

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE
E ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA



ISCAL

O “*BUY-BACK*” NA INDÚSTRIA
AUTOMÓVEL EM PORTUGAL-
PROBLEMÁTICA CONTABILÍSTICA E
COMPARABILIDADE DA INFORMAÇÃO
FINANCEIRA

Lina Raquel Pereira Ferreira Relvas

Lisboa, dezembro de 2012

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E
ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA

O “*BUY-BACK*” NA INDÚSTRIA
AUTOMÓVEL EM PORTUGAL-
PROBLEMÁTICA CONTABILÍSTICA E
COMPARABILIDADE DA INFORMAÇÃO
FINANCEIRA

Lina Raquel Pereira Ferreira Relvas

Dissertação submetida ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Contabilidade e Análise Financeira, realizada sob a orientação científica de Mestre Gabriel Correia Alves, docente na área de Auditoria.

Constituição do Júri:

Presidente _____ Mestre Joaquim Martins Ferrão

Arguente _____ Doutora Maria Manuela Duarte

Vogal _____ Mestre Gabriel Correia Alves

Lisboa, dezembro de 2012

Declaro ser a autora desta dissertação, que constitui um trabalho original e inédito, que nunca foi submetido (no seu todo ou qualquer das suas partes) a outra instituição de ensino superior para obtenção de um grau académico ou outra habilitação. Atesto ainda que todas as citações estão devidamente identificadas. Mais acrescento que tenho consciência de que o plágio – a utilização de elementos alheios sem referência ao seu autor – constitui uma grave falta de ética, que poderá resultar na anulação da presente dissertação.

Ao meu filho Santiago

Agradecimentos

Em primeiro lugar, quero agradecer ao meu marido pela paciência e ajuda prestada em todo este percurso, ainda mais com o nosso rebento tão pequenino.

À minha família, amigos e colegas pelas horas de ausência.

Às empresas que colaboraram no fornecimento de dados e que tornaram possível uma análise mais aprofundada.

Ao Dr. José Vozzone pela ajuda prestada na área da logística automóvel e pelos conselhos dados ao longo da elaboração deste trabalho.

Por último, ao Dr. Gabriel Alves, orientador do presente estudo, pela sua disponibilidade, empenho e recomendações, os quais foram preciosos e imprescindíveis para a realização desta dissertação.

Resumo

A indústria automóvel é um negócio bastante competitivo em todo o mundo e que desperta variados interesses. Por se considerar uma indústria bastante explorada, é da maior importância que se encontrem e negociem novos e mais canais de negócio e de distribuição. Um dos canais utilizados pelos fabricantes é o «*Buy Back Channel*» (Purohit, 1997:238), que se traduz num contrato comercial oneroso de venda e recompra de veículos, em data pré-definida e por um preço também ele pré-estabelecido.

O contrato de *buy-back*, também chamado de remarketing, é um contrato de venda de automóveis com acordo de recompra numa data posterior, utilizado entre os fabricantes/importadores e as empresas de *Rent-a-Car*. Estes contratos, apesar da sua forma legal, devem respeitar os normativos adotados pelas diferentes empresas. O tratamento contabilístico por parte de cada contraente varia de acordo com o risco associado ao ativo subjacente. Importa estudar qual a parte da entidade contraente que assume o risco para se contabilizar de acordo com o normativo contabilístico adotado pelas empresas. Para uma correta contabilização, é também necessário analisar a forma do contrato de *buy-back*. O presente trabalho pretende fazer o levantamento das práticas contabilísticas subjacentes e comparar a informação financeira produzida.

Os normativos contabilísticos podem ser diferentes de acordo com a dimensão da empresa objeto de estudo, mas incidirá sobretudo nas IFRS e no SNC.

Palavras-chave: Indústria Automóvel, Rent-a-Car, Buy-Back, Contrato Comercial.

Abstract

The automotive industry is a highly competitive industry all around the world that increases varied interests. This is regarded as an industry rather explored, it is very important to find and negotiate new and more business models and distribution channels. One of the channels used by manufacturers is the "Buyback Channel" (Purohit, 1997:238), which translates into a commercial contract for the repurchasing the vehicles on a pre-set date at a price he also pre-defined.

The buy-back contract, also called remarketing, is a contract of sale of automobiles under agreements to repurchase at a later date, used between manufacturers / importers and Rent-a-Car agencies. These contracts, despite their legal form, must comply with the regulations adopted by different companies. The accounting treatment of both parties has different behaviors according to the risk associated with the asset. It is important to study witch part as the risk in accordance with that, what are the accounting standards adopted by companies. It is also necessary to look to the form of the buy-back contract, to perform a correct accounting.

The accounting standards can be different according to the size of the company under the study, but we will focus on IFRS and the SNC.

Keywords : Automotive Industry, Rental Agency, Buy-back, Commercial Contract

Lista de Abreviaturas

§ - Parágrafo

ACAP – Associação Automóvel de Portugal

ACD – Aluguer de curta duração

ACEA – European Automotive Manufacterr’s Association

ACRISS - Association of Car Rental Industry Systems and Standards

ALD – Aluguer de longa duração

ARAC – Associação dos industriais de automóveis sem condutor

CAE – Classificação Portuguesa das Atividades Económicas

CLC – Certificação Legal de Contas

EBIT – Earnings Before Interest and Taxes

EBITDA – Earnings before interest taxes depreciation and amortization

FASB – Financial Accounting Standards Board

GPS – Global Position System

I&D - Investigação e Desenvolvimento

IAS – International Accounting Standards

IASB – International Accounting Standards Board

IFRIC – International Financial Reporting Interpretations Committee

INE – Instituto Nacional de Estatística

Nº – Número

NCRF – Norma Contabilística de Relato Financeiro

NIC – Norma Internacional de Contabilidade

PIB - Produto Interno Bruto

RAC – Rent-a-Car

USGAAP - United States Generally Accepted Accounting Principles

VDA - Verband der Automobilindustrie

Índice

Resumo	vii
Abstract	viii
Índice de Quadros	xii
1. Introdução	1
1.1. Justificação do tema	2
1.2. Objeto da Dissertação	5
1.3. Metodologia Aplicada.....	6
1.4. Estrutura da Dissertação	7
2. Caracterização da distribuição automóvel (informação complementar e estatística)	9
2.1. A indústria automóvel – uma visão geral	9
2.2. <i>Rent-a-car</i> – o negócio	11
2.3. Empresas de <i>rent-a-car</i> em Portugal.....	13
2.4. Importadores e representantes de marcas de automóveis em Portugal	14
2.5. Volume de negócios.....	17
2.5.1. Os importadores e ou representantes de marcas automóveis	18
2.5.2. As agências de <i>rent-a-car</i>	21
3. Tipificação do contrato de “Buy-back” e problemática contabilística associada.....	26
3.1. Conceito de Contrato de “Buy-back”	26
3.2. Problemática e enquadramento contabilístico.....	27
3.2.1. NCRF 9 - Locações	28
3.2.2. NCRF 20 - Rédito	33
3.2.3. NCRF 21 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes.....	35
3.2.4. Outras considerações	38

3.3. Riscos da não comparabilidade da informação financeira	41
4. O Estudo de Caso	43
4.1. Metodologia do Estudo de Caso.....	43
4.2. Recolha, tratamento e validação de dados	45
5. Análise aos Relatórios e Contas	46
5.1. Relatório e contas dos Importadores/Fabricantes.....	46
5.2.1. O Relatório e Contas da General Motors, Lda.	46
5.2.2. O Relatório e Contas da SIVA, S.A.	50
5.2.3. O Relatório e Contas da Peugeot Portugal Automóveis, S.A.	53
5.2.4. O Relatório e Contas da Automóveis Citroën, S.A.....	55
5.2.5. O Relatório e Contas da Renault Portugal, S.A.....	56
5.2. Relatórios e contas das agências de RAC.....	60
5.2.1. O Relatório e Contas da Europcar, S.A.	60
5.2.2. O Relatório e Contas da Guerin – Rent-a-Car (Dois) Lda.....	63
5.2.3. O Relatório e Contas da HR – Aluguer de Automóveis, S.A.	64
5.2.4. O Relatório e Contas da Auto-Jardim do Algarve, S.A.....	66
5.2.5. O Relatório e Contas da Sovial, Lda.....	69
5.2.6. As Demonstrações Financeiras da Avis Budget Group.....	72
6. (In)Comparabilidade da informação financeira a nível setorial e contributos para a melhoria da sua compreensibilidade	76
7. Conclusões.....	79
Referências bibliográficas.....	82
APÊNDICE 1.....	86
APÊNDICE 2.....	87
APÊNDICE 3.....	88
Anexo 1.....	90
Anexo 2.....	91

Índice de Quadros

Quadro 1.1 Veículos Ligeiros de Passageiros (membros ARAC).....	3
Quadro 1.2 Veículos Ligeiros de Mercadorias (membros ARAC)	3
Quadro 2.1 Indicadores da indústria automóvel.....	10
Quadro 2.2 Código de classificação de veículos	12
Quadro 2.3 Número de automóveis vendidos, produzidos e importados em Portugal	15
Quadro 2.4 Veículos novos afetos à atividade de aluguer de curto prazo	16
Quadro 2.5 Indicadores síntese CAE 45110.....	18
Quadro 2.6 Dados dos importadores/ representantes de automóveis	20
Quadro 2.7 Indicadores síntese CAE 77110.....	21
Quadro 2.8 Dados económicos das agências de rent-a-car	25
Quadro 5.1 Detalhe da rubrica de inventários	48
Quadro 5.2 Movimento na rubrica de mercadorias	49
Quadro 5.3 Impostos diferidos – movimentos 2011	51
Quadro 5.4 Inventários - Saldo em 31 de Dezembro de 2011 e 2010.....	52
Quadro 5.5 Apuramento CMVM de 2011	52
Quadro 5.6 Movimento ocorrido na rubrica de provisões no ano de 2011	54
Quadro 5.7 Movimento ocorrido na rubrica de equipamento de transporte	54
Quadro 5.8 Movimento ocorrido na rubrica de equipamento de transporte.....	55
Quadro 5.9 Apuramento CMVM em 2011	56
Quadro 5.10 Efeitos no balanço - 2010	59
Quadro 5.11 Resumo dos relatórios e contas dos importadores.....	60
Quadro 5.12 Movimentos na rubrica de equipamento de transporte - 2011	61
Quadro 5.13 Detalhe das locações da Europcar	62
Quadro 5.14 Movimentos na rubrica de equipamento de transporte.....	63
Quadro 5.15 Movimentos na rubrica de equipamento de transporte.....	65

Quadro 5.16 Movimentos registados como locações financeiras	66
Quadro 5.17 Movimentos registados como locações financeiras	67
Quadro 5.18 Movimentos na rubrica de equipamento básico Auto-Jardim	68
Quadro 5.19 Movimentos na rubrica de equipamento básico Sovial	70
Quadro 5.20 Valores inscritos no campo reservado às locações	70
Quadro 5.21 Posição Financeira de 2007 a 2011	74
Quadro 5.22 Resumo das políticas contabilísticas adotadas pelas empresas de RAC	75

1. Introdução

A indústria automóvel caracteriza-se por ser uma indústria globalizada com uma cadeia de valor estruturada e complexa, quer a nível organizacional quer a nível tecnológico, que enfrenta nos dias de hoje um abrandamento da procura, como afirmado pela Inteli (2005). Representa um papel fundamental na economia moderna, pois nela assenta a mobilidade de pessoas e bens, e com um peso significativo na criação de valor a nível global, quer na perspectiva dos detentores de capital quer das famílias através do emprego.

Devido à saturação de mercado no espaço norte-americano e europeu, as empresas do sector automóvel, como seguramente de outros sectores, procuram baixar custos e minimizar os riscos, estudando novos canais de distribuição, desenvolvendo novos modelos de viaturas e reduzindo a respetiva vida útil dos veículos. Após alguns ajustes às políticas de marketing que decorreram nas últimas décadas, existem atualmente, segundo Purohit (1997), três canais de venda automóvel: venda a retalho, através de concessionários, venda a empresas de gestão de frotas e venda a empresas de *rent-a-car* (RAC). Ou seja, existem dois tipos de consumidores finais: os compradores individuais e os compradores organizacionais. Eiriz e Barbosa (2008:49) salienta que

nos casos dos compradores organizacionais, há uma diferença importante entre a compra organizacional para o consumo directo e a compra organizacional para aluguer de veículos [...] vendas directas efectuadas pelo importador e/ou construtor são comuns quando o comprador é uma empresa de aluguer de automóveis.

Este tipo de vendas pode atingir, em alguns países, 20% das vendas totais dos importadores e/ou construtores.

De modo a otimizar o canal de distribuição RAC, o recurso ao contrato de *buy-back* proporciona várias vantagens para as empresas de aluguer de veículos sem condutor, bem como vantagens para os fabricantes de automóveis tal como referido por Yopp e Eckhaus (2010).

Apesar de existir uma breve referência a este tipo de contrato na Norma Contabilística de Relato Financeiro (NCRF) número (nº) 18 – Rédito, e devido à especificidade do negócio, não é explícita a forma de contabilização deste tipo de contrato. A problemática do registo

contabilístico incide então na natureza do contrato comercial oneroso entre os contraentes e na avaliação do risco do ativo subjacente.

Embora a venda a agências de RAC, represente nos dias de hoje, um importante canal de distribuição, a problemática contabilística associada a tal assunto não tem merecido a atenção dos diferentes autores, e a escassa bibliografia sobre o tema proporciona uma oportunidade de estudo. Desta forma, através do recurso ao questionário a empresas de importadores e/ou representantes de automóveis, e ao questionário a agências de RAC, procurar-se-á identificar os critérios mais seguidos, e em que medida a informação financeira produzida e divulgada é comparável.

A presente dissertação está dividida em sete capítulos, sendo os primeiros três dedicados ao enquadramento teórico do tema fazendo uma breve referência às áreas de negócio. Procura-se caracterizar e tipificar o problema através da análise à legislação e ao normativo contabilístico. O quarto capítulo destina-se à parte prática usando como metodologia o Estudo de Caso. Explica-se aqui a forma de abordagem, elaboração do questionário, tipificação da amostra e forma de contacto estabelecidas com os inquiridos. No quinto capítulo analisam-se os diferentes Relatórios e Contas disponibilizados pelos inquiridos, em penúltimo lugar aborda-se a comparabilidade da informação financeira, e por último apresentam-se as conclusões e opiniões do presente estudo.

Resta acrescentar que a presente dissertação foi elaborada segundo as regras do novo acordo ortográfico.

1.1. Justificação do tema

O desenvolvimento da indústria automóvel em todo o mundo, e principalmente na Europa, onde é considerada como o motor da economia, gerando atividade em muitos setores, atingiu os 50 milhões de carros produzidos. O sucessivo crescimento desta indústria e o ponto de saturação de vendas atingida em alguns países obrigou os fabricantes a encontrarem novos canais de venda e novas políticas de marketing. Eiriz e Barbosa (2008) consideram que «a distribuição é uma das actividades a jusante da construção automóvel que tem assumido grande importância». O número de automóveis vendidos em Portugal a agências de *rent-a-car* chega a atingir os 20% do total de viaturas vendidas, tal como afirmado pela Associação dos industriais de automóveis sem condutor (ARAC). Dado o

elevado peso dos montantes envolvidos nestas transações, conforme se pode verificar nos quadros 1.1 e 1.2, é necessário efetuar-se um estudo cuidadoso do enquadramento contabilístico dos contratos assinados entre fabricantes (ou importadores ou representantes) e as agências de aluguer de automóveis sem condutor.

Quadro 1.1 Veículos Ligeiros de Passageiros (membros ARAC)

	Investimento	Frota Média Anual
	€	Veículos
2008	546.788.000 €	52.943
2009	398.029.500 €	51.291
2010	549.627.000 €	55.446
2011	573.458.000 €	53.547

Fonte: ARAC

Quadro 1.2 Veículos Ligeiros de Mercadorias (membros ARAC)

	Investimento	Frota Média Anual
	€	Veículos
2008	96.013.500 €	5.169
2009	70.122.000 €	5.006
2010	72.789.600 €	5.224
2011	68.992.000 €	4.231

Fonte: ARAC

As empresas denominadas de *rent-a-car*, ou RAC, são empresas cuja atividade é o aluguer de veículos automóveis sem condutor por curtos períodos de tempo, sendo o período máximo de 30 dias. Caso o período do aluguer exceda os 30 dias, e de acordo com as disposições da lei portuguesa, o contrato passará a estar sujeito às disposições que enquadram os contratos de aluguer de longa duração ou de leasing. Sobre os contratos de *leasing* existe muita literatura disponível, pareceres e esclarecimentos quer em matéria de direito, bem como em matéria contabilística.

As empresas de *rent-a-car* possuem habitualmente uma frota significativa de veículos automóveis, de diferentes tipos (tal como percebemos pelo investimento mencionado nas figuras anteriores). Os seus clientes são, maioritariamente, não residentes que necessitam de se transportar durante um curto espaço de tempo (férias ou negócios), empresas de seguros que pretendem salvaguardar os seus clientes enquanto aguardam pela reparação das suas viaturas e outros casos pontuais. Para fazer face a este tipo de negócio, a empresa necessita de ter um grande número de veículos para alugar. Nestes casos, a empresa pode comprar automóveis aos importadores, fazendo para isso unicamente um contrato de compra e venda (contrato de compra firme), ou um contrato de compra e venda agregado a um contrato de recompra (contrato de *buy-back*). A grande diferença entre estes dois tipos de contratos encontra-se na alocação do risco de venda dos veículos no fim da respetiva vida útil ao serviço das empresas de aluguer. No caso do primeiro contrato, o risco é assumido pela empresa de RAC, pois a mesma não tem garantias, nem quanto à venda do ativo, nem quanto ao respetivo preço. No âmbito deste tipo de transações (o *defleet*), é por vezes usado o recurso aos leilões de automóveis, ainda que se faça maioritariamente uma abordagem ao consumidor individual.

No segundo caso, quando existe recompra ou *buy-back*, o risco é integralmente assumido pelo fornecedor da viatura, pois este comprometeu-se a recomprar o veículo numa determinada data e, por um preço pré-estabelecido.

O contrato de *buy-back* consiste num contrato comercial entre um fornecedor, normalmente o importador automóvel ou o fabricante da marca e a empresa de *rent-a-car* em que a entidade vendedora se compromete a readquirir, dentro de um determinado período de tempo, o mesmo automóvel por um preço previamente fixado. Em suma, é a recompra a título oneroso do mesmo bem previamente vendido.

Como definição de *buy-back* podemos encontrar: «*the manner in which buyback programs typically are implemented is that a rental agency agrees to sell back to the manufacturer a certain quantity of program cars after they have been used for a specified period or a certain numbers of miles. This agreement precludes the rental agencies from selling the cars directly to consumers*¹» Purohit (1997:231). Este autor acrescenta ainda «*the*

¹ Tradução livre do autor: a forma de execução de um contrato de *buy-back* é que uma agência de RAC aceita vender de volta para o fabricante uma certa quantidade de carros depois de terem sido utilizados durante um período especificado ou um determinado número de quilómetros. Este acordo impede as agências de RAC de vender os carros diretamente aos consumidores.

*manufacturer buys back a certain portion of program cars from the rental agency and then sells them to the dealer.*²» (ibid.:1). Este tipo de contrato apresenta muitas vantagens para ambas as partes e reduz alguns conflitos, tal como descrito mais adiante.

A base de informação disponível reside sobretudo nos Relatórios e Contas das empresas e nos Sistemas de Normalização Contabilística pelo facto de, como afirma Pinheiro e Santos (2009) a bibliografia existente sobre o tema ser relativamente escassa e por existir uma certa falta de conhecimento generalizada nas suas diversas vertentes – contabilidade, turismo e marketing embora nesta última, o contrato de *buy-back* ter sido alvo de alguns estudos norte-americanos e de alguma exploração bem sucedida. Relativamente à área contabilística pouco se tem divulgado. Os fabricantes de automóveis têm-se socorrido de pareceres de empresas de consultoria, como por exemplo, o parecer dado pela Verband der Automobilindustrie (VDA). Este parecer faz notar que os contratos de *buy-back* efetuados pela indústria automóvel não representam a realização de reservas ocultas nem de uma melhoria à estrutura do balanço. Este tipo de transação comercial transfere na íntegra o direito de posse e usufruto do veículo para as agências de aluguer de automóveis. No entanto, o International Accounting Standards Board (IASB) também tem emitido breves notas explicativas referentes às International Accounting Standards (IAS) que serão abordadas nesta investigação.

1.2. Objeto da Dissertação

A presente investigação incidirá na análise da metodologia utilizada na contabilização do contrato de venda e recompra onerosa de veículos automóveis quer sob o prisma do fornecedor, quer na ótica do adquirente. De modo a enquadrar o contrato, será efetuada uma breve introdução ao mercado e ao negócio da indústria automóvel, uma revisão legal de um contrato bilateral e só posteriormente uma análise contabilística.

Será necessário fazer um levantamento de como se efetua o reconhecimento dos rendimentos e gastos, em ambas as partes, e de que forma pode ser efetuada a comparabilidade da informação financeira no setor. De igual forma, se procurará apurar a

² Tradução livre do autor: o fabricante compra de volta uma parte dos automóveis da agência de RAC e depois vende-os ao revendedor.

forma de contabilização da recompra e o modo pelo qual se manifesta no início do contrato.

Face à particularidade da atividade económica em causa, o presente estudo tem por objetivo determinar como são aplicados os normativos contabilísticos em vigor em Portugal, quer nas empresas de *rent-a-car*, quer nas empresas importadoras/fabricantes de automóveis (essencialmente a Norma Contabilística de Relato Financeiro [NCRF] 9 – Locações, a NCRF 18 – Rédito e a NCRF 21 – Provisões, passivos contingentes e ativos contingentes) e avaliar em que medida a informação proporcionada é comparável. Eventualmente serão abordadas as IAS 17 – Locações, IAS 18 – Rédito, IAS 37 – Provisões, passivos contingentes e ativos contingentes e a International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) 4 – Determinar se um Acordo contém uma locação. O principal objetivo da presente dissertação é apurar de que forma são contabilizados este tipo de contratos, e quais os impactos na informação financeira produzida que as diferentes abordagens podem originar.

Importa averiguar as vantagens e desvantagens deste tipo de contrato, para cada uma das partes envolvidas na transação, e de que forma estas vantagens e obrigações estão refletidas contabilisticamente e são relatadas nos Relatórios e Contas.

Para finalizar, pretende-se a obtenção de conclusões válidas, apontando divergências existentes, se algumas, e sugerir critérios alternativos contabilisticamente mais ajustados.

1.3. Metodologia Aplicada

O tema desta dissertação surge como forma de ajudar a contribuir para o preenchimento de uma lacuna na literatura existente na área da contabilidade, na qual incidiu a primeira fase deste estudo: a pesquisa de literatura sobre o tema. Esta revisão de literatura foi efetuada através da leitura de artigos académicos e jornalísticos, *papers*, teses e dissertações, e estudos científicos. Relacionado com o contrato de *buy-back*, encontrou-se literatura na área do marketing. As agências de RAC foram estudadas pela área do turismo e a indústria automóvel foi estudada com mais profundidade na área tecnológica e no seu fenómeno de crescimento industrial.

Pela sua especificidade, pouco se tem falado desta problemática e do seu enquadramento no normativo contabilístico. Por não existirem indicações ou pareceres emitidos pelas

entidades competentes, Comissão de Normalização Contabilística e pelo IASB, verificou-se a necessidade de efetuar um levantamento às práticas correntes por parte dos intervenientes.

Para dar resposta ao parágrafo anterior, e numa segunda fase, o método utilizado é o Estudo de Caso por considerar que esta metodologia seria a mais eficiente na correta análise, compreensão e descrição dos atos contabilísticos. Traduz-se num método de investigação empírica e que de acordo com Yin (2003:1) permite responder a questões do género “como” e “porquê”, pois o grande objetivo é descrever fatos contabilísticos acerca dos quais se pretende comprovar os seus efeitos.

A recolha dos dados irá incidir sobre as empresas a laborar na área de RAC e sobre as empresas de importação e/ou representação de veículos automóveis utilizando para tal um questionário. Este questionário caracteriza-se como sendo aberto permitindo diferentes respostas a perguntas específicas. Para validar a eficiência do questionário, fez-se um teste a um grupo piloto, isento nos resultados, mas com experiência profissional na área da indústria automobilística.

1.4. Estrutura da Dissertação

A dissertação está dividida em sete capítulos. No segundo capítulo, faz-se uma introdução à área da indústria automóvel e caracterização da distribuição a nível mundial e nacional. Contextualiza-se a realidade económica deste setor, evidenciando as empresas a laborar em Portugal e, esclarece-se também o conceito de *rent-a-car* e agências de aluguer de automóveis sem condutor, permitindo uma visão generalista do negócio.

No terceiro capítulo deste estudo, é dada especial atenção ao contrato de *buy-back*, noções e conceitos base, e as dificuldades inerentes à sua contabilização.

O capítulo seguinte incidirá, sobretudo, no Estudo de Caso, a sua forma de elaboração, tipificação da amostra, tratamento e análise dos dados.

No quinto capítulo será feita uma análise aos Relatórios e Contas, na qual será dada especial atenção ao tratamento contabilístico no início do contrato, à informação acerca de passivos e ativos contingentes, e de que modo é tratado o acondicionamento das viaturas usadas e devolvidas ao importador.

O sexto capítulo é reservado à comparabilidade da informação financeira, e de que forma os diferentes métodos de contabilização utilizados influenciam os rácios financeiros, as análises financeiras e a comparabilidade horizontal e vertical.

Por último será emitida uma conclusão fundamentada sobre os dados analisados nas fases anteriores, a qual permitirá suportar a sugestão de procedimentos contabilísticos mais sustentados. A presente dissertação pretende dar respostas às lacunas encontradas e espera contribuir para a realização de futuros estudos, pesquisas e trabalhos inseridos no tema.

