

Proposta de alteração da IAS 17: o caso do *lease back*

Se a contabilização do *leasing* financeiro evoluiu de mera renda para um registo como activo próprio, também se justifica actualmente que se percorra o caminho inverso: deixar de ser activo, para ser um empréstimo.

Por **Manuel Lourenço***

A contabilidade, como ciência ou técnica que trata os fenómenos sociais, deve acompanhar os fenómenos do mercado, levando o Prof. Lopes de Sá a concluir que, enquanto houver sociedade, na vertente económica, haverá contabilidade, ou seja, tem de existir uma ligação estreita entre os fenómenos do mercado e sua evolução e a respectiva forma de contabilização. É isto que se defende e ilustra no presente artigo, alertando e propondo a alteração da IAS 17 sobre locações, que aconselha a contabilização das locações financeiras de acordo com o «princípio da substância sobre a forma.»

Com efeito, actualmente a concepção do mercado (bancário) do *lease back* (financeiro) alterou-se, devendo exigir a consequente alteração da sua contabilização. Assim: o *leasing* ou locação financeira, tem vindo a registar no nosso País taxas de crescimento bastante expressivas, tendo

sido adoptado por grande parte do nosso tecido empresarial como meio de financiamento privilegiado de médio e longo prazo de equipamentos e outros activos. A par deste *leasing* financeiro, pode também haver o *leasing* operacional, sendo a principal diferença entre um e outro a opção de compra no final do contrato que consta do financeiro, mas não do operacional. Desta forma, o locatário, no primeiro caso, fica com a posse da propriedade do bem locado. Deve salientar-se que a decisão de arrendar (locar) ou comprar o equipamento é, em primeiro lugar, uma reflexão estratégica da empresa, no sentido de querer ou não afectar capital à aquisição do activo, sabendo que normalmente a compra de equipamento por parte de uma empresa não corresponde ao seu *core business*.

A forma como a empresa encara o seu futuro de médio/longo prazo é uma questão relevante para discussão, pois com o arrendamento a empresa

maximiza a flexibilidade, uma vez que a transferência de equipamentos passa a representar um custo muito reduzido. Por isso, defende-se a solução do *leasing* que parece combinar as duas vertentes: por um lado aluga o bem e, por outro, compra-o no final do contrato. Eventualmente pode sobrevir um problema que consiste na necessidade de encontrar o locador capaz de alugar o equipamento. Todavia, actualmente, isto não constitui um problema. Em resumo:

- Para o locatário, um *leasing* financeiro (LF) é outra forma de comprar um activo de que precisa para a sua exploração, adicionando esse activo ao seu imobilizado;
- Para o locador, trata-se dum investimento financeiro que porá a render no locatário;
- Quanto ao fornecedor/fabricante do equipamento, a venda por *leasing* ou por outro processo pouca ou nenhuma diferença faz.

O *leasing* de equipamentos importados

A maioria dos equipamentos de produção usados em Portugal são importados, dadas as debilidades produtivas, estruturais e tecnológicas do País e são pagas através de *leasing*.

O que seria normal seria um *leasing* financeiro, onde intervissem apenas três entidades:

- A empresa compradora interessada procura junto dos fornecedores o equipamento adequado às suas necessidades;
- Pede à locadora para o comprar e fazer um contrato de *leasing* do equipamento que ela subscreverá.
- O fornecedor do equipamento, que atenderá a encomenda da locadora e entregará o bem à empresa locatária, naturalmente a pedido da locadora.
- Em suma, locação financeira (LF) consiste num contrato celebrado entre duas partes, o locador (empresa de *leasing*) e o locatário (cliente), em que aquele cede a este último, por um prazo determinado, a disponibilização temporária de um bem, móvel ou imóvel, mediante o pagamento de um montante periódico (renda, composta de capital e juro) e, relativamente ao qual, o locatário possui uma opção de compra no final do mesmo prazo, mediante o pagamento de montante pré-determinado (valor residual).

