisticamente e que constitui a base para a determinação da matéria coletável em sede de IRC é agora preparado com influência deste critério de mensuração, refletindo

---

<sup>641</sup> Esta atitude condenatória é bem visível nas decisões judiciais. Veja-se Acórdão TCA Norte de 2 de Setembro de 2006, proferido no processo n.º 107/04.

<sup>642</sup> Note-se que apesar de terem sido estabelecidas presunções para determinação do valor, como sejam as constantes dos arts. 44.º n.º 1 do CIRS se tem entendido que, em respeito ao princípio da capacidade contributiva, não pode existir outra interpretação que não seja aquela que as reconduz a presunções ilidíveis. Acórdão do STA de 14.03.2012, proferido no Processo n.º 0107/12, disponível em [www.dgsi.pt](http://www.dgsi.pt). Ainda nos casos em que sejam de aplicar os métodos indirectos para determinação da matéria tributável, sempre se tem entendido que esta aplicação respeita na medida do possível, a capacidade contributiva e, sobretudo, foi estabelecida na justa medida de conjugação entre esta, o dever de pagar impostos e a faculdade jurídica de que o sujeito activo da relação tributária goza, a partir do momento de verificação do facto tributário, de proceder à liquidação e posterior cobrança do imposto.

no seu valor as implicações decorrentes de todos os condicionalismos que a este critério possam ser feitos<sup>643</sup>.

Não obstante o reconhecimento expresso da validade e necessidade de mobilização do princípio aquando da elaboração das demonstrações financeiras, nada impede que este possa ser desconsiderado aquando do desenho das normas relativas à incidência fiscal, sobretudo no que diz respeito ao relevo de determinados valores para efeitos de determinação da matéria tributável. A alternativa passaria por construir um conceito de valor para o direito fiscal, como sucede em tantas outras situações, desconsiderando-se o modelo contabilístico e aplicando em alternativa métodos que permitissem atingir de forma mais consistente os objetivos a que se propõe a tributação das empresas, respeitando, concomitantemente, os princípios tributários e coordenando-se em sentido mais amplo, com a política financeira traçada<sup>644</sup>.

---

<sup>643</sup> Importa lembrar que as implicações no direito fiscal dos normativos contabilísticos não são apenas as decorrentes das alterações ocorridas nas normas de direito ‘interno’ constantes do SNC, mas também aquelas que resultam dos Regulamentos e Diretivas contabilísticas aplicáveis.

<sup>644</sup> Note-se que a opção pela consideração parcial da mensuração pelo justo valor encontra paralelo no Direito Comercial. Conhecedor que o interesse dos sócios se reconduz preferencialmente à capacidade para num determinado momento proceder à distribuição de lucros, independentemente de esta se encontrar ligada ou desligada do princípio da realização, o legislador português consagraria nos arts. 217.º, n.º 1, 294.º, n.º 1, 218º, 295.º, 31.º, 32.º e 33.º, todos do C. S. Com. regras específicas relativas à determinação dos lucros distribuíveis, ou, como preferiria afirmar, do rendimento do período que pode ser distribuído pelos detentores de participações sociais, que no cumprimento do contrato e pato societário a eles tenham direito, assumindo especial importância no caso concreto o n.º 2 do art.º 32.º do C. S. Com. Ao impedir que sejam distribuídos aos sócios os valores resultantes de incrementos patrimoniais decorrentes da aplicação do justo valor, excepto nos casos em que nesse mesmo período (o da distribuição dos lucros calculados com base no ‘fair value’) tenha existido uma transmissão efectiva do bem, ou tenham sido “exercidos, extintos, liquidados ou, também quando se verifique o seu uso, no caso de ativos fixos tangíveis e intangíveis”, optou-se claramente por uma posição conservadora e que pretende sobretudo acautelar os interesses dos credores<sup>644</sup>. Parece, por interpretação a *contrario sensu* que já será possível imputar à contabilização dos lucros distribuíveis o valor resultante do decréscimo do ‘fair value’, ou seja, os decréscimos resultantes da aplicação do ‘fair value’ através dos componentes do capital próprio, relevam sempre para efeitos de cálculo dos valores a distribuir aos sócios, impedindo que uma parcela desse valor, a correspondente ao decréscimo do ‘fair value’, seja considerada como passível de integrar o lucro distribuível. Não nos estranha esta opção. Cauteloso, e mais uma vez preocupado com as vicissitudes que decorrem da aplicação deste critério, reconhece-lhe o mérito (que o tem) de revelar um valor aproximado ou indiciador de desvalorização, mas, ao abrigo do princípio da prudência, e apesar de

Se antes da da entrada em vigor do SNC eram já patentes algumas das divergências entre contabilidade e direito fiscal, a fragilidade acentuou-se a partir de então. A desadequação das estruturas do sistema fiscal aplicável às empresas por referência a este novo normativo contabilístico era inegável e impulsionaria a adoção de novos diplomas legislativas no domínio fiscal. Foi precisamente o que aconteceu com a aprovação do Decreto-lei n.º 159/2009, de 13 de julho<sup>645</sup>.

---

lhe reconhecer relevância, já não aceita que sejam distribuídos aos sócios lucros (rendimentos) decorrentes da aplicação deste critério. Neste ponto verifica-se uma aproximação da noção de rendimento acréscimo quando estamos a analisar a distribuição de rendimentos. O rendimento (distribuível) não o pode ser se efectivamente não tiver entrado nos cofres da entidade que viu o seu ativo valorizar-se (ou o passivo desvalorizar-se). Ao mesmo tempo, já pode imputar, negativamente, claro está, no cálculo dos montantes a distribuir a desvalorização, ou se preferirmos a correção do *'fair value'* para um valor inferior ao que se encontrava previamente registado. Poder-se-ia argumentar que se trata de duas soluções distintas. Porém e não obstante numa primeira leitura ter sido também essa a nossa conclusão, o que nos levaria a sustentar e colocar como hipótese de raciocínio não só que poderia ter existido um equívoco, como, em alternativa, a incongruência da solução consagrada na letra da norma do n.º 2 do art.º 32.º do Código das Sociedades Comerciais. A opção consagrada, não obstante parecer ambivalente ou até contraditória funda-se no mesmo pressuposto: a impossibilidade prática de funcionamento da mensuração através do justo valor, e o risco da distribuição de dividendos com base nessa mesma mensuração. Se por um lado se compreende que o risco de distribuição de rendimentos (leia-se dividendos) aos sócios calculados não com base no rendimento produto, mas antes com base no rendimento acréscimo, em que os ativos e passivos aparecem revalorizados ao *'fair value'* poderia levar a situações de ruptura financeira. A distribuição de rendimentos não recebidos conduz a situações de falta de liquidez, por não terem sido os respetivos valores. Nem sequer é possível prever se e quando venham a ser recebidos tais rendimentos, porquanto não são sequer devidos, pois não nasceu na esfera do titular do património mensurado qualquer direito à realização daqueles valores. Este apenas conserva, se assim o entender e durante o período de tempo em que o possa ou queira fazer, aquele ativo ou passivo. Naqueles casos em que o ativo tenha sido adquirido para manter num prazo dilatado de tempo, pode suceder que as oscilações de *'fair value'* acabem por conduzir num período posterior ao decréscimo do rendimento por perda de valor. Nesse período, aqueloutro onde se verifica um decréscimo do valor do bem sujeito a mensuração, haveria uma diminuição do lucro distribuível, ou a sua eliminação total.

<sup>645</sup> As mudanças ocorridas e que levaram à alteração das normas contabilísticas a partir de então, não se ficaram por aqui. O paradigma mudou, e não apenas no plano formal, mas também do ponto de vista material, implicando uma mudança de comportamento para as empresas, técnicos de contas e revisores. Estas alterações levariam a um aumento das exigências dos destinatários da informação. Do que acabamos de referir dá nota José Rodrigues de Jesus, Sistema de Normalização Contabilística –

Logo do preâmbulo do referido diploma se dá especial ênfase à tendencial convergência entre lucro contabilístico e lucro tributável, ao reconhecer expressamente o modelo de dependência parcial, e a adequação da utilização dos resultados decorrentes da aplicação das regras contabilísticas sempre que “não estejam estabelecidas regras fiscais próprias”. A construção de um modelo de mensuração específico para o direito fiscal não traria vantagens apreciáveis.

Deste modo, minimizam-se os custos económicos decorrentes da necessidade de elaboração de ‘duas’ contabilidades, sendo que cada uma delas teria destinatários diferenciados. Pelo que já deixamos escrito noutra local, e sobretudo por necessidade de cumprimento do princípio da neutralidade fiscal, nenhuma outra opção nos pareceria aceitável.

A opção pela aceitação dos valores resultantes de reavaliação pelo justo valor implica uma aceitação clara do modelo do acréscimo em detrimento do modelo da realização. Do ponto de vista financeiro e fiscal esta opção não é isenta de críticas e os seus efeitos podem ser desastrosos.

Opera-se uma assimilação dos conceitos e dos valores e nasce agora configurado pelas normas e pelo ‘fair value’ um conceito com conteúdo normativo e validade de aplicação no direito fiscal.

Apenas fazemos reparo ao facto de em certas situações o reconhecimento fiscal de consequências financeiras de eventos não incorridos poder revelar-se complexa e desadequada. Assim como se nos afigura duvidoso que caiba ainda dentro do princípio da capacidade contributiva erigido por referência ao rendimento real a consideração como integrantes daquela capacidade de ganhos não recebidos e de perdas não incorridas<sup>646</sup>.

---

perspectiva dos Revisores: principais reflexos nas auditorias, Revisores e Auditores, jul/set 2009, p. 5 e ss..