2. Caracterização da distribuição automóvel (informação complementar e estatística)

2.1. A indústria automóvel – uma visão geral

Segundo Humphrey e Memedovic (2003) muitas das vezes a indústria automóvel é tida como a indústria mais global de todas. De facto, a sua produção está espalhada por todo o mundo e é dominada por poucas companhias. No entanto, estes autores acreditam que em certos aspetos a indústria automóvel é mais regional do que global, sustentando esta ideia no facto de, por exemplo, o mercado Norte-Americano ser dominado pela Ford e no velho continente Europeu o mercado ser dominado pela Volkswagen.

Inicialmente, a produção automóvel era dominada por três grandes mercados: América do Norte, Europa e Japão, chegando a uma produção de 7 milhões de unidades entre 1990 e 1997, embora as vendas rondassem as 4 milhões de unidades. Por esta altura, a indústria ultrapassa a sua capacidade de absorção do produto por parte do consumidor e é pressionada pelos lucros baixos e pelos custos de produção.

Atualmente, na Europa, a indústria automóvel está presente em todos os países membros e afirmou-se como sendo o maior produtor de veículos do mundo, chegando a atingir um terço da produção total de 50 milhões de carros. A European Automotive Manufacturer's Association (ACEA) afirma que 12 milhões de famílias europeias dependem desta indústria, com 2,3 milhões de empregos diretos e os restantes 10 milhões resultam de setores relacionados, tais como fornecedores de componentes, operadores logísticos e outros. Esta indústria também se revela como um importante contribuinte de impostos.

Portugal é um importante produtor de veículos atingindo uma produção de 192.242 unidades em 2011 (atingiu as 250.832 unidades em 2002), entre veículos ligeiros e pesados. «É também um facto que a indústria automóvel representa uma parcela significativa do PIB, uma parcela significativa das exportações nacionais e tem bastante impacto social» Lourenço (2008). Traduzido em números, este setor contribui com 7% para o PIB nacional. Muitos dos fornecedores da indústria automóvel também se encontram instalados no nosso país resultando num volume de vendas na ordem de 4 biliões de euros e criando 40.000 postos de trabalho.

No quadro 2.1. e no gráfico representado pela figura 2.1, encontra-se um breve retrato dos números importantes nesta indústria em Portugal:

Quadro 2.1 Indicadores da indústria automóvel

year	source	PORTUGAL	
2007	eurostat/ACEA	Direct automotive employment*	22,590
2005	eurostat	as share of total manufacturing	2.7%
2008	acea	Production of motor vehicles	175,155
2008	acea	of which production of passenger cars	132,242
2006	acea	Car tax revenues (€ bn)	6.4
2006	acea/eurostat	as share of GDP	4.1%
2007	eurostat	Car fleet in 1,000	4,379
2007	eurostat	Car density (per 1,000 inhabitants)	412
*total employment depending on automotive sector is around five times higher			

Fonte: ACEA

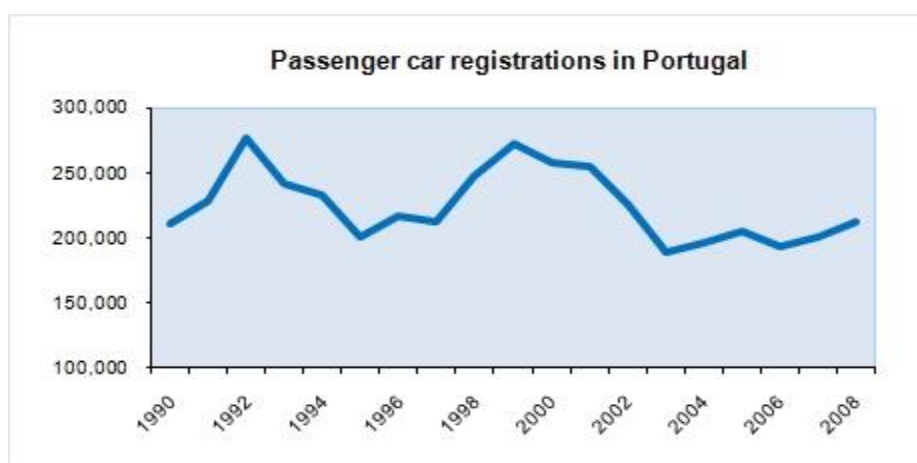


Figura 2.1. Registos de automóveis de passageiros em Portugal

Fonte: ACEA

Devido à saturação de mercado atingido em alguns países, a indústria automóvel viu-se obrigada a especializar as suas políticas de marketing, sendo algumas destas decisões das mais críticas de serem tomadas, de acordo com Purohit (1997). Tratando-se de bens duráveis de consumo, as decisões estratégicas e de marketing, para além do impacto a curto prazo, de fácil estimativa, têm também impacto a longo termo, sendo este difícil de prever.

O mercado primário destes bens está marcado em dois períodos distintos: antes e após a década de 80. Antes da década de 80, o produtor automóvel vendia exclusivamente a dois clientes: as agências de *rent-a-car* e aos agentes de retalho. O produtor automóvel

encorajava então as agências de *rent-a-car* a venderem os seus veículos usados diretamente no mercado secundário, o que gerou um conflito de interesses com os agentes de retalho, e que a dada altura estariam os dois a competir pelo mercado de usados.

«*In response to these complaints from dealers, some manufacturers began buying back program cars from the rental agencies and selling them through the dealer work*»³ Purohit (1997:231). As agências de *rent-a-car* acolheram esta ideia de agrado, pois assim só se especializavam no seu negócio e os agentes de retalho deixaram de ter concorrência que consideravam desleal. A esta forma de transação, Purohit deu o nome de “buyback channel”. Assim a competição passou a ser entre veículos novos e usados.

2.2. *Rent-a-car* – o negócio

O *rent-a-car*, ou RAC, deriva do inglês e segundo a Lextec [em linha] trata-se de «serviço de aluguer de veículos automóveis ligeiros e comerciais sem condutor» ou de «estabelecimento comercial onde se alugam veículos automóveis ligeiros e comerciais sem condutor», muitas das vezes também conhecido como ACD – aluguer de curta duração.

O *rent-a-car* teve a sua origem nos Estados Unidos da América, logo após o aparecimento dos primeiros automóveis, em que alguns proprietários viram aqui um negócio promissor, tal como afirmado por Pinheiro e Santos (2009). Como nos informou o Los Angeles Times (1985), a primeira empresa conhecida foi a Hertz, fundada em 1918 por Walter L. Jacobs com uma frota de 12 Ford's Model-T. Em 1923 a empresa foi vendida a John Hertz, o qual deu o atual nome à empresa. Foi na década de 40 que este tipo de negócio conheceu a sua maior expansão no mercado americano, muito impulsionado pela abertura de várias estações de aluguer de automóveis nos aeroportos nacionais e internacionais.

Após o sucesso atingido no mercado norte-americano, e com o fim da Segunda Guerra Mundial, as empresas a laborar nos Estados Unidos da América decidiram expandir a sua atividade ao continente europeu, onde registaram nos anos subsequentes um grande crescimento.

³ Tradução do autor: Em resposta às reclamações de comerciantes, alguns fabricantes começaram a recomprar os automóveis das agências de RAC e a vendê-los através da linha de retalho.

O cliente típico deste negócio é aquele que necessita de um veículo pessoal no local onde se encontra, quer por se encontrar de férias, em negócios ou até seguradoras que necessitem de substituir um automóvel sinistrado ou avariado. Podem ainda ser clientes destas empresas de RAC, empresas de mudanças ou particulares que necessitem de um veículo comercial por um curto período de tempo. Para poderem satisfazer este variado leque de clientes, as agências de aluguer de veículos devem possuir uma variada frota que passa por quase todas as gamas de veículos e combustíveis disponíveis no mercado. Para que se possam comparar o tipo de veículos, a Association of Car Rental Industry Systems and Standards (ACRISS), constituiu um código universal para os seus associados, de modo a poder classificar estes automóveis de acordo com as suas características: tamanho, número de portas, número de passageiros, caixa de velocidades, combustível e ainda o volume. No quadro 2.2. segue um exemplo de uma tabela utilizada pela ACRISS para definir a categoria dos veículos.

Quadro 2.2 Código de classificação de veículos

<u>Car Classification Code</u>			
CATEGORY	TYPE	TRANSMISSION/DRIVE	FUEL/AIR COND.
M Mini	B 2-3 Door	M Manual Unspecified Drive	R Unspecified Fuel/Power With Air
N Mini Elite	C 2/4 Door	N Manual 4WD	N Unspecified Fuel/Power Without Air
E Economy	D 4-5 Door	C Manual AWD	D Diesel Air
H Economy Elite	W Wagon/Estate	A Auto Unspecified Drive	Q Diesel No Air
C Compact	V Passenger Van	B Auto 4WD	H Hybrid Air
D Compact Elite	L Limousine	D Auto AWD	I Hybrid No Air
I Intermediate	S Sport		E Electric Air
J Intermediate Elite	T Convertible		C Electric No Air
S Standard	F SUV		L LPG/Compressed Gas Air
R Standard Elite	J Open Air All Terrain		S LPG/Compressed Gas No Air
F Fullsize	X Special		A Hydrogen Air
G Fullsize Elite	P Pick up Regular Cab		B Hydrogen No Air
P Premium	Q Pick up Extended Cab		M Multi Fuel/Power Air
U Premium Elite	Z Special Offer Car		F Multi Fuel/Power No Air
L Luxury	E Coupe		V Petrol Air
W Luxury Elite	M Monospace		Z Petrol No Air
O Oversize	R Recreational Vehicle		U Ethanol Air
X Special	H Motor Home		X Ethanol No Air
	Y 2 Wheel Vehicle		
	N Roadster		
	G Crossover		
	K Commercial Van/Truck		

Example: IDMR = Intermediate/4-5 Door/Manual Unspecified Drive/Unspecified Fuel with Air Conditioning

Fonte: ACRISS www.acriss.org

Para além do aluguer do veículo, as empresas de *rent-a-car* comercializam produtos adicionais, como o usufruto de Global Positioning System (GPS), seguros, telemóveis e dispositivos eletrónicos de entretenimento (por exemplo DVD portátil).

2.3. Empresas de *rent-a-car* em Portugal

Com a expansão das empresas norte-americanas na Europa, Portugal foi também um dos países alvo deste investimento. Coincidente com este fenómeno acontece a explosão turística internacional na década de 50, o que proporciona um crescimento deste tipo de empresas, direcionadas principalmente para este tipo de cliente, tal como afirmado por Pinheiro e Santos (2009). A ARAC [em linha] afirma ainda que

A actividade de aluguer de automóveis sem condutor (*rent-a-car*) é um sector com grande significado para a economia portuguesa e especial para o Turismo, representando em grande parte o produto turístico nacional, pois não podemos esquecer que é o primeiro e o último produto turístico utilizado por quem nos visita.

Em Portugal, este ramo de atividade económica está classificado segundo a Classificação Portuguesa das Atividades Económicas (CAE) Revisão 3 com o código 771 – aluguer de veículos, sub setor 77110 – aluguer de veículos automóveis ligeiros e «compreende a actividade de aluguer (de curta e longa duração) de veículos ligeiros (menos de 3,5 toneladas), aprovados para o efeito, sem condutor, com ou sem serviços de manutenção» INE (2007).

No final de 2011, a COFACE afirma que existiam em Portugal 626 empresas registadas sob o CAE primário 771. Dos dados disponíveis nesta mesma base de dados, das 416 maiores empresas a laborar, 353 estão registadas no sub setor 77110 – Aluguer de veículos automóveis ligeiros, apresentando um volume de negócio de 1.027.218.582 euros e empregando diretamente 3.227 pessoas.

Embora o CAE não seja específico na diferenciação entre aluguer de curta e longa duração, importa aqui referir que, para o conceito estudado na presente dissertação, será necessário expurgar somente as empresas que se dedicam ao aluguer de curta duração.

Para tal recorreremos à ARAC, que atualmente conta com 124 associados, sendo que 93 deles se dedicam a atividade de *rent-a-car*. As empresas que se dedicam à atividade de aluguer de curta duração, associadas da ARAC são as apresentadas no apêndice 1.

2.4. Importadores e representantes de marcas de automóveis em Portugal

A história automóvel em Portugal tem sido, desde cedo, fortemente condicionada pelas leis impostas à importação e à produção de veículos.

O primeiro veículo no nosso país foi importado de Paris pelo IV Conde de Avilez, e era fabricado pela marca Panhard & Levassor (marca que nos dias de hoje produz unicamente viaturas militares). Por desconhecer o enquadramento legal deste novo objeto, a Alfândega de Lisboa taxou o automóvel como «máquina movida a vapor» tal como nos afirma Féria (1999:9).

Não podemos falar de importação sem referirmos também a produção de automóveis em Portugal. Com efeito, e devido à «Lei da Montagem» (Decretos-Lei nº 44 104/61, 45 453/63 e 44 778/62), também conhecida como o primeira legislação setorial,

a intervenção do Estado foi caracterizada pela imposição da montagem em Portugal de veículos destinados ao mercado doméstico e pela restrição da importação de veículos CBU (completely built up – veículos completamente construídos) mantendo-se a importação de veículos CKD (completely knock down – kits de veículos por montar) liberalizada[.]

tal como nos afirma Selada e Felizardo (2003:4). Assim, a importação de automóveis ficou restrita por fabricante a 75 unidades de veículos de passageiros já construídos, enquanto que a importação de veículos comerciais estava completamente interdita. Esta lei destinava-se a incentivar a indústria automóvel em Portugal, mas com poucos efeitos, uma vez que o desenvolvimento industrial e tecnológico não foi suficiente e por isso não alcançou o sucesso desejado. A segunda legislação setorial, teve lugar em 1972 em que a importação de veículos de passageiros não podia exceder os 2% dos veículos da mesma marca produzidos ou montados em Portugal, mantendo-se interdita a importação de veículos comerciais, abrindo exceção à importação de veículos especiais não disponíveis em território nacional e também sendo autorizadas as importações de 15 unidades para as marcas não montadas em Portugal (*ibid.*).

Com a entrada de Portugal na CEE, cessa a lei de quadro até então vigente, terminando também as contingências em vigor até então: limitação das importações e contingências às unidades montadas e por montar. Em 1988 «ocorre a liberalização completa do mercado

automóvel» (*ibid.*: 1). A liberalização do mercado automóvel possibilitou a importação de unidades acabadas que até então eram quase inultrapassáveis e por consequência surgiram novas empresas, a maior parte delas filiais das próprias marcas, que se dedicam à importação e representação de automóveis. Eiriz e Barbosa (2008:48) afirmam que

a importação é assegurada na maior parte dos casos por subsidiárias dos construtores ou, mais raramente, por empresas autónomas [...] quando existem distribuidores grossistas, é frequente estes também deterem redes de retalho ou efectuarem vendas diretas[.]

Em virtude desta nova legislação, a importação de automóveis em Portugal passou a ser bastante superior ao número de viaturas produzidas. A Associação Automóvel de Portugal (ACAP) afirma que «No ano de 2011, o número de veículos produzidos em Portugal (192.242) foi, pela primeira vez, superior ao total de veículos ligeiros e pesados vendidos (191.400)». Podemos verificar as vendas, produção e importação de veículos na tabela 2.1, desde o ano de 2000 até 2011.

Quadro 2.3 Número de automóveis vendidos, produzidos e importados em Portugal

Ano	Vendas	Produção	Importados
2000	418.881	246.724	172.157
2001	361.466	239.719	121.747
2002	310.823	250.832	59.991
2003	263.154	239.361	23.793
2004	274.195	226.728	47.467
2005	278.470	221.060	57.410
2006	265.174	227.325	37.849
2007	276.606	176.242	100.364
2008	275.127	175.155	99.972
2009	203.760	126.015	77.745
2010	272.754	158.729	114.025
2011	191.400	192.242	-842

Fonte: ACAP

De notar que em Portugal são poucas as marcas que se dedicam ao fabrico e montagem de veículos automóveis, sendo elas: Volkswagen, Citroen, Seat, Peugeot, Mitsubishi, Toyota e Isuzu, através do recurso a cinco unidades fabris. Em contraste, a ACAP afirma que no total existem no nosso país 42 importadores e ou representantes de marcas, entre ligeiros

(passageiros, comerciais e mistos), pesados e motos, cuja discriminação se apresenta no apêndice 2.

Percebe-se então que o mercado da importação foi impulsionado pela liberalização do mercado, trazendo com ela todas as políticas e competitividades nas vendas de cada marca.

Dos dados disponibilizados pela ARAC, nem todas as marcas estão presentes no negócio do *rent-a-car*, e de acordo com os associados somente foram adquiridas em 2011, viaturas de 32 marcas, representadas por 20 importadores e/ou representantes:

Quadro 2.4 Veículos novos afetos à atividade de aluguer de curto prazo de automóveis sem condutor. Veículos de passageiros, mistos, mercadorias até 6.000Kg e motos.

MARCAS	ARAC		Var %	ACAP		Var %
	2011	2010		2011	2010	
VOLKSWAGEN	4560	3567	27,8%	17220	20747	-17,0%
RENAULT	4467	4804	-7,0%	23136	33771	-31,5%
OPEL	3717	4123	-9,8%	13739	20585	-33,3%
PEUGEOT	3633	4573	-20,6%	17451	23430	-25,5%
FORD	3123	3617	-13,7%	13210	19671	-32,8%
SEAT	2682	2646	1,4%	9047	13944	-35,1%
FIAT	2335	2990	-21,9%	9808	15168	-35,3%
CITRÖEN	1935	1936	-0,1%	14915	20211	-26,2%
TOYOTA	1095	1606	-31,8%	7987	15081	-47,0%
NISSAN	1026	1070	-4,1%	7266	9302	-21,9%
MERCEDES	1010	845	19,5%	8920	11380	-21,6%
AUDI	896	631	42,0%	6622	8403	-21,2%
MITSUBISHI	596	979	-39,1%	3660	5793	-36,8%
HYUNDAI	551	611	-9,8%	2961	3421	-13,4%
KIA	488	532	-8,3%	2776	3988	-30,4%
CHEVROLET	444	726	-38,8%	3205	6359	-49,6%
BMW	421	308	36,7%	7356	9714	-24,3%
SKODA	297	485	-38,8%	2715	4544	-40,3%
SMART	195	91	114,3%	2229	2544	-12,4%
IVECO	163	136	19,9%	757	1072	-29,4%
SAAB	159	0	100,0%	114	31	267,7%
VOLVO	148	129	14,7%	3262	3975	-17,9%
ALFA ROMEO	99	18	450,0%	1851	2275	-18,6%
MAZDA	97	486	-80,0%	1285	3839	-66,5%
HONDA	85	34	150,0%	1827	3775	-51,6%

(continua)

(continuação)

MARCAS	ARAC		Var %	ACAP		Var %
	2011	2010		2011	2010	
MINI	79	12	558,3%	1639	1631	0,5%
YAMAHA	53	9	488,9%	ND	ND	ND
LANCIA	51	14	264,3%	388	637	-39,1%
SUZUKI	40	32	25,0%	567	1261	-55,0%
PIAGGIO	27	5	440,0%	ND	ND	ND
LEXUS	4	1	300,0%	273	286	-4,5%
PORSCHE	4	0	100,0%	258	468	-44,9%
TOTAL	34.480	37.021	-6,9%	191.072	272.751	-29,9%

Fonte: ARAC

Pela análise ao quadro anterior, concluímos que a área de negócio do *rent-a-car* representa uma importante fatia no total das vendas, daí ser bastante interessante para as marcas explorar esta área. Com efeito, as vendas de viaturas para as agências de *rent-a-car* subiram de 13,5% em 2010 para 18% em 2011 do total das vendas.

2.5. Volume de negócios

A economia dos dias de hoje assenta sobretudo na indústria automóvel e no consumo de produtos petrolíferos. É difícil imaginar o dia-a-dia sem carros; é com recurso a estes que se fazem a maioria das deslocações de pessoas e bens. A indústria automóvel muito tem contribuído para o crescimento de economias emergentes, e atinge os 7% do Produto Interno Bruto (PIB) na União Europeia.

Não só é um marco importante em termos de PIB, como também se revela um peso-pesado nos números da Investigação de Desenvolvimento (I&D). Considerada a segunda indústria mais inovadora da União Europeia, cabe-lhe uma fatia de 24% do total dos gastos em I&D, e estima-se que em moeda chegue aos 85 mil milhões de euros por ano.

Como referido no capítulo anterior, importa analisar os importadores e/ou representantes das marcas automóveis e as agências de *rent-a-car*. A forma encontrada para o fazer foi através do CAE, embora para o primeiro caso, as empresas importadoras estejam registadas sob o mesmo CAE que o restante retalho automóvel.

2.5.1. Os importadores e ou representantes de marcas automóveis

Em Portugal, foram depositadas em 2010 as contas relativas a 3.584 empresas registadas sobre o CAE 45110 (comércio de veículos automóveis ligeiros), havendo um ligeiro aumento de 372 novas empresas face ao ano anterior. Em termos relativos, estas empresas perfazem entre 95% a 100% do total de empresas deste tipo a laborar em Portugal. O universo destas 3.584 empresas representa, em valores médios, um volume de vendas na ordem dos 3,946 milhões de euros, um ativo de 2,226 milhões euros e capital próprio de 584 mil euros, passando de um resultado líquido médio negativo em 2009 para um resultado líquido médio positivo de 37.878 euros em 2010. As exportações, apesar do seu ligeiro aumento face ao ano anterior pesam somente 1,52% das vendas totais. Cada uma destas empresas, emprega em média 9 trabalhadores. Estes indicadores, entre outros podem ser verificados no quadro 2.5.

Quadro 2.5 Indicadores síntese CAE 45110

INDICADORES DE SÍNTESE	Valores médios	2010
Ativo (em euros)		2.226.392
Capital próprio (em euros)		584.368
Volume de negócios (em euros)		3.946.307
Total de rendimentos líquidos (em euros)		4.097.105
Valor acrescentado bruto - VAB (em euros)		282.514
Resultado líquido do período (em euros)		37.879
Vendas e serviços prestados ao exterior (em euros)		60.136
Compras de bens e serviços ao exterior (em euros)		1.086.338
Número de pessoas ao serviço		9
Rendibilidade dos capitais próprios (%)		6,48

Fonte: Banco de Portugal

Aproximadamente 40% das empresas registadas no comércio a retalho de automóveis têm a sua sede nos distritos de Lisboa e Porto, e Braga é o terceiro distrito mais representativo deste setor. Ainda assim, Lisboa representa 50% do total do volume de negócios, e o Porto conta com aproximadamente 20%. Podemos ter uma perceção da localização através da figura 2.2.

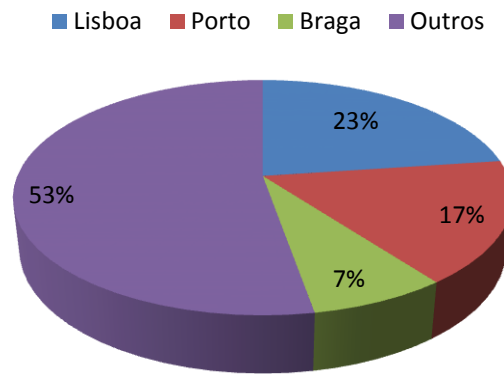


Figura 2.2 Localização das empresas de comércio a retalho de automóveis

Particularizando as empresas de importação automóvel a laborar em Portugal, que representam as 32 marcas mais vendidas para agências de RAC, associadas da ARAC, utiliza-se a base de dados SABI para fazer uma melhor análise dos dados disponíveis. Sabe-se que 64% destas empresas foram constituídas sob a forma de sociedade anónima, 35% são sociedades por quotas e as restantes são sucursais em Portugal. Com exceção da Caetano Portugal, S.A. (Toyota) com sede em Vila Nova de Gaia, as restantes empresas estão sediadas em Lisboa e concelhos limítrofes, como é o exemplo da SIVA – Sociedade de Importação de Veículos Automóveis, S.A. (representante das marcas Audi, Skoda, Volkswagen, Lamborghini e Bentley) sediada no concelho de Azambuja ou a Mercedes-Benz Portugal, S.A. sediada no concelho de Sintra.

As vendas de viaturas novas (quer ligeiras quer pesadas) foram de 191.400 unidades em 2011, sofrendo um decréscimo de 30% relativo ao ano anterior em que se atingira as 272.754 unidades. Dos dados disponíveis expurgámos as empresas que vendem automóveis ligeiros para os associados da ARAC, e consegue-se perceber que os resultados não diferem da análise à globalidade das empresas. As vendas de automóveis ligeiros novos em 2011 foram de 185.315 unidades, apresentando de igual forma um decréscimo de vendas na ordem dos 30% face a 2010 em que se venderam 265.735 unidades. As vendas para as empresas de RAC, apesar de também terem decrescido de 2010 para 2011, não acompanharam a tendência e resumiram-se a 7%. Em 2010 os importadores em análise venderam 36.866 unidades de automóveis ligeiros e em 2011 34.074.