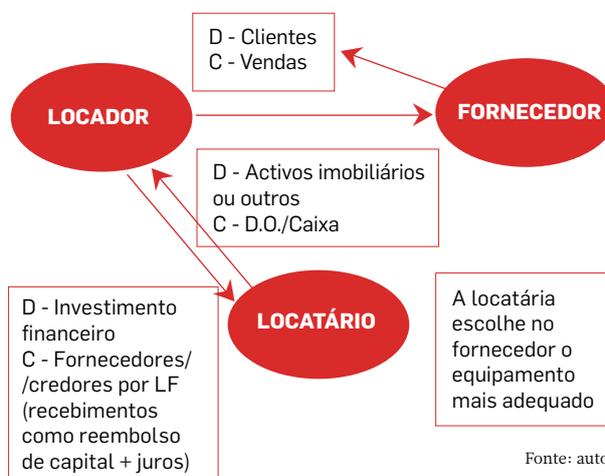
Em esquema:



Fonte: autor

A contabilização do *leasing*

O *leasing* operacional é tido como um aluguer e contabilizado como uma renda (débito de custo de rendas e crédito de depósitos à ordem ou caixa). No que respeita ao *leasing* financeiro, foram adoptadas as ideias das correntes anglo-saxónicas e, por isso, desde 1994, que foi introduzido no POC, o princípio contabilístico (PCGA - princípio contabilístico geralmente aceite) da «substância sobre a forma», que preconiza que os equipamentos ou imóveis comprados por *leasing* financeiro, devam ser contabilizados como se se tratasse de equipamentos próprios, ou seja, incluídos no activo e sujeitos a amortizações, se for caso disso. Este processo de contabilização também é o preconizado pela IAS 17. No caso dos bens importados o processo de financiamento (por *leasing*) seria o mesmo e o dinheiro seria transferido directamente para a conta do fornecedor estrangeiro. Eis em esquema os efeitos contabilísticos do *leasing* financeiro:



Fonte: autor

As vantagens do *leasing* financeiro relativamente a um financiamento bancário, para a empresa compradora, são sobretudo fruto da disposição bancária para conceder créditos, ou seja, das linhas de crédito e respectiva configuração no meio bancário e podem ser resumidas do seguinte modo:

- Possibilidade de financiamento a 100 por cento, que no caso dos imóveis (é de salientar que, em Portugal, inicialmente, os *leasings* apenas abrangiam os bens móveis) poderá incluir a sisa, registos e despesas de escritura;
- Rapidez de resposta e processo administrativo simples;
- Facilita a renovação tecnológica, evitando a obsolescência, nos casos de celebração de contratos por prazos inferiores à vida útil fiscal dos bens;
- Pagamento do IVA não suportado integralmente no momento de aquisição, encontrando-se diluído nas rendas; inexistência de imposto do selo;
- Existência de opção de aquisição do equipamento ou imóvel no final do contrato, mediante o pagamento do valor residual acordado inicialmente.

Não se verificam quaisquer vantagens para os fornecedores a não ser o facto dos bancos estarem «mais abertos» para este tipo de crédito e com isto fazerem mais negócios.

Para os bancos, na medida que, hoje em dia, em Portugal, os *leasings* já são um departamento dos bancos e não uma sociedade autónoma, ainda que participada a cem por cento, trata-se apenas de uma maneira diferente de fazer financiamentos, uma vez que eles até já mudaram o tipo de garantias exigido. De facto, há cerca de 20 anos, quando apareceram os *leasings*, as garantias privilegiavam os próprios bens financiados. Nos últimos anos as garantias exigidas são as mesmas necessárias para garantir um empréstimo bancário, constituídas por avals, hipotecas, penhores, etc.

As vantagens fiscais podem resumir-se a:

- A abertura de crédito. Os juros não estão sujeitos a imposto do selo;
- Por regra, os juros incluídos nas rendas são dedutíveis em sede de IRC;
- O *leasing* financeiro, nos termos do decreto regulamentar 2/90, permite o registo integral da reintegração anual do bem, independentemente da altura do ano em que este é ad-

quirido, desde que o seu início de utilização se efectue no ano da reintegração. Tal como acontece com a compra de bens fixos tangíveis, por qualquer outro processo;

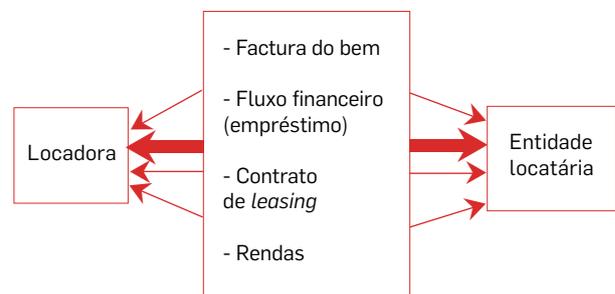
- O IVA assume um menor impacto na tesouraria, uma vez que o seu pagamento se encontra repartido pela duração do contrato, incluído em cada uma das rendas, sendo esta vantagem mais significativa nos casos em que o IVA não é dedutível.

