



análise da OTOC

OTOC
ORDEM DOS TÉCNICOS
OFICIAIS DE CONTAS

ANA ALVES

CONSULTORA DA ORDEM DOS TÉCNICOS OFICIAIS DE CONTAS



Provisão para garantias a clientes

Com a introdução do novo sistema de normalização contabilística surge uma norma específica para o tratamento das provisões, a "NCRF 21 - Provisões, passivos contingentes e activos contingentes". Desta norma decorre a necessidade de reconhecer obrigações que a empresa possa ter que vir a suportar. Assim, se existem determinadas "obrigações legais", estas devem ser estimadas com fiabilidade e consideradas como um passivo à data do Balanço.

De acordo com a norma [NCRF 21], as provisões só devem ser reconhecidas como passivos se:

- Uma entidade tiver uma obrigação presente (legal ou construtiva) como resultado de um acontecimento passado;
- For provável que um exfluxo de recursos que incorporem benefícios económicos seja necessário para liquidar a obrigação;
- Desde que possa ser feita uma estimativa fiável da quantia da obrigação.

Uma provisão é então um passivo incerto quer quanto ao momento concreto da ocorrência da obrigação, quer quanto à quantia necessária para fazer face a essa mesma obrigação.

Deste modo, a quantia a reconhecer como provisão deve corresponder à melhor estimativa do dispêndio exigido para liquidar a obrigação presente à data do balanço. Quando o efeito do valor temporal do dinheiro for material, a quantia de uma provisão deve ser o valor presente dos dispêndios que se espera que sejam necessários para liquidar a obrigação.

Assim a constituição de uma provisão deverá movimentar a débito a conta 67 - Provisões do período, por contrapartida da conta 29 - Provisões, sendo que a subconta a utilizar será de acordo com a natu-

reza da provisão (impostos, garantias a clientes, processos judiciais em curso, acidentes no trabalho e doenças profissionais, matérias ambientais, contratos onerosos, outras provisões).

As garantias a produtos ou serviços concedidas por força da lei ou contrato constituem um exemplo de "obrigações legais".

Estas garantias destinam-se a fazer face a encargos com eventuais responsabilidades que tenham que ser prestadas a clientes, devendo para este efeito ser criadas provisões para garantias a clientes.

De acordo com o artigo 39.º do CIRC, redacção dada pelo Decreto-Lei n.º 159/2009, de 13 de Julho, passou a reconhecer-se este tipo de provisões para efeitos fiscais desde que previstas em contratos de venda e de prestação de serviços.

Assim, de acordo com o artigo 39.º do CIRC:

"1- Podem ser deduzidas para efeitos fiscais as seguintes provisões: (...). b) As que se destinem a fazer face a encargos com garantias a clientes previstas em contratos de venda e de prestação de serviços;"

Uma vez que se trata de um preceito inovador, foi necessário esclarecer alguns aspectos inerentes a este tipo de provisão.

A Circular n.º 10/2011 da Direcção de Serviços do IRC, vem esclarecer que na expressão "garantias a clientes previstas em contratos de venda e de prestação de serviços" deve ser incluída a obrigação de garantia constante de contrato escrito celebrado entre as partes e a obrigação legal de prestação de garantia.

Gastos financeiros referentes ao reforço da provisão

Devem também ser incluídas as situações em que o vendedor e ou prestador de serviço emite uma fac-

As garantias a produtos ou serviços concedidas por força da lei ou contrato constituem um exemplo de "obrigações legais".

tura de venda ou de prestação de serviços acompanhada de um certificado de garantia do produto comercializado ou serviço prestado.

O montante anual da provisão para garantias a clientes irá corresponder à dotação anual determinada pela aplicação de uma percentagem ao volume de vendas e prestações de serviço sujeitas a garantias a clientes do ano em causa, e não ao montante acumulado da provisão no fim de cada período de tributação, tal como refere o n.º 5 do artigo 39.º do CIRC:

"5- O montante anual da provisão para garantias a clientes a que refere a alínea b) do n.º 1 é determinado pela aplicação às vendas e prestações de serviços sujeitas a garantia efectuadas no período de tributação de uma percentagem que não pode ser superior à que resulta da proporção entre a soma dos encargos derivados de garantias a clientes efetivamente suportados nos últimos três períodos de tributação e a soma das vendas e prestações de serviços sujeitas a garantia efectuadas nos mesmos períodos."

O montante referido inclui gastos financeiros referentes ao reforço da provisão relacionada com o efeito temporal do dinheiro.

Se a garantia não for accionada, a parte da provisão que não deve subsistir deve ser revertida conforme normativos contabilísticos e fiscais, sendo considerada rendimento do respetivo período de tributação.

Pela reversão da provisão deverá ser movimentada a débito a conta 292 - Provisão para garantias a clientes por contrapartida da conta 7632 - Reversão de provisões para garantias.

Quando a reversão da provisão incluir uma parte que foi tributada, deverá em primeiro lugar ser considerada a provisão que anterior-

mente foi tributada dando lugar à dedução deste montante no quadro 07 da declaração Modelo 22.

Para efeitos do cálculo do limite que pode ser fiscalmente aceite nos termos do n.º 5, é necessário conhecer o histórico de encargos com garantias respeitantes a vendas e prestações de serviços, nos últimos 3 períodos de tributação.

A referência aos últimos três períodos de tributação permite considerar os dados do período em que se está a constituir ou a reforçar a provisão (ano N) e dos dois períodos anteriores (anos N-1 e N-2), uma vez que no final do período de tributação N são já conhecidas as vendas e as prestações de serviços desse período, bem como os encargos suportados com garantias a clientes.

Constituição da provisão no período de início de atividade e seguinte

No período de início de actividade a provisão fiscalmente aceite é a correspondente aos encargos suportados nesse período com garantias a clientes.

No período de tributação seguinte, a provisão é calculada pela aplicação às vendas e prestação de serviços sujeitas a garantia da percentagem que resulta da proporção entre a soma dos encargos com garantias a clientes efetivamente suportados nesse período e no período anterior e a soma das vendas e das prestações de serviços sujeitas a garantia efectuadas nos mesmos períodos.

Este procedimento será também de se aplicar às situações em que o sujeito passivo, no decurso da sua actividade, comece a efectuar vendas ou a prestar serviços sujeitos a garantia.