Quadro 2.6 Dados dos importadores/ representantes de automóveis (valores em mil euros)

Nome	2009				2010			
	Volume de Negócios	Resultado Líquido Exercício	EBIT	EBITDA	Volume de Negócios	Resultado Líquido Exercício	EBIT	EBITDA
SIVA - SOC. IMPORTAÇÃO VEIC. AUTOMOVEIS, S.A	552.144	15.616	24903	25088	658.377	20.026	29101	29830
RENAULT PORTUGAL, S.A.	466.696	-3.015	838	1588	519.013	19.984	25615	26316
MERCEDES BENZ PORTUGAL, S.A.	388.263	-20.261	-25310	-21611	480.236	9.629	12037	12977
BMW PORTUGAL, LDA.	304.063	513	-4549	-3903	370.378	1.004	3273	4006
PEUGEOT PORTUGAL AUTOMOVEIS, S.A.	250.424	-934	3422	4053	293.190	9.786	10713	15150
CAETANO - AUTO, S.A.	240.446	1.607	2523	6861	217.111	489	1610	3610
AUTOMOVEIS CITROEN, S.A.	236.419	761	6310	7067	260.443	2.967	3335	6799
FORD LUSITANA, S.A.	209.213	1.897	9067	9704	261.213	-10.332	-3542	-3026
FIAT GROUP AUTOMOBILES PORTUGAL, S.A.	204.586	-14.322	-6316	-5317				
GENERAL MOTORS PORTUGAL, LDA.	151.092	-2.809	-41655	-41650	274.048	552	1685	1688
NISSAN IBERIA SA - SUCURSAL EM PORTUGAL	148.272	687	617	636				
SEAT PORTUGAL - UNIPessoal, LDA.	123.451	13	271	310	172.842	268	397	427
HONDA PORTUGAL S.A.	80.786	1.705	1671	2607				
MAZDA-MOTOR DE PORTUGAL, LDA.	54.827	41	565	1075				
MCK MOTORS - IMP. E COM. AUTOMOVEL, LDA.	44.290	1.022	1822	1917				
ENTREPOSTO VH - IMPORTAÇÃO AUTOMOVEIS S.A.	40.746	-144	368	818	41.572	1.002	2648	4537
CHEVROLET-PORTUGAL, IMP. E DIST. VEICULOS, LDA	39.347	315	588	616				
CIMPOMOVEL - VEICULOS LIGEIOS, S.A.	19.711	-2.119	-2394	-1348	18.103	232	423	505
Total	3.554.776	-19.427	-27.259	-11.489	3.566.526	55.607	87.295	102.819

Fonte: SABI

Em 2009, o volume de vendas dos importadores, com exceção de Mitsubishi e da Auto-Sueco Coimbra das quais não existem dados, foi de 3.554.776 mil euros (quadro 2.6), embora o resultado líquido do período tenha sido negativo na generalidade em 19.427 mil euros devido às empresas General Motors Portugal (Opel e Pontiac) e Mercedes-Benz (Mercedes e Smart). O Earnings Before Interest and Taxes (EBIT) também foi negativo em 27.259 mil euros. A SIVA foi a que apresentou maior volume de vendas, seguida da Renault Portugal, embora a Renault tenha tido um resultado líquido negativo e tenha vendido mais unidades em comparação com a SIVA. Em último lugar no volume de vendas em 2009 encontramos a Cimpomóvel – Veículos Ligeiros S.A. (importador das marcas Suzuki e SAAB) com um total de 19.711 mil euros e também a apresentar um resultado líquido negativo. Embora não se possam todos os dados relativos a 2010, dos dados disponíveis, podemos concluir que o volume de vendas aumentou, assim como os resultados líquidos, à exceção da Ford Lusitana que teve um resultado líquido negativo devido ao peso dos gastos de financiamento (quadro 2.6). Segundo a ACAP este aumento nas vendas foi impulsionado pelas políticas fiscais previstas para 2011 que, de forma conjugada, provocaram uma antecipação de vendas. Com efeito, a extinção do programa de incentivos ao abate de veículos em fim de vida, o aumento da taxa de Imposto de Valor

Acrescentado e o aumento do Imposto Sobre Veículos, as vendas em dezembro de 2010 registaram um crescimento de 61,9% em relação a igual mês do ano anterior.

Importa ainda referir que somente cinco destas empresas são compostas por capitais exclusivamente portugueses – SIVA, Auto Sueco (Coimbra), Caetano-Auto, Entrepósito VH e Cimpomóvel. As restantes empresas estão agregadas na sua maioria aos países de origem das marcas.

Os importadores estudados empregam diretamente 2.803 trabalhadores, não existindo dados sobre os postos de trabalhos indiretos e *out-sourcing*.

2.5.2. As agências de *rent-a-car*

Como já foi referido anteriormente, sob o CAE 77110 estão inseridas duas atividades completamente distintas em termos operacionais: as agências de *rent-a-car* e as agências financeiras que se dedicam à locação de automóveis, vulgo *leasing*. Apresenta-se de seguida, no quadro 2.7, os dados disponibilizados pelo Banco de Portugal com referência ao CAE 77110 – aluguer de veículos, em valores médios:

Quadro 2.7 Indicadores síntese CAE 77110

INDICADORES DE SÍNTESE	2010
Ativo (em euros)	7.505.115
Capital próprio (em euros)	762.429
Volume de negócios (em euros)	2.671.001
Total de rendimentos líquidos (em euros)	2.973.313
Valor acrescentado bruto - VAB (em euros)	1.605.532
Resultado líquido do período (em euros)	58.644
Vendas e serviços prestados ao exterior (em euros)	70.628
Compras de bens e serviços ao exterior (em euros)	17.364
Número de pessoas ao serviço	9
Rendibilidade dos capitais próprios (%)	7,69

Fonte: Banco de Portugal

A informação disponibilizada diz respeito a 414 empresas que o Banco de Portugal afirma representar 95% a 100% da totalidade das empresas que estão em atividade nestas áreas de negócio, para o ano de 2010. O volume de negócios médio chega aos 2,671 milhões de

euros, apresenta um resultado líquido médio positivo em 58.643 euros e cada empresa emprega, em média, 9 pessoas.

De forma a perceber a dimensão do *rent-a-car*, escolhemos analisar as 25 maiores empresas a desenvolver a sua atividade nesta área segundo a base de dados SABI. São elas:

Europcar – Internacional – Aluguer de Automóveis, S.A.

Guerin – Rent-a-Car (dois), Lda.

HR – Aluguer de Automóveis, S.A.

Sovial – Sociedade de Viaturas de Aluguer, Lda.

Auto-Jardim do Algarve – Automóveis de Aluguer, S.A.

António Abrantes Castanheira, S.A.

Auro Rent – Aluguer de Veículos Automóveis, Lda.

Oestcar – Aluguer de Veículos, Lda.

Turiscar – Rent a Car, S.A.

Iper-Rent – Sociedade Comercial de Automóveis, S.A.

Aluvia – Aluguer de Automóveis, Lda.

Rentlei – Automóveis e Turismo, S.A.

Madeira-Rent – Sociedade de Aluguer de Automóveis, Lda..

Rego, Costa & Tavares, Lda.

Cael – Consórcio de Automóveis Excelsior, Lda.

Auto-Jardim de Lisboa – Automóveis de Aluguer, Lda.

Realcar-Turismo e Aluguer de Automóveis, Lda.

Cardoso & Sousa, Lda.

Empresa de Automóveis de Aluguer sem Condutor do Centro, Lda.

Travelrent – Automóveis de Aluguer sem Condutor, Lda.

Visacar – Aluguer de Veículos Motorizados, S.A.

General – Aluguer de Automóveis, S.A.

ACCH Portugal, Lda.

Sado Rent – Automóveis de Aluguer sem Condutor, S.A.

Airauto – Aluguer de Automóveis, Lda.

Das empresas acima listadas, 60% são constituídas sob a forma jurídica de Sociedades por Quotas, sendo as restantes Sociedades Anónimas. À exceção da Europcar Internacional – Aluguer de Automóveis, S.A. e da Sovial – Sociedade de Viaturas de Aluguer, Lda. em que os capitais são estrangeiros, todas as outras empresas são constituídas com capitais nacionais, embora algumas delas usem marcas estrangeiras sob a forma de *franchising*, como é o exemplo da marca SIXT, usada pelas empresas Auro Rent – Aluguer de Veículos Automóveis, Lda. e Madeira Rent – Aluguer de Veículos Automóveis, Lda.

Quanto à sua localização a grande maioria situa-se no distrito de Lisboa e no distrito de Faro. Curiosamente nenhuma destas empresas tem a sua sede no Porto. Tal facto, pode ser explicado porque muitas das empresas de *rent-a-car* têm diversos balcões de atendimento no país, como por exemplo a Guerin Rent a Car (dois) Lda. que dispõe de 6 balcões nas ilhas da Madeira e Açores e está também presente em 35 cidades de Portugal continental, sendo que no Porto existem pelo menos 4 balcões.

Faro aparece com 25% das sedes deste tipo de empresas devido ao forte desenvolvimento turístico na região do Algarve, um dos grandes motores de desenvolvimento da atividade de *rent-a-car*, conforme podemos verificar na figura 2.3.

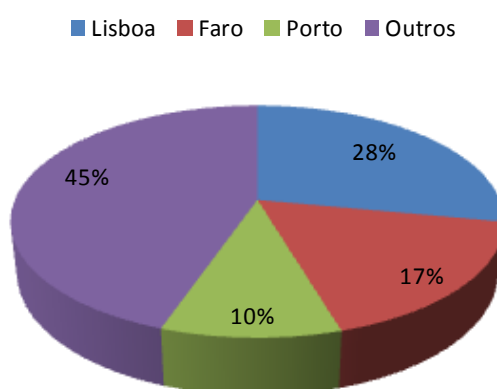


Figura 2.3 Localização das empresas de *rent-a-car*

A constituição das empresas seguiu a tendência de crescimento de turismo em Portugal, sendo que 36% foram constituídas entre as décadas de 50 e 60, outras 35% tiveram início nas duas décadas seguintes e, 28% iniciaram a atividade entre 1990 e 2010. Em 2011 surgiram mais novas empresas neste setor devido à nova legislação que regulamenta o

acesso à atividade e que vem reduzir as barreiras à entrada na atividade de pequenas empresas, como é por exemplo, o número mínimo do parque automóvel, que passou de 25 para 7 unidades.

Ainda assim, e não sendo exceção à regra, a ARAC afirma que o aluguer de automóveis sem condutor enfrenta graves problemas conjunturais. A dificuldade no financiamento para renovação de frotas, a forte carga fiscal e os juros elevados são alguns dos problemas apontados para a crise registada em 2009 e 2010. Estima-se ainda que o aumento significativo nos custos de frota se traduza em 30%. De notar que houve também uma quebra de procura, mesmo nos meses de verão.

Das 25 maiores empresas analisadas, as vendas decresceram de 2008 para 2009 cerca de 11%, sendo que a quebra de vendas nas cinco maiores empresas se situou nos 25%, ou seja, um decréscimo no volume de negócios de 54.618 mil euros. Apesar da acentuada redução no volume de vendas, o EBIT destas empresas passou de negativo em 5.971 mil euros no ano de 2008 para positivo em 729 mil euros em 2009. Parte deste resultado pode ser explicado pela redução do peso das amortizações, o que reforça a posição da ARAC

quanto ao desinvestimento nas frotas, apesar da atividade solicitar uma grande rotatividade de viaturas, de modo a apresentar os veículos mais recentes e nas melhores condições. Pela análise ao *Earnings before interest taxes depreciation and amortization* (EBITDA) é fácil concluir que o peso das depreciações é, em média, nos anos de 2008 e 2009 muito aproximado dos 22% do volume de negócios, o que reforça a teoria que o investimento em novas viaturas está muito relacionado com o volume de vendas, como se pode verificar pelo quadro 2.8.

Quadro 2.8 Dados económicos das agências de *rent-a-car*

Nome	V. Negócios mil EUR 2009	V. Negócios mil EUR 2008	EBIT mil EUR 2009	EBIT mil EUR 2008	EBITDA mil EUR 2009	% Amort. no V.N. 2009	EBITDA mil EUR 2008	% Amort. no V.N. 2008
EUROPCAR - International - Aluguer Aut., S.A.	65140	105100	569	-542	10341	15,0%	10581	10,6%
GUERIN - Rent-a-Car (Dois), Lda..	34708	36857	475	-152	7505	20,3%	8303	22,9%
HR - Aluguer de Automóveis, S.A.	44211	48605	2801	2524	9733	15,7%	9450	14,2%
SOVIAL - Sociedade de viaturas de Aluguer, Lda.	29001	32387	-2891	-7397	6993	34,1%	6848	44,0%
AUTO-JARDIM do Algarve-Aut. de Aluguer, S.A.	20245	24974	-462	-671	5172	27,8%	5467	24,6%
ANTONIO ABRANTES CASTANHEIRA, S.A.	25555	28157	330	-322	5122	18,8%	5654	21,2%
AURO Rent - Aluguer de Veiculos Aut., Lda.	20068	20571	-1013	26	2242	16,2%	3143	15,2%
OESTCAR - Aluguer de Veiculos, Lda..	25763	10104	652	241	716	0,2%	293	0,5%
TURISCAR - Rent a Car, S.A.	10487	10610	567	1009	5120	43,4%	5544	42,7%
IPER-Rent-Sociedade Comercial de Aut., S.A.	9373	9369	-135	-342	660	8,5%	372	7,6%
ALUVIA - Aluguer de Automóveis, Lda..	4238	3430	342	47	1218	20,7%	943	26,1%
RENTLEI - Automóveis e Turismo, S.A.	6666	6548	-394	-315	3992	65,8%	4138	68,0%
MADEIRA - Rent - Sociedade Aluguer Aut., Lda.	4596	4758	196	243	1405	26,3%	1552	27,5%
REGO, COSTA & TAVARES, Lda.	4321	4501	14	436	1307	29,9%	1581	25,4%
CAEL - Consorcio de Automóveis Excelsior, Lda.	4426	2883	134	-216	2315	49,3%	1553	61,4%
AUTO JARDIM de Lisboa - Aut. de Aluguer, Lda.	4243	4618	-228	-329	1722	46,0%	1775	45,6%
REALCAR-Turismo e Aluguer de Automóveis, Lda.	3682	3263	-11	-247	720	19,9%	282	16,2%
CARDOSO & SOUSA, Lda.	3540	3549	-530	-531	1098	46,0%	1165	47,8%
Empresa Aut. Aluguer sem Condutor Centro, Lda	4084	4958	30	287	2306	55,7%	2065	35,9%
TRAVELRENT - Aut. de Aluguer sem Condutor Lda	3051	3067	-59	46	2220	74,7%	2092	66,7%
VISACAR-Aluguer de Veiculos Motorizados, S.A.	3169	3963	-263	-235	618	27,8%	803	26,2%
GENERAL - Aluguer de Automóveis, S.A.	3419	3006	189	95	312	3,6%	142	1,6%
ACCH PORTUGAL, Lda.	1730		-16		-7	0,5%		
SADO Rent - Aut. de Aluguer sem Condutor, S.A	2793	2644	-68	123	1508	56,4%	1563	54,5%
AIRAUTO-Aluguer de Automóveis Lda.	2579	2573	500	251	2061	60,5%	1849	62,1%
TOTAL	341.088	380.495	729	-5.971	76.399	22,2%	77.158	21,8%

Fonte: SABI

3. Tipificação do contrato de “*Buy-back*” e problemática contabilística associada

3.1. Conceito de Contrato de “*Buy-back*”

O negócio de *buy-back* é um ato de compra, venda e recompra de bens, neste caso viaturas, efetuado entre as empresas de aluguer de veículos automóveis e os importadores ou representantes das marcas. Como vimos no capítulo anterior, este tipo de contrato acarreta vantagens para ambas as partes intervenientes. Por se tratar de um contrato oneroso, com efeitos em território nacional, o mesmo é redigido segundo a legislação vigente em Portugal, salientando por isso algumas características.

O contrato é um acordo vinculativo entre duas ou mais declarações de vontades opostas, mas harmonizáveis entre si, em conformidade com a ordem jurídica, e que se destina a estabelecer a regulamentação dos interesses entre as partes, com o objetivo de alterar as relações jurídicas de natureza patrimonial.

Diz-se fonte de obrigação o fato jurídico que inicia o vínculo obrigacional. Trata-se de uma fonte mediata por se traduzir num contrato em que a sua origem advém de uma vontade humana e não de uma obrigação prevista na lei. A legislação relativa aos contratos (tipificados ou não) encontra-se considerada no Código Civil nos artigos 397º e seguintes.

O direito contratual respeita alguns princípios fundamentais, sendo eles:

- i) Autonomia da vontade - consiste no poder das partes em estipular livremente o contrato;
- ii) Consensualismo - em que existem duas ou mais partes em acordo para gerar um contrato;
- iii) Obrigatoriedade da convenção – o que for estipulado no contrato deverá ser fielmente cumprido pelas partes;
- iv) Relatividade dos efeitos do contrato – são unicamente obrigadas à resolução do contrato as partes que dele intervieram;
- v) Boa-fé – as partes devem agir de boa-fé, ou seja, com lealdade.

O contrato de *buy-back* caracteriza-se ainda por ser um contrato bilateral, oneroso, comutativo e paritário; consensual, inominado e de execução continuada.

3.2. Problemática e enquadramento contabilístico

O contrato de *buy-back* efetuado entre importador e empresa RAC, visa normalmente o fornecimento de viaturas novas pelo período de um ano. Estas viaturas, ora fornecidas, são recompradas de acordo com o contrato no prazo de 12 meses, podendo este prazo ser alargado em acordo posterior das partes. Por se tratar de eventos de curto prazo, mas que implicam relatos financeiros durante a vigência dos contratos, é necessário efetuar uma cuidadosa análise ao seu enquadramento contabilístico.

A problemática e o enquadramento contabilístico encontram-se em ambas as partes intervenientes neste tipo de contratos. Na perspetiva do importador ou fabricante é necessário responder à seguinte questão: é um contrato de venda, com acordo de recompra associado, realmente uma venda pura e simples? Por outro lado, deve ser considerada a desvalorização com o tempo, e em que medida? E na perspetiva da agência de RAC, é o contrato realmente uma compra de um bem? E se o for deverá ser considerado ativo fixo tangível? Ou pode ser considerado um inventário?

A NCRF 7 – Ativos Fixos Tangíveis no seu §6 define ativos fixos tangíveis como:

ítems tangíveis que:

- (a) Sejam detidos para uso na produção ou fornecimento de bens ou serviços, para arrendamento a outros, ou para fins administrativos; e
- (b) Se espera que sejam usados durante mais do que um período [.]

A NCRF 18 – Inventários define também no seu §6 Inventários (existências) como sendo activos:

- (a) Detidos para venda no decurso ordinário da actividade empresarial;
- (b) No processo de produção para tal venda; ou
- (c) Na forma de materiais ou consumíveis a serem aplicados no processo de produção ou na prestação de serviços [.]

Numa primeira análise para a contabilização deste tipo de contrato, é necessário analisar e enquadrar as seguintes Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro, para além de breves referências a outras normas:

- NCRF 9 Locações;

- NCRF 20 Rédito;
- NCRF 21 Provisões, passivos contingentes e ativos contingentes.

Uma vez que as preocupa es relativas   contabiliza o das loca es se prendem com passivos ocultos, falta de transparência e comparabilidade da informa o financeira, importa aqui referir, que este contrato de *buy-back* tem a sua origem devido às condi es de mercado no ramo automóvel, numa visão de marketing, e não visa obter qualquer vantagem no financiamento da empresa, nem tão pouco obter vantagens em ocultar ou deturpar ativos e passivos nas demonstra es financeiras.

3.2.1. NCRF 9 - Loca es

De acordo com a NCRF 9,   (parágrafo) 4 a loca o   definida como um acordo pelo qual o locador transmite ao locatário, em troca de um pagamento ou série de pagamentos, o direito de usar um ativo por um período de tempo acordado. Loca o financeira:   uma loca o que transfere substancialmente todos os riscos e vantagens inerentes   posse de um ativo. O título de propriedade pode ou não ser eventualmente transferido. Residualmente   afirmado no mesmo parágrafo que loca o operacional   toda a loca o que não seja considerada como uma loca o financeira.

«O enquadramento do tipo de loca o reveste-se de grande importância, sendo necessário atender   substância da transa o e não   sua forma legal de contrato» [Alves, 2011].

Assim, a classifica o de loca es adotada nesta norma baseia-se na extensão até   qual os riscos e vantagens inerentes   posse de um ativo locado permanecem no locador ou no locatário. Os riscos incluem as possibilidades de perdas devidas a inatividade, obsolescência tecnológica e varia es no retorno devidas a altera es nas condi es econ micas. As vantagens podem ser representadas pela expectativa de funcionamento lucrativo durante a vida econ mica do ativo e de ganhos derivados de aumentos de valor ou de realiza o de um valor residual (NCRF 9,   7).

O   10 define ainda que a classifica o de uma loca o como financeira ou operacional depende da substância da transa o e não da forma legal. São acrescentados alguns exemplos de situa es que podem normalmente conduzir a que uma loca o seja classificada como uma loca o financeira:

- a propriedade do ativo locado é transferida para o locatário no fim do prazo da locação;
- o locatário tem a opção de comprar o ativo por um valor que se espera que seja suficientemente inferior ao justo valor à data em que a opção se torne exercível de tal modo que, no início da locação, seja muito provável que a opção será exercida;
- o prazo da locação abrange a generalidade da vida económica do ativo ainda que o título de propriedade não seja transferido;
- no início da locação o valor presente dos pagamentos mínimos da locação ascende a pelo menos, substancialmente, todo o justo valor do ativo locado (incluindo o de opção de compra e deduzido de quaisquer encargos adicionais); e
- os bens locados são de uma tal natureza especializada que apenas servem os fins de utilização do locatário sejam necessárias modificações de maior.

O ponto seguinte da norma especifica mais três situações que, individualmente ou em conjunto, levam a que uma locação seja classificada como financeira:

- 1) o locatário puder cancelar a locação, mas as perdas do locador são-lhe imputadas;
- 2) as variações do justo valor, quer sejam ganhos ou perdas, são ajustadas ao valor residual a pagar pelo locatário;
- 3) o locatário pode exercer a opção de continuar com a locação por um segundo período, mas com rendas substancialmente inferiores às rendas de mercado.

Acrescenta o § 12 que por vezes, estas características atrás enunciadas podem não ser conclusivas para a classificação da locação.

A distinção entre os dois diferentes tipos de locações reveste-se de elevada importância para o relato financeiro, pois a sua contabilização difere substancialmente, quer na ótica do locador bem como na ótica do locatário. Alves (2011) através da figura 3.1 orienta na forma de classificação da locação, e define:

A locação operacional corresponde a um mero aluguer, em que o locador cede ao locatário a utilização temporária de um bem, mediante o pagamento de uma renda. Desta forma, o locatário pode dispor do bem, sem a necessidade de mobilizar os meios necessários à sua aquisição.

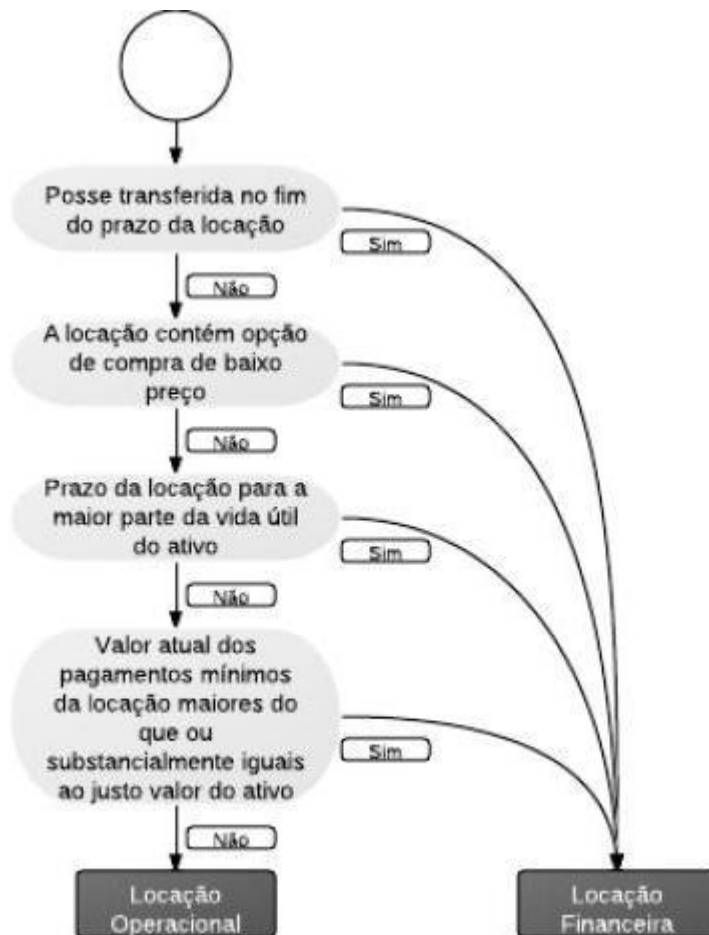


Figura 3.1 Classificação da locação

Fonte: Alves (2011: 23)

Estando perante uma locação financeira, deverá o locatário reconhecer, no início do prazo do contrato um ativo não monetário e um passivo monetário pelo justo valor, ou pelo valor presente dos pagamentos mínimos da locação, dos dois o mais baixo. A taxa de desconto a usar será a taxa implícita, e na impossibilidade da sua determinação será usada a taxa incremental de financiamento do locatário. São incluídos, como parte a reconhecer do ativo da locação os custos diretos iniciais relacionados diretamente com as atividades específicas da locação. Se a locação não fosse desta forma reconhecida, os ativos e passivos do balanço seriam subvalorizados e enviesavam a informação financeira.

A mensuração subsequente caracteriza-se por existir uma depreciação do ativo locado determinada de acordo com as NCRF 6 – Ativos Fixos Tangíveis ou a NCRF 7 - Ativos Fixos Intangíveis, e também um encargo financeiro reconhecido em cada período. Ainda nas depreciações, se não houver certeza quanto à sua propriedade no final do contrato, deverá o ativo ser totalmente depreciado na vigência do contrato de locação ou da sua vida

útil, dos dois o mais baixo. Os pagamentos das rendas devem ser registados por redução do passivo e por gasto do período na parte do encargo financeiro, de modo a garantir uma taxa de juro constante sobre o saldo remanescente do passivo. Ainda de notar que os bens locados estão sujeitos a testes de imparidade de acordo com a NCRF 12 – Imparidade de Ativos.