<sup>646</sup> O direito societário reconhece a este propósito a necessidade de reflexo contabilístico dos ganhos potenciais e permite a sua distribuição em determinadas situações, impedindo-a noutras. Não estamos aqui em condições de nos pronunciar detalhadamente sobre esta questão. Outros já o fizeram, e certamente com melhores resultados que os nossos. Porém, somos compelidos a fazer-lhe uma breve referência, nem que para mais não seja que apontar as semelhanças e dissemelhanças. Contabilisticamente deste há muito tempo que são reconhecidos os ganhos de diferenças cambiais e incorporados nos resultados das participadas, através do métodos da equivalência patrimonial. Ao se permitir esta operação está a dar-se cobertura à possibilidade de serem determinados lucros distribuíveis com base em valores potenciais, e, mais do que isso, a permitir-se que sejam distribuídos aos sócios rendimentos calculados

Os interesses do direito financeiro e sobretudo do direito fiscal são de compatibilização difícil com eventos não verificados e ganhos não realizados. A defesa da adequação da tributação das pessoas jurídicas pelo lucro, mas lucro real, tão vinculada desde sempre no ordenamento português e a consagração a nível constitucional permite contextualizar esse âmbito de abrangência.

Mostra-se deste processo que a opção pela aceitação do *'fair value'* e relevo dos valores daí decorrentes parece não colocar problemas na generalidade dos casos, mas permanece um leque extenso de situações em que tal ocorre.

Tendo em consideração a imposição do modelo de reavaliação pelo *'fair value'* para a generalidade dos ativos fixos tangíveis e intangíveis, decorre desse fato que, qualquer acréscimo de valor terá reflexo direto no aumento do mesmo montante do capital próprio (?) (não será antes no resultado líquido do exercício?), excepto se esse item tiver sofrido anteriormente um decréscimo de valor reconhecido como perda. Nesses casos, haverá que fazer uma compensação entre o aumento e a perda incorrida (e registada como tal contabilisticamente num momento anterior) levando o remanescente positivo a incremento de valor, ou registando a diferença negativa como perda.

Já no caso dos ativos intangíveis, a utilização do *'fair value'* encontra-se limitada. A sua utilização encontra-se dependente de condições: (a) apenas pode ser aplicado quando exista um mercado ativo para aquele tipo de ativos; (b) seja possível obter o *'fair value'*. Isto só será possível se os itens transacionados no mercado forem homogéneos e o mercado estiver, efectivamente, em funcionamento.

Não alheio às dificuldades decorrentes da aplicação do *'fair value'* e das críticas que lhe são apontadas, e seguindo, precisamente, a mesma orientação que tomou a propósito da tributação das mais valias, o legislador fiscal não se deixaria envolver pela euforia da adoção de um critério que (supostamente) permite determinar o valor real, e nesta medida permitira determinar de forma mais acertada a capacidade contributiva das empresas, e consagrou a este propósito normas que se demarcam do tratamento

---

com base em valores meramente potenciais. Permitir esta atuação no âmbito do direito societário é também permitir a possibilidade de recurso a crédito para o pagamento de dividendos ainda não verificados (pelo menos totalmente).



contabilístico. Os aumentos de valor não são relevantes para efeitos fiscais a não ser no momento da realização<sup>647</sup>.

A questão não radica apenas na legitimidade fiscal do conceito da ‘fair value’ mas a montante da consideração dos resultados decorrentes da sua aplicação. A incorporação de um conceito indeterminado implica a criação de um sistema de controlo de aplicabilidade pouco usual dentro do direito fiscal<sup>648</sup>.

Este mesmo tratamento estende-se às propriedades de investimento, em que o incremento ou decréscimo de valor apenas é relevante no momento da realização.

---

<sup>647</sup> Esta ideia é corroborada ainda pelo regime das Depreciações e Amortizações constante do Decreto-regulamentar n.º 25/2009, de 14 de setembro, ao condicionar a dedutibilidade fiscal apenas dos valores reconhecidos como custo contabilístico naquele período e na percentagem calculada por referência ao custo histórico, excetuados que sejam os casos em que se permite a reavaliação decorrente da aplicação de coeficientes de desvalorização monetária. É-nos trazida ao conhecimento por \_\_\_\_ a posição de alguns autores (que não do próprio) de que não influiriam no cálculo do valor base de referência para determinação do valor relevante para efeitos fiscais as quotas de amortização e depreciação calculadas por referência a valores de revalorização com base ‘fair value’ quando este se revelasse superior ao custo histórico, mas que já seriam relevantes quando fossem inferiores. Discordamos desses autores e acompanhamos aqui a posição de ..., Acrescentamos apenas que a regra no direito fiscal continua a ser a da desconsideração do impacto da revalorização (em sentido positivo ou negativo) dos ativos. A não ser assim, existiria um tratamento diferenciado de duas situações em tudo idênticas. As razões que parecem ter justificado o afastamento da consideração das revalorizações pelo ‘fair value’ no regime das depreciações e amortizações encontram-se relacionadas com a necessidade de, contabilisticamente, imputar ao período de presumível (ou presumida pela lei) duração do bem o seu custo efetivo, real. Não se trata aqui de desconsiderar esse custo efetivo, ou de permitir dotar a empresa dos meios financeiros suficientes para, findo o período de amortização e que deve corresponder ao período de vida útil do bem em causa, poder proceder à substituição do bem. Essa substituição pode nem suceder, porque a vida útil revelou ser superior à presumida, ou, pode ocorrer em momento anterior por razões relacionadas com a perda da capacidade para o desempenho das tarefas a que se destinava, quer por ter deixado de poder desempenhá-las, quer por se ter tornado obsoleta, ou, simplesmente porque tal faz parte da política de gestão da empresa.

<sup>648</sup> Surgiria a oportunidade para a discussão em torno da problemática da abrangência do contencioso tributário. Deixaremos para outra oportunidade esse debate mas não sem referir que, para nós, independentemente de o regime regra continuar a ser o do contencioso de mera anulação nada parece obstar, no plano teórico, ao alargamento dos poderes dos tribunais que decidam questões relacionadas com matéria tributária, no sentido de permitir a existência de contencioso de plena jurisdição. Entendemos que não devem ser arredadas as possibilidades de controlo de toda e qualquer actuação da administração tributária e dos cidadãos que possam contender com questões tributárias, com os limites que se lhe reconhecem existir no direito administrativo.

Isto independentemente da forma e do critério que tenha servido de base à contabilização.

Já diferentemente dispõe o CIRC sobre o tratamento fiscal a dar às variações de valor dos ativos financeiros. Concorrem para o apuramento do lucro tributável os ajustamentos relativos aos instrumentos financeiros reconhecidos pelo *'fair value'* através de resultados, desde que, tratando-se de instrumentos de capital próprio, o valor resulte de um preço formado num mercado regulamentado e essa participação não represente mais de 5% do capital social, como decorre do art.º 18.º, n.º 9 al. a) do CIRC.

Nestas condições, ou seja, nos casos em que o *'fair value'* resulte da aplicação do modelo *'mark-to-market'* e em que a participação não represente mais do que 5% do capital social parecem estar reunidas as condições para que o valor possa ser considerado relevante.

Mas, mais do que isso, e concluindo-se no sentido do relevo para efeitos fiscais da revalorização pelo *'fair value'* dos ativos financeiros que preencham aqueles requisitos, importaria determinar o sentido e alcance de tal relevo. O que referimos equivale a refletir sobre o tratamento fiscal a dar ao decréscimo de valor mas também ao aumento de valor.

Se a revalorização implica uma alteração do resultado do exercício, influenciando por esta via o lucro contabilístico, em sentido contrário ocorrerão os efeitos derivados da perda de valor.

Afastada a aplicação dos arts. 46.º e ss. do CIRC por não se tratar de mais-valias, ao menos se os ativos financeiros não forem transacionados, importaria determinar se é ou não aplicável a norma do art.º 45.º, n.º 3 do CIRC *"outras perdas ou variações patrimoniais negativas relativas a partes do capital ou outras componentes do capital próprio, designadamente prestações suplementares, concorrem para a formação do lucro tributável em apenas metade do seu valor"*.

A consideram-se abrangidas pela previsão do art.º 45.º, n.º 3 acabado de citar, as perdas de valor resultantes da mensuração pelo *'fair value'* de investimentos financeiros concorreriam apenas para os resultados contabilísticos com apenas metade do seu valor. Este tratamento, diferenciado dos demais ativos, não deixa de estranhar. Não tanto por existir um tratamento diferenciado dos ativos financeiros, o que se justificaria pela diversa natureza destes, tendencialmente imaterial e que contrasta com a dos ativos fixos tangíveis, mas ainda porque excecionada que não foi a aplicação cumulativa do

art.º 46.º do CIRC às variações negativas verificadas e realizadas com a transmissão, parece existir relativamente a estes ativos um duplo relevo das variações negativas. Estamos em crer que não é este o sentido correto. Este normativo também não se aplica aos ativos financeiros, mas apenas às partes do capital próprio??? Isto é mm assim?

Do que se trataria, entendem alguns<sup>649</sup>, era apenas de determinar a capacidade para distribuição de lucros com base na (entendida) capacidade real para a distribuição dos lucros, remetendo para momento posterior as correcções que eventualmente houvesse lugar a fazer e que se reflectiriam no acréscimo ou decréscimo do *'fair value'*. Somos da opinião que esse argumento da 'correção de valores' num período económico posterior não é compatível com a natureza deste critério de mensuração.

A aceitar-se que o critério do *'fair value'* permite obter um valor real, porquanto reconduzível a uma qualquer situação concreta realizável num mercado concreto naquele tempo e lugar, então não pode aceitar-se que haja esta espécie de correção de valores referida. Apesar de não aceitarmos que o justo valor permite obter um valor real, mas apenas se limita a fixar uma faixa de variação de valores possível para aquele bem, não sendo, ainda assim possível afirmar que essa faixa de valores (uma espécie de faixa de oscilação e valores) é aquela que se verificaria num mercado concreto de concorrência perfeita, já não podemos aceitar que esse valor seja tomado em consideração para tributação de rendimentos que... não existem.

