



>> “Vendas sem fatura”, (também) uma questão cultural?

Inicialmente previsto para terminar no final do mês de Janeiro, o prazo para as empresas declararem à Administração Tributária (AT) os seus inventários de produtos, matérias e mercadorias – abreviadamente “mercadorias” – foi estendido por mais uma semana.

Em devido tempo, as empresas queixaram-se da impossibilidade de efetuarem tal comunicação no prazo. Julga-se que para muitas delas o principal problema que se colocava (coloca) é o de conjugar os valores reais existentes em armazém – os que supostamente terão de comunicar – com os que constam dos seus registos contabilísticos.

Com efeito, nos últimos meses, os meios de comunicação social fizeram eco da atuação da AT junto de milhares de empresas no sentido de verificarem a consonância entre o conteúdo dos inventários em armazém e os números da contabilidade. O ponto de partida para tal auditoria foi a constatação de que aquelas apresentavam na contabilidade valores demasiado elevados para o nível de vendas anuais declarado.

Veja-se o que podem significar inventários “empolados”. Dois cenários. Podem ser o efeito visível de existência de subfaturação, as denominadas “vendas sem fatura”. As mercadorias são adquiridas no circuito formal, com o correspondente registo de entrada na contabilidade. Posteriormente, saem do armazém sem serem faturadas e, por isso, sem originarem registo de saída. Está criada a acima mencionada divergência entre o inventário real (menor) e o inventário contabilístico (sobrevalorizado). No segundo cenário, podem ser o contraponto à manipulação dos inventários por parte de uma empresa, no sentido de aumentar (artificialmente) os resultados anuais. Aquela compraria e venderia toda a mercadoria no circuito legal, com entradas e saídas contabilísticas. Porém, em final de ano, perante a necessidade de, por exemplo, mostrar um determinado nível de resultados à banca, registaria na contabilidade um volume de inventário final superior ao efetivamente existente em armazém.

Tendo em consideração o número de empresas objeto da fiscalização da AT, e os dados de infrações já conhecidos, é fácil aceitar o primeiro cenário como o mais realista. Difícil é perceber o porquê de tal atuação, i.e. qual o incentivo que as move a lançarem no circuito informal bens provenientes do circuito formal, deixando em aberto um "buraco" contabilístico fácil de detetar. Vamos supor que tal incentivo é financeiro e se consubstancia no lapso de tempo que uma empresa protela a entrega do valor dos impostos associados às vendas não faturadas. Entre IVA e IRC, essa retenção não ultrapassará 25% do valor da mercadoria vendida.

Será este incentivo assaz substancial para motivar a empresa à não faturação? Não esquecer que o "buraco" nos inventários – a sobrevalorização contabilística – mais tarde ou mais cedo tem de ser tapado. A transação inicialmente não faturada terá de ser reintroduzida no circuito formal, implicando o pagamento dos referidos impostos retidos. E surge o problema: a quem faturar essa (agora) transação fictícia? Difícil de resolver, de modo particular quando o cruzamento pela AT de informação sobre transações é cada vez mais eficaz.

Tendo isto presente, será uma atitude racional que uma empresa, a troco de um protelamento temporário do pagamento de impostos, crie uma situação que lhe pode acarretar custos consideráveis se detetada pela AT? Não parece, salvo se se introduzir uma nova determinante: a questão cultural. Para parte do empresário a simples possibilidade de "fuga ao fisco", seja nas compras ou nas vendas, parece continuar a ser um incentivo suficientemente forte para se sobrepor a argumentos de racionalidade económica.

Um estudo que falta fazer é o de testar se empresas que entram em esquemas de subfacturação obtêm, nas suas relações com o Estado, efetivo retorno que compense o risco (reputacional e financeiro) incorrido. Há dúvidas de que obtenham, salvo nos casos em que o "buraco" nos inventários é tapado com um "providencial" incêndio ou inundação ocorrido no armazém.