Devem os locatários divulgar:

- a) para as diferentes categorias de ativos, as quantias liquidadas à data do balanço;
- b) uma reconciliação entre os futuros pagamentos mínimos, pela sua totalidade, à data do balanço e o seu valor presente. Esta reconciliação deverá ser apresentada de forma individualizada nos seguintes períodos: inferior a um ano, de um ano e inferior a cinco anos e por último, superior a cinco anos;
- c) as rendas contingentes reconhecidas como gastos do período;
- d) o total das rendas mínimas futuras referentes a sublocação que se esperam receber em contratos não canceláveis à data de balanço;
- e) uma descrição geral dos acordos importantes e materiais de locação em vigor para o locatário que devem incluir pelo menos a base pela qual é determinada a renda contingente a pagar, a existência de acordos de renovação ou opções de compra e acordos de escalonamento, e por último as restrições impostas por tais acordos de locação, como dividendos, locações subsequentes e empréstimos adicionais.

Para os casos de locação operacional, está o locatário obrigado a reconhecer um gasto no período usando uma base linear durante a vigência do contrato, ou se existir uma base sistemática mais representativa que visa a obtenção de benefícios para o utente, deverá ser esta base a utilizada. A informação a divulgar é semelhante à informação a divulgar no caso de locações financeiras, com exceção de que não existe lugar à divulgação da quantia escriturada para cada categoria do ativo no balanço, uma vez que este não se aplica.

Do ponto de vista do locador, e no caso de estarmos perante uma locação financeira, os ativos detidos para contratos de locação financeira devem ser escriturados no balanço e apresentados em contas a receber pelo valor do investimento líquido da locação. Os valores a receber pelas rendas serão registados como reembolso de dívida e uma parte como rendimento financeiro. Os custos diretos iniciais, como comissões, custos internos e honorários legais são incluídos no balanço e apresentados, em conjunto com o contrato de

locação, numa conta a receber. Estes custos não são incluídos no caso dos locadores serem fabricantes ou negociantes. Nos custos diretos iniciais nunca são incluídos os custos de venda e marketing. Na mensuração subsequente o rendimento financeiro deverá ter como base um modelo que traduza a taxa de retorno periódica sobre o investimento líquido. Também devem ser revistos os valores residuais estimados que não sejam garantidos e ajustar o rendimento no prazo da locação no caso deste ter sofrido alterações. Devem os locadores divulgar:

- a) uma reconciliação à data do balanço entre o investimento bruto e o valor dos recebimentos mínimos da locação, e para cada um dos períodos: inferior a um ano, de um ano a cinco anos e superior a cinco anos;
- b) componente financeira do rendimento que não tenha sido obtida;
- c) os valores residuais não garantidos que sejam acrescidos aos benefícios esperados;
- d) a parte acumulada para créditos incobráveis dos recebimentos mínimos da locação;
- e) as rendas contingentes reconhecidas como rendimento;
- f) uma descrição geral dos acordos importantes e materiais de locação em vigor para o locador.

Tratando-se de uma locação operacional, deve o locador registrar os ativos no balanço de acordo com a sua natureza. O rendimento originado neste tipo de contrato deve ser reconhecido linearmente durante a vigência da locação, a não ser que exista outra forma sistemática mais representativa do modelo temporal, em que haja uma diminuição do benefício por ter sido concedido um incentivo ao locador. As depreciações ocorridas para obtenção do rendimento são registadas como um gasto. Mesmo que não haja lugar ao recebimento, devem ser reconhecidos os rendimentos numa base linear, salvo se existir um modelo mais representativo. Os custos diretos iniciais incorridos que deram lugar ao contrato de locação devem ser incrementados no registo inicial no valor do ativo e devem ser reconhecidos sistematicamente como um gasto durante o prazo da locação. Como divulgações a efetuar temos:

- a) os futuros pagamentos mínimos não canceláveis e separadas pelos períodos: inferiores a um ano, de um a cinco anos e superior a cinco anos;
- b) o valor total das rendas contingentes reconhecidas no período;
- c) uma descrição dos contratos existentes de locação que o locador detém.

Não será aqui abordado o contrato de venda seguido de locação por se considerar que não é aplicável ao contrato de *buy-back*.

3.2.2. NCRF 20 - Rédito

Apesar da exaustiva análise à norma anterior, é importante enquadrar a NCRF 20 - Rédito, cujo objetivo é o tratamento contabilístico dos rendimentos com origem no decorrer da atividade normal da empresa. Pode esta atividade normal resultar em vendas, prestações de serviços ou ainda qualquer outro uso de ativos da empresa visando a obtenção de rendimentos, sejam eles na forma de juros, dividendos ou royalties. De acordo com o § 1 da NCRF 20 «A questão primordial na contabilização do rédito é a de determinar quando reconhecer o mesmo. O rédito é reconhecido quando for provável que benefícios económicos futuros fluirão para a entidade e esses benefícios possam ser fiavelmente mensurados».

A norma é aplicável aos rendimentos obtidos através das vendas de bens (inclui bens comprados para revenda e bens produzidos internamente), prestações de serviços e uso de ativos detidos pela empresa que resultem em juros, dividendos e royalties.

No seu § 6 a norma exclui alguns tipos de rédito que são reconhecidos no âmbito de outras normas, sendo de salientar:

- locações que são tratadas no âmbito da norma estudada no ponto anterior;
- dividendos com origem em investimentos tratados sob a alçada da NCRF 13 – Interesses em Empreendimentos Conjuntos e Investimentos em Associadas;
- contratos de seguros efetuados por seguradoras;
- flutuações no justo valor de ativos e passivos financeiros, assim como a alteração no valor de outros ativos correntes;
- reconhecimento inicial e alterações do justo valor de produtos agrícolas, biológicos e extração de minérios;
- alguns tipos de prestação de serviços efetuados no âmbito de contratos de construção.

É importante definir o rédito como o influxo bruto de benefícios económicos recebidos ou a receber pela entidade, no decorrer da sua atividade normal e que resulte em aumentos de capital próprio. A excluir o influxo recebido por conta de terceiros (como por exemplo a

cobrança de impostos) e ainda as entradas de capital efetuadas pelos detentores do capital próprio da entidade.

O rédito é mensurado pelo justo valor da quantia recebida ou a receber. Esta quantia é acordada pela entidade e pelo comprador ou utente do ativo. Considera-se o justo valor pois a quantia acordada deve ser deduzida de descontos comerciais e de descontos de quantidade concedidos. Estas quantias são determinadas sob a forma de dinheiro e seus equivalentes. De notar que, se o recebimento for diferido está oculta uma transação de financiamento concedido, assim o justo valor é determinado através da dedução da taxa de juro imputada. A diferença é reconhecida sob a forma de juros.

Passa-se a transcrever o § 13 da presente norma, por considerar que o mesmo é de extrema importância para este estudo:

Os critérios de reconhecimento nesta Norma são geralmente aplicados separadamente a cada transacção. Contudo, em certas circunstâncias, é necessário aplicar os critérios de reconhecimento aos componentes separadamente identificáveis de uma transacção única a fim de refletir a substância da transacção. Por exemplo, quando o preço da venda de um produto inclua uma quantia identificável de serviços subsequentes, essa quantia é diferida e reconhecida como rédito durante o período em que o serviço seja executado. Inversamente, os critérios de reconhecimento são aplicados a duas ou mais transacções conjuntas, quando elas estejam ligadas de tal maneira que o efeito comercial não possa ser compreendido sem referência às séries de transacções como um todo. Por exemplo, uma entidade pode vender bens e, ao mesmo tempo, celebrar um acordo separado para recomprar os bens numa data posterior, negando assim o efeito substantivo da transacção; em tal caso, as duas transacções são tratadas conjuntamente.

A norma divide em três grandes grupos a forma de reconhecimento do rédito: vendas, prestações de serviços e juros, dividendos e royalties.

Para o reconhecimento do rédito para as vendas a norma impõe no seu § 14 que tenham sido verificadas as seguintes condições:

- a) os riscos e as vantagens mais significativos da propriedade do bem foram transferidos para o comprador;

- b) o vendedor deixou de exercer a gestão dos bens nem mantém qualquer envolvimento presente ou futuro nessa mesma gestão;
- c) pode ser mensurada com fiabilidade a quantia do rédito;
- d) seja provável que fluam para a entidade benefícios económicos relacionados com o negócio do bem;
- e) e que se possam mensurar fiavelmente os custos incorridos (presentes e futuros) referentes à transação.

No caso de venda de bens, existe o chamado balanceamento dos réditos com os gastos que é traduzido pelo reconhecimento fiável dos gastos ao mesmo tempo em que é reconhecido o rédito. Se os gastos não pudessem ser fiavelmente mensurados, então também não seria possível reconhecer qualquer rédito. A remuneração recebida devia ser registada como um passivo.

Para além da divulgação dos ativos e passivos contingentes, de acordo com o preconizado no § 35, a entidade está obrigada a divulgar as políticas contabilísticas adotadas no reconhecimento dos seus réditos, e estes, quando significativos, devem ser agrupados em:

- i) Vendas de bens;
- ii) Prestações de serviços;
- iii) Juros;
- iv) Royalties;
- v) Dividendos.

3.2.3. NCRF 21 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes

O objetivo da NCRF 21, tal como o nome indica, é o de fornecer bases e critérios de mensuração e reconhecimento para as provisões, passivos contingentes e ativos contingentes, e ainda obriga à divulgação de informação clara e suficiente nas notas às demonstrações financeiras. Apesar desta norma não se aplicar em alguns casos, o § 4 d) informa que nas provisões relativas a locações deverá ser aplicada a NCRF 9, salvo para os casos de locações operacionais que se tenham tornado onerosas, onde será aplicada a NCRF 21.

O § 8 da NCRF 21 dá-nos a definição de passivo como uma obrigação presente, com origem em acontecimentos passados, cuja liquidação pode resultar num exfluxo de recursos da entidade que incorporem benefícios económicos.

Resumidamente, esta norma define provisão como um passivo de tempestividade e quantia incerta, diferente de outros passivos como as contas a pagar, incluindo os credores por acréscimos. As provisões são reconhecidas como passivos, se e só se estiverem cumpridos os seguintes requisitos:

- 1) serem fiavelmente estimadas;
- 2) constituírem uma obrigação presente em consequência de um acontecimento passado;
- 3) e ser quase certo que haja lugar a um exfluxo de recursos que incorporem benefícios económicos para liquidar essa mesma obrigação.

Aqui é também definido um ativo contingente como um hipotético ativo derivado de acontecimentos passados e a sua existência só será confirmada pela ocorrência, ou não, de um ou mais acontecimentos futuros incertos que não possam ser controlados pela entidade. Um ativo contingente não é registado pela entidade nas demonstrações financeiras, mas deve ser divulgado quando haja a probabilidade da existência de um influxo de benefícios económicos. Deverá ser feita uma descrição da natureza dos ativos contingentes e uma estimativa dos mesmos se esta for possível. Quando não for possível divulgar estes ativos é necessário referir esta omissão nas notas às demonstrações financeiras.

De igual forma, não deve a entidade reconhecer um passivo contingente. Um passivo contingente é uma possível obrigação com origem em acontecimentos passados e será somente confirmado caso ocorra um ou mais acontecimentos futuros incertos, sem que estes sejam controlados na sua maioria pela entidade. Poderá ser também classificado como passivo contingente uma obrigação presente com origem em acontecimentos passados, mas que não seja provável o exfluxo de benefícios económicos da entidade para liquidar tal obrigação, ou que a quantia para liquidar essa mesma obrigação não possa ser fiavelmente mensurada. Nestes casos, deve haver lugar à divulgação do passivo contingente nas notas às demonstrações financeiras excetuando nos casos em que seja muito pouco provável que ocorra um exfluxo de recursos que incorporem benefícios económicos. Deve-se avaliar constantemente os passivos contingentes para averiguar se se

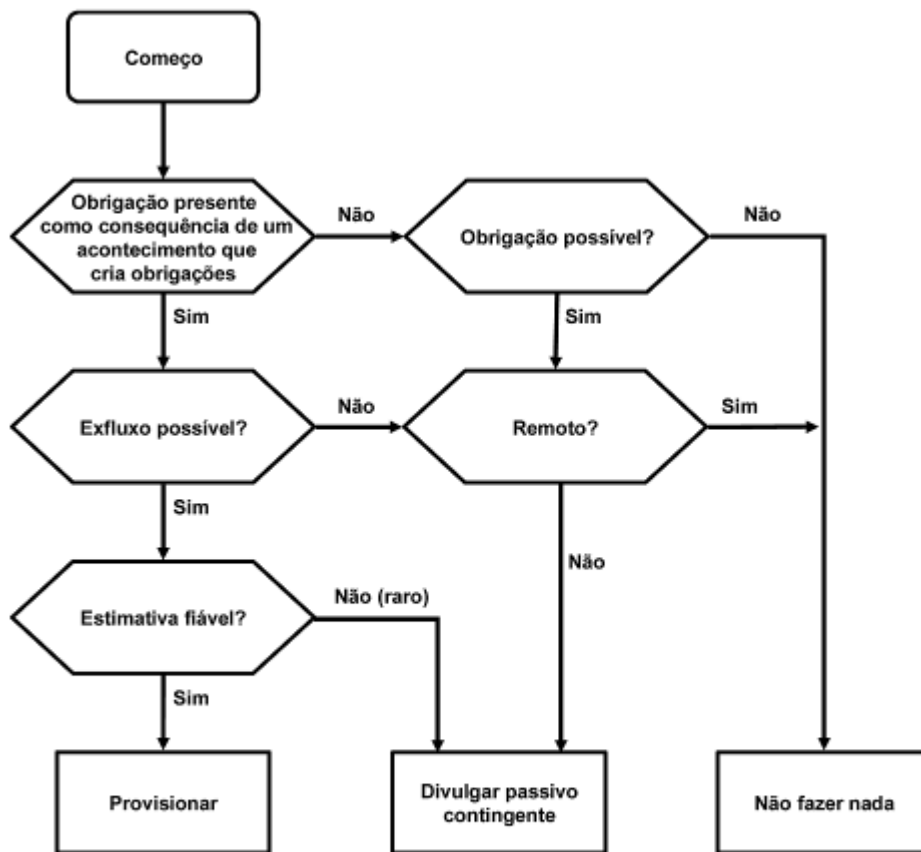
tornou provável que ocorra um exfluxo de recursos que incorporem benefícios económicos, casos em que o passivo contingente dá lugar ao reconhecimento de uma provisão. A divulgação do passivo contingente é feita com recurso a uma descrição da natureza do passivo, e nos casos em que é possível, uma estimativa do efeito financeiro, uma relação das incertezas, quer para a quantia quer para a ocorrência de exfluxos, e ainda a possibilidade de existir lugar a reembolso.

Já vimos que uma provisão só será constituída se estiverem satisfeitos os três critérios: obrigação presente, probabilidade de exfluxos de recursos e estimativa fiável da quantia. As provisões devem ser analisadas a cada data de relato financeiro e devem ser alvo de ajustamentos que melhor reflitam a estimativa corrente, ou de reversões quando deixe de existir a probabilidade do exfluxo de recursos. Quando haja lugar a dispêndios relacionados com a provisão, esta deve ser usada, havendo lugar ao contrabalanceamento. Se os dispêndios usados na provisão não estiverem relacionados com a mesma existe uma ocultação do impacto de dois acontecimentos distintos.

Para a NCRF 21, um contrato oneroso é aquele em que os custos inevitáveis para satisfação das obrigações do contrato excedem os benefícios económicos que se esperam vir a receber. Nestes casos, a obrigação presente deve ser reconhecida e mensurada como uma provisão. Estes custos inevitáveis são o menor custo líquido para sair do contrato.

As divulgações das provisões assentam sobretudo na sua quantia inicial e final, havendo lugar à descrição de aumentos, utilizações, reversões e constituição de provisões adicionais.

A presente norma, dá em forma de anexo, uma útil “ferramenta” que ajuda a decidir se estamos perante uma provisão ou um passivo contingente, à qual chama árvore de decisão:



Nota: em casos raros, não está claro se há uma obrigação presente. Nestes casos, considera-se que um acontecimento passado dá origem a uma obrigação presente se, tendo em consideração toda a evidência disponível, for mais provável do que não que uma obrigação presente exista à data do balanço (parágrafo 15 desta Norma).

Figura 3.2 Árvore de decisão

Fonte: NCRF 21

3.2.4. Outras considerações

Após uma análise superficial a um contrato de *buy-back*, o mesmo apresenta as seguintes características:

- o título de propriedade é transferido para a empresa de RAC;
- no final do contrato o bem, valorizado ao seu valor de mercado, é retornado ao importador;
- no início do contrato existe um fluxo monetário da empresa de RAC (ou comprador como é designado no contrato) para o importador;
- no final de contrato existe um fluxo inverso, pelo valor de mercado, ou seja do importador para a agência de RAC;

- prazo definido no contrato: um ano (prazo adotado normalmente neste tipo de negócio) podendo ser prorrogado por acordo das partes),
- tratamento de recondicionamento das viaturas, por conta da agência de RAC.

Segundo o § 35 da Estrutura Conceptual

a informação deve representar fidedignamente as transacções e outros acontecimentos que tenha por fim representar, é necessário que eles sejam contabilizados e apresentados de acordo com a sua substância e realidade económica e não meramente com a sua forma legal. A substância das transacções ou de outros acontecimentos nem sempre é consistente com a que é mostrada pela sua forma legal ou idealizada [.]

e para reforçar este pressuposto a NCRF 9 no seu § 10 diz que a classificação da locação também depende da substância e não da sua forma legal, pelo que se pode afirmar que, apesar da sua complexidade e deste contrato fazer referência a compra e venda, e recompra de automóveis (*buy-back*), enquadra-se na definição de locação, pela sua substância, ou seja, o bem é transferido por um período de tempo acordado (um ano), e mediante a troca de um pagamento (valor de venda deduzido do valor de recompra, como se de um único pagamento se tratasse) verificando desta forma a definição dada pelo § 4 da NCRF 9: transferência do ativo do locador para o locatário.

Desta forma, estamos na condição de afirmar que estes contratos recaem no âmbito da NCRF 9 - Locações, não sendo aplicável a NCRF 20 – Rédito. A NCRF 21 só é aplicável no caso das locações operacionais se tornarem em contratos onerosos.

A grande questão contabilística deste negócio prende-se com a classificação da locação em operacional ou financeira. Do ponto de vista do contrato, os riscos e vantagens inerentes à utilização dos automóveis em regime de *buy-back* parecem estar do lado da agência de RAC, mas esta ainda não é uma questão muito clara, como se irá perceber pela análise às demonstrações financeiras das várias empresas.

A literatura existente sobre a melhor forma de registar contabilisticamente um contrato deste tipo é relativamente escassa, não só no nosso país, mas também a nível internacional. Porém, existem algumas referências quando o contrato com acordo de recompra se destina a “mascarar” uma operação de financiamento entre as partes.

Kieso, Weygandt e Warfield (Intermediate Accounting:2010,388), quando aborda o tema dos inventários, afirma que o guia para a contabilização é a transferência do título de propriedade do bem, e normalmente esta é uma condição suficiente para classificar um bem como um inventário. No entanto, adverte que em substância a transferência de propriedade não corresponde à transação efetuada nos contratos com acordo de recompra. Segundo aquele autor, por vezes acontece que estes contratos sejam efetuados para financiar inventários, ou seja, os inventários figuram no balanço da empresa financeira por um curto período de tempo. Esta operação é conhecida nos Estados Unidos como “*parking transactions*”. Mas, foram efetivamente transferidos os riscos da utilização do bem?

Na análise do reconhecimento do rédito, Kieso [et al,] volta a fazer referência ao contrato de *buy-back*. «*If a company sells a product in one period and agrees to buy it back in the next accounting period, has the company sold the product?*⁴» Para este autor, apesar da transferência do título de propriedade, em substância, o risco mantém-se do lado do vendedor, pois será ele que, no último momento do contrato irá ter o bem no seu ativo. Acrescenta o autor que, quando existe um contrato de recompra e o preço a praticar é o preço inicial acrescido dos custos de manutenção do inventário, este inventário deverá figurar no balanço do vendedor, ou seja, não é registada nenhuma venda.

Para as situações de financiamento através do recurso ao contrato de *buy-back*, o Financial Accounting Standards Board (FASB), emitiu em 1981 uma norma para orientar no tratamento contabilístico, a FAS nº 49. No seu § 3 a) a norma obriga a sua aplicação para aqueles que vendem o produto a outra entidade, e numa transação relacionada fica acordado a recompra do mesmo produto ou produto idêntico. Acrescenta no seu § 5 que os pagamentos a receber pela outra entidade são os estabelecidos no acordo de financiamento ajustado para cobrir substancialmente as flutuações dos custos incorridos para a manutenção e compra do produto, incluindo juros e seguros. Nestes casos, o § 8 a) obriga a que o vendedor, quando vende e recompra o produto a outra entidade, deve registar um passivo, não registar uma venda e manter o produto no seu balanço. O § 9 determina que o tratamento dos custos de seguro devem ser coincidentes com as políticas contabilísticas em

⁴ Tradução livre do autor: se uma empresa vender o produto num período, e compromete-se a comprar o produto no período seguinte, será que houve mesmo uma venda do produto?

vigor na empresa para seguros semelhantes e os juros devem ser contabilizados de acordo com a FAS nº 34, Capitalization of Interest Cost.

Na ótica do vendedor, e tendo em conta o normativo analisado anteriormente, podemos concluir que não estamos perante um contrato de crédito simples, mas sim de um contrato de locação, não estando muito claro de que género de locação se trata: operacional ou financeira. Apesar de haver a transferência do título de propriedade das viaturas em regime de *buy-back*, e aparentemente os riscos e benefícios do usufruto estarem, durante a vigência do contrato, do lado da agência de RAC, permanece a dúvida da classificação do tipo de locação. Uma coisa parece clara: a classificação em financeira ou operacional deve ser coerente em ambas as partes intervenientes.

3.3. Riscos da não comparabilidade da informação financeira

A informação financeira é uma poderosa ferramenta nos mercados financeiros, quer internos quer externos. Com o efeito da globalização, os países têm sido pressionados para adotarem sistemas de informação financeira semelhantes, pois a comparabilidade é uma das características mais importantes e exigidas pelos destinatários do relato financeiro. Com efeito, «a União Europeia iniciou o processo de harmonização contabilística, publicando o Regulamento nº 1606/2002, que veio obrigar as sociedades presentes nos seus mercados financeiros a adotarem as Normas Internacionais de Contabilidade» (Coutinho e Santos, 2008).

Nestes últimos anos, tem-se assistido a uma mudança na apresentação das demonstrações financeiras. Num passado recente, e ainda hoje para empresas de pequena dimensão, a informação financeira era disponibilizada por imposição legal e a contabilidade só era necessária para apuramento de impostos a pagar. Atualmente, com as necessidades de financiamento nos mercados de capitais, as empresas passaram a dar importância à informação financeira disponibilizada. Com a globalização dos mercados, muitas empresas viam-se com dificuldades em cotar os seus valores mobiliários devido às diferentes formas de relato financeiro, muitas das vezes impostas por questões culturais, económicas e políticas (ibid.: 1). Para colmatar estas diferenças era necessário reconverter a informação financeira à semelhança dos normativos utilizados nos países de destino, e esta reconversão implicava um aumento de custos na produção da informação financeira

(ibid.:1). Para além dos custos a informação financeira publicada em dois normativos diferentes poderia apresentar algum risco, uma vez que o resultado poderia ser completamente distinto. A título de exemplo, o Millenium BCP quando entrou no mercado dos Estados Unidos da América, passou de um resultado positivo em Portugal para um resultado negativo nas contas elaboradas com o normativo em vigor naquele país.

Portugal, a fim de resolver estas divergências e atingir uma harmonização contabilística, procedeu à revisão do POC - Plano Oficial de Contabilidade, e aprova em 2009 o SNC – Sistema de Normalização Contabilística. Ficou desta forma colmatada, com algumas exceções⁵, a lacuna na comparabilidade entre as várias empresas existentes quer a nível nacional quer a nível internacional.

Os importadores e fabricantes de automóveis, sendo na sua maioria de capitais externos, e muitos deles sendo filiais das próprias marcas, apresentam as suas contas de acordo com as imposições dos normativos da casa mãe. Aqueles que não têm este tipo de imposição, e dada a escassa literatura nesta matéria socorrem-se dos pareceres dos seus auditores externos. As agências de RAC, estando as maiores do país em situação idêntica aos importadores e fabricantes de automóveis, também apresentam as suas contas à semelhança do normativo da casa mãe. Será, no mínimo curioso, analisar ambos os casos no capítulo 4 e 5.

⁵ Por exemplo, algumas das exceções a apontar é a forma de contabilização dos subsídios ao investimento atribuídos pelo governo, e também a capitalização de juros.

4. O Estudo de Caso

A pouca literatura existente sobre a contabilização destes contratos, leva a que se possam cometer falhas ou erros na preparação das demonstrações financeiras e assim influenciar o relato financeiro. Neste contexto, é pertinente recolher dados empíricos e validar se existe coerência na apresentação da informação, e de que forma esta apresentação é influenciada pelas entidades internacionais.

O estudo de caso foi a abordagem escolhida para este estudo empírico, pois reúne as características necessárias para a apresentação dos efeitos contabilísticos. Este estudo de caso assenta sobretudo na recolha e análise dos Relatórios e Contas dos diferentes intervenientes do contrato. Tem como objetivo identificar como se classificam estes contratos, e de que forma os mesmos são registados e divulgados contabilisticamente. Pretende-se apurar as convergências e divergências no relato financeiro e se estas convergências e divergências influenciam a comparabilidade da informação financeira.

Numa primeira fase, abordamos as empresas portuguesas que se dedicam à comercialização de viaturas novas das marcas mais significativas no *rent-a-car*, e de que forma fazem referência a este negócio.