Do mesmo modo, a concorrência para a determinação do lucro tributável da diminuição do *'fair value'* de um ativo, ou incremento do valor de um passivo mostra a mesma cautela do legislador. Não permitir ignorar o valor da suposta desvalorização está a acautelar falta de liquidez no período da realização.

Para esta mesma conclusão apontam os estudos realizados por Barth, Landsman e Wahlen<sup>650</sup>. Estes autores concluem que os lucros das instituições financeiras calculados com base em estimativas de *fair value* são mais voláteis do que se calculados com base no custo histórico. O desvio padrão situa-se nos 26%, uma percentagem

---

<sup>649</sup> Utilizando idêntica argumentação mas para efeitos de determinação da matéria tributável calculada com base na aplicação do critério de mensuração pelo *'fair value'*, veja-se Tomás Cantista de castro Tavaes, *IRC e Contabilidade – Da realização ao Justo valor*, Almedina, Coimbra (2011).

<sup>650</sup> Mary E. Barth, Wayne R. Landsman, and James M. Wahlen, 'Fair Value Accounting: Effects on Banks' Earnings Volatility, Regulatory Capital, and Value of Contractual Cash Flows', *Journal of Banking & Finance*, 19/3–4 (1995), 577-605.

bastante elevada, sobretudo para um critério que foi pensado e defendido precisamente para eliminar estas variações ou, pelo menos, para as conter dentro de valores insignificantes<sup>651</sup>.

---

<sup>651</sup> Contudo, e provavelmente porque acreditam na validade do critério, concluiu-se que os investidores não apreenderam esta crescente volatilidade, acreditando em maior medida na informação divulgada. Também ao nível da intangibilidade do capital social se verificaria resultado idêntico. A adoção deste novo critério levaria a um aumento da violação do princípio em aproximadamente 43,6%, mas isso não se refletiria no desempenho das instituições. Já quanto às implicações nos lucros, o resultado parece não ser idêntico. Ao afetar diretamente os resultados financeiros da actividade bancária provocam uma alteração das taxas de juro, o que acabaria por influenciar o comportamento dos investidores. É de esperar que estes, apesar de usarem habitualmente critérios que envolvem a disseminação dos investimentos por entidades na proporcionalidade inversa da taxa de juro oferecida e do risco do investimento tomem em consideração essa informação. Estas conclusões são válidas apenas e só nas condições enumeradas pelos Autores do estudo e não noutras. Ao partir de uma análise concreta, e tendo em conta que estamos a estudar situações pontuais ainda que apenas do ponto de vista geográfico e temporal e tomando por referência os pressupostos do critério do *fair value* só muito dificilmente se pode sustentar a fiabilidade de uma abstracção empírica para fundamentar conclusões de base generalista. Ibid. Os próprios autores do estudo recomendam cautela na análise das conclusões, o que nos leva a concluir que só casuisticamente é possível determinar se o critério do *fair value* se revela um critério mais ou menos adequado, bem como se permite ou não atingir os objectivos a que se havia proposto.

## Bibliografia

### A

#### **ABREU, J. M. Coutinho de**

1996 - *Da empresarialidade – As Empresas no Direito*, Coleção Teses, Almedina, Coimbra

2011 - *Curso de Direito Comercial*, vol. I, 8.<sup>a</sup> ed., Almedina, Coimbra

2011 - *Curso de Direito Comercial*, vol. II – Das Sociedades, Almedina, Coimbra

#### **AGUIAR, Nina**

2003 - ‘Modelos Normativos de Relação entre Lucro Tributário e Contabilidade Comercial’, *Fiscalidade*, 13/14: 39 - 49

#### **AKERLOF, George**

1970 - ‘The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism’, *Quarterly Journal of Economics*, 84, (1970), 3, pp. 488-500

#### **ALEXANDER, David**

1993 - ‘A European True and Fair View?’, *European Accounting Review*, 2/1 (1993), pp. 59-80

1997 - ‘Stability, Pseudo-Stability, Information and Pseudo-Information’, *European Accounting Review*, 6, (1997), 4, pp. 755-66

1999 – ‘A Benchmark for the Adequacy of Published Financial Statements’, *Accounting and Business Research*, 29, (1999), 3, pp. 239-253;

2001 – ‘The Over-riding Importance of Internationalism: A Reply to Nobes’, *Accounting and Business Research*, 31, (2001), 2, pp. 145-149

#### **ALEXANDER, David e JERMAKOWICZ, Eva**

2006 – ‘A True and Fair View of the Principles/Rules Debate’, *ABACUS*, 42 (2006), 2, pp. 132-164

**ALLORIO, Enrico**

1969 - *Diritto Processuale Tributario*, Utet, Turim

**ALMEIDA, Aníbal**

1991 - *Relatório com o programa, os conteúdos e os métodos de ensino teórico e prático na disciplina de Economia e Finanças Públicas, elaborado com vista a um concurso para Professor Associado do Grupo de Ciências Económicas da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra*, 1991, Policopiado.

2012 - *Sobre o Estado e o Poder, a Economia e a Política*, Almedina, Coimbra, 2012.

**ALVES, Carlos, MENDES, Victor e SILVA, Paulo Pereira da**

2012 - *On the Impact of the August 2011 Ban on Covered Short Selling - An Empirical Analysis?*, Working Paper n.º 1/2012, CMVM, (2012);

**ALVES, Carlos F.**

2010 - 'Um breve contributo para a eliminação de equívocos sobre sort selling', *Cadernos do Mercado de Valores Mobiliários*, n.º 37, CMVM, (Dezembro de 2010), pp. 11 e ss.

**AMARAL, Catarina Xavier**

2011 - 'Processo de Harmonização Contabilística Internacional: Tendências Actuais', *Gestão e Desenvolvimento*, 10 (2001), pp. 33-58.

**AMAT, Oriol, BALKE, J. e OLIVERAS, Ester**

1999 – ‘The Struggle against Creative Accounting: Is 'True and Fair View' Part of the Problema or Part of the Solution?’, *UPF Economics Working Paper 363*, disponível em <http://ssrn.com/abstract=159235>

**AMERICAN INSTITUTE OF ACCOUNTANTS**

1934 - *Audits of corporate accounts 1932-1934*, Nova Iorque

**ANDERSON, John C., LOWE, D. Jordan e RECKERS, Philip M. J.**

1993 – ‘Evaluation of Auditor Decisions: Hindsight Bias Effects and the Expectation Gap’, *Journal of Economic Psychology*, 14, (1993), 4, pp. 711-737

**ANDRADE, Fernando Rocha**

2002 – “Concorrência Fiscal Internacional na Tributação das Empresas”, *Boletim de Ciências Económicas*, XLV (2002), Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, pp. 29 e ss.

2002 – *O papel financeiro do estado, Texto de Apoio às Lições 3.ª e 5.ª da Cadeira de Economia e Finanças Públicas da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra*, 2002/2003, Policopiado, Coimbra;

**ANDRADE, Manuel de**

1972 - *Teoria Geral da Relação Jurídica*, vol. I, pp. 237 e ss.;

**ASHBAUGH, H.**

2001 – ‘Non-US firms' accounting standard choices’, *Journal of Accounting and Public Policy*, 20 (2001), pp. 129-153

**ASTON, R. K.**

1986 – ‘The Agryll Foods Case: a legal analysis’, *Accounting and Business Research*, 17, (1986), pp. 3-12

**B****BALDWIN, Trevor**

2000 – Cash Flow and Corporate Finance in Victorian Britain: cases of the british coal industry 1860-1914, University of Exeter Press

**BALFOUR, D.**

1984 - ‘What price without dressing?’, *Accountant’s Magazine*

**BALL, R.**

2001 – ‘Infrastructure requirements for an economically efficient system of public financial reporting and disclosure’, *Brookings-Wharton Papers on Financial Services*, pp. 127-169

**BALL, S., KOTHARI, P. e ROBIN, A.**

2000 – ‘The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings’, *Journal of Accounting and Economics*, 29, (2000), 1, 1-51

**BARACHINI, Francesco**

1999 - ‘L’ art. 130 del T.U. delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria : i nuovi confini del diritto di informazione del socio’, *Rivista delle Società*, 44, (1999), 4, pp. 689-717

**BASTO, José Guilherme Xavier de**

1980 - “O imposto sobre as sociedades e o imposto pessoal de rendimento - separação ou integração”, *Estudos de Homenagem ao Prof. Doutor J. J. Teixeira Ribeiro*, Boletim da Faculdade de Direito, número especial, vol. IV – Vária, pp. 23 e ss, Coimbra, (1980)

2004 - “Tópicos para uma Reforma Fiscal impossível”, Última aula, proferida em 9 de Junho de 2004, pol., Coimbra, p. 1



**BAXT, R.**

1967 - 'Legal Decisions and Accounting Principles', *ABACUS*, 3, 1967, 1, pp. 83-86

**BEBCHUK, Lucian A.**

1994 – 'Efficient and Inefficient Sales on Corporate Control', *Quarterly Journal of Economics*, 109, (1994), 4, pp. 957-993

**BENSON, H.**

1962 - 'Auditing and the Word New Economy', *Accountancy*, (Novembro/Dezembr0), pp. 934 e ss.

