



# Novo IVA em abril pode ser o fim de muitos restaurantes

**Crise.** Restauração tem de entregar imposto, que pode ser 62% superior ao pagamento feito em janeiro, apesar de muitos não terem refletido nos preços o aumento de dez pontos da taxa

ARMANDO FONSECA JÚNIOR

Aproxima-se o verão e espera-se sempre que a chegada do bom tempo facilite o negócio à restauração. Mas desta vez o sector vai enfrentar a crise com maior intensidade, precisamente a partir de agora. O cabo das tormentas para muitos é o próximo dia 15 de abril, data em que terão de entregar ao Estado uma quantia de IVA que pode ser cerca de 62% superior à que pagaram em 15 de janeiro. Alguns fecharão portas ou passarão a repercutir na totalidade o aumento do imposto nos preços. E perderão ainda mais clientes.

Esta é a realidade para grande parte da restauração, um sector em que o rigor de tesouraria enfrenta desafios de toda a ordem. "A maioria são pequenas empresas, em que as contas são feitas com um periodicidade menor e, além disso, o facto de o IVA não aparecer incluído nos preços não torna as coisas tão perceptíveis", diz António Condé Pinto, presidente executivo da Associação Portuguesa de Hotelaria, Restauração e Turismo (APHORT).

De acordo com a lei, as coisas são muito claras e simples, como nos explicou Ana Cristina Silva, da Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas (OTOC): "Claro que o IVA liquidado nos serviços de alimentação e bebidas irá aumentar, em virtude da alteração da taxa em dez pontos percentuais, mas se se estiver a considerar o imposto a entregar quando se apresentar a declaração de IVA, então também haverá um ligeiro aumento do IVA suportado que irá esbater um pouco esta diferença. Quando falamos de IVA suportado, é o imposto que foi faturado pelos forne-



Maior parte da restauração é constituída por PME, mais vulneráveis à perda de clientes

cedores e que terá de ser pago, pela empresa de restauração, a esses fornecedores.

O IVA liquidado é o imposto pago pelos clientes da empresa de

restauração (e em regra, neste sector, os pagamentos são a pronto). "Face a este mecanismo, o IVA é neutral para as empresas porque podem deduzir o IVA suportado

(abater ao valor do IVA recebido do cliente - IVA liquidado) para prestar aquele serviço ou vender aquele bem. Quem suporta o IVA é o consumidor final".

## FATURAÇÃO FISCAL

### Caixas registadoras com 'software' certificado

• Muitos restaurantes têm, desde hoje, de ter *software* de faturação certificado, que pode custar mais de três mil euros e, em alguns casos, não foi feita atempadamente. A Autoridade Tributária e Aduaneira anunciou já que enviou 200 mil notificações a lembrar que a alteração, como

previsto, deveria ser feita até 1 de abril para as empresas que faturem mais de 125 mil euros anuais, e a 1 de janeiro de 2013 para os volumes de negócios superiores a cem mil euros. Foram contratados 150 fiscais para, nos próximos três meses, verificarem no terreno a utilização do *software*.

Admite, no entanto: "Nos casos em que as empresas optaram por não aumentar os preços apesar do aumento das taxas de IVA, tiveram de sacrificar a sua margem. E sendo um sector com uma forte preponderância da componente mão de obra e de outros custos fixos, mesmo nos casos em que há atualização de preços, a redução de clientes (menor volume de negócios) irá afetar de modo determinante a margem do negócio."

Este é o cenário reportado pelos associados da APHORT, que "têm dado conta de uma quebra de fa-

turação, pelo que muitos desceram as suas margens para não aumentarem os preços, tentando assim segurar os clientes", diz António Condé Pinto. "Os que têm capacidade de ser mais organizados e pagar o IVA mensalmente já sentiram o impacto. Mas os que o liquidam trimestralmente vão enfrentar graves problemas de tesouraria no próximo dia 15, sem dúvida", acrescenta.