Na segunda abordagem, analisamos as agências de RAC. Nesta análise, para além de recolhermos informação dos Relatórios e Contas publicados em Portugal, faremos uma breve introdução aos Relatórios e Contas internacionais. Pretende-se no final deste estudo apurar como é efetuado o registo contabilístico dos contratos de *rent-a-car* nas óticas do vendedor e do comprador.

4.1. Metodologia do Estudo de Caso

O estudo incidiu nas empresas com peso de vendas mais significativo em cada setor de atividade. Inicialmente, o estudo passou pelo envio de um inquérito a cada empresa selecionada, mas devido à fraca adesão na resposta, o estudo incidiu nos Relatórios e Contas depositados através da Informação Empresarial Simplificada (IES), relativos ao período de 2011. Por este motivo, a amostra passou a ser bastante inferior à inicialmente idealizada.

Também serão referenciados alguns Relatórios e Contas internacionais, dada a sua relevância, estando os mesmos disponíveis na internet.

O método de seleção das empresas é como segue:

- i) critérios para seleção do primeiro interveniente do contrato:
 - 1- ser importador e/ou fabricante de automóveis em Portugal, sob o CAE 45110 – comércio de veículos automóveis ligeiros;
 - 2- comercializar as marcas mais usadas em RAC – dados da ARAC;
 - 3- apresentar o maior volume de vendas;
- ii) critério para seleção da agência de *rent-a-car*:
 - 1- ter atividade em Portugal sob o CAE 77110 – aluguer de automóveis ligeiros;
 - 2- apresentar o maior volume de vendas.

No que concerne aos importadores ou fabricantes de automóveis, a amostra obtida com base nos critérios anteriores foi:

SIVA – Sociedade de Importação de Veículos Automóveis, S.A. NIF: 500301522
(doravante denominada SIVA)

Renault Portugal, S.A. NIF: 500970602 (Renault)

Peugeot Portugal Automóveis, S.A. NIF: 502995912 (Peugeot)

General Motors Portugal, Lda. NIF: 500357145 (GM)

Automóveis Citroën, S.A. NIF: 500038961 (Citroën)

Esta amostra caracteriza-se por quatro das empresas serem sociedades anónimas e só uma empresa, é constituída sob a forma de sociedade por quotas. Desta seleção, só a SIVA, S.A. é constituída por capitais portugueses, e o capital das restantes é detido por acionistas europeus. Estes acionistas são as próprias marcas. Também a SIVA é a única empresa a apresentar as suas contas de acordo com as Normas Internacionais de Contabilidade (NIC), e todas as outras apresentam as suas contas através do uso das NCRF.

Relativamente às agências de *rent-a-car*, e de acordo com os pressupostos acima mencionados, as empresas que serão alvo de análise são:

Europcar Internacional – Aluguer de Automóveis S.A. NIF: 500074135 (doravante designada unicamente de Europcar);

Guerin Rent-a-Car (Dois)Lda. NIF: 501738681 (Guerin);

HR – Aluguer de Automóveis S.A. NIF: 500225613 (HR);

Sovial – Sociedade de Viaturas de Aluguer, Lda. NIF: 500276404 (Sovial);

Auto-Jardim do Algarve – Automóveis de Aluguer S.A. NIF: 500035407 (Auto-Jardim).

Tal como as firmas indicam, a amostra é composta por três sociedades anónimas e duas sociedades por quotas. Desta amostra, a Europcar e a Sovial são integralmente detidas por capitais estrangeiros, a Guerin detida por capitais ibéricos, e as restantes detidas por capitais portugueses.

4.2. Recolha, tratamento e validação de dados

A recolha dos dados assenta sobretudo no suporte documental. Estes documentos foram a IES, e os Relatórios e Contas disponíveis na internet. As IES foram adquiridas junto do Portal da Empresa – página em linha que agrega os diferentes ministérios – neste caso, o Ministério da Justiça que detém a responsabilidade dos registos notariais de Portugal.

Foram selecionadas as maiores empresas a laborar no ramo, de modo a obter uma maior percentagem do volume de vendas total na área de negócio de cada tipo de empresa. Desta forma, poderá não ser muito representativo em termos de empresas a contabilizar da forma a ou b, mas será representativo em termos mais abrangentes do negócio de *rent-a-car*; até porque, o contrato de venda com opção de recompra, é um negócio celebrado pelas grandes empresas, com grandes poderes de negociação.

Não será feita nenhuma análise estatística, mas sim um levantamento exaustivo da forma como o negócio é abordado contabilisticamente pelas empresas intervenientes. Assim, será apresentado cada um dos Relatórios e Contas/IES, e no final será feito um quadro resumo das temáticas abordadas.

5. Análise aos Relatórios e Contas

A análise baseou-se nas IES do exercício de 2011, e apresentou desde logo algumas dificuldades. A implementação da entrega da IES foi um importante marco no depósito legal de contas junto das conservatórias, mas também se tornou uma ferramenta “incompleta” na sua informação. As notas às demonstrações financeiras são uma componente dos Relatórios e Contas, imposta pela NCRF 1 - Estrutura e conteúdo das demonstrações financeiras, e é através das notas que conseguimos ler e compreender o balanço, a demonstração dos resultados, a demonstração das alterações no capital próprio e a demonstração dos fluxos de caixa. A IES obriga a que se preencham numericamente os quadros, mas deixa para livre preenchimento os campos alfanuméricos.

5.1. Relatório e contas dos Importadores/Fabricantes

De acordo com o parágrafo anterior, verificou-se que na IES da Renault, não existe qualquer informação escrita, pelo que, uma vez que a empresa não respondeu ao inquérito, e também não tem nenhuma nota escrita, nada podemos concluir acerca da atividade desenvolvida por esta empresa.

Por outro lado, a Peugeot e a Citroën fazem algumas referências à existência deste tipo de negócio. A SIVA e a General Motors apresentam grandes detalhes quanto ao uso destes contratos, assim como à contabilização dos mesmos.

5.2.1. O Relatório e Contas da General Motors, Lda.

A General Motors, Lda. apresenta a sua IES no normativo NCRF, e as contas foram preparadas no pressuposto da continuidade das operações, e em respeito por todos os outros pressupostos e características qualitativas referidos na Estrutura Conceptual, incluindo a característica qualitativa: a comparabilidade. A gerência alerta para o fato de ter encerrado a atividade de importação e comercialização de veículos da marca SAAB mantendo-se a marca OPEL. A IES da General Motors mostra-se bastante completa e detalhada. Nos campos de preenchimento livre, houve um cuidado em apresentar explicações em todos os quadros, o que muito ajuda para a sua leitura e compreensão.

Quanto aos contratos de venda de veículos a agências de RAC, com acordo de recompra, a General Motors é bastante clara na classificação da operação aqui abordada como uma locação. Na nota relativa às principais políticas contabilísticas, a General Motors, na alínea reservada às locações informa o seguinte:

3.4- Locações (...) Locações em que a Empresa age como locador

O rendimento relacionado com recebimentos de locações operacionais é reconhecido numa base linear durante o período da locação. Os custos iniciais incorridos com a negociação e contratação das locações operacionais são acrescidos à quantia escriturada do activo locado e reconhecidos como gastos numa base linear durante o período da locação.

As viaturas vendidas para as companhias de #rent-a-car# com obrigação de recompra (#Remarketing# ou #Buy Back#) são registadas como locações operacionais. O rédito estimado da operação, que decorre da diferença entre o preço de venda e o preço de recompra acordado, é registado linearmente durante o período do contrato. A perda de valor do activo associada a esta operação e que consiste na diferença entre o preço de custo do veículo, depreciado, e o seu valor de mercado estimado no final do contrato é registada no momento de início da locação (General Motors, 2011).

Resumidamente, nesta nota consegue-se escrutinar o tratamento contabilístico dado às viaturas em regime de *buy-back* dado pelo General Motors. O contrato de venda de viaturas com acordo de recompra é considerado uma locação e a GM aqui atua como locador, reforçando a substância sobre a forma. No mesmo ponto, considera a GM que as viaturas em regime de *buy-back* são ativos registados sob a forma de inventários: «As perdas de valor das viaturas incluídas em operações de remarketing são reconhecidas conforme referido na Nota 3.4. [locações] » (ibid.:1).

Por ser registado um ativo sob a forma de inventários é importante referir o seguinte:

3.12- Juízos de valor críticos e principais fontes de incerteza associada a estimativas. (...)b) Análise de imparidade de inventários - os inventários são analisados e o valor registado é diminuído se for determinado que este se encontra acima do valor de mercado. Relativamente às viaturas, o apuramento da diferença entre o preço de venda e o custo da venda dos bens é efetuado tendo em consideração a situação económica de mercado, revisões periódicas

da rentabilidade dos veículos e o efeito de campanhas em aberto à data de Balanço. Relativamente a viaturas de serviço e outras, o valor destas é comparado com o preço de mercado dos veículos menos os custos de venda e de garantias (ibid.: 1)

Apesar do quadro 0510 – A – Locações (esfera do locatário), ser, tal como o nome indica, reservado ao preenchimento no caso de ser locatário, a GM aproveita o campo alfanumérico, de escrita livre, para detalhar o rédito apurado na operação de venda de veículos com a cordo de recompra:

Situações em que a Empresa atua como locador:

Em 31 de Dezembro de 2011, a Empresa é locadora em contratos de locação operacional relacionados com as viaturas no programa de Remarketing (vendas para as companhias de rent-a-car com obrigação de recompra), os quais se encontram denominados em Euros.

O rendimento relacionado com locações operacionais reconhecido nos exercícios findos em 31 de Dezembro de 2011 e 2010 é detalhado conforme se segue:

Rendimento do período	2011	2010
Rendimento (Nota 3.4)	2.391.036	1.315.979 [.]

No quadro reservado para a variação dos inventários de mercadorias durante o período de relato financeiro, fica-se a conhecer qual o valor das viaturas vendidas sob a forma de *buy-back*, quer para o ano de 2011, bem como para o ano de 2010.

Em 31 de Dezembro de 2011 e em 2010, os inventários da Empresa eram detalhados conforme se segue no quadro 5.1

Quadro 5.1 Detalhe da rubrica de inventários

	2011			2010		
	Quantia bruta	Perdas por Quantia	Quantia líquida	Quantia bruta	Perdas por Quantia	Quantia líquida
Viaturas	3.642.984	- 46.200	3.596.784	2.784.720	- 28.841	2.755.879
Peças e Acessórios	197.613	-	197.613	153.289	-	153.289
Mercadorias poder terceiros	21.898.478	-1.850.985	20.047.493	9.570.079	- 189.690	9.380.389
Mercadorias em trânsito	3.855.829	-	3.855.829	2.386.759	-	2.386.759
Totais	29.594.904	-1.897.185	27.697.719	14.894.847	- 218.531	14.676.316

Fonte: IES GM

O relatório da IES complementa ainda que a mercadoria em poder de terceiros é relativa às viaturas que se encontram abrangidas pelo acordo de *buy-back* nos anos de 2010 e 2011, e que ainda não foram vendidas a clientes finais. Este montante perfaz 12,3% do Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas e corresponde a 72% do total dos inventários, representando por isso uma importante parte do negócio da General Motors.

Também as perdas por imparidade foram referidas neste campo, salientando que o aumento se referiu principalmente à atualização para valores de mercado das viaturas em *buy-back*. Grande parte do valor das reversões (447.410 euros) foi registado em CMVM correspondente à venda de viaturas que haviam estado em regime de *buy-back* a clientes finais. O detalhe dado na IES, é como mostra o seguinte quadro:

Quadro 5.2 Movimento na rubrica de mercadorias

	Saldo Inicial	Aumentos	Reversões	Final
Mercadorias 2011	218.531	2.213.138	- 534.484	1.897.185
Mercadorias 2010	70.612	326.733	- 178.814	218.531

Fonte: IES GM

Na nota relativa ao crédito (0521) a GM entendeu não fazer qualquer referência aos contratos de *buy-back*, mas menciona um detalhe para cada uma das rubricas: vendas de viaturas, vendas de peças e acessórios, descontos em viaturas, descontos em peças e acessórios, devolução de vendas e por último, prestação de serviços.

Na nota reservada às provisões, passivos contingentes e ativos contingentes (0522) a GM não apresentou nenhum detalhe de constituição de provisão para os contratos de *buy-back*, pelo que se conclui, dado o detalhe efetuado nas rubricas anteriores, que não existe nenhuma provisão para esta matéria.

As vendas da GM ascenderam a 186.694.478 euros, com um resultado líquido positivo em 343.366 euros. O ativo totaliza 108.938.805 euros e o capital próprio 21.589.004 euros.

As contas foram sujeitas a Certificação Legal de Contas (CLC), efetuada pela Deloitte & Associados, SROC, S.A., com reservas e ênfases que não estão relacionados com a atividade de *buy-back*.

5.1.2. O Relatório e Contas da SIVA, S.A.

Como já foi referido, a SIVA organiza a sua contabilidade com recurso às Normas Internacionais de Contabilidade, e no primeiro ponto a assinalar refere-se à comparabilidade com o ano anterior.

Na nota das principais características contabilísticas, a SIVA refere como valoriza os seus inventários mencionando o método de valorizar as viaturas usadas adquiridas pelo acordo de retoma:

Os inventários encontram-se valorizados ao custo de aquisição ou ao valor realizável líquido, dos dois o mais baixo. O valor realizável líquido corresponde ao preço de venda normal deduzido dos custos de comercialização. [...] Viaturas Usadas:

- Quando as viaturas em inventários são resultantes de retomas, estão valorizadas ao custo de aquisição encontrado na avaliação pela retoma;
- As viaturas em inventários que se encontram afectas a contratos de “Renting” cujo prazo contratual expirou, e que se encontram disponíveis para venda, estão registadas pelo respectivo valor contabilístico referido à data do termo do contrato de “Renting” correspondente. Este valor encontra-se deduzido de eventuais perdas de imparidade. (SIVA, 2011).

Merece aqui mencionar que a SIVA reconhece os seus réditos de acordo com o estipulado na IAS 18 – Rédito, mesmo para os contratos de venda com acordo de recompra. Esta informação ainda se encontra descrita na nota reservada às políticas contabilísticas, a qual se transcreve:

Nas transacções onde, em simultâneo com a emissão da factura de venda, sejam assumidos, pela Empresa, compromissos de recompra dos mesmos veículos, foram aplicados os princípios constantes da IAS 18 “Rédito”. Desta forma, não foram reconhecidos nem os proveitos correspondentes aos valores de facturação, nem quaisquer outros custos ou proveitos associados a este tipo de transacções, que foram especializados, numa base de duodécimos, durante o período em que se mantêm estes compromissos que, geralmente, corresponde

ao período de tempo que decorre entre a data de emissão da correspondente factura de venda e a data em que o veículo volta a ser adquirido.(*ibid.*:1).

Na nota reservada ao Imposto sobre o rendimento, a SIVA refere que há ajustes na rubrica de Impostos Diferidos relativos a *buy-back*'s, sem no entanto pormenorizar o seu cálculo:

A Empresa reconhece os impostos diferidos, de acordo com o estabelecido na IAS 12 (“Impostos Sobre o Rendimento”), como forma de especializar adequadamente os efeitos fiscais das suas operações, e de excluir as distorções relacionadas com os critérios de natureza fiscal que contrariam os efeitos económicos de determinadas transações. (*ibid.*:1).

O quadro apresentado na nota 5 é o seguinte:

Quadro 5.3 Impostos diferidos – movimentos 2011

ACTIVO	Saldo a 01-01-2011	Aumento	Diminuição	Transferência	Saldo a 31-12-2011
Provisões	990.218	574.965	522.928	-	1.042.255
Buy-Backs	22.388	901.796	245.732	-	678.452
Total	1.012.606	1.476.761	768.660	-	1.720.707

Passivo	Saldo a 01-01-2011	Aumento	Diminuição	Transferência	Saldo a 31-12-2011
Reavaliações	1.534.734	-	-	-	1.534.734
Total	1.534.734	-	-	-	1.534.734

Fonte: SIVA, S.A.

No relatório e contas, a SIVA informa que a rubrica de inventários é composta por viaturas novas, peças e viaturas usadas. Do montante total em viaturas usadas, 44.091.935 euros são referentes aos veículos que apresentam compromissos de recompra, e aos quais foram aplicados os princípios constantes da IAS 18 – Rédito. O ajustamento de que as viaturas usadas são alvo tem por base a antiguidade em stock, e a respetiva desvalorização natural do mercado. De acordo com a informação da SIVA, este ajustamento é feito para prevenir as perdas esperadas na venda futura das viaturas usadas, sendo o ajustamento um prejuízo. Em 2011 não foi efetuado nenhum ajustamento deste tipo.

As viaturas em regime de *buy-back* têm um peso de 55% no total dos inventários da SIVA. Em 2010 a percentagem de viaturas usadas totais situava-se nos 46%. Relativamente ao

ano anterior, a SIVA baixou o stock de viaturas novas e aumentou o stock de viaturas usadas.

A rubrica de inventários tem o seguinte detalhe:

Quadro 5.4 Inventários - Saldo em 31 de Dezembro de 2011 e 2010

2011	Viaturas Novas	Vituras Usadas	Peças	Outras Existências	Total
Custo de Aquisição	22.972.350	53.065.421	9.423.566	-	85.461.337
Ajustamentos	-	- 3.904.222	- 1.496.546	-	- 5.400.768
Total	22.972.350	49.161.199	7.927.020	-	80.060.569

2010	Viaturas Novas	Vituras Usadas	Peças	Outras Existências	Total
Custo de Aquisição	41.486.073	42.483.090	10.451.275	156.026	94.576.464
Ajustamentos	-	- 756.416	- 2.528.020	-	- 3.284.436
Total	41.486.073	41.726.674	7.923.255	156.026	91.292.028

Fonte: SIVA

O custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas foi apurado da seguinte forma:

Quadro 5.5 Apuramento CMVM de 2011

Inventários Iniciais	91.292.028
Compras	476.054.597
Inventarios Finais	85.461.337
Custo Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas	481.885.288
Ajustamentos por imparidade acumuladas em inventários	5.400.769
Ajustamentos por imparidade do período em inventários	0

Fonte: SIVA

Para além das rubricas mais óbvias, o relatório e contas da SIVA faz referência a outras rubricas relacionadas com o *buy-back*. Como exemplo de uma dessas rubricas da demonstração de resultados temos:

	2011	2010
Outros Proveitos - Apoios adicionais buy-back	3.795.455	2.785.278
Outros Custos Operacionais - adicionais buy-back	1.851.336	1.130.587

Em rubricas pertencentes ao balanço, nas notas podemos encontrar referências ao *buy-back* nas rubricas de dívidas de terceiros e dívidas a terceiros. Na rubrica de dívida de terceiros temos classificado como custos diferidos os seguintes valores para 2010 e 2011:

Custos Diferidos	2011	2010
Buy-back	2.595.896	-

Os valores incluídos na rubrica de dívidas a terceiros, referentes aos proveitos diferidos são os seguintes:

Proveitos Diferidos	2011	2010
Apoios RAC	77.148	339.327
Buy-Back	3.302.545	1.101.566

As contas da SIVA foram auditadas pela Ernst & Young, Audit & Associados – SROC, S.A. sem reservas e sem ênfases.

Por último, importa referir que as vendas da SIVA totalizaram 535.724.592 euros e o resultado líquido cifrou-se em 14.795.836 euros. O ativo total é de 354.966.625 euros e o capital próprio é 54.773.556 euros.

5.1.3. O Relatório e Contas da Peugeot Portugal Automóveis, S.A.

A Peugeot organiza a sua contabilidade pela utilização das NCRF. Na nota reservada para as outras divulgações, a Peugeot declara que as demonstrações financeiras são, na sua totalidade, comparáveis com as demonstrações do período anterior.

Nos campos alfanuméricos, a única referência à existência de contratos de venda com acordo de recompra aparece na nota reservada às provisões, passivos contingentes e ativos contingentes, com a explicação dos movimentos ocorridos na rubrica de outras provisões: «A diferença de 1.938.581,49 entre a dotação/redução e a conta de resultados, deve-se a ajustamentos nas viaturas vendidas com cláusula de retoma por aplicação das normas de SNC.» (Peugeot, 2011).

Quadro 5.6 Movimento ocorrido na rubrica de provisões no ano de 2011

	Descrição	Outras
1	Quantia escritura inicial	975.847,04
2	Movimentos do período	263.875,40
2.1 Aumentos	Total de aumentos	1.938.581,49
	Outros	1.938.581,49
2.2 Diminuições	Total de diminuições	1.674.706,09
	Reversão	1.674.706,09
3	Quantia escriturada final	1.239.722,44

Fonte: IES Peugeot

As vendas e prestações de serviços da Peugeot ascendem a 239.564.777 euros e o custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas totalizou 216.524.468 euros. O resultado líquido foi positivo em 4.834.340 euros.

As empresas atrás analisadas não apresentam valores muito significativos na rubrica de ativos tangíveis – equipamento de transporte, enquanto que a Peugeot apresenta um saldo inicial de 27 milhões de euros e termina o período com cerca de 33 milhões de euros.

Quadro 5.7 Movimento ocorrido na rubrica de equipamento de transporte no ano de 2011

	Descrição	AT - Eq. Transporte
1	Quantia bruta escritura inicial	27.835.476,07
2	Depreciações acumuladas iniciais	5.091.438,76
3	Perdas por imparidade acumuladas iniciais	0,00
4	Quantia líquida escritura inicial	22.744.037,31
5	Movimentos do período	10.269.053,75
5.1 Adições	Outras aquisições	25.212.669,70
5.2 Diminuições	Depreciações	4.855.524,18
	Outras	10.088.091,77
6	Quantia líquida escriturada final	33.013.091,06

Fonte: IES Peugeot

De acordo com os movimentos acima apresentados, tudo leva a crer, dado que a IES é omissa, que se tratam de valores relacionados com a atividade de *buy-back*. Desta forma, 25.212.669,70 euros foi o valor dos novos contratos com início no período de 2011 e os 10.088.091,77 euros são relativos às retomas, que terão sido reclassificadas para inventários. Esta opção mostra que as viaturas com cláusula de recompra não estão disponíveis para venda, e por isso, não estão registadas em inventários. A demonstração de fluxos de caixa não evidencia nenhum valor elevado que possa ser relacionado com estes

movimentos nos ativos fixos tangíveis, isto é, apesar de ocorrerem movimentos nestas rubricas, a empresa classifica na sua demonstração de fluxos de caixa como sendo atividades operacionais e não de investimento.

O total do ativo da Peugeot é de 143.604.723,85 euros, com um capital próprio de 24.553.449,81 euros.

As contas da Peugeot foram auditadas pela Mazars & Associados – Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, S.A. sem a emissão de reservas ou ênfases.

5.1.4. O Relatório e Contas da Automóveis Citroën, S.A.

A Citroën prepara a sua informação financeira de acordo com as NCRF, e declara que as demonstrações financeiras para o ano de 2011 são comparáveis, na sua totalidade, com as demonstrações financeiras emitidas no ano anterior.

As vendas e prestações de serviços da Citroën situaram-se nos 198.638.941 euros, alcançando um resultado líquido positivo na ordem dos 293.477 euros.

Tal como acontece na IES da Peugeot, também a Citroën apresenta valores elevados nos ativos fixos tangíveis, com grandes variações durante o exercício, mas sem valores relatados nas rubricas de investimento, na demonstração de fluxos de caixa. Os movimentos ocorridos na rubrica de equipamento de transporte são conforme segue:

Quadro 5.8 Movimento ocorrido na rubrica de equipamento de transporte no ano de 2011

Descrição		AT - Eq. Transporte
1	Quantia bruta escritura inicial	15.882.482,53
2	Depreciações acumuladas iniciais	3.331.060,61
3	Perdas por imparidade acumuladas iniciais	0,00
4	Quantia líquida escritura inicial	12.551.421,92
5	Movimentos do período	-2.583.115,47
5.1	Adições	
	Outras aquisições	14.140.800,98
5.2	Diminuições	
	Depreciações	4.785.045,91
	Outras	11.938.870,54
5.6	Outras transferências	3.776.282,99
6	Quantia líquida escriturada final	13.744.589,44

Fonte: IES Citroën

Apesar do movimento do período ser negativo, tal fato deveu-se às depreciações do exercício, uma vez que as aquisições foram superiores às diminuições em 2,2 milhões de euros.

O equipamento de transporte tem um peso muito significativo, cerca de 58,5% do valor dos ativos fixos tangíveis que totalizam 23.478.508 euros, e cerca de 12,8% do ativo total.

Por outro lado, os inventários da Citroën quase que duplicaram o seu valor neste período contabilístico, embora sem encontrar na IES uma razão para tal acontecimento. Os movimentos ocorridos nesta rubrica, e o apuramento do custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas decompõe-se da seguinte forma:

Quadro 5.9 Apuramento CMVM em 2011

Inventários Iniciais	12.149.459
Compras	185.892.263
Inventarios Finais	<u>22.604.152</u>
Custo Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas	175.437.569
Ajustamentos por imparidade acumuladas em inventários	2.262.435
Ajustamentos por imparidade do período em inventários	7.127.730
Reversão ajustamentos/perdas por imparidade do periodo em inventários	5.780.787

Fonte: IES Citroën

Resta acrescentar que o ativo total da Citroën é de 107.729.787 euros, com um capital próprio de 10.976.705 euros, sendo composto na sua maioria por reservas. As contas foram sujeitas a Certificação Legal de Contas, emitida também pela Mazars & Associados – Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, S.A. sem emissão de reservas ou ênfases.

5.1.5. O Relatório e Contas da Renault Portugal, S.A.

A IES da Renault não tem nenhum campo alfanumérico preenchido, pelo que a análise dos quadros se torna incompleta ou limitada.