**BERLE, Adolf e MEANS, Gardiner C.**

1932 - *The Modern Corporation and Private Property*, Harcourt, Brace and World, Nova Iorque

**BERLIN, Dominique**

1994 – 'Jurisprudence Fiscale Européenne: contentieux de l'harmonisation', *Révue Trimestrielle de Droit Européen*, 1, (1994), pp. 135-183

**BIDDLE, G. C. e SAUDAGRAN, S. M.**

1991 – 'Foreign stock listings: benefits, costs and the accounting policy dilemma', *Accounting Horizons*, 5, (1991), 3, pp. 69-80

**BOCCHINI, Ermano**

1989 - *Manuale di Diritto della Contabilità delle Imprese*, vol. I, Utet, Turim

2010 - *Manuale di Diritto della Contabilità. Il Bilancio*, vol. II., Utet, Turim

**BOYCKO, Maximin, SHLEIFER, Andrei e VISNHY, Robert W.**

1993 – ‘Privatizing Russia’, *Brookings Paper Economic Activity*, n.º 2 (1993), pp. 139-181

**BOSELLO, F.**

1981 - “La formulazione della norma tributaria e le categorie giuridiche civilistiche”, *Rivista di Diritto e Pratica Tributaria*, 1981, tomo I

**BOURDIEU, Pierre**

1988 - Vive la Crise: for heterodoxy in social science, *Theory and Society*, 117, (1988 – Special issue), 5, pp. 773-787

**BOURDIEU, Pierre e NICE, Richard**

1977 - *Outline of a theory of practice*, Cambridge University Press;

**BOYLE, Alan**

1999 – ‘Some Reflections on the Relationship of Treaties and Soft Law’, *International and Comparative Law Quarterly*, 48, (1999), 4, p. 901-913

**BRAVO, Luigi Ferrari e MILANESI, Enzo Moavero**

1997 - *Lezioni di Diritto Comunitario I*, 4.<sup>a</sup> ed., Editoriale Scientifica

**BRONZE, Fernando J. Pinto**

2006 - *Lições de Introdução ao Direito*, 2.<sup>a</sup> Ed., Coimbra Editora, Coimbra

**BUSHMAN, Robert M., PIOTROSKI, Joseph D. e SMITH, Abbie**

1994 - “More corporate transparency is necessarily better than less.”, “What Determinates Corporate Transparency?”, *Journal of Accounting Research*, 42 (1994), 2, pp. 2 e ss.

**BUCKLEY, J., e BUCKLEY, M.**

1974 - *The Accounting Profession*, Los Angeles, Melville

**C**

**CALDERÓN CARRERO, J. M.**

2002 – ‘Algunas consideraciones en torno a la interrelación entre los convénios de doble imposición y el derecho comunitário europeo: hacia la ‘comunitarización’ de los CDIS?’, *doc. n.º 4/02*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

**CALHEIROS, J. M. Albuquerque**

1997 – ‘Harmonização de legislações – Que futuro?’, *Em torno da revisão do Tratado da União Europeia*, AAVV, Almedina, Coimbra, 1997, 131-144.

**CAMPOS, João Mota de e CAMPOS, João Luiz Mota de**

2002 - *Contencioso Comunitário*, Gulbenkian, Lisboa

2007 - *Manual de Direito Comunitário*, 5.<sup>a</sup> ed., Coimbra Editora, Coimbra

**CANOTILHO, J. J. Gomes e MOREIRA, Vital**

2008 - *Constituição da República Portuguesa Anotada*, vol. I, (4.<sup>a</sup> ed. Revista), Coimbra Editora, Coimbra

**CARNEGIE, G. D. e NAPIER, C.J.**

1996 – ‘Critical and Interpretive Histories: Insights into Accounting’s Present and Future Through its Past’, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 9, (1996), 3, pp. 7-39

**CARRASCO GONZÁLEZ, Francisco M.**

2005 - *El principio democrático de autoimposición en la producción normativa de la Union Europea*, Tiran lo Blanc, València

**CHAMBERS, R. J. e WOLNIZER, P. W.**

1991 - 'A True and Fair View of Position and Results: The Historical Background', *Accounting, Business and Financial History*, 1, (1991), 2, pp. 197-213

**CHARMIQUEL, D. R. e WINTERS, A. J.**

1980 - The evolution of audit reporting, in D. R. Nichols e H. F. Steller (eds), *Auditing Symposium VI*, Lawrence, Scholl of Business, University of Kansas.

**CHASTNEY, J. G.**

1975 - '*True and Fair View: a study of the history and meaning of the true and fair and a consideration of the impact of the fourth directive*'. A report prepared for the Research Committee of The Institute of Chartered Accountants in England and Walles, Sheffield Polytechnic.

**CHATFIELD, Michael**

1996 - *History of Accounting: an International Encyclopedia*, 1996, Garland Science

**CHENOK, Philip B.**

1994 - 'Perceotions Vs Reality', *Journal of Accountancy*, 177, (1994), 1, pp. 47-51

**CHINKIN, C. M.**

1989 - 'The Challenge of Soft Law: Development and Change in International Law', *International and Comparative Law Quarterly*, 38, (1989), pp. 850-866

**CHRISTIANSEN, M.**

1983 - "Denmark", in D. Alexander and Simon Archer (eds.), *The European Accounting Guide*, Academic Press

**CHRISTIANSEN, John e FRIMOR, Hans**

Fair value, accounting aggregation and multiple sources of information, Chapter 2, doc. 319

**CLARK, F. L. e DEAN, G. W.**

1992 - "Chaos in the Court House: Accounting under Scrutiny", *Australian Journal of Corporate Law*, 2, (1992), 2, pp. 177-201

**COLM, Gehrard**

1954 (?) - "The corporation and the corporate income tax in the american economy", *The American Economic Review*, 44, 2, pp. 486-503;

**Comissão de Mercado de Valores Mobiliários (CMVM)**

2008 - 'Parecer genérico sobre vendas curtas (short selling)', de 25 de Setembro de 2008, (não publicado disponível em <http://www.cmvm.pt/CMVM/Recomendacao/Pareceres/Pages/20080925d.aspx?nrmode=unpublished>)

**COSTA, CARLOS BAPTISTA DA e ALVES, GABRIEL CORREIA**

2008 - *Contabilidade Financeira*, 6.<sup>a</sup> ed., 2008, Rei dos Livros, Lisboa (ver se existe uma edição mais recente)

**COMBARROS, Villanueva V.**

1987 - *La empresa y su valoración en el impuesto sobre el patrimonio: análisis contable y jurídico-tributario*, Instituto de Planificación Contable, Madrid

## **CONSELHO EUROPEU**

2000 - Conclusões da Presidência do Conselho Europeu de Lisboa (23 e 24 de Março de 2000), na sequência do qual foi dirigida uma Comunicação da Comissão ao Conselho e ao Parlamento Europeu [Com (2000) 359 final] de 13.06.2000.

## **COOKE, T. E. e WALLACE, R. S. O.**

1990 – ‘Financial disclosure regulation and its environment: A review and further analysis’, *Journal of Accounting and Public Policy*, 9 (1990), 2, pp. 79-110

## **COVALESKI, M. A. e DIRSMITH, M. W.**

1990 - Dialectic tension, double reflexivity and the everyday accounting researcher: on using qualitative methods, *Accounting Organizations and Society*, 15 (1990), 6, pp. 543-573

## **COWAN, T. K.**

1965 - Are true and fairness generally acceptable?, *The Accounting Review*, 40, (1965), 4, pp. 543-573

## **McGREGOR, W.**

1993 – ‘True and fair view – an accounting anachronism’, *Australian Accountant*, 62 (1992), 1

## **CUNHA, Luís Pedro**

2008 - *O Sistema Comercial Multilateral e os Espaços de Integração Regional*, Almedina, Coimbra

## **CUNHA, Paulo de Pitta e**

1991 – ‘A harmonização fiscal europeia e o sistema fiscal português’, *Fisco*, 20 (1991), 3, pp. 23 e ss.

2002 – ‘Tax Harmonization’, *O Euro e o Mundo*, Paulo de Pitta e Cunha e Manuel Porto (coord.), Almedina, Coimbra, pp. 45-54

D

**DE BÛRCA, Grainne**

1993 - “The Principle of Proportionality and its Application in EC Law”, 13 Year Book of European Law (1993), Oxford University Press, 105.

De Cordt, Yves e Willemaers, Gaëtane Schaeken

2008 - *La Transparence En Droit Des Sociétés Et En Droit Financier*, Larcier, Bruxelles

**DEEGAN, C., KENT, P. e LIN, C. J.**

1994 - ‘The true and fair view: a study of australian auditors’ application of the concept’, *Australian Accounting Review*, 4 (1994), 7, pp. 2-12

**DEMSKI, Joel S. e FELTHAM, Gerald A.**

1994 - Market response to financial reports, *Journal of Accounting and Economics*, 17, (1994), 1-2, pp. 3-40

**DHALIWAL, D. S. e SALAMON, G. e SMITH, E. D.**

1982 - The effect of owner versus management control of the choice of accounting methods, *Journal of Accounting and Economics*, (1982), pp. 41-53

**DIAS, Cristina Sofia**

2011 - ‘Notas breves a propósito da short selling e credit default swaps’, *Cadernos do Mercado de Valores Mobiliários*, n.º 39, (Agosto 2011), CMVM, pp...

**DING, Yuan, HOPE, Ole-Kristian, JEANJEAN, Thomas e STOLOWY, Hervé**

2007 – ‘Differences between domestic accounting standards and IAS: Measurement determinants and implications’, *Journal of Accounting and Public Policy*, 26, (2007), 1, pp. 1-38

**DYER, J. C.**

1974 - 'The Meaning of True in "True and Fair View"', *Australian Business Law Review*, 2 (1974), 187-203., apud Ryan, 'A True and Fair View: A Revisited "Accounting Interpretation"', p. 12. (DOC: 342)

**DWORKIN, Ronald**

1986 - *A Matter of Principle*, Harvard University Press

E

**EASSON, A. J.**

1992 - *Taxation in the EU*, Athlone Press, Londres

**EDDEY, H.**

1971 - 'The True and Fair View', *Accountancy*, (1971).