De facto, um estabelecimento que tenha continuado, por exemplo, a vender uma refeição por seis euros terá de entregar em abril 1,122 euros de IVA, contra 0,691 euros pagos em janeiro, ou seja uma quantidade de dinheiro superior em mais de 62%. Transformando estes valores em realidades adequadas a um pequeno restaurante, quem pagou, por exemplo, 8000 euros de IVA em janeiro terá de entregar cerca de 13 mil euros em abril. Trata-se de uma quantia considerável para uma pequena tesouraria, que, se é certo que recebe esse IVA adiantadamente, fica, por outro lado, com uma margem de lucro muito esmagada e tem de pagar o IVA que deduz (das compras) não diariamente e em pequenas frações, mas sim quando pode comprar aos melhores preços. A maioria dos custos fixos - "que são muito altos", frisa António Condé Pinto - não pode, aliás, ser contabilizada fatura a fatura, ou, até, diariamente. Daí a fragilidade das contas dos restaurantes, que, paralelamente, têm de prestar o grosso da atenção às ementas, que acabam por determinar custos de compras, e perdas por sobras.

Aproximam-se dias complicados que determinarão a sobrevivência de muitos. "A reorganização do mercado vai continuar e com o encerramento de estabelecimentos", admite António Condé Pinto. E acrescenta: "Alguns novos projetos até poderão sofrer mais e ter de encerrar portas, em detrimento dos mais antigos, que têm custos fixos, especialmente rendas, mais baixos." Aquele responsável não quis adiantar números no que diz respeito a encerramentos e insistiu na ideia de que se está a verificar uma "reorganização", devido à crise.

## Fecharam 125 estabelecimentos por mês no ano passado

**RESTAURANTES** Refeições de trabalho ou convívio das empresas caem e hotéis oferecem pacotes com tudo incluído, afastando clientes

A Associação da Hotelaria, Restauração e Similares de Portugal (AHRESP) divulgou recentemente a informação de que no ano passado fecharam 1500 estabelecimentos, o que dá uma média de 125 por mês. No entanto, acabaram por ser mais os que abriram do que os que fecharam em 2011,

segundo dados da Coface. Nem as insolvências (52 nos dois primeiros meses deste ano) permitem avaliar com clareza as dificuldades que o sector está a atravessar.

Custos elevados, crise, quebra de procura e até instabilidade dos produtos tornam o negócio dos restaurantes cada vez mais difícil. Os lucros veem-se por um canudo.

Façamos contas: um restaurante que contactámos fatura 40 mil euros mensais. Trata-se de um estabelecimento económico, com cada refeição a uma média de dez euros, o que quer dizer que tem de

servir mais de 130 clientes por dia. Entre *leasing*, água (600 euros), luz (1500 euros), gás (500 euros), despesa com 12 empregados e outros custos, liquidados cada um no seu *timing*, só para o manter a funcionar são precisos mais de 20 mil euros mensais. Como dos 40 mil que fatura paga cerca de oito mil de IVA, isto quer dizer que sobram, na melhor das hipóteses, apenas 12 mil para comprar o que se vende. Ou seja, 400 euros diários para 130 refeições, o que dá cerca de três euros para cada refeição.

Neste contexto, lucro, remunera-

ção para o proprietário e amortizar o investimento são coisas que ou se veem por um canudo, ou conseguem-se com recurso a artes mágicas. Além dos custos elevados, é preciso gerir compras com preços variáveis (fruta, peixe), que não são refletidos nos valores indicados nas listas e fazer atualização e manutenção de equipamentos.

Como se tudo isto não bastasse, verifica-se uma quebra no negócio das empresas, devido à crise. "Sentem-se um corte grande nos almoços e jantares que as empresas faziam. Caiu mesmo a pique. Agora,

ou não há *plafond* para pagar esses jantares e almoços de convívio ou resultante de encontros e trabalho de grupo, ou são os próprios trabalhadores que evitam deslocar-se, para não gastarem dinheiro", revela António Condé Pinto.

Para complicar ainda mais as coisas, nas zonas mais turísticas, como o Algarve, a crise e a necessidade de lançar ofertas atraentes está a fazer que os hotéis apósem em programas com "tudo incluído", o que deixa os restaurantes sem um bom número de clientes.