A Renault organiza a sua contabilidade pelo recurso às NCRF. O seu ativo total chega aos 284.904.862 euros, e o ativo não corrente não ultrapassa os 38%, ficando pelos 108.297.877 euros. Os inventários estão valorizados em 51.620.175 euros, correspondendo a 18,1% do ativo total. A rubrica de equipamento de transporte (ativo fixo tangível), apresenta um valor de líquido de 749 euros. O capital próprio é de 165.171.042 euros

estando realizado o capital de 38.462.920 euros. A Renault tem ainda como passivo não corrente provisões valorizadas em 3.675.353 euros, compostas da seguinte forma:

- Processos judiciais em curso 2.060.470 euros
- Outras provisões 1.614.883 euros.

As vendas alcançaram o valor de 387.047.073, embora tenham registado um decréscimo de 22,6% face ao ano anterior, mas ainda assim, obtendo um resultado líquido positivo de 3.322.887 euros.

As contas foram auditadas, por imposição legal, pela Deloitte & Associados, SROC, S.A., com emissão da Certificação Legal de Contas sem reservas e sem ênfases.

O relatório e contas de 2011 da Renault não está totalmente disponível em linha na página de internet da empresa, pois não inclui as notas às demonstrações financeiras. No entanto, está disponível o relatório e contas de 2010 na sua forma completa. Por exceção, vai ser mencionado e analisado este relatório, pois o mesmo é muito rico e apresenta vantagens na sua abordagem.

O ano de 2010 foi o ano de transição com a adoção pela primeira vez das NCRF, o que obrigou à prática de alguns ajustamentos. Na nota 2 relativa à adoção pela primeira vez das NCRF a Renault declara o seguinte:

a) Retratamento contabilístico das vendas de viaturas com compromisso de recompra

Esta alteração refere-se ao desreconhecimento das vendas associadas aos contratos de venda de viaturas, com acordo de recompra das mesmas numa fase posterior (*buy-back*), celebrados pela Empresa até à data, os quais passam a ser tratados como locações operacionais.

De acordo com a NCRF 20 – Rédito, os critérios de reconhecimento do rédito são geralmente aplicados separadamente. Contudo estes poderão ser aplicados juntamente a duas ou mais transacções quando estas estejam ligadas de tal maneira que o efeito comercial não possa ser compreendido sem referência às diversas transacções como um todo.

Por exemplo, uma entidade pode vender bens e, ao mesmo tempo, celebrar um acordo separado para recompra dos bens numa data posterior, negando assim o efeito substantivo das transacções; em tal caso, as duas transacções são tratadas

conjuntamente, pois não são transferidos para o “comprador os riscos e vantagens significativos da propriedade do bem”. Desta forma, no caso de contratos de *buy-back* estamos perante uma locação operacional sendo a mesma tratada de acordo com a NCRF 9 – Locações.

Assim, a Empresa procedeu ao desreconhecimento da venda e do custo da venda, registando em inventários os veículos em causa (independentemente de período da locação ser superior a 12 meses), diferindo o rédito e a desvalorização das viaturas durante o período do contrato de *buy-back* e registando uma provisão para os casos em que o valor de rédito a reconhecer durante esses períodos é inferior ao montante da desvalorização estimada da viatura face ao seu valor de mercado no momento da recompra (Renault,2010).

Esta transcrição é muito representativa do sucedido com os contratos de *buy-back* aquando da adoção do Sistema Normativo Português. Tal como explicado no relatório e contas da Renault relativo ao ano de 2010, os contratos de venda de viaturas com acordo de recompra posterior, passaram a ser tratados no âmbito da NCRF 9 – Locações.

Na nota reservada para explicação das políticas contabilísticas adotadas, no subtítulo reservado às locações, a empresa apresenta em detalhe as operações em que age como locador. Menciona que, apesar de haver emissão de fatura, a transação não cumpre com os requisitos necessários para ser considerada como uma venda, e acrescenta:

Assim, no momento inicial de cada contrato, a Empresa estima a diferença entre o preço de venda líquido das viaturas e o preço de retoma das mesmas no final do contrato, que corresponde ao rédito que a mesma irá obter com a transação, bem como estima a diferença entre o custo de aquisição de cada viatura e o seu valor de mercado no momento da retoma, que corresponde à desvalorização/depreciação da viatura durante o período de locação, sendo estes dois montantes reconhecidos na demonstração dos resultados de uma forma linear durante o período de locação. Se no momento inicial, a Empresa estimar que o valor do rédito do contrato é inferior ao valor da desvalorização de cada viatura, é reconhecida desde logo uma provisão para este diferencial. A Empresa classifica como inventários os *buy-back* existentes à data de cada balanço independentemente do período remanescente até ao final do contrato, dado o período total dos contratos ser, regra geral, por um período inferior a 12

meses. Adicionalmente, as quantias a pagar na data de retoma das viaturas são registadas como “Outras contas a pagar” (ibid.: 1).

A Renault entende detalhar os valores relativos aos contratos de *buy-back*, e fá-lo apresentando o seguinte quadro:

Quadro 5.10 Efeitos no balanço - 2010

	Efeitos no Balanço				
	Inventários	Perdas por Imparidade	Diferimentos de rendas a reconhecer no futuro	Provisões	Outras contas a pagar-valor de retoma
Efeito dos Buy-backs em 2010	44.127.852	(7.097.643)	3.437.737	38.605	42.658.739
	<u>44.127.852</u>	<u>(7.097.643)</u>	<u>3.437.737</u>	<u>38.605</u>	<u>42.658.739</u>
Efeito dos Buy-backs em 2009	57.303.245	(10.731.237)	3.979.981	49.517	49.697.922
	<u>57.303.245</u>	<u>(10.731.237)</u>	<u>3.979.981</u>	<u>49.517</u>	<u>49.697.922</u>

Fonte: Renault

Tal como já foi anteriormente referido, note-se o peso significativo que as viaturas em regime de *buy-back* têm no montante total dos inventários, que no ano de 2010 totalizaram 58.378.418 euros. Em 2010 estão em regime de contrato de *buy-back* 3.214 viaturas, e as perdas por imparidade destas viaturas ascendem aos 7.097.643 euros. Os diferimentos passivos, ou seja, o rédito a reconhecer em exercícios futuros chega aos 3.437.737 euros. O valor de retoma que corresponde ao montante acordado entre as partes quando readquirir as viaturas encontra-se registado na rubrica de “Outras contas a pagar – Outros credores – *Buy-Back's*”, pelo valor de 42.658.739 euros. Existe também uma provisão para os valores onde se espera que os gastos sejam superiores aos benefícios económicos futuros, isto é, espera-se que o rédito destes contratos seja inferior à desvalorização do veículo, e que, em 2010, está registada pelo valor de 38.605 euros.

A transição para as NCRF contou com o apoio dos auditores da Renault, neste caso a Deloitte, SROC S.A..

Após a análise destas cinco empresas, verifica-se um ponto de convergência no registo contabilístico das viaturas em regime de *buy-back*, embora possam existir diferenças nos registos dos ativos. Aqui fica um quadro resumo dos relatórios e contas analisados:

Quadro 5.11 Resumo dos relatórios e contas dos importadores

	Normativo	NCRF 9 - IAS 17	NCRF 20 - IAS 18	Registo Viaturas
SIVA, S.A.	NIC	Não	Sim	Inventários
Peugeot, S.A.	NCRF	Sim	Não	AFT
GM, Lda.	NCRF	Sim	Não	Inventários
Citroën, S.A.	NCRF	Sim	Não	AFT
Renault, S.A.	NCRF	Sim	Não	Inventários

5.2. Relatórios e contas das agências de RAC

De acordo com a metodologia adotada, a abordagem será agora centrada nas empresas que se dedicam ao aluguer de curta duração de automóveis. Seria de esperar um registo contabilístico “inverso” ao registo efetuado pelas empresas de comercialização de automóveis. Por exemplo, se o fabricante classifica uma operação de venda com acordo de recompra como uma locação operacional, efetuando um registo das viaturas no balanço, seria de esperar que a empresa de RAC registasse também uma locação operacional, mas como locatário.

Importa aqui introduzir um terceiro interveniente no contrato – as agências de financiamento. Muitos destes contratos não são só efetuados entre fabricantes e agências de RAC; os bancos também representam um papel importante, pois são eles que financiam a operação.

5.2.1. O Relatório e Contas da Europcar, S.A.

A Europcar organiza a sua contabilidade de acordo com o prescrito nas NCRF. A sua atividade exclusiva está classificada no CAE 77110 – aluguer de veículos ligeiros sem condutor, e atinge não só o mercado nacional, como também o internacional. As contas foram preparadas com base no pressuposto da continuidade, sem que se faça referência ao pressuposto da comparabilidade.

As vendas da Europcar, foram em 2011 de 68.799.085 euros, chegando a um EBITDA de 9.288.868, no entanto, o resultado líquido foi negativo em 98.896 euros. O ativo total é de 57.226.244 euros, sendo os ativos fixos tangíveis 25.741.427 euros (45% do ativo total) e os inventários 883.664 euros (1,54% do ativo total). Os capitais próprios ascendem a 12.140.834 euros.

Na nota dedicada às políticas contabilísticas adotadas, verifica-se de imediato que as viaturas estão contabilizadas nos ativos fixos tangíveis, embora não se depreenda se as mesmas são alvo de locação ou de compra firme. Explica a Europcar que as viaturas são alvo de depreciações numa base operacional por se considerar mais adequada, de acordo com a substância da atividade da empresa. Deste modo «as viaturas são depreciadas, aplicando-se a taxa correspondente à duração dos contratos de aluguer e o seu valor residual» (Europcar, 2011).

Na referência às políticas adotadas para as locações, diz a Europcar:

As locações são classificadas como financeiras sempre que os seus termos transferem substancialmente todos os riscos e benefícios associados à propriedade do bem para o locatário. As restantes locações são classificadas como operacionais. A classificação das locações é feita em função da substância e não da forma do contrato. (ibid.: 1)

Esta afirmação é completada esclarecendo de que existe uma repartição entre encargos financeiros e redução de responsabilidade para as locações financeiras, encontrando assim uma taxa de juro constante sobre o saldo remanescente; e os pagamentos ocorridos nas locações operacionais são registados como gastos numa base linear no período de locação.

No quadro reservado ao detalhe dos ativos fixos tangíveis, encontramos os movimentos ocorridos nesta rubrica, detalhados da seguinte forma:

Quadro 5.12 Movimentos na rubrica de equipamento de transporte - 2011

	Descrição	AT - Eq. Transporte
1	Quantia bruta escritura inicial	23.384.724
2	Depreciações acumuladas iniciais	5.826.374
3	Perdas por imparidade acumuladas iniciais	0
4	Quantia líquida escritura inicial	17.558.350
5	Movimentos do período	1.579.904
5.1 Adições	Aquisições 1ª mão	13.272.759
	Depreciações	4.867.258
5.2 Diminuições	Perdas por imparidade	68.291
	Alienações	6.757.306
6	Quantia líquida escriturada final	19.138.254

Fonte: Europcar

Neste campo não existe nenhuma referência à forma de como as viaturas adquirem qualificação para serem registadas como ativos fixos tangíveis, se em regime de contrato de *buy-back*, compra firme ou locação financeira.

A Europcar considera importante detalhar e explicar como chega aos valores das perdas por imparidade (cerca de 68 mil euros): roubos, acidentes e testes de imparidade da frota ativa.

O detalhe apresentado para a rubrica de locações, embora com valores significativos, encontra-se incompleto no quadro alfanumérico onde deveria existir o detalhe dos bens locados. Estes são os números apresentados:

Quadro 5.13 Detalhe das locações da Europcar

	Locações Financeiras Ativos Fixos Tangíveis	Locação Operacional
1 Quantia bruta escriturada inicial	23.777.664	0
2 Amortizações/Depreciações acumuladas	5.221.754	0
3 Perdas por imparidade e reversões	0	0
4 Quantia líquida escriturada final	18.555.910	0
5 Total dos futuros pagamentos mínimos da locação à data do balanço:	17.251.181	3.463.683
5.1 Até um ano	10.636.334	3.272.225
5.2 De um a cinco anos	6.614.847	191.458
6 Valor presente do total dos futuros pagamentos mínimos da locação:	16.683.316	0
6.1 Até um ano	10.636.334	0
6.2 De um a cinco anos	6.046.982	0
7 Rendas contingentes reconhecidas como gasto do período	0	0
8 Total dos futuros recebimentos mínimos de sublocação à data do balanço	0	0
9 Valor dos pagamentos reconhecidos em gastos do período	0	0

Fonte: Europcar

No campo reservado a outras informações relativas a instrumentos financeiros, a Europcar acresce um comentário que importa aqui mencionar:

O processo de rescisões relativo ao leasing operacional é efetuado entre a Empresa, a entidade financiadora, e a locadora (Marca) que disponibiliza as viaturas. Neste processo entre as três entidades, a Empresa paga ao financiador o valor de rescisão das viaturas e subsequentemente refatura o valor de rescisão à locadora que irá fazer a respetiva retoma das viaturas. Como resultado deste processo à data de 31 de Dezembro de 2011 e 2010 a entidade tinha a receber o valor de 4.300.731# e 1.939.839# respetivamente (ibid.: 1) .

Os valores aqui referidos estão registados em outras contas e receber e outras contas a pagar, ou seja, em rubricas de instrumentos financeiros.

A demonstração de fluxos de caixa apresenta valores relativos a atividades de investimento, nomeadamente 6.214.205 euros para os pagamentos de ativos fixos tangíveis e 6.930.501 euros para os recebimentos de ativos fixos tangíveis. Na IES não há qualquer referência feita aos recondicionamentos sofridos pelas viaturas, aquando da retoma a que estão sujeitas pelo contrato (recondicionamento).

As contas foram auditadas pela PriceWaterHouseCoopers & Associados, SROC, Lda. e emitida Certificação Legal de Contas, apenas com uma reserva relacionada com contratos de cobertura por risco de taxa de juro.

5.2.2. O Relatório e Contas da Guerin – Rent-a-Car (Dois) Lda.

A Guerin é considerada a segunda maior empresa a laborar em Portugal sob o CAE 77110, com capitais ibéricos (Grupo Salvador Caetano com 50% do capital e o Grupo Mapfre, com os restantes 50 % adquiridos no ano de 2011 ao Grupo Sonae) e criada sob a forma de sociedade por quotas. A contabilidade encontra-se organizada sob o preconizado pelas NCRF. As suas vendas em 2011 foram de 43.074.296 euros, apresentando um EBITDA de 12.226.735 euros e resultado líquido negativo em 382.847 euros. O ativo total chega aos 78.322.296 euros, sendo que os ativos fixos tangíveis são de 46.464.303 euros, cerca de 59% do total do ativo. Os capitais próprios são na ordem dos 3.670 mil euros.

Os movimentos ocorridos na rubrica de equipamento de transporte foram como segue:

Quadro 5.14 Movimentos na rubrica de equipamento de transporte

	Descrição	AT - Eq. Transporte
1	Quantia bruta escritura inicial	47.780.388
2	Depreciações acumuladas iniciais	8.249.285
3	Perdas por imparidade acumuladas iniciais	0
4	Quantia líquida escritura inicial	39.531.103
5	Movimentos do período	5.760.477
5.1 Adições	Aquisições 1ª mão	62.281.064
5.2 Diminuições	Depreciações	9.647.005
	Alienações	46.873.582
6	Quantia líquida escriturada final	45.291.580

Fonte: Guerin

Da IES da Guerin, nada se consegue concluir quanto à existência ou não de contratos de *buy-back* com os importadores. Todo o equipamento de transporte está classificado como ativo fixo tangível. O quadro reservado ao detalhe das locações encontra-se em branco, pelo que a Guerin considera que não existe nenhum contrato de locação em vigor. Também não existe nenhuma referência a recondicionamento de viaturas.

Para completar a afirmação de que não há evidência de existirem contratos de *buy-back* em vigor na empresa, os quadros reservados ao reinvestimento das mais-valias encontram-se preenchidos. Neste campo é-nos dito que 15.745.696,52 euros de valor de realização obtido em ativos fixos tangíveis, são reinvestidos integralmente na mesma categoria de bens. Os valores registados na demonstração de fluxos de caixa como pagamentos respeitantes a ativos fixos tangíveis são 59.751.297 euros; em contrapartida os valores referentes a recebimentos de ativos fixos tangíveis chegam aos 51.443.082 euros.

As contas foram auditadas também pela PriceWaterHouseCoopers & Associados, SROC, Lda., da qual foi emitida CLC, sem emissão de reservas ou ênfases.

5.2.3. O Relatório e Contas da HR – Aluguer de Automóveis, S.A.

A HR – Aluguer de Automóveis, S.A. inicia a sua IES com a informação de que desenvolve a sua atividade de aluguer de viaturas sem condutor com recurso à utilização da marca Hertz. Esta utilização é efetuada pelo regime de *franchising* no âmbito de contrato celebrado pela entidade detentora daquela marca. A HR, declara que, para além da atividade de aluguer de veículos sem condutor, também se dedica à comercialização de viaturas usadas.

As suas demonstrações financeiras foram preparadas de acordo com as NCRF, e são comparáveis na sua totalidade com as demonstrações financeiras do ano anterior.

Fazendo uma breve introdução aos valores da demonstração de resultados, as vendas da HR ascenderem a 36.463.463 euros, EBITDA chegou a 10.953.085 euros, o resultado operacional atingiu os 3.770.235 euros, e o resultado líquido foi positivo em 490.659 euros. Quanto a valores de balanço, o ativo total da HR é de 68.239.993 euros, com capitais próprios de 4.769.929 euros. Os ativos fixos tangíveis alcançam cerca 49,99% do ativo total, e traduzem-se em 34.114.259 euros.

No campo reservado para explicitação das principais políticas contabilísticas adotadas, é declarado que estão registadas na rubrica de equipamento básico, pertencente à categoria de ativos fixos tangíveis, as viaturas adquiridas para aluguer. As mesmas são depreciadas pelos limites máximos definidos na legislação, ou no caso de existirem contratos «firmados de revenda» (HR,2011), estes são depreciados de acordo com o período de exploração. É neste ponto que se conhece que a HR recorre aos contratos de *buy-back*. No parágrafo onde são explicadas as políticas contabilísticas referente às locações, pode ler-se:

Os contratos de locação são classificados como locações financeiras se, através deles, forem transferidos substancialmente todos os riscos e vantagens inerentes à propriedade do ativo e como locações operacionais se, através deles, não forem transferidos substancialmente todos os riscos e vantagens inerentes à posse do ativo [,] (ibid.: 1)

e acrescenta-se que esta classificação depende da substância e não da forma do contrato. São reconhecidos os ativos fixos tangíveis adquiridos com recurso a locação financeira, bem como as depreciações a que estão sujeitos. São também reconhecidas as dívidas pendentes de acordo com o plano financeiro. Os juros e depreciações subsequentes são reconhecidos diretamente na demonstração de resultados.

Os movimentos ocorridos em 2011 na rubrica de equipamento básico foram conforme segue:

Quadro 5.15 Movimentos na rubrica de equipamento de transporte

	Descrição	AT - Eq. Básico
1	Quantia bruta escritura inicial	26.192.785
2	Depreciações acumuladas iniciais	6.178.502
3	Perdas por imparidade acumuladas iniciais	0
4	Quantia líquida escritura inicial	20.014.283
5	Movimentos do período	5.616.167
5.1 Adições	Aquisições 1ª mão	35.186.154
	Depreciações	6.645.451
5.2 Diminuições	Perdas por imparidade	0
	Alienações	13.898.445
5.5	Transf. p/ ativos não correntes detidos p/ venda	-9.026.090
6	Quantia líquida escriturada final	25.630.451

Fonte: HR, S.A.

O valor relatado em transferência de ativos não correntes detidos para venda foi obtido pela diferença entre as adições no valor de 14.116.412 euros, e as diminuições no valor de

5.090.321 euros (compreende os valores de depreciações, perdas por imparidade e alienações).

Verifica-se que só existiram locações financeiras para os ativos fixos tangíveis, embora não se consiga validar o montante relacionado com as viaturas de aluguer. O valor apresentado na rubrica de locações financeiras é superior ao equipamento básico total. Não existiram locações operacionais em vigor na empresa durante o ano de 2011.

Quadro 5.16 Movimentos registados como locações financeiras

	Locações Financeiras Ativos Fixos Tangíveis
1 Quantia bruta escriturada inicial	30.945.433
2 Amortizações/Depreciações acumuladas	8.715.081
3 Perdas por imparidade e reversões	0
4 Quantia líquida escriturada final	22.230.352
5 Total dos futuros pagamentos mínimos da locação à data do balanço:	24.081.376
5.1 Até um ano	8.173.908
5.2 De um a cinco anos	15.907.468

Fonte: HR, S.A.

A HR declara ainda que todo o valor realizado na alienação de bens foi reinvestido em ativos fixos tangíveis no exercício corrente.

Em todo o documento não existe mais nenhuma nota explicativa preenchida, e que complemente a informação retirada dos quadros.

Foi emitida CLC sem ênfases ou reservas pela Oliveira, Reis & Associados, SROC, Lda.

5.2.4. O Relatório e Contas da Auto-Jardim do Algarve, S.A.

A Auto-Jardim é uma empresa inserida num grupo empresarial de capitais portugueses e que se dedica exclusivamente à atividade de aluguer de viaturas sem condutor. A sua contabilidade encontra-se organizada de acordo com o SNC. Fazendo uma breve introdução às rubricas da demonstração de resultados e do balanço, as vendas da Auto-Jardim chegaram aos 19.762.568 euros, com um EBITDA de 703.978 euros. O EBITDA baixo é causado pelo peso dos fornecimentos e serviços externos, gastos com pessoal e outros gastos e perdas. O resultado líquido é negativo em 3.886.334 euros. O ativo total é de 65.519.742 euros, os ativos fixos tangíveis correspondem a 43% do valor do ativo, cerca

de 28.243.113 euros. Os inventários têm um valor elevado face às outras empresas analisadas, valorizados em 2.513.565 euros, corresponde a 3,8% do total do ativo. Os capitais próprios têm o valor de 9.560.323 euros, o passivo não corrente, composto sobretudo pela rubrica de financiamentos obtidos é de 31.006.744 euros.

Na explanação das políticas contabilísticas, a Auto-Jardim assume o princípio da continuidade das operações, não fazendo referência à comparabilidade da informação financeira.

Afirma que as locações são tidas como financeiras quando os seus termos transferem substancialmente, para o locatário, os riscos e benefícios associados à propriedade do bem locado. Todas as outras locações são consideradas como operacionais. Acrescenta ainda que «a classificação das locações é feita em função da substância e não da forma do contrato» (Auto-Jardim,2011). O quadro apresentando na IES referente às locações é conforme segue:

Quadro 5.17 Movimentos registados como locações financeiras

	Locações Financeiras Ativos Fixos Tangíveis
1 Quantia bruta escriturada inicial	0
5 Total dos futuros pagamentos mínimos da locação à data do balanço:	11.631.109
5.1 Até um ano	4.457.264
5.2 De um a cinco anos	7.173.845
9 Valor dos pagamentos reconhecidos em gastos do período	0

Fonte: Auto-Jardim

A nota apresenta o comentário:

Os activos imobilizados adquiridos mediante contratos de locação financeira, bem como as correspondentes responsabilidades, são contabilizados pelo método financeiro, reconhecendo o imobilizado corpóreo, as amortizações acumuladas correspondentes e as dívidas pendentes de liquidação de acordo com o plano financeiro contratual ao justo valor ou, se inferior, ao valor presente dos pagamentos em falta até ao final do contrato. [...] Os contratos de aluguer de viaturas revestem a natureza de locações operacionais, estes não preveem renovação, nem opção de compra no final do mesmo, nem qualquer valor referente a rendas contingentes (Auto-Jardim, 2011).

A coluna das locações operacionais não se encontra preenchida, pelo que o comentário anterior não é coerente com a informação disponibilizada no quadro.

No detalhe dos ativo fixos tangíveis, depreendemos que as viaturas se encontram registadas em equipamento básico, uma vez que o equipamento de transporte se encontra avaliado em 21.576 euros, e tem os seguintes movimentos:

Quadro 5.18 Movimentos na rubrica de equipamento básico Auto-Jardim

Descrição		AT - Eq. Básico
4	Quantia líquida escritura inicial	23.544.571
5	Movimentos do período	-4.021.975
5.1 Adições	Aquisições 1ª mão	9.243.308
5.2 Diminuições	Depreciações	3.181.416
	Alienações	7.682.938
5.6	Outras transferências	-2.400.928
6	Quantia líquida escriturada final	19.522.596

Fonte: Auto-Jardim

A Auto-Jardim afirma que só o equipamento básico está sujeito a depreciações através da aplicação do método das quotas constantes e duodecimais, e tem uma vida útil variável entre os 7 e 8 anos. Estes métodos são utilizados em conformidade com a vida útil esperada.

Os inventários estão valorizados em 2.513.565 euros, e dizem respeito ao armazenamento de combustíveis, e também a viaturas que foram reclassificadas do equipamento básico (2.400.928 euros). A Auto-Jardim acrescenta que esta reclassificação teve como base a IAS 16.

Não existe em toda a IES qualquer referência à existência de contratos de *buy-back*, e a existirem, de que forma são tratados contabilisticamente. No entanto, na nota descritiva das garantias bancárias prestadas, existem quatro garantias diferentes emitidas à Renault Rental. A prática de emissão de garantias é muito comum nos negócios de *rent-a-car*.

As contas foram aprovadas pela administração, e também sujeitas à emissão de CLC sem reservas ou ênfases.

5.2.5. O Relatório e Contas da Sovial, Lda.

A Sovial, Lda. apresenta uma IES bastante descritiva nos campos alfanuméricos, o que para os utilizadores deste tipo de informação financeira, acrescenta uma mais-valia na análise. A Sovial é detida na totalidade pelo grupo AVIS, SGPS, que por sua vez, é integrado no AVIS Budget Group, beneficiando assim, de acordo com a informação prestada pela empresa, de um “*know-how*”, quer a nível operacional, quer a nível financeiro.