**EDEY, H. C. e PANITPAKDI, P.**

1956 - 'Company Accounting and the Law 1844 - 1900', in A. C. Littleton e B. S. Yamey (eds.) *Studies in the History of Accounting*, 1956, Sweet and Maxwell, Londres, pp. 356 – 379

**EDWARDS, J. R.**

1986 - *Legal Regulation of British Company Accounts, 1836-1900*, Garland, Nova Iorque



1989 - *A history of financial accounting*, Routledge, Londres

**EDWARDS, Jeremy e FISHER, Klaus**

1994 - *Banks, Finance and Investment in West Germany since 1970*, Cambridge University Press, Cambridge

**EMILIOU, Nicholas**

1996 - *The principle of proportionality in european law – a comparative study*, Kluwer Law International, Londres

**EPSTEIN, Marc J. e GEIGER, Marshall A.**

1994 - 'Investitor Views of Audit Assurance: Recent Evidence of the Expectation Gap', *Journal of Accountancy*, 177, (1994), 1, pp. 60-66

ESTEBAN MARINA (1985, P. 10)

F

**FALCON Y TELLA, Ramón**

1988 - *Introducción al Derecho Financiero y Tributario de las Comunidades Europeas*, Civitas, Madrid

**FALSITTA, Gaspare**

1990 - Il bilancio di esercizio delle imprese: Interrelazioni tra diritto civile e tributario; Raffaello Lupi, La determinazione del reddito e del patrimonio delle società di capitali tra principi civilistici e norme tributarie, *Rass. Trib.*, 1990, I, p. 699

:::: - La Dichiarazione Tributaria ed il Bilancio d'Esercizio, *Trattato di Diritto Tributario*, Ed. Andrea Amatucci, vol. III, Cap. XXX, p. 52.

**FARMER, Paul e LYAL, Richard**

1995 - *EC Tax Law*, Clarendon Press, Londres

**FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB)**

1977 - *Objectives of Financial Reporting and Elements of Financial Statements of Business Interprises*. Exposure Draft. Nova Iorque

2003 – ‘Evaluating Concepts-Based vs Rules-Based Approaches to Standard Setting’, *Accounting Horizons*, 17, (2003), 1, pp. 73-89

2005 - *Proposed Statement of Financial Accounting Standards: A Replacement of FASB Statement n.º 141*

2006 - ‘Statement of Financial Accounting Standards no. 157, Fair value measurements’, FASB, Norwalk

2008 - *A Staff position no. 173, Determining a fair value of a financial asset when the market for that asset is not active*, Financial Accounting Standards Board. 2008-10-10. Retrieved 2008-10-12

**FERREIRA, Rogério Fernandes**

1984 - “A Normalização Contabilística em Portugal”, *Revista de Contabilidade e Comércio*, Outubro de 1984, pp. 544 e ss.

1996 - “Ética na Prestação de Contas”, *Revista de Contabilidade e Comércio*, 1996, pp. 441 e ss.

1996 - “Panorama da Harmonização Contabilística em Portugal”, *Revista de Contabilidade e Comércio*, 210 (1996), vol. LIII, pp. 158 e ss.

2007 - *Contabilidade para não contabilistas*, *Cadernos IDEFF*, n.º 4 (2.ª ed.), Almedina, Coimbra

**FERRERO, G.**

1991 - *I Complementari Principii Della ‘Chiarezza’, Della ‘Verita’ E Della ‘Concretezza’ Nella Redazione Del Bilancio D’esercizio* (Milão: Giuffrè, 1991).

**FLINT, David**

1987 - 'A True and Fair View in Company Accounts', *The Institute of Chartered Accountants of Scotland*

1982 - *A True and Fair View of Company Accounts*, Institute of Chartered Accountants of Scotland

1987 - 'A True and Fair View in Company Accounts', N. G. E. HARRIS, 'Fairness in Financial Reporting', *Journal of Applied Philosophy*, 4 (1987), 1, pp. 77-88.

**FORKER, Jhon e GREENWOOD, Margaret**

1995 - 'European Harmonization and the True and Fair View - the Case of Long Term Contracts in the UK', *The European Accounting Review*, 4, (1995), 1, pp. 1-31

**FLOWER, J.**

1998 – 'The future shape of harmonisation: The EU versus the IASC versus the SEC', *European Accounting Review*, 6 (1998), 2, pp. 281-303;

**FOWLE, Michael**

1992 - 'True and Fair - or only fairly true', *Accountancy*, 109/1186 (1992), pp. 29-35

**FORSTER, A. A.**

1983 - 'The Will O' the Wisp of the True and Fair', *Professional Administrator*, janeiro-março (1983)

**FRANK, Werner**

1979 – 'An Empirical Analysis of International Accounting Principles', *Journal of Accounting Research*, 17, (1979), 2 (Outono), pp. 593-605.

**G**

**GALASSI, Giuseppe**

1996 - ‘Pacioli, Luca (c. 1445-c.1517)’, *History of Accounting: an International Encyclopedia*, Michael Chatfield e Richard Vangermeersch (eds), 1996, Garland Publishing, Nova Iorque, pp. 445–447

**GAVAZZONI, P.**

1995 – ‘Principi del “diveto di eccesso” e di “proporcionalità” nella giurisprudenza tributaria tedesca’, *Rivista di Diritto Tributário*, (1995), I, pp. 311 e ss

**GEORGIU, J. e JACK, L.**

2011 - ‘In pursuit of legitimacy: a history behind fair value accounting’, *The British Accounting Review*, 43, (2011), 4, pp. 311-323.

**GINER, B.**

1993 – ‘The Spanish Accounting Framework – some comments’, *European Accounting Review*, 2, (1993), 2, pp. 379-386

**GOELTZ, Richard Carl**

1991 - “International Accounting Harmonization: The Impossible (and Unnecessary?) Dream”, *Accounting Horizons*, 5, (1991), 1, pp. 85-88,

**GONÇALVES, Miguel e LIRA, Miguel Maria Carvalho**

2009 - Notícias acerca do desenvolvimento e difusão do método digráfico na Europa Ocidental, *Revista TOC*, n.º 113, Agosto de 2009, pp. 32 a 42.

**GORJÃO-HENRIQUES, Miguel**

2007 - *Direito Comunitário*, 4.<sup>a</sup> ed., Almedina, Coimbra (ver se existe direito da União)

**GRIFFITS, I.**

1986 - 'True and Fairy Tale', *Accountancy*, 98, (1986), 1117, pp. 90-95

**GROSSMAN, Stanford J. e HART, Oliver**

1988 – ‘One-share one vote and the Market for Corporate Control’, *Journal of Financial Economy* (Janeiro/Março 1988), pp. 175-202

**GROMB, Denis**

1993 – ‘Is One-share one vote Optimal?’, Manuscript, London Scholl of Economics

**GUY, Dan M. e SULLIVAN, Jerry D.**

1994 - 'The Expectation Gap Auditing Standards', *Journal of Accountancy*, 165, (1994), 4, pp. 36-46

H

**HADDEN, Tom e BOYLE, Kevin**

2002 – ‘Legal control and accounting standards’, *Accounting and Law*, pp. 62-65

**HALL, Richard**

1992 - ‘The strategic analysis of intangible resources’, *A Strategies Management Journal*, 13, 2 (1992), 135-144.

**HARRIS, N. G. E.**

1987 - 'Fairness in Financial Reporting', *Journal of Applied Philosophy*, 4, (1987), 1, pp. 77-88

**HART, H. L.**

1997 - *The Concept of Law*, Oxford University Press.

**HEATON, John C., LUCAS, Deborah e McDONALD, Robert L.**

2010 - 'Is mark-to-market accounting destabilizing? Analysis and implications for policy', *Journal of Monetary Economics*, 57, (2010), 1, pp. 64-75

**HENDERSON, S.**

1985 - The Impact of financial accounting standards on auditing. *The Australian Accountant*, 55, (1985), 3, pp. 50-53

**HERNÁNDEZ-ESTEVE, E.**

1994 - *Estudio Introductorio sobre la Vida de Luca Pacioli*, AECA, Madrid

**HIGSON, A. e BALKE, J.**

1993 - The True and Fair View Concept - a Formula for International Disharmony: Some Empirical Evidence', *The International Journal of Accounting*, 28/2 (1993), 104-15.pp. 108 e ss.

**HILLGENBERG, Hartmut**

1999 – 'A Fresh Look at Soft Law', *European Journal of International Law*, 10 (1999), 3, pp. 499-515

**HINNECHENS, Luc**

1995 – 'Compatibility of Bilateral Tax Treaties with European Community Law - Application of the rules', *EC Tax Review*, (1995), 4, pp. 202-237

**HINOJOSA MARTÍNEZ, Luís**

1997 – ‘Reflexiones en torno al Concepto de Discriminación: Los Obstáculos Fiscales a la Libre Circulación de Personas en la CE’, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, n.º 2

**HOFSTEDE, G.**

1980 - *Culture's consequences*, Sage Publications

**HOPE, Ole-Kristinan**

2003 – ‘Disclosure practices, enforcement of accounting standards and analysts' forecast accuracy: An international study’, *Journal of Accounting Research*, 41, (2003), 2, pp. 235-272

2003 - ‘Firm-level disclosures and the relative roles of culture and legal origin’, *Journal of International Financial Management and Accounting*, 14 (2003), pp. 218-248.