Quanto a desvantagens fiscais há pelo menos uma que se reputa de importante: os juros incluídos nas rendas ou prestações são tributados em IVA à taxa normal do equipamento, o que significa que o volume dos juros, incluindo IVA, será bem maior nos LF do que nos empréstimos. Mas como se trata normalmente de juros dedutíveis, não lhes é atribuída muita importância.

Lease back

Há uns anos, com a evolução do mercado financeiro, surgiu uma nova figura de *leasing*: o *lease back*, que se pode considerar uma variante do *leasing*, porque se trata de uma venda seguida de locação. Neste caso, o fornecedor do bem é a própria empresa que o vende ao banco para obter liquidez financeira. Ou seja, o objectivo já não é renovar ou inovar o processo produtivo das empresas mas obter um financiamento bancário utilizando a abertura de uma linha de crédito bancário.

Fig. 1 - O lease back



Fonte: construção própria

Assim, não se trata de melhorar a produção, ou comprar novas tecnologias, mas apenas de obter um financiamento junto do banco, usando uma figura que o banco tem enquadrada. Ora, nos últimos anos, nas importações de equipamentos (como foi referido, as debilidades produtivas do

País fazem com que a grande maioria das compras tenham por fornecedor uma empresa estrangeira), para evitar alguns problemas com a justificação de avarias ou até a titulação da dívida é prática generalizada na banca nacional que estes *leasings* se operem não com a factura do fornecedor estrangeiro, que serviria como “guia” para a remessa do capital para o estrangeiro, mas em sua substituição com facturas pró-forma da empresa importadora.

Riscos de fraude

Esta situação envolve alguns comportamentos de risco de fraude, tais como:

- A factura pró-forma, por definição, não é contabilizada, podendo assim ser emitida em diversas vias originais e financiadas por várias vezes. A factura pró-forma, normalmente, é um documento que acompanha o objecto, para indicar o valor da mercadoria ou mesmo mercadoria sem valor comercial. É um documento dirigido empresa a empresa que acompanha uma amostra ou produto para teste, sem existir transacção comercial. A factura pró-forma é idêntica a uma factura comercial, mas sem número de factura.
- Mas, como se viu, a compra por *leasing* significa que o mesmo equipamento é contabilizado como se se tratasse de equipamento próprio.
- Consequentemente, se forem feitos dois, três ou mais *leasings* do mesmo equipamento, porque nada inibe que se possam processar as facturas pró-forma várias vezes, os activos ficarão duplicados ou triplicados na contabilidade.
- Este quadro de consulta de vários bancos/*leasings* para financiar o mesmo equipamento é normal, face às restrições de crédito actual. E, pelo mesmo motivo, existe um “convite” a aproveitar todas as operações aprovadas
- Este aproveitamento da oportunidade implica o duplicar, triplicar ou até mais, os *leasings* do mesmo equipamento.
- Depois pode seguir-se o caminho natural e pagar ao fornecedor estrangeiro por duas ou mais vezes, combinando-se com eles que devolverão o dinheiro pago por “engano”.
- Mais: nada custa combinar com o dito fornecedor para devolver o dinheiro para a conta bancária do sócio, ocorrendo desta forma uma autêntica “lavagem” (pelo menos fiscal) do dinheiro.
- Este esquema tem a complacência da banca,

porque o financiamento está garantido com as garantias adequadas (avales, hipotecas, penhores, etc.).

Conclusão

Como refere António Lopes de Sá, no seu livro «História Geral da Contabilidade» (1998), 2.ª edição, «a contabilidade nasceu com a civilização e jamais deixará de existir em consequência dela.» Por isso, ficou demonstrado que:

- O *lease back* não é processado no mercado como um autêntico *leasing* financeiro, mas como um empréstimo, pelo que também se justifica que a sua contabilização não siga a respectiva regra do *leasing* financeiro, mas de um empréstimo.
- O *lease back* é considerado como se fosse um pretexto de financiamento. Então, também a sua contabilização deve ser a de um mero financiamento.
- De facto, se historicamente a contabilização do *leasing* financeiro evoluiu de mera renda para um registo como activo próprio, também se justifica actualmente que se percorra o caminho inverso: deixar de ser activo, para ser um empréstimo, em consonância com a evolução deste tipo de *leasing* no mercado. ✂

Fig. 2 - Evolução do conceito de *lease back*



Fonte: construção própria

(ARTIGO RECEBIDO EM MARÇO DE 2010)

*ROC e mestre de Contabilidade