A base de preparação da informação financeira está em conformidade com as NCRF, e são comparáveis com o relato financeiro do ano anterior, na sua totalidade. As vendas e serviços prestados alcançam o montante de 30.067.755 euros, EBITDA de 4.571.639 euros, resultado operacional de 2.009.998 euros e resultado líquido positivo em 34.167 euros. Os ativos fixos tangíveis têm um valor líquido de 11.940.700 euros, os inventários 190.352 euros e o ativo total chega aos 36.886.624 euros. Os capitais próprios atingem 119.488.465 euros, compostos na sua maioria por reservas e resultados transitados. O passivo não corrente não ultrapassa os 334 mil euros, e uma parcela significativa do passivo corrente encontra-se na rubrica de “outras contas a pagar”.

As viaturas destinadas a aluguer são, de acordo com a informação prestada pela Sovial, registadas em ativos fixos tangíveis na rubrica de equipamento básico; a sua vida útil varia entre 3 e 8 anos, e o seu valor residual tem como base as cotações de mercado de acordo com as condições da viatura.

O quadro 5.19 mostra os valores inscritos na IES e mostra os movimentos ocorridos na rubrica de equipamento básico no exercício de 2011. Tem também como complemento o campo alfanumérico preenchido com o que corresponde à nota 6 do relatório e contas:

Na rubrica de Equipamento básico encontram-se registadas as viaturas necessárias à prestação de serviços operacionais de "Rent-a-car".

O movimento verificado na rubrica de equipamento básico resultou fundamentalmente das operações normais de renovação da frota automóvel.
[...]

As transferências registadas no exercício de 2011 na rubrica "Equipamento básico" no montante de Euro705.706,10 respeitam, essencialmente, a viaturas que foram inicialmente adquiridas pela Empresa através da celebração de

contratos de *buy-back*, contratos esses que foram renegociados no decurso do exercício de 2011, passando a serem propriedade da Empresa. Tais valores estavam registados na rubrica "Outras contas a receber"(Sovial, 2011).

Quadro 5.19 Movimentos na rubrica de equipamento básico Sovial

Descrição		AT - Eq. Básico
1	Quantia bruta escritura inicial	11.769.356
2	Depreciações acumuladas iniciais	3.313.606
3	Perdas por imparidade acumuladas iniciais	178.478
4	Quantia líquida escritura inicial	8.277.271
5	Movimentos do período	-740.735
5.1 Adições	Aquisições 1ª mão	4.845.579
	Outras	737.478
	Depreciações	2.356.039
5.2 Diminuições	Perdas por imparidade	14.047
	Alienações	3.838.187
	Outras	115.520
6	Quantia líquida escriturada final	7.536.536

Fonte: Sovial

A variação da quantia inicial líquida para a quantia final líquida deveu-se sobretudo ao efeito das depreciações do exercício.

No campo reservado ao detalhe das locações em vigor com a empresa, a Sovial declara:

Quadro 5.20 Valores inscritos no campo reservado às locações

	Locação Operacional
5 Total dos futuros pagamentos mínimos da locação à data do balanço:	7.784.000
5.1 Até um ano	3.542.000
5.2 De um a cinco anos	4.242.000
9 Valor dos pagamentos reconhecidos em gastos do período	9.056.511

Fonte: Sovial

Compromissos com locações operacionais

Em 31 de Dezembro de 2011 a Empresa detém em regime de aluguer operacional:

- 1.304 viaturas em regime de aluguer operacional (2010: 969), por um prazo médio contratual de 14 meses (2010: 14 meses);
- 937 viaturas em regime de *buy-back* (2010: 1.407), por um prazo médio contratual de 10 meses (2010:12 meses);

- Contratos de aluguer de 23 estações operacionais (2010: 22).

Em 31 de Dezembro de 2011 e 2010, o valor mínimo das rendas futuras a pagar no âmbito dos contratos de locação operacionais, não canceláveis, são como segue:

Até 1 ano 3.542.000,00 (2011) 5.054.000,00 (2010)

Entre 1 e 5 anos 4.242.000,00 (2011) 4.841.000,00 (2010)

Nos exercícios de 2011 e 2010, foram registados na rubrica de Fornecimentos e serviços externos gastos com locações operacionais no valor de Euro 9.056.510,72 e de Euro 10.032.001,61, respetivamente (Nota 24) (ibid.: 1).

O valor registado em inventários refere-se ao combustível utilizado pelas viaturas em regime de aluguer, e o seu custo no exercício de 2011 foi de 681.834 euros.

Continuando a análise nas rubricas do ativo, a conta de outros devedores inclui o valor de 13.213.663 euros em “viaturas em *buy-back*”. Em 2010 o valor era de 17.394.791 euros. Esta rubrica de “viaturas em *buy-back*” tem a seguinte explicação da Sovial: «O valor a receber referente a viaturas detidas em regime de buy back corresponde aos valores a serem recebidos dos correspondentes fornecedores, no fim da utilização das referidas viaturas» (ibid.: 1). Estes valores foram alvo de desconto à taxa apropriada – custo amortizado.

Dando início à análise nas rubricas do passivo, o valor em provisões, 201.537 euros foram constituídos para fazer face a viaturas desaparecidas e detidas em regime de *buy-back*. Este valor teve uma diminuição face ao ano anterior de cerca de 24.000 euros.

Nos acréscimos de gastos, onde é detalhada os vários itens que compõem esta rubrica, aparece a figura “recondicionamento”. Em 2011, o valor era de 1.787.576 euros e de 1.687.626 euros para 2010. Esta rubrica merece um especial destaque no próximo ponto deste capítulo, onde se irá explicar em detalhe a importância e influência do recondicionamento.

A nota 15 dedicada aos diferimentos, também faz referência aos contratos de *buy-back*.

Rendas de viaturas em regime de buy back 1.409.487,20 (2011) 1.779.394,13 (2010). A rubrica de rendas de viaturas em regime de buy back refere-se ao diferencial, por reconhecer em resultados à data de encerramento de contas,

entre o valor de compra e o valor de venda acordado destas viaturas, o qual é reconhecido ao longo do período de utilização das viaturas. (ibid.: 1).

Na nota 24 do relatório e contas, inscrito no campo “outras informações” da IES, a Sovial detalha a rubrica de fornecimentos e serviços externos. Diz-nos o seguinte:

Rendas e alugueres (Nota 30) i) 9.056.510,72 (2011) 10.032.001,61 (2010)

Conservação e reparação ii) 2.823.888,64 (2011) 3.866.833,56 (2010) (...)

i) As rendas e alugueres referem-se, essencialmente, às rendas pagas pelo aluguer das diversas estações operacionais da Avis e às rendas de viaturas em regime de locação operacional e contratos buy back;

ii) A rubrica de conservação e reparação regista essencialmente os gastos suportados com pequenas e grandes reparações efectuadas nas viaturas de aluguer, com o acondicionamento de viaturas e na aquisição de pneu; (ibid.: 1)

O relatório e contas da Sovial foi aprovado em 31 de Julho de 2012. Foi emitida CLC pela Deloitte & Associados, SROC, S.A. sem reservas e com ênfases que se encontram relacionados com a consolidação de contas com a empresa mãe e com o fato das contas do ano de 2010 terem sido auditadas por outra entidade.

5.2.6. As Demonstrações Financeiras da Avis Budget Group

O Avis Budget Group caracteriza-se como um dos maiores grupos mundiais a laborar na atividade de *rent-a-car*. Presente em todo o mundo, o grupo detém as empresas nos Estados Unidos da América, Canadá, Europa, Ásia, África e concede licenças, em regime de *franchising*, para os restantes países onde estão presentes as marcas Avis e Budget. Detém uma frota superior a 393.000 veículos e mais de 24 milhões de contratos de aluguer.

O ano de 2011 foi um ano importante de expansão no grupo através da aquisição da Avis Europe. Esta aquisição também teve impacto na apresentação da informação financeira do grupo.

«We revised our reporting segments following the Avis Europe Acquisition and for all periods presented below the reporting segments have been realigned and presented to conform with the current structure⁶» (Avis Budget Group, 2011).

O Avis Budget Group tem uma visão focada nos resultados. Para atingir bons resultados, é estudada toda a dinâmica do negócio, não só numa área de marketing e de vendas, mas também na redução de custos e numa significativa melhoria das políticas de financiamento. Para que tal objetivo seja concretizável, a Avis Budget Group considera que o modo de renovar a sua frota é de extrema importância: «Reductions in fleet costs and further consolidation of purchasing programs⁷» (ibid.: 1).

Dos custos totais da Avis Budget Group, 23% são tidos com a gestão de frota, daí que, é dedicado um capítulo para explanação destes gastos. Nenhum dos fabricantes de automóveis detém mais de 25% da frota da empresa, apostando assim na diversificação de modelos de veículos, indo também ao encontro das preferências do consumidor

International fleet was comprised of approximately 17%, 13% and 12% of cars manufactured by Volkswagen AG, Peugeot and General Motors, respectively. During 2011, we also purchased vehicles from Audi, BMW, Chrysler, Fiat, Ford, Hyundai, Mercedes, Mitsubishi, Nissan, Porsche, Renault and Toyota⁸ (ibid.: 1).

Aproximadamente 47% da frota da Avis Budget Group está sujeita a contratos de recompra ou a garantir uma taxa de depreciação durante um prazo pré-estabelecido. Os veículos sujeitos a estes acordos são vulgarmente apelidados de “*program cars*”, os restantes são referidos como “*risk cars*”. Estes acordos estão sujeitos a cláusulas de quilometragem e condições gerais do veículo; caso estes não reúnam as condições tidas como aceitáveis para o importador ou fabricante, o veículo é sujeito a acondicionamento. Desta forma, a Avis considera estar protegida pelas flutuações de preços das viaturas usadas e também garante que a mesma é vendida, deixando de pertencer à sua frota na data pré-estabelecida. O aumento deste tipo de contratos depende da atratividade dos contratos propostos pelos

⁶ Tradução livre do autor: verificámos a nossa forma de reporte após a aquisição da Avis Europa e para todos os períodos, de modo que os relatórios foram revistos e apresentados de acordo com a estrutura atual.

⁷ Tradução livre do autor: Redução de custos de frota e consolidação dos programas de compra

⁸ Tradução livre do autor: A frota internacional era composta aproximadamente por 17%, 13% e 12% dos carros fabricados pela Volkswagen AG, Peugeot e General Motors, respetivamente. Durante 2011, também adquirimos veículos da Audi, BMW, Chrysler, Fiat, Ford, Hyundai, Mercedes, Mitsubishi, Nissan, Porsche, Renault e Toyota.

fabricantes. Aliás, a estreita relação entre fabricante e agência de RAC é de extrema importância, uma vez que qualquer alteração num contrato de *buy-back* tem fortes impactos financeiros em ambos os sentidos. De modo a garantir a recompra dos automóveis, o valor de venda das viaturas é ligeiramente superior ao valor de venda das mesmas sem a garantia de recompra.

O peso deste negócio, nos ativos totais da Avis Budget Group pode ser observado para os anos de 2007 a 2011 no quadro abaixo:

Quadro 5.21 Posição Financeira de 2007 a 2011

Financial Position (in millions)	2011	2010	2009	2008	2007
Total assets	\$ 12,938	\$ 10,327	\$ 10,093	\$ 11,318	\$ 12,474
Assets under vehicle programs	9,090	6,865	6,522	7,826	7,981
Corporate debt	3,205	2,502	2,131	1,789	1,797
Debt under vehicle programs (a)	5,564	4,515	4,374	6,034	5,596
Stockholders' equity	412	410	222	93	1,465

(a) Includes related-party debt due to Avis Budget Rental Car Funding (AESOP), LLC. See Note 16 to our Consolidated Financial Statements.

Fonte: Avis Budget Group

A apresentação das demonstrações financeiras da Avis Budget Group está organizada de acordo com os princípios geralmente aceites nos Estados Unidos da América (USGAAP), e sobre os quais é necessário proceder a estimativas tidas como as melhores à data do relato financeiro, com base na evolução histórica e outras informações disponíveis.

O balanço apresentado difere dos balanços anteriormente analisados, uma vez que se encontra ajustado à realidade da empresa. Quer no ativo, quer no passivo, a Avis Budget Group separa as rubricas relacionadas com os veículos de *rent-a-car* (ver anexo 1). O mesmo se passa para a demonstração de fluxos de caixa (ver anexo 2).

Uma nota importante, é a nota dedicada às provisões. A Avis Budget Group tem uma provisão criada para o que eles designam como “*dilapidation and environmental*”. Esta provisão serve para cobrir gastos de acondicionamento com viaturas adquiridas com acordo de recompra.

Sempre que existe um contrato de venda de veículos com acordo de recompra, existe uma cláusula dedicada ao acondicionamento de viaturas. Esta cláusula sugere que, sempre que a viatura sujeita a retoma apresente danos não previstos no contrato e não aceites pelo importador ou fabricante, os mesmos estão sujeitos a reparações. Estas reparações podem

ter lugar na carroçaria da viatura, interiores e mecânica do automóvel. O acondicionamento, tal como sugerido no contrato, é sujeito a um pagamento por parte da agência de *rent-a-car*. As provisões atrás mencionadas servem para fazer face a estes pagamentos.

A empresa de RAC, com base na sua experiência, sabe que num lote de viaturas, existe uma determinada percentagem de danos. Os valores de reparação são acordados previamente aquando da assinatura do contrato de *buy-back*, e desta forma, a estimativa aproxima-se, tanto quanto possível, da realidade dos danos a pagar aquando da retoma das viaturas. Porém, muitas das empresas de RAC poderão não evidenciar estas obrigações por considerarem que possuem um contrato de seguro para fazer face a estes danos, atuando desta forma, como meros intermediários. Ainda assim, estes valores derivados do acondicionamento deviam ser divulgados nas notas às demonstrações financeiras, tal como os valores a receber dos seguros, no caso de existirem.

Ao analisar estas cinco empresas que se dedicam à atividade de *rent-a-car*, e apesar de todas utilizarem as NCRF como forma de organizar a sua contabilidade, podemos encontrar algumas discrepâncias no tratamento das mesmas situações. Verifica-se também que a Sovial tem um cuidado especial no preenchimento da IES, aproximando-a o mais possível ao relatório e contas. Assim, o quadro resumo dos principais temas aqui abordados é o seguinte:

Quadro 5.22 Resumo das políticas contabilísticas adotadas pelas empresas de RAC

	Balço	Locaço	Recondicionamento
Europcar	AFT - Eq. Transporte	Financeira e Operacional	Não
Guerin	AFT - Eq. Transporte	sem referncia	Não
Hertz	AFT - Eq. Básico	Financeira	Não
Auto-Jardim	AFT - Eq. Básico	sem referncia	Não
Sovial	AFT - Eq. Básico	Operacional	Sim

As principais diferenas encontram-se na classificao da locaço, e também na sua evidncia. O tratamento do acondicionamento também não pode deixar de ser mencionado, uma vez que acarreta elevados custos que deveriam ser transmitidos aos utentes da informao financeira.

6. (In)Comparabilidade da informação financeira a nível setorial e contributos para a melhoria da sua compreensibilidade

A comparabilidade da informação financeira é uma característica qualitativa prevista pela estrutura conceptual, transversal, pois é comum não só ao sistema de normalização contabilística, mas também às normas emanadas pelo IASB e pelo FASB. Esta característica revela-se de extrema importância para os utentes da informação, uma vez que a informação financeira constitui a base para a tomada de decisões, sejam elas de investimento, empregabilidade, fornecimento de bens e serviços, entre outros. A comparabilidade, para além do interesse dos investidores, também permite assegurar o correto funcionamento dos mercados de capitais, quer nacionais quer no mercado externo.

O grande objetivo da harmonização contabilística é produzir informação financeira transparente e comparável. A comparabilidade, por se tratar de uma característica qualitativa e não quantitativa, não é passível de ser mensurada, pelo que só podemos concluir se a mesma pode ou não ser comparável.

A comparabilidade da informação financeira pode revestir-se de duas formas: a vertical, que se trata da comparabilidade entre diferentes períodos dentro da mesma empresa e a horizontal ou transversal, que trata a comparabilidade entre diferentes empresas. Estas formas de comparabilidade são referidas na estrutura conceptual no § 39:

Os utentes têm de ser capazes de comparar as demonstrações financeiras de uma entidade ao longo do tempo a fim de identificar tendências na sua posição financeira e no seu desempenho. Os utentes têm também de ser capazes de comparar as demonstrações financeiras de diferentes entidades a fim de avaliar de forma relativa a sua posição financeira, o seu desempenho e as alterações na posição financeira. Daqui que a mensuração e exposição dos efeitos financeiros de transações e outros acontecimentos semelhantes devam ser levados a efeito de maneira consistente em toda a entidade e ao longo do tempo nessa entidade e de maneira consistente para diferentes entidades.

Apesar de todo o esforço para alcançar a harmonização contabilística, verifica-se que a comparabilidade horizontal não é satisfatória entre as empresas aqui abordadas. No caso dos importadores ou fabricantes, o fato de bens idênticos serem classificados como ativos fixos

tangíveis ou inventários causa constrangimentos na comparabilidade da informação financeira, embora a classificação da existência de uma locação seja coincidente em todos os fabricantes aqui estudados. A classificação das viaturas sujeitas a contrato de *buy-back* como inventários, não mostra que as viaturas se encontram indisponíveis para venda durante a vigência do contrato. Por outro lado, a sua contabilização em ativos fixos tangíveis, poderá estar em desacordo com o § 6 b) da NCRF 7 – Ativos fixos tangíveis «ativos fixos tangíveis são itens tangíveis que: [...] (b) Se espera que sejam usados durante mais do que um período». Tal fato também altera alguns rácios muito utilizados na análise financeira das empresas, como os vários índices de liquidez ou rotação de *stocks*. Estes rácios são muito utilizados pelas entidades bancárias para análise de endividamento das empresas e concessão de créditos.

Do lado das agências de *rent-a-car* a comparabilidade ainda se encontra mais comprometida. As diferenças encontradas nestas cinco empresas são substanciais e não são de todo comparáveis. O detalhe apresentado nas IES também se revela muito incompleto, prejudicando toda a informação prestada. Tal como vimos no quadro resumo, algumas empresas não mencionam a constituição de provisões para fazer face ao acondicionamento, que se traduz numa obrigação proveniente de acontecimentos passados e que se espera num exfluxo de recursos da entidade, ou quando muito, a divulgação de um passivo contingente, no caso de não se poder mensurar fiavelmente o valor de tal obrigação.

A questão da classificação de contratos correspondentes ou não a locações, quer financeiras quer operacionais, prejudica ainda mais a comparabilidade entre estas empresas. A existência de locações financeiras traduz-se em atos de financiamento com grandes implicações na classificação dos bens locados e nas obrigações futuras das empresas. Por outro lado, a locação operacional traduz-se num aluguer de equipamento, que muitas das vezes obriga a pagamentos futuros não canceláveis sujeitos, no mínimo, a divulgação nas notas às demonstrações financeiras. A classificação de locações operacionais em financeiras pode empolar os valores do ativo e do passivo e levar a conclusões completamente diferentes da realidade da posição financeira da empresa analisada. Nestes casos, os rácios financeiros ainda se tornam mais deturpados. Classificar, através de diferentes métodos, uma viatura em regime de *buy-back*, implica uma análise financeira desfasada da realidade e também ela não comparável entre as diferentes empresas.

Face às referidas conclusões entende-se que deveria ser feito um esforço, por parte dos organismos de normalização, no sentido da informação contabilística, mais baseada em princípios do que em regras, não ser geradora de divergências de tratamento tão acentuadas. Em nossa opinião, relativamente aos contratos de *buy-back* com duração inferior a um ano não consubstanciam, para as entidades de *rent-a-car*, qualquer ativo fixo tangível, nem traduzem propriamente um inventário. A solução mais adequada deverá envolver o reconhecimento de ativos e passivos financeiros na linha do procedimento adotado pela Avis Budget Group (inclui Sovial). Nestas circunstâncias, a diferença entre a quantia inicialmente paga e a quantia a recuperar no final do contrato corresponde ao gasto (renda da locação operacional) a reconhecer durante a vigência do contrato. Assumindo este procedimento sugere-se que as agências de *rent-a-car*, ao estarem perante um contrato de *buy-back*, reconheçam estes contratos como locações operacionais. Desta forma, não devem reconhecer um inventário nem um ativo fixo tangível, mas sim uma dívida de terceiros (instrumentos financeiros) e um acréscimo de gastos (diferença do valor de compra e o valor de venda). Mensalmente deverá ser reconhecido o gasto correspondente. Solução paralela deve ser admitida relativamente às empresas de importação/fabrico de automóveis. Do lado oposto, ou seja, o fabricante deve manter as viaturas em regime de *buy-back* no seu ativo, em inventários, em linha específica e separada das restantes viaturas. No início do contrato o valor recebido deve ser registado como réditos a reconhecer (diferença entre o valor de venda e o valor de recompra) e dívidas a terceiros (valor a pagar pela recompra), em contrapartida de depósitos à ordem. Mensalmente deverá reconhecer o rédito até que o montante acrescido se esgote à data da recompra, e reconhecer, em simultâneo a desvalorização das viaturas (perdas por imparidade).

7. Conclusões

O setor de fabrico e comercialização automóvel atingiu a saturação de mercado no velho continente europeu e no continente norte-americano. Esta saturação implica a descoberta de novos mercados, quer em termos geográficos quer em termos de marketing, que possibilitem que a indústria continue a crescer e a manter a economia das indústrias subsidiárias.

Uma das formas de distribuição automóvel que os fabricantes mais têm investido na Europa e nos Estados Unidos da América é a venda de automóveis a empresas de *rent-a-car*, por se tratar de consumidores de um grande número de viaturas. Assim, este setor de negócio tem sido alvo de muito estudo em termos de marketing que possibilite o aumento de vendas e, por outro lado, que corresponda à realidade da atividade de *rent-a-car*.

Por se tratar de um circuito restrito do mercado, pouco se tem estudado e desenvolvido em termos contabilísticos. Os contratos efetuados entre fabricantes e agências de *rent-a-car* pouco são aplicáveis a outras atividades ou indústrias.

Na presente dissertação conseguiu-se apurar que um contrato de venda com acordo de recompra se trata de uma locação, seguindo o prescrito na característica qualitativa da substância sobre a forma; por se concluir que, apesar de haver transferência do título de propriedade, e do contrato mencionar compra e venda de bens, os riscos e vantagens da posse do bem, encontram-se, em última análise, nas empresas fabricantes ou importadoras de automóveis. Estes riscos são sobretudo a diferença de valor de mercado que a viatura terá aquando da recompra ao preço pré-estabelecido pelo contrato e que o importador/fabricante terá de pagar à agência de *rent-a-car*, e também o risco da viatura permanecer no *stock* do importador/fabricante por tempo indeterminado.

Os importadores e fabricantes aqui estudados são unânimes nesta classificação. No entanto, a dúvida surge na classificação das viaturas no balanço da empresa. Esta questão é omissa na NCRF 9 – Locações, pelo que as empresas aqui estudadas apresentaram situações divergentes. Se por um lado se classificaram estas viaturas como ativos fixos tangíveis, houve outras que classificaram as viaturas sobre o regime de *buy-back* como inventários. Para se classificarem como inventários as viaturas deveriam de estar em concordância com a alínea a do § 6 da NCRF 18 – Inventários «ativos: (a) Detidos para venda no decurso ordinário da actividade empresarial;». Certo é que, enquanto vigorar o

contrato com as agências de *rent-a-car* as viaturas estando na posse destas, não estão disponíveis para venda. Refere a Renault, que os contratos têm geralmente períodos de vigência inferiores a 12 meses, pelo que, independentemente do tempo que falta para finalização do contrato, as viaturas encontram-se registadas em inventários.

Por outro lado, optando por classificar as viaturas como ativos fixos tangíveis, encontra-se uma divergência na duração do contrato, tal como já referido, inferior a um ano. A norma estabelece no seu § 6 alínea b, que os itens são tangíveis quando, para arrendamento a outros, se espera que sejam usados por mais de 12 meses.

No que concerne aos registos contabilísticos efetuados pelas agências de *rent-a-car*, as divergências são mais significativas. As viaturas que se destinam a alugar encontram-se registadas em ativos fixos tangíveis, quer seja em equipamento de transporte, quer seja em equipamento básico. No entanto, e dado não haver referências nas empresas aqui abordadas, só a Sovial considera que as viaturas em regime de *buy-back* não se encontram contabilizadas como ativos fixos tangíveis. A Sovial, assim como a Europcar, apresentam referências à existência de contratos em regime de locação operacional, ambas com movimentação de valores elevados nas rubricas correspondentes. A Sovial acrescenta que o montante pago pela “compra” da viatura está contabilizado em “outras contas a pagar” e o valor a haver pela “venda” da viatura se encontra registado em “outras contas a receber”. A diferença entre estes dois montantes corresponde ao valor da locação operacional a diferir pelo prazo do contrato, deduzido da taxa de desconto aplicando-se, desta forma, o método do custo amortizado. Quanto às outras empresas aqui abordadas, as IES são inconclusivas quanto à existência deste tipo de contratos.

Outra questão que importa mencionar, relaciona-se com o acondicionamento das viaturas previsto nos contratos de *buy-back*. Tratando-se de bens com um valor significativo, a sua reparação, também ela sugere um montante elevado que, deveria no mínimo, ser mencionado nas notas às demonstrações financeiras.

A comparabilidade entre empresas, principalmente as agências de *rent-a-car*, fica deste modo comprometida. As conclusões extraídas da leitura destas IES podem ser desfasadas da verdadeira posição financeira.