**HOPWOOD, Anthony G.**

1994 - ‘Some Reflections on 'the Harmonizing of Accounting within the EU'', *European Accounting Review*, 3, (1994), 2, pp. 241-53

**HUGTON, K.**

1987 - True and fair view: An empirical study of connotative meaning, *Accounting Organizations and Society*, 12, (1987), 2, pp. 143-152

**HUNT, B. C.**

1936 -The development of the business corporations in England 1800-1867,  
Harvard University Press

## I

### **INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMITTEE (IASC)**

1989 - *Framework for the preparation and presentation of financial statements.*  
*International Accounting Standards Committee, Londres*

2005 - *Exposure Draft of Proposed Amendments to IFRS 3, Business  
Combinations*

## J

### **JACOBS, F. G.**

1999 – ‘Recent developments in the principle of proportionality in european  
community law’, in Evelyn ELLIS (1999) *The principle of proportionality in the Laws  
of Europe*, Oxford, Hart Publishing

### **JANSON, E. e FUMAS, Vicente Salas**

1992 – ‘Concepto Económico de beneficio y Impuesto sobre Sociedades’,  
*Revista de Hacienda Publica Española*, 2, (1992), pp. 110 e ss

### **JENSEN, M. C. e Meckling, W. H.**

1976 - Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership  
structure, *Journal of Financial Economics*, (1976), pp. 305-350

### **JEVONS, William Stanley**

1981 – *The Theory of Political Economy*, Macmillan and Co., Londres

### **JOOS, Peter e LANG, Mark**



1994 - "The Effects of Accounting Diversity: evidence from the European Union", *Journal of Accounting Research*, 32 (1994), 3, Suplemento, p. 144;

**JUSTO, António dos Santos**

2012 - *Direitos Reais*, 4.<sup>a</sup> ed., Almedina, Coimbra

K

**KARAN, Ram**

2002 - 'Irreconcilable Legal and Accounting Views of 'a True and Fair View': An Emerging Alternative from Australian Reforms', *Journal of Law and Financial Management*, 1, (2002), 1, pp. 44-52

**KETTLE, R.**

1948 - *Balance Sheets and Accounts under the Companies Act, 1948*, Gee, também disponível em Kettle, R., 'Balance Sheet and Accountants under the Companies Act 1948', in W. T. Baxter and Davinson Sidney (eds.), *Studies in Accounting*, Institute of Chartered Accountants in England and Wales, (1977)

1977 - 'Balance Sheet and Accountants under the Companies Act 1948', in W. T. Baxter and Davinson Sidney (eds.), *Studies in Accounting*, Institute of Chartered Accountants in England and Wales

**KIRK, Ngaire**

2001 - "True and Fair View' Versus 'Present Fairly in Conformity with Generally Accepted Principles", *Discussion Paper n.º 208*, Massey University - School of Accountancy, (2001)

2006 - 'Perceptions of the True and Fair View Concept: An Empirical Investigation', *ABACUS*, 42, (2006), 2, pp. 205-235

"True and Fair View' Versus 'Present Fairly in Conformity with Generally Accepted Principles". <http://www-acontancy.masset.ac.nz/Publications.htm>

**KIRKPATRICK, John**

1994 - “Convrgence et Divergences entre le Droit Comptable et le Droit Fiscal”,  
*Nouvelles Orientations de Droit Comptable*, Liège

**KIRSCH, R. J.**

2006 - *The International Accounting Comitee: a Political History*, Wolters  
Kluwer (UK) Limited

**KLING, A. M.**

2001 - 'True and Fair View' Versus 'Present Fairly in Conformity with  
Generally Accepted Principles', *Discussion Paper n.º 208*, Massey University - School  
of Accountancy

2006 - *Fair Value for Financial Reporting: Meeting the New FASB  
Requirements*, John Wiley & Sons

L

**LA PORTA, R., LOPEZ-DE-SILANES, F., SHLEIFFER, A., VISHNY, R.**

1998 – ‘Law and finance’, *Journal of Political Economy*, 106, (1998), 6, pp.  
1113-1155.

**LASOK, K. E. P.**

1988 – ‘Fair Accounting’, *Journal of Business Law*

**LAUX, Christian e LEUZ, Christian**

2009 - ‘The Crisis of fair-value accounting: making sense de recent debate’,  
*Accounting Organizations and Society*, 34, vol. 6-7, (2009), pp. 826-834

**LAVOURAS, Maria Matilde e ALMEIDA, Teresa**

2009 – ‘Bens públicos globais: a problemática da sua definição e financiamento’, *Boletim de Ciências Económicas*, vol. LII (2009), pp. :::

**LEE, Thomas A.**

1972 - 'The Concept of Truth and and Fairness', in Thomas A. Lee (ed.), *Company Auditing* (3 ed.), Gee Publishing Ltd., Londres.

1982 - 'The Will-Ò-the Wisp of the True and Fair View', *Accountant* julho (1982)

2008 - ‘The Routledge Companion to Fair Value and Financial Reporting’, *Accounting & Business Research*, 38, 1 (2008), pp. 93-96.

**LEFEBVRE-TEILLARD, A.**

1985 - *La Société Anonyme Au Xixe Siècle*, PUF, Paris

**LEHNER, M.**

1997 – ‘EC Law and the Competence to abolish doble taxation’, *Tax Treaties and EC Law*, WOLFGANG GASSNER e outros (org.), Kluwer, A Haia, pp. 3 e ss.

**LEVINE, Ross**

1997 – ‘Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda’, *Journal of Economic Literature*, 35, (1997), 2, pp. 688-726

**LEVY, Halm**

1983 – ‘Economic Evaluation of Voting Power of Common Stock’, *Journal of Finance*, 38, (1983), pp. 79-83

**LEUZ, C., NANDA, D. J. e WYSOCKI, P.**

2003 – ‘Earnings Management and Investor protection: an international comparison’, *Journal of Financial Economics*, 69, (2003), 3, pp. 505-527

**LIPE, K.**

1990 – ‘The relation between stock returns and accounting earnings given alternative information’, *The Accounting Review*, 65, (1990), 1, pp. 49-71.

**LITLETON, Ananias Charles**

1981 - *Accounting Evolution to 1900*, The University of Alabama Press, Alabama (reimpressão da primeira edição de 1933)

**LOPES, Dulce**

2003 - *O Princípio da Proporcionalidade no Direito Comunitário – uma perspectiva de controlo*, Dissertação de Mestrado, Policopiado, Coimbra

**LO RUSSO, Raimondo**

2010 - *Droit Comptable Européen*, Larcier, Europe(s)

**LUPI, R.**

2003 – ‘Concorrenza tra i Ordinamenti, Comunità Europee e Prelievo Tributário’, A. Zoppini (coord.), *La Concorrenza tra gli Ordinamenti Giuridici*, Bari, Laterza, (2003), 163 e ss.

**M**

**MACHADO, J. Baptista**

1993 - *Introdução ao Direito e ao Discurso Legitimador*, 6.<sup>a</sup> reimp., Coimbra Editora

**MacNEAL, Keneth**

1970 - Truth in Accounting, Scholars Book Co., (Reimpressão da edição de 1939)

**MACVE e JACKSON, J.**

1991 - *Marking to Market: Accounting for Marketable Securities in the Financial Services Industry*, Research Board of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales

**MALTBY, Josephine**

1998 - 'UK joint stock companies legislation 1844-1900: accounting publicity and 'mercantile caution', *Accounting History*, 3, (1998), 1, pp. 9-32

**McBARNET, D. e WHELAN, C.**

1991 - 'The Elusive Spirit of the Law: Formalism Ans the Struggle of Legal Control', *The Modern Law Review*, 54, (1991), 6, pp. 80-105

**McGEE, Andrew**

1991 - 'The 'true and fair view' debate: a study in the regulation of accounting', *The Modern Law Review*, 54, (1991), 60, pp. 874-888

**Ross, M.**

1998 - 'Negligence', *Chartered Accountants Journal of New Zealand*, 77 (1998), 11, pp. 76-77

**McENROE, John E. e MARTENS, Stanley C.**

1998 - 'Individual Investors' Perceptions Regarding the Meaning of Us and Uk Audit Report Terminology: 'Presente Fairly in Conformodity with Gaap' and 'Give a True and Fair View"', *Journal of Business Finance & Accounting*, 25 (1998), 3/4, pp. 289-307

**McGREGOR, W.**

1992 – ‘True and fair view – an accounting anachronism’, *Australian Accountant*, 62, (1992), 1, pp. 68-71

**MADURO, M. Poiares**

1998 - *We the Court. The European Court of Justice and the European Economic Constitution*, Hart Publishing, Portland

**MAGNANI, Corrado**

1987 - *Dichiarazioni tributária, Digesto delle discipline proivatistiche*, IV, Utet, Turim

1974 - *La Dichiarazione annuale dei redditi*, CEDAM, Pádua

**MANZONI, Ignazio**

1979 – ‘La dichiarazione dei redditi. Natura e funzioni. Possibilità di integrazione e rettifiche’, *Rivista di Diritto Finanziario e Scienza delle Finanze*, (1979), I, pp. 614 e ss,

**McENROE, John E. e MARTENS, Stanley C.**

1998 – ‘Individual Investors' Perceptions Regarding the Meaning of Us and Uk Audit Report Terminology: 'Presente Fairly in Conformodity with Gaap' and 'Give a

True and Fair View", *Journal of Business Finance & Accounting*, 25, (1998), 3-4, pp. 289-307.

**MEGRET, J.**

1967 – ‘La Technique communautaire d’harmonization des législations: l’article 100.º’; *Révue du Marché Commun* (1967), pp. 181 e ss.

**MELO, António Barbosa de**

1996 - *Notas de Contencioso Comunitário*, Policopiado, Coimbra

**MELONCELLI, Alessandro**

2005 – ‘Il Controllo di Proporzionalità e la Giurisprudenza Comunitaria in Matéria Fiscale’, *Rivista di Diritto Tributário*, (2005), 1, 779 e ss.

**MESQUITA, Manuel Henrique**

1986 - *Direitos Reais*, policopiado, Coimbra

**MICHELIGINA, Antonio**

1982 – ‘Considerazioni sul procedimento tributario d’accertamento nelle nuove leggi d’imposta’, *Opere Minori di Diritto Tributario*, Giuffrè, Milão

**MILL, John Stuart**

1848 - *Principles of Political Economy*

**MIRAULO, Anna**

1990 - *Doppia Imposizione Internazionale*, Giuffrè, Milão

**MORA, A. e REES, W.**

1998 – ‘The Early Adoption of Consolidated Accounting in Spain’, *European Accounting Review*, 7, (1998), 4, pp. 675-696

**MORO, Lucía Millán**

1986 – ‘La armonización de legislaciones em la CEE’, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid

**MUELLER, Gerhard**

1967 - *International Accounting*, MacMillan Co., Nova Iorque

**MUSGRAVE, Richard e MUSGRAVE, Peggy**

1976 - *Public Finance in Theory and Practice*, 2.<sup>a</sup> ed

1989 - *Public Finance in Theory and Practice*, McGraw Hill Higher Education

N

**NABAIS, J. Casalta**

1998 - “O Princípio da Legalidade e os Actuais Desafios da Tributação”, *Separata Boletim da Faculdade da Direito*, Volume Comemorativo dos 75 anos (2003), pp. ::::Coimbra

1998 - *O Dever Fundamental de Pagar Impostos*, Almedina, Coimbra

2005 - “Alguns Aspectos da Tributação das Empresas”, *Estudos de Direito Fiscal*, Almedina, Coimbra

2007 - “A soberania fiscal no quadro da integração europeia”, *Nos 20 Anos do Código das Sociedades Comerciais – Homenagem aos Profs. Doutores A. Ferrer Correia, Orlando de Carvalho e Vasco Lobo Xavier*, Coimbra Editora, 2007, 1025-1056



**NASER, Kamal**

1994 - *Creative Financial Accounting: Its Nature and Use*, Prentice-Hall, Londres

**NEVES, A. Castanheira**

2005 - Comunicação oral proferida a 11 de outubro de 2005 no decurso do IV Programa de Doutoramento da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra sob o tema “Internacionalização: Universalidade e Universalização do Direito”.

**NOBES, Christopher**

1983 – ‘The Origins of the Harmonizing Provisions of the 1980 and 1981 Companies Acts’, *Accounting and Business Research*, 14 (1983), 53, pp. 43-53

1993 – ‘The True and Fair View Requirement: Impact of the fourth Directiva’, *Accounting and Business Research*, 24, (1993), pp. 35-48

1996 - *International Guide to Interpreting Company Accounts 1996-1997*, FT Financial Publishing, Pearson Professional Limited, Londres

2000 – ‘Is the True and Fair of Overriding Importance? A comment on Alexander’s Benchmark’, *Accounting and Business Research*, 30, (2000), 4, pp. 307-312

**NOBES, Christopher e ALEXANDER, David**

1994 - *A European Introduction to Financial Accounting*, Prentice-Hall (UK) International, Hertfordsheire

**NOBES, Christopher e PARKER, Richard**

1991 - "True and Fair": A Survey of Uk Financial Directors', *Journal of Business Finance & Accounting*, 18, (1991), 3, pp. 359-375, também disponível em in C. Nobes

and R. H. Parker (eds.), *An International View of True and Fair Accounting*, Routledge, Londres, pp. 19-37

1991 - "True and Fair": UK Auditors' View', *Accounting and Business Research*, 21 (1991), 84, também disponível em R. H. PARKER e C. W. NOBES, *An international view of true and fair accounting*, Routledge, 1994, pp. 39-60.

2012 - *Comparative International Accounting*, 12.<sup>a</sup> ed. Prentice Hall

**NUNES, A. J. Avelãs**

2007- *Mercados e Preços*, SASUC, Coimbra.

O

**OATES, W.**

1972 - *Fiscal Federalism*, Harcourt-Brace, Nova Iorque

**ORDELHEIDE, D. e SEMLER, A.**

1993 - 'True and Fair View - a European and a German Perspective. A Commentary on 'a European True and Fair View?' By David Alexander', *European Accounting Review*, 2, (1993), 1, pp. 81 e ss.

1995 - 'A reference matrix', Ordelheide, D. e KPMG (eds.), *Transnational accounting*, McMillan, Basinstoke, pp. 1-67

**OFFERMANN, René**

1995 - 'Tax treaties in conflict with EC Treaty: The Incompatibility of Anti-abuse Provisions and EC Law (Conference 13 March 1993, Fiscal Institute of Tilburg', *EC Tax Review*, (1995), 2, 97-104

**ORTINO, Frederico**

2005 - *From non discrimination to reasonableness: a paradigm shift in international economic law?*, Jean Monet, Working Paper 1/05

P

**PAGANO, Marco, PANETTA, F. e ZINGALES, Luigi**

1998 – ‘Why Do Company Go Public: An Empirical Analysis’, *Journal of Finance*, 53, (1998), 1, pp. 27-64

**PALEPU, Krishna G. e HEALY, Paul M.**

2003 - 'The Fall of Enron', *Journal of Economics Perspectives*, 17, (2003), 2 (Spring) pp. 3-26

**PARKER, R. H.**

1989 - 'Importing and Exporting Accounting: The British Experience', in Anthony G. Hopwood (ed.), *International Pressures for Accounting Change* (Londres: Prentice-Hall International, 1989).

1991 - “True and Fair”: A Survey of UK Financial Directors’, *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 18, (1991), 3, pp. 359-375

1991 - “True and Fair”: UK Auditors’ View’, *Accounting and Business Research*, vol. 21, (1991), 84, pp. 349-361

1994 - Debating the True and Fair in Australia: An Exercise in Deharmonisation’, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 3 (1994), 1, pp. 49-61; também disponível em R. H. Parker and C. W. Nobes (eds), *An International View of True and Fair Accounting*, Routledge, 1994.;

**PARRY, Anthony e HARDY, Stephen**

1973 - *EEC Law*, Sweet & Maxwell, Londres

**PASQUALINI, François**

1992 - *Le principe de l'image fidèle en droit comptable*, Litec, Paris

**PEREIRA, Paula Rosado**

2004 - *A Tributação das Sociedades na União Europeia – Entraves Fiscais ao Mercado Interno e Estratégias de Actuação Comunitária*, Almedina, Coimbra

**PERVITS, G.**

1975 – ‘On the Subject of Methodology and Models for International Accountancy’, *The International Journal of Accounting*, 1975, pp. 1-12

**PHAM, D.**

1984 - 'A True and Fair View: A French Perspective', in S. J. Gray and A. G. Coenenberg (eds.), *EEC Harmonization: implementation and impact of the Fourth Directive*, North-Holland, Amesterdão

**PINTO, Carlos Alberto da Mota**

1971 - *Direitos Reais*, Lições de 1970-71, Policopiado, Coimbra

1978 – ‘Onerosidade e gratuidade das garantias de dívidas de terceiro na doutrina da falência e da impugnação pauliana’, *Revista de Direito e Estudos Sociais*, Ano XXV, n.º 3 e 4, pp. 227-250

2012 - *Teoria Geral do Direito Civil*, reimpressão da 4.<sup>a</sup> edição de 2005, Almedina, Coimbra

**PISTONE, Antonio**

1994 - *La giuridificazione tributaria in rapporto agli altri rami del Diritto*, CEDAM, Pádua

**PLANTIN, Guillaume, SPARA, Haresh e SHIN, Hyun Song**

2008 – ‘Marking-t-o-market: panacea or Pandora’s box’, *Journal of Accounting and Research*, 46, (2008), 2, pp. 436 e ss.

**POCAR, Fausto**

2002 - *Diritto dell'Unione e delle Comunità Europee*, 5.<sup>a</sup> ed., Milão

**POPOFF, B.**

1983 – ‘Some Conceptualizing on the True and Fair View’, *Journal of International Accounting*

**PONTES, Sérgio**

2013 – ‘Contabilidade e Relato Financeiro: futuro próximo segundo a União Europeia’, *Revisores e Auditores*, n.º 60/Janeiro-Abril, (2013), pp. 30-40

**PORTER, Brenda A.**

1996 – A Research Study on Financial Reporting and Auditing--Bridging the Expectation Gap' - Review', *Accounting Horizons*, 10, (1996), 1, pp. 130 e ss.

**PORTO, Manuel Carlos Lopes**

2009 - *Economia – um texto introdutório*, 3.<sup>a</sup> ed., Almedina, Coimbra

**POUND, G.**

1985 - “The ‘true and fair’ debate – Accounting Bodies Reply”, *The Chartered Accountant in Australia*, 55, (1985), 8, pp. 28-31

**PURVIS, S., GERON, Helen e DIAMOND, Michael**

1991 – ‘The IASC and its comparability process: prerequisites for success’, *Accounting Horizons*, 5, (1991), 2, pp. 25 e ss.

## Q

### **QUADEN, Pierre**

1974 – ‘Symétrie et Dissymétrie du Droit et de la Compatibilité’, *La comptabilité et le Droit*, Bruxelas.

### **QUADROS, Fausto de**

2004 - *Direito da União Europeia*, Almedina, Coimbra

### **QUADROS, Fausto e MARTINS, Ana**

2002 - *Contencioso Comunitário*, Almedina, Coimbra

## R

### **RIBEIRO, J. J. Teixeira**

1959 - *Economia Política*, Lições ao 2.º Ano Jurídico, Policopiado, Coimbra

1965 - “Incidência da Contribuição Industrial”, *Boletim da Faculdade de Direito*, vol. XLI (1965), Coimbra, pp.

1995 - *Lições de Finanças Públicas*, 5.<sup>a</sup> ed. Refundida e actualizada, Coimbra Editora

### **ROCAGLIATTA, Franco**

1999 – ‘Il Diritto Tributario Comunitario’, *Corso di Diritto Tributário Internazionale*, Victor Uckmar (coord.), Pádua, pp. 657 e ss.