Face à natureza das operações em causa, entende-se que, nas empresas de *rent-a-car*, não há lugar ao reconhecimento de compra e venda de viaturas, mas apenas de ativos e passivos financeiros em consequência dos fluxos monetários ocorridos. Mensalmente

deverá ser reconhecido o gasto correspondente (diferença entre o valor pago e o valor a receber no final do contrato). Por outro lado, na ótica dos fabricantes ou importador, as viaturas devem de permanecer como inventários no balanço, em linha própria e com divulgação adequada no anexo. No início do contrato há lugar ao registo de uma dívida a pagar (pelo valor da recompra), e mensalmente, durante a vigência do contrato, será reconhecido o rédito.

O resultado do estudo efetuado conduz a que se questione a evolução registada pela normalização contabilística, a qual assenta mais em princípios do que em regras. Tal circunstância leva a maiores julgamentos profissionais e, portanto, a uma maior subjetividade com eventual repercussão da comparabilidade da informação financeira. Se a tal situação, se associar a frequente insuficiência ao nível das divulgações, existe um risco sério de qualquer analista financeiro, por mais avisado que seja, retirar conclusões menos adequadas, aspeto que deve merecer a melhor reflexão. Assim considera-se da maior importância que esta problemática seja retomada em estudos futuros.

Referências bibliográficas

ACEA – **The car industry is presente in almost all EU member states** [em linha] [Consulta 14 jun 2012] Disponível em: <http://www.acea.be/contry_profiles/>

ACEA – **Portugal An important, forward-looking producer** [em linha] [Consulta 14 jun 2012] Disponível em: <http://www.acea.be/contry_profiles/detail/portugal#text>

AEP – Associação Empresarial de Portugal. **Sectores Empresarias – 45, 46, 47 - Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis, motocícos e de bens de uso pessoal e doméstico.** [em linha] [Consulta 3 jan 2012] Disponível em: <<http://www.aeportugal.pt/Inicio.asp?Pagina=/Aplicacoes/SectoresEmpresariais/Sector&Menu=MenuInfoEconomica&IDSector=23>>

AEP – Associação Empresarial de Portugal. **Sectores Empresarias – 771 Aluguer de veículos** [em linha] [Consulta 3 jan 2012] Disponível em: <<http://www.aeportugal.pt/Inicio.asp?Pagina=/Aplicacoes/SectoresEmpresariais/Sector&Menu=MenuInfoEconomica&IDSector=31>>

ALVES, Sofia de Oliveira – **Os efeitos da adoção das IAS/IFRS na contabilização das locações.** Aveiro: Universidade de Aveiro. Dissertação de mestrado.

ARAC – **Rent-a-car – Crise em 2009 e 2010** [em linha] [Consulta 14 jun 2012] Disponível em: <<http://www.arac.pt/noticias/detalhes.php?id=15>>

AVIS Budget Group - **Annual Report 2010** [em linha] [Consulta 21 nov 2012] Disponível em: <<http://www.annualreports.com/HostedData/AnnualReports/PDF/ave2010.pdf>>

AVISO nº 15655/2009 **D.R. II Série 173** (7-09-2009) 36259-36359.

BANCO de Portugal – **Estatísticas on-line** [em linha] [consulta 23 jun 2012] Disponível em: <[http://www.bportugal.pt/PAS/sem/src/\(S\(pq5fzw45gq1c2l55cvdzrhay\)\)/Analise.aspx?book=%7b499765FD-02E7-434F-BFEA-7D480D527836%7d&Page=%7b196C55ED-6C99-4](http://www.bportugal.pt/PAS/sem/src/(S(pq5fzw45gq1c2l55cvdzrhay))/Analise.aspx?book=%7b499765FD-02E7-434F-BFEA-7D480D527836%7d&Page=%7b196C55ED-6C99-4>)>

COSTA, Marta - **Locações operacionais e financeiras: Estudo empírico das empresas cotadas no Euronext 100**. Lisboa: ISCTE Instituto Universitário de Lisboa. 2010. Dissertação de Mestrado

COUTINHO, Rui; SANTOS, Carlos - **XBRL: Facilitador da Divulgação do Relato Financeiro**. In XII Congresso ISCAA, Aveiro, 2008.[Em Linha] [Consulta 21 set. 2012]. Disponível em: <<http://ria.ua.pt/bitstream/10773/7200/1/Artigo%20XII%20Congresso%20ISCAA.pdf>>

DECRETO-LEI nº 158/2009 **D.R. I Série 133** (13-07-2009) 4375-4384.

DECRETO-LEI nº 44779/1962. **D.R. I Série 281** (7/12/1962)

EIRIZ, Vasco; BARBOSA, Natália – **Mudanças na distribuição automóvel europeia**. Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão. ISSN 1645-4464. Volume 7: nº 1 (2008). Lisboa

FÉRIA, Luís Palma – **A História do sector automóvel em Portugal**. Lisboa: GEPE, 1999. ISBN: 972-8170-47-5

HUMPHREY, John; MEMEDOVIC, Olga – **The global automotive industry value chain: What prospects for upgrading.** United Nations Industrial Development Organization. 2003 [em linha] [consulta 2 jun 2012] disponível em: <http://www.unido.org/fileadmin/import/11902_June2003_HumphreyPaperGlobalAutomotive.5.pdf>

INTELI – **Diagnóstico da Industria Automóvel em Portugal** (04/2005) [em linha] [Consulta 18 jun 2012] Disponível em: <http://www.iapmei.pt/resources/download/bim/diagnostico_automovel_doc15.pdf>

INTERNATIONAL Accounting Standards Board. **IAS 18** [em linha] [Consulta 19 jun 2011] Disponível em: <<http://eifrs.iasb.org/eifrs/bnstandards/en/ias18.pdf>>

INTERNATIONAL Accounting Standards Board. **IAS 37** [em linha] [Consulta a 19-06-2011] Disponível em: <<http://eifrs.iasb.org/eifrs/bnstandards/en/ias37.pdf>>

INSTITUTO Camões. **Lextec – Léxico Técnico** [em linha] [Consulta 3 fev 2012] Disponível em: <http://www.instituto-camoes.pt/lextec/por/domain_3/variant_result_39.html>

KIESO, Donald E.; WEYGANDT, Jerry J.; WARFIELD, Terry D. – **Intermediate Accounting**, 13ª Edição, USA: Jonh Wiley & Sons, 2010. ISBN 978-0-470-41891-8.

LOURENÇO, Sofia. **O impacto económico e social das indústrias de componentes automóvel na Região Norte de Portugal.** Vila Real: Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro. 2008. Dissertação de mestrado.

PINHEIRO, António; SANTOS, José Faria – **Rent-a-Car** Cogitur Journal of tourism studies (volume 2, nº 2. 2009) [em linha] [Consulta 22 maio 2012] Disponível em: <<http://revistas.ulusofona.pt/index.php/jts/article/view/541/444>>

PUROHIT, Devavrat - **Dual distribution Channels: the competition Between Rental Agencies and Dealers**. Marketing Science. Institute for Operations Reserch and the Management Sciences Volume 16, N° 3,1997 pp 228-245

RENAULT - **Relatório e Contas 2010** [em linha] [Consulta 20 out 2012] Disponível em:
< <http://www.renault.pt/media/documentos/att00454978/Relatorio-contas-RP-2010.pdf>>

RENAULT - **Relatório e Contas 2011** [em linha] [Consulta 20 out 2012] Disponível em:
<<http://www.renault.pt/media/documentos/att00454977/RELATORIO-CONTAS-RENAULT-PORTUGAL-2011.pdf>>

SELADA, Catarina; FELIZARDO, José Rui – **Da produção à Concepção: Meio Século de História Automóvel em Portugal**. INTELI, Lisboa 2003 [em linha] [Consulta 25 maio 2012] Disponível em: < http://in3.dem.ist.utl.pt/msc_04history/aula_8_a.pdf>

VDA Verband der Automobilindustrie – **Sale-and-buy-back transactions in the automotive industry** [em linha] [consulta 11 jun 2012] Disponível em:
<<http://www.vda.de/en/verband/fachabteilungen/steuern/infos/stellungnahmen/index.html>>

YIN, Robert K. – Applied Social Research Methods series; vol. 5. **Case Study Research: Design and Methods**. 3rd ed. USA: SAGE Publications, 2003.ISBN 0-7619-2553-8.

YOPP, Tim; ECKHAUS, Mark – **The ABC's of Manufacturer Repurchase Programs**. Auto Rental News. (Maio/Junho.2010) [em linha] [Consulta a 19 jun 2012] Disponível em: <<http://www.autorentalnews.com/Channel/Fleet-acquisition/Article/Story/2010/05/The-ABC-s-of-Manufacturer-Repurchase-Programs.aspx>>

APÊNDICE 1

Nome do Associado RAC	
A. Fontes, SA	Jacar - Rent-a-Car, Lda.
A. Moita - Aut. Alug. S/Cond., Lda.	JAPRAC-RENT A CAR-Aluguer de Automóveis, Lda.
Airauto - Aluguer Automóveis, Lda.	Leisure Car - Comércio Alug. Aut., Lda.
Aiva - Aluguer Veículos, SA	Litocar - Automóveis do Litoral, AS
Alucar - Alug. A. Com. Ligeiros, Lda.	Locauto - Alug. Aut. S/Condutor, Lda.
Aluvia - Aluguer Automóveis, Lda.	Luso - Automóveis de Aluguer, Lda.
António Abrantes Castanheira, Lda.	Lusonabão - Alug. Autom. S/Cond., Lda.
ATI - Rent-a-Car, Lda.	Lusorent - Aluguer de Automóveis, Lda.
Auro Rent - Aluguer Veíc. Automóveis, Lda.	Luxor - Com. e Aluguer de Autom. Lda.
Autatlantis - Autom. de Aluguer sem Condutor, Lda.	Luzcar - Soc. Al.V. Motorizados, Lda.
Auto Atlântico Algarve - Aut. A., Lda.	M.Coutinho Rent-Aluguer de Automóveis, Lda.
Auto Dourada, Lda.	Machado & Monteiro, Lda.
Auto Estrela, Lda.	Magridouro Rent-a-Car, Lda.
Auto Firme - Aut. Alug. S/Cond., Lda.	Maitur - Alug. de Autom. C/ e S/ Condutor, Lda.
Auto Industrial, S.A.	MitRent - Aluguer de Veículos Automóveis, S.A
Auto Jardim de Lisboa, Aut. Aluguer, Lda.	New Style - Autom. Aluguer, Lda.
Auto Júlio - Aluguer de Viaturas, Lda.	O.T.M. - Rent-a-Car, Lda.
Auto Ourique - Alug. Aut. S/Condutor, Lda.	Oestcar - Aluguer de Veículos, Lda.
Auto Rent - Autom. de Aluguer, Lda.	Pandacar - Soc. Autom. Aluguer, Lda.
Auto- Virgem-Aluguer de Automóveis, Lda.	Petit Forestier, Unipessoal
Aveirent - Alug. Com. Automóveis, Lda.	Plurirent - Serviços de Aluguer, SA
Beira Rent - Com. Al. Veículos, Lda.	Polo Automóveis Aluguer, Lda.
Bolicar - Aluguer de Automóveis, Lda.	Pombal Rent - Rent-a-car, Lda.
CAEL - Consórcio Aut.Excelsior, Lda.	Realcar - Tur. Alug. Autom., Lda.
Cardoso & Sousa, Lda.	Rego, Costa e Tavares, Rent a Car Ilha Verde
Cimporent Dois - Al. Veíc. Aut., Lda.	Renault Chelas - Com. Reparação de Veículos, Lda.
Cordialcar - Aluguer Automóveis, Lda.	Rent-a-Car Artur Santos & Filhos, Lda.
Cruserve, Rent-a-Car, Lda.	Rentconde - Aut. Aluguer S/Cond., Lda.
Emintauro - Emp. Ind. Tur. Aut., Lda.	Rodivex - Aluguer e Comércio Automóvel, SA
EPI - Alug. Aut. S/Condutor, Lda.	Rodorent - Alug. Aut. S/Condutor, Lda.
Euroleiria - Com. Automóveis, Lda.	Rupauto - Aut. Alug. S/Condutor, Lda.
EUROPCAR-Intern. Autom. Aluguer S/Condutor, Lda.	S2 Rent
FastRent - Aluguer de Veículos Automóveis, Lda.	S3 Rentacar, Lda.
First Rent - Comércio e Aluguer de Viaturas, S.A	Sado Rent - Aut. Alug. S/Condutor, SA
FJMRent, Lda.	Salitur - Alug. Com. Automóveis, Lda.
Fonserent, Lda.	Simão Gest - Aluguer e Gestão de Veículos, Lda.
Forefor 2 - Comércio e Aluguer de Automóveis, Lda.	Solcar - Autom. Alug. S/Cond., Lda.
G.M.A.C. Masterlease - Com. Alug. Veículos, Lda.	Sovial - Soc. Viaturas Aluguer, Lda.
Gaiarent - Aluguer de Viaturas, Lda.	Sovialma, Lda.
Globalrent - Soc. P. Rent-a-Car, Lda.	Top Rent - Soc. Al. A. S/C.Tur., Lda.
Golfauto - Automóveis Aluguer, Lda.	Topcar - Ag. Viagens e Turismo, Lda.
Guérin Rent-a-Car (Dois), Lda.	Turística Central de Lamego, Lda.
HR - Aluguer de Automóveis, S.A.	Turvela - Aluguer de Automóveis, Lda.
Humbercar* Rent-a-Car, Lda.	União - Rent-a-Car, Lda.
Iberent - Soc. Inv. Aut. A. S/Cond., Lda.	Vesauto - Automóveis e Reparações, S.A.
Intercar - Alug. Aut. S/Condutor, Lda.	Visturauto - Autom. Aluguer, Lda.
Iperrent - Soc.Com. Automóveis, Lda.	

Fonte: ARAC

APÊNDICE 2

Marca	Importador / Representante Legal
ALFA ROMEO - FIAT - LANCIA	Fiat Auto Portuguesa, SA
APRILIA - VOR - BOMBARDIER	Milfa, Importação Exportação, SA
ASTON MARTIN - LOTUS	Jaguar Automóveis, SA
AUDI - BENTLEY - LAMBO - SKODA - VW	SIVA-Soc. Imp. de Veíc. Aut., SA
BERTONE	Sociedade Hispânica de Automóveis, SA
BMW - MINI	BMW Portugal, Lda
CATERHAM	LOW FLY
CHEVROLET	Chevrolet Portugal, Lda
CHRYSLER - DODGE - JEEP	CHRY Portugal, SA
CITROËN	Automóveis Citroën SA
DAF	EVICAR-Com. de Camiões, SA
DAIHATSU	Sociedade Electro Mec. de Aut., SA
FERRARI	VIAUTO Automóveis Acessórios, Lda
FORD	Ford Lusitana, SA
HONDA	Honda Portugal, SA
HYUNDAI	Entrepasto V.H. Imp. de Aut. SA
ISUZU	Imotors-Importação e Comércio Automóvel, Lda
IVECO	Iveco Portugal-Com. de Veíc Ind., SA
KAWASAKI - Motociclos	Kaw a Motors-Veículos Motorizados, SA
KIA	MCK Importação e Comércio Automóvel, Lda
KTM , STANDARD MOTOR CORP. - ZONGSHEN -	Sociedade Comercial do Vouga, Lda
LAND ROVER - JAGUAR	Jaguar Land Rover Portugal - Veículos Peças, Lda
MAN	MAN Veículos Industriais (Portugal), Lda
MAZDA	Mazda-Motor de Portugal Lda
MERCEDES - SMART	Mercedes-Benz Portugal Com. de Aut., SA
MITSUBISHI	Mitsubishi Motors de Portugal, SA
NISSAN	Nissan Ibéria SA - Sucursal em Portugal
OPEL - PONTIAC	General Motors Portugal, Lda
PEUGEOT	Peugeot Portugal-Automóveis SA
PIAGGIO	Conceição Machado Soc de Com de Automóveis,
POLARIS	Masac Comércio e Imp de Veículos, SA
PORSCHE	Porsche Ibérica SA
RENAULT	Renault Portugal, SA
SAAB - SUZUKI	Cimpomóvel Veículos Ligeiros, SA
SCANIA	Cimpomóvel Veículos Pesados, SA
SEAT	SEAT Portugal Unipessoal, Lda
SSANGYONG	SSANGYONG PORTUGAL
SUBARU	Subaru Portugal
SUZUKI	Veículos Casal, Lda
TATA	Lusilectra Veículos e Equip., SA
TOYOTA - LEXUS	Toyota Caetano Portugal, SA
VOLVO	Auto-Sueco, Lda

APÊNDICE 3

Questionário enviado às empresas de RAC e a fabricantes / importadores

1. Caracterização da Empresa

1.1. Nome da empresa: _____

1.2. Morada da sede: _____

1.3. CAE (assinalar o CAE correto): 45110 – Comércio de veículos automóveis ligeiros 77110 – Aluguer de veículos automóveis ligeiros Outro Qual? _____

1.4. Qual o tipo de sociedade: Soc. Anónima Soc. por Quotas Soc. Unipessoal

1.5. Capital Social: Até 5000€ De 5000€ até 100000€ Mais de 100000€

1.6. Data de constituição da empresa: _____

1.5. Identificação do Inquirido 1.5.1. Nome: _____

1.5.2. Cargo na empresa: _____

1.5.3. Tel.: _____ 1.5.4. Endereço de email: _____@_____

2. Dimensão da Empresa 2.1. Número médio de trabalhadores no ano de 2010 _____

2.2. Volume de Vendas em 2010 _____

3. Procedimento Contabilístico (escolha o grupo de perguntas de acordo com o CAE da empresa, se respondeu em 1.3. o CAE 45110 responde ao grupo 3.1., se respondeu em 1.3. o CAE 77110 responde ao grupo 3.2., se respondeu em 1.3. Outro o seu questionário termina aqui).

3.1. Para empresas detentoras do CAE 45110:

3.1.1. Quando fornece uma viatura a uma empresa de Rent-a-Car ao abrigo de um contrato de Buy-back, quais são os registos contabilísticos que são efetuados na venda?

Débito _____ Crédito _____

3.1.2. E na recompra? Débito _____ Crédito _____

3.1.3. Efetua algum registo contabilístico relacionado com a recompra na data de celebração do contrato? Sim Não

3.1.4. Se sim, qual? _____

3.1.5. No momento da contabilização tem em atenção o disposto no nº 13 da IAS 18 “Os critérios de reconhecimento nesta Norma são geralmente aplicados separadamente a cada transacção. Contudo, em certas circunstâncias, é necessário aplicar os critérios de reconhecimento aos componentes separadamente identificáveis de uma transacção única a fim de reflectir a substância da transacção.(...) Inversamente, os critérios de reconhecimento são aplicados a duas ou mais transacções conjuntas, quando elas estejam ligadas de tal maneira que o efeito comercial não possa ser compreendido sem referência às séries de transacções como um todo. Por exemplo, uma empresa pode vender bens e, ao mesmo tempo, celebrar um acordo separado para recomprar os bens numa data posterior, negando assim o efeito substantivo da transacção; em tal caso, as duas transacções são tratadas conjuntamente”?

Sim Não

3.1.6. Se respondeu “sim” em 3.1.5. como mensura fiavelmente o valor da recompra? Se respondeu “não” passe por favor à pergunta 3.1.7. _____

3.1.7. Faz alguma menção ou contabilização de acordo com a IAS 37 – Provisões, Passivos Contingentes e Activos Contingentes? De que forma? _____

3.1.8. Do seu ponto de vista, enquanto dura o contrato, qual das partes do negócio é que suporta o risco? _____

3.2. Para empresas detentoras do CAE 77110:

3.2.1. Quando adquire uma viatura ao abrigo de um contrato de Buy-back, quais são os registos contabilísticos que são efetuados na compra?

Débito _____ Crédito _____

3.2.2. E na revenda? Débito _____ Crédito _____

3.2.3. Efetua algum registo contabilístico relacionado com a revenda na data de celebração do contrato? Sim Não

3.2.4. Se respondeu “sim” em 3.2.3. como mensura fiavelmente o valor da revenda? Se respondeu “não” passe por favor à pergunta 3.2.5. _____

3.2.5. Faz alguma menção ou contabilização de acordo com a IAS 37 – Provisões, Passivos Contingentes e Activos Contingentes? De que forma? _____

3.2.6. Do seu ponto de vista, enquanto dura o contrato, qual das partes do negócio é que suporta o risco? _____

Fim. Obrigada pela sua colaboração!

Anexo 1

Avis Budget Group, Inc.
CONSOLIDATED BALANCE SHEETS
(In millions, except share data)

	December 31	
	2011	2010
Assets		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	\$ 534	\$ 911
Receivables (net of allowance for doubtful accounts of \$21 and \$16)	507	315
Deferred income taxes	120	130
Other current assets	380	282
Total current assets	1,541	1,638
Property and equipment, net	493	425
Deferred income taxes	444	587
Goodwill	353	76
Other intangibles, net	713	481
Other non-current assets	304	255
Total assets exclusive of assets under vehicle programs	3,848	3,462
Assets under vehicle programs:		
Program cash	11	4
Vehicles, net	8,356	6,422
Receivables from vehicle manufacturers and other	380	149
Investment in Avis Budget Rental Car Funding (AESOP) LLC—related party	343	290
	9,090	6,865
Total assets	\$ 12,938	\$ 10,327
Liabilities and stockholders' equity		
Current liabilities:		
Accounts payable and other current liabilities	\$ 1,433	\$ 925
Short-term debt and current portion of long-term debt	37	8
Total current liabilities	1,470	933
Long-term debt	3,168	2,494
Other non-current liabilities	960	535
Total liabilities exclusive of liabilities under vehicle programs	5,598	3,962
Liabilities under vehicle programs:		
Debt	990	528
Debt due to Avis Budget Rental Car Funding (AESOP) LLC—related party	4,574	3,987
Deferred income taxes	982	1,333
Other	382	107
	6,928	5,955
Commitments and contingencies (Note 17)		
Stockholders' equity:		
Preferred stock, \$.01 par value—authorized 10 million shares; none issued and outstanding	-	-
Common stock, \$.01 par value—authorized 250 million shares; issued 137,028,464 and 136,982,068 shares	1	1
Additional paid-in capital	8,532	8,828
Accumulated deficit	(2,666)	(2,637)
Accumulated other comprehensive income	78	92
Treasury stock, at cost—31,551,170 and 33,247,139 shares	(5,533)	(5,874)
Total stockholders' equity	412	410
Total liabilities and stockholders' equity	\$ 12,938	\$ 10,327

See Notes to Consolidated Financial Statements.

Anexo 2

Avis Budget Group, Inc.
CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS
(In millions)

	Year Ended December 31,		
	2011	2010	2009
Operating activities			
Net income (loss)	\$ (29)	\$ 54	\$ (47)
Adjustments to reconcile net income (loss) to net cash provided by operating activities:			
Vehicle depreciation	1,395	1,277	1,391
(Gain) loss on sale of vehicles, net	(234)	(24)	(30)
Non-vehicle related depreciation and amortization	95	90	96
Deferred income taxes	32	(20)	(60)
Impairment	-	-	33
Non-cash charge on unfavorable license rights reacquired with the acquisition of Avis Europe plc	117	-	-
Net change in assets and liabilities, excluding the impact of acquisitions and dispositions:			
Receivables	29	(20)	52
Income taxes	(18)	(104)	10
Accounts payable and other current liabilities	20	108	(19)
Reimbursement from Realogy and Wyndham for taxes paid	-	114	-
Reimbursement from Wyndham for tax attributes	-	89	-
Other, net	171	76	65
Net cash provided by operating activities	1,578	1,640	1,491
Investing activities			
Property and equipment additions	(65)	(61)	(39)
Proceeds received on asset sales	14	14	14
Net assets acquired (net of cash acquired)	(841)	(2)	-
Other, net	(7)	(6)	-
Net cash used in investing activities exclusive of vehicle programs	(899)	(55)	(25)
<i>Vehicle programs:</i>			
Decrease (increase) in program cash	(11)	162	(145)
Investment in vehicles	(8,659)	(8,031)	(6,775)
Proceeds received on disposition of vehicles	7,196	6,319	7,144
Investment in debt securities of Avis Budget Rental Car Funding (AESOP LLC)—related party	(400)	(570)	-
Proceeds from debt securities of Avis Budget Rental Car Funding (AESOP LLC)—related party	400	570	-
Other, net	-	2	(33)
Net cash provided by (used in) investing activities	(2,373)	(1,603)	166

(continuação)

Avis Budget Group, Inc.
CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS (Continued)
(In millions)

	Year Ended December 31,		
	2011	2010	2009
Financing activities			
Proceeds from long-term borrowings	682	1,046	445
Principal payments on long-term borrowings	(668)	(688)	(111)
Net change in short-term borrowings	(97)	-	-
Proceeds from warrant issuance	-	-	62
Purchase of call options	-	-	(95)
Debt financing fees	(78)	(46)	(11)
Other, net	1	10	(2)
Net cash provided by (used in) financing activities exclusive of vehicle programs	<u>(160)</u>	<u>322</u>	<u>288</u>
<i>Vehicle programs:</i>			
Proceeds from borrowings	10,534	9,355	7,527
Principal payments on borrowings	(9,917)	(9,152)	(9,147)
Net change in short-term borrowings	-	(110)	(107)
Debt financing fees	(33)	(35)	(26)
Net cash provided by (used in) financing activities	<u>424</u>	<u>380</u>	<u>(1,465)</u>
Effect of changes in exchange rates on cash and cash equivalents	(6)	12	32
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(377)	429	224
Cash and cash equivalents, beginning of period	<u>911</u>	<u>482</u>	<u>258</u>
Cash and cash equivalents, end of period	<u>\$ 534</u>	<u>\$ 911</u>	<u>\$ 482</u>
Supplemental Disclosure			
Interest payments	\$ 465	\$ 483	\$ 461
Income tax payments, net	\$ 51	\$ 142	\$ 20

See Notes to Consolidated Financial Statements.