### **RODRIGUES, Ana Maria**

2006 - *O Goodwill nas Contas Consolidadas*, Coimbra Editora, Coimbra

### **RUTHERFORD, B. A.**

1985 – ‘The True and Fair View Doctrine: A Search for Explication’, *Journal of Business Financing and Accounting*, 12, (1985), 4, 483-494

**RUTTERMANS, P.**

1984 - *The EEC Accounting Directives and Their Effects*, University College, Cardiff

1985 - 'The true and fair view doctrine: a search for explication', *Journal of Business Finance & Accounting*, 12, (1985), 4, pp. 483-94.

**TWEEDIE, D. e KELLAS, J.**

1987 - 'Off-Balance Sheet Financing', *Accountancy*, 99/Abril, pp. 91-95

**RYAN, F. J. O.**

1967 - "A True and Fair View", *ABACUS*, 3, (1967), 2, pp. 95-108

1995 – ‘The True and Fair View Doctrine: A Search for Explication’, *Journal of Business Finance and Accounting*, 12 (1994), 4, pp. 483-494

**RYAN, J. B.**

1985 - “The Walker ‘True and Fair View’ Prescription – A recipe for added confusion” *The Australian Accountant*, 55, (1985), 8, pp. 11-13

1988 - *A true and fair view: a revisited accounting interpretation*, Working Paper, University of Wolloongong

**S**

**SAMMARTINO, Salvatore**

2004 – ‘La Dichiarazione d’Imposta’, *Tratatto di Diritto Tributario*, coord..  
Andrea Amatucci, vol. III, p. 3 e ss.

**SAMUELSON, P. e NORTHAUS, W.**

2002 - Economia, 16.<sup>a</sup> ed., McGraw-Hill, (ed. Portuguesa)

2010 - Microeconomics, 19.<sup>a</sup> ed., MacGraw-Hill, 2010, Parte II, cap. 8.; Paul  
Krugman e Robin Wells, Microeconomics, 3.<sup>a</sup> ed., Worth Publishers,

**SANCHES, J. L. Saldanha**

2000 - *A quantificação da obrigação tributária: Deveres de Cooperação, Autoavaliação e Avaliação Administrativa*, 2.<sup>a</sup> ed., Lex, Lisboa

2007 - “Do Plano Oficial de Contabilidade aos IAS/IFRS”, *O Direito do Balanço e as Normas Internacionais de Relato Financeiro*, (2007), Coimbra Editora, pp. 70 e ss

**SANTOS, António Carlos dos e PALMA, Clotilde Celourico**

1999 – ‘A Regulação Internacional da Concorrência Fiscal Prejudicial’, *Ciência e Técnica Fiscal*, 395, (1999), Julho-Setembro, pp. 11 e ss.

**SAUSSURE, Ferdinand de**

1996 - *Curso de Lingüística Geral*, 25.<sup>a</sup> ed.,. Antônio Chelini e outros (tra.),  
Cultrix, São Paulo, (1996)

**SCHIPPER, Katherine**

2003 – ‘Principles-Based Accounting Standards’, *Accounting Horizons*, 17  
(2003), 1, pp. 61-72

**SHIPPER, K. e VINCENT, L.**

2003 – ‘Earnings Quality’, *Accounting Horizons*, 17, (2003), pp. 07-110.



**SCHLESINGER, Piero**

1964 – ‘Dichiarazione (Teoria Gen.)’, *Enciclopedia del Diritto*, XII; Giuffrè, Milão

**SCOTT, D. R.**

1941 – ‘The Basis for Accounting Principles’, *The Accounting Review*, 16, (1941), 4, pp. 341-349

**SCOTT, Mark C.**

2005 - *Achieving Fair Value: how companies can better manage their relationships with investors*, John Wiley & Sons, Lda, 2005

**SEIDLER, Lee**

1967 – ‘International Accounting – The Ultimate Theory Course’, *The Accounting Review*, 42 (1967), 4, pp. 775-781

**SILVA, João Calvão da**

1999 - *Estudos de Direito Comercial* (pareceres), Almedina, Coimbra

**SILVA, João Oliveira Correia da**

2005 - *Essays on general equilibrium with asymmetric information*, Dissertação de Doutoramento em Economia, 2005, Pol. Disponível em <http://www.fep.up.pt/docentes/joao/material/tese28Out2005.pdf>.

**SMITH, Adam**

2001 - *Riqueza das Nações*, Livro 1, cap. 4, 4.<sup>a</sup> ed., Fundação Calouste Gulbenkian

**SNYDER, Francis**

2000 - *The Europeanisation of Law: the Legal Effects of European Integration*, Oxford, Hart Publishing.

**SOLMONS, D.**

1986 - *Making Accounting Policy*, Oxford University Press, 1986

**SOUSA, Susana Aires de**

2006 - *Os Crimes Fiscais – Análise Dogmática e Reflexão sobre a Legitimidade do Discurso Criminalizador*, Coimbra Editora, Coimbra

**STAUB, W. A.**

1942 - *Auditing developments during the present century*, Cambridge, Harvard University Press

T

**TAVARES, Tomás de Castro**

1999 – ‘Da relação de dependência parcial entre a contabilidade e do direito fiscal na determinação do rendimento tributável das pessoas colectivas: algumas reflexões ao nível dos custos’, *Ciência e Técnica Fiscal*, 396, (Outubro-Dezembro), pp. 7-177

2011 - *Irc e Contabilidade - Da Realização Ao Justo Valor*, Almedina, Coimbra

**TESAURO, Francesco**

1979 – ‘Varietà di funzioni e di contenuti della dichiarazione e dell’avviso di accertamento’, *Diritto e Pratica Tributaria*, (1979), I, pp. 1192 e ss.

**THORELL, P. e WHITTINGTON, G.**

1994 – ‘The Harmonization of Accounting Within the UE – problems, perspectives and strategies’, *European Accounting Review*, 3, (1994), 2, pp. 215-239

**TOMUSCHAT, C.**

1977 – ‘Le Principe de proporcionalité: Quis iudicabit?’, *13 Cahiers de Droit Européen*, 97

**TRIDIMAS, Takis**

2006 - *The General Principles of EU Law*, 2.<sup>a</sup> ed., Oxford EC Law

**TWEEDIE, D. Flint**

1982 – ‘A True and Fair View in Company Accounts’, Institute of Chartered Accountants of Scotland

1983 – ‘True and Fair Rules’, *Accountant's Magazine*, novembro (1983)

1988 – ‘True and Fair View Versus the Rule Book: Which Is the Answer to Creative Accounting?’, *Pacific Accounting Review*, dezembro (1988), pp. 1-21

**TWEEDIE, David**

1994 – ‘The true and fair view – a standard-setter’s perspective’, R. H. PARKER e C. NOBES (ed.), *An international view of true and fair accounting*, Routledge, 1994, p. ix (prefácio).

**TWEEDIE, D. e KELLAS, J.**

1987 - 'Off-Balance Sheet Financing', *Accountancy*, abril (1987), pp. 91-95.

V

**VAN HULLE, K.**

1992 – ‘Harmonization of Accounting Standards – a view from the European Community’, *European Accounting Review*, 1, (1992), 1, pp. 161-172

1992 – ‘Truth and Untruth about the True and Fair View Override in the European Accounting Directives’, *European Accounting Review*, 6, (1992), 4, pp. 711-720

1993 – ‘Harmonization of Accounting in the EC – is it the beginning ou is it the end?’, *European Accounting Review*, 2, (1993), pp. 387-396.

1993 – ‘Truth and untruth about true and fair: a commentary on ‘A European true and fair view’ comment’, *European Accounting Review*, 2, (1993), 1, p. 100.

### **VILLEMOT, Dominique**

1995 - *L' Harmonization Fiscale Européenne*, 2.<sup>a</sup> ed., Presses Universitaires de France, Paris

### **VIGNERON, Philippe e STEINFELD, Philippe**

1996 – ‘La Communauté Européenne et la Libre Circulation des Capitaux: Les Nouvelles Dispositions et Leurs Implications’, *Cahiers de Droit Europeén*, (1996), 3-4, pp. 401-441

### **VON COLBE, W.**

1984 - ‘A true and fair view: a german perspective’, in S. J. Gray e A. G. Coenenberg (eds), *EEC Accounting Harmonization: implementation and impact*, North-Holland, Amesterdão, (1984);

1980 - 'True and Fair - the German Way', *Accountancy Age*, (1980).

W

### **WALTON., P.**

1991 - 'The True and Fair View', (Ocasional Paper nr. 7: Chartered Association of Certified Accountants, 1991)

1993 - Introduction: the true and fair view in British accounting, *European Accounting Review*, 2, (1993), 1, pp. 49-58

**WALTON, P., HALLER A. e RAFFOURNIER, B.**

2003 - *International Accounting*, 2.<sup>a</sup> ed., Thomson Learning, Londres

**WOUTERS, Jan**

1995 – ‘Fiscal Barriers to Companies’ Cross-Border Establishment in the Case Law of the EC Court of Justice’, *14 Yearbook of European Law*, (1995), Clarendon Press, Oxford

Z

**ZAMBON, S. e SACCON, C.**

1993 – ‘Accounting Change in Italy – fresh start or Gattopardo’s revolution?’, *European Accounting Review*, 2, (1993), 2, pp. 245-284

**ZEFF, Stephen A.**

1998 – ‘The English-Language equivalent of Geeft Een Getrouw Beld’, *Journal of Financial Management and Accounting*, 9, (1990), 1, pp. 58-61

1998 – ‘The coming confrontation on international accounting standards’, *The Irish Accounting Review*, 5, (1998), pp. 89-117

1993 - 'International Accounting Principles and Accounting Standards', *European Accounting Review*, 2 (1993), pp. 403-10