

**IFRS NO TURISMO
PRINCIPAIS IMPLICAÇÕES NO SECTOR**

MIGUEL TOMÁS CABRAL GONÇALVES

Projecto de Mestrado
em Contabilidade

Orientador(a):

Prof. Dr. José Azevedo Rodrigues, Prof. Associado Convidado, ISCTE Business
School, Departamento de Contabilidade

Abril 2013

AGRADECIMENTOS

Ao longo de quase 18 meses de investigação e desenvolvimento deste trabalho gostaria de deixar um registo ao apoio que sempre os meus Pais me deixaram não só no desenvolvimento desta dissertação, mas em todos os projetos em que estive envolvido.

Para o desenvolvimento deste projeto, o contributo de alguns colegas e chefias foi fundamental, não só pela partilha de informação mas também pelas palavras de força e de incentivo que ao longo deste tempo foram proferindo.

Ao departamento financeiro do Grupo Pestana, nas pessoas do Dr. José Theotónio e Dr. Pedro Santos Silva que desde o início desta “aventura”, ou seja, desde a escolha do tema em questão foram fundamentais. Ao Dr. José Theotónio pelo seu conhecimento e ajuda na escolha do tema, mas também pela sua “pressão” constante para que eu terminasse esta minha dissertação. Merece não só uma palavra especial porque foi sem dúvida um dos responsáveis, para que hoje eu tenha terminado este estudo, mas também porque tem sido o meu conselheiro profissional desde que terminei a minha licenciatura.

Gostaria ainda de deixar uma palavra de profundo agradecimento aos meus dois administradores que ao longo destes últimos anos têm sido muito importantes para o meu crescimento pessoal e profissional – Dr. José Roquette e Dr. Luís Araújo, e também pela compreensão quando tive que me ausentar do escritório para finalizar esta tese.

Por fim, e não menos importante, agradecer a todos os meus amigos (Martim, Gonçalo, João Umbelino, Petra, Isabel, Mariana, Inês Simões, Inês Martins, Rui, Quintas, Eva, Raquel, Patrícia, João Coelho e Gonçalo Vieira) pelo apoio e também compreensão que tiveram ao longo destes meses, percebendo as minhas ausências em muitos dos convívios que tínhamos e continuamos a ter.

Ao meu orientador, a colaboração durante este período e o entendimento no atraso da entrega desta dissertação.

A todos, o meu muito obrigado.

RESUMO

Esta dissertação de mestrado procura demonstrar a importância do uso das IFRS para as empresas de uma forma geral e em particular para as empresas do sector da hospitalidade, mais especificamente da área da hotelaria.

Tenta mostrar a importância da uniformização do *reporting* financeiro por parte das entidades, demonstrar as vantagens e desafios provenientes de prestar informação de acordo com as normas internacionais (IFRS) para as empresas e explicar as vantagens deste sistema para os vários intervenientes no mercado (investidores, bancos, fundos de investimento, autoridades, etc).

Intenta também perceber se existiram alterações no sistema de *reporting* de gestão – *Uniform System of Accounts for Lodging Industry*, aquando da alteração de sistema contabilístico por parte das empresas hoteleiras analisadas e mais concretamente no Grupo Pestana.

Por fim, através do estudo de três empresas (Grupo Pestana S.G.P.S., S.A., Accor e InterContinental Hotel Group), e através do aprofundamento dos sistemas contabilísticos anteriormente utilizados por estas multinacionais - POC, *French GAAP* e UK GAAP - esta investigação pretende entender quais foram as principais alterações entre o anterior sistema contabilístico e as IFRS, perceber que rubricas foram alteradas e quais foram as implicações para os capitais próprios destas empresas devido às mudanças verificadas.

Palavras-Chave: IFRS, TURISMO, CONTABILIDADE, USALI

Classificação JEL: M40 - General; M41 – Accounting;

ABSTRACT

This thesis tries to demonstrate the importance of the IFRS for all companies and in particular for companies that operate in hospitality sector, especially in hotels industry.

This work attempts to show the importance of uniformization of financial reporting by entities, demonstrate the main advantages and challenges arising from providing information in accordance with international standards (IFRS) for companies and try to explain the main implications of this uniformization for various market intervenient (investors, banks, investment funds, authorities, among others).

It also intends to understand if any changes occur in management reporting – *Uniform System of Account for Lodging Industry*, when some changes of accounting systems were performed by the hotel companies analyzed, mainly in Grupo Pestana.

Finally, through the study of three entities (Grupo Pestana SGPS, SA, Accor and InterContinental Hotel Group), and through the revised accounting policies previously used by these multinational companies – POC, French GAAP and UK GAAP, this paper wants to understand what were the main changes between the previous accounting standards and the IFRS, try to find items that were changed and what were the implications, due changes, for equity of these companies.

Key-Words: IFRS, TOURISM, ACCOUNTING, USALI

JEL Classification: M40 - General; M41 – Accounting;

ÍNDICE GERAL

I.	SUMÁRIO EXECUTIVO	8
II.	REVISÃO DA LITERATURA	10
1.	Enquadramento do Sistema Internacional de <i>Reporting</i> e respetiva harmonização	10
2.	A importância das IFRS no sector da Hospitalidade e a sua implementação	12
3.	O <i>Uniform System of Accounts for Lodging Industry (USALI)</i> e o seu impacto	15
III.	CASE STUDIES – O IMPACTO DA IMPLEMENTAÇÃO DAS IFRS NOS RESULTADOS E DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DOS PRINCIPAIS <i>PLAYERS</i> DO SECTOR	17
1.	Grupo Pestana	17
a.	História.....	17
b.	Principais Indicadores de gestão	18
c.	O impacto da mudança do POC para as IFRS	20
2.	Accor.....	34
a.	História.....	34
b.	Principais indicadores de gestão	35
c.	O impacto da mudança das French GAAP para as IFRS	38
3.	InterContinental Hotel Group (IHG)	46
a.	História.....	46
b.	Principais indicadores de gestão	46
c.	O impacto da mudança de UK GAAP para IFRS	49
IV.	CONCLUSÃO	55
V.	BIBLIOGRAFIA.....	58
VI.	ANEXOS	60
a)	Grupo Pestana – Demonstração da posição financeira consolidada	60
b)	Accor – Balanço	61
c)	IHG – Balanço.....	62

ÍNDICE DE TABELAS E FIGURAS

Tabela 1 - Dados Grupo Pestana S.G.P.S., S.A.....	20
Tabela 2 - Resumo do impacto das IFRS no capital próprio do Grupo Pestana	22
Tabela 3 - Resumo IAS 16 - IFRS versus POC.....	28
Tabela 4 - Resumo IAS 17 - IFRS versus POC.....	31
Tabela 5 - Resumo IAS 12 - IFRS versus POC.....	33
Tabela 6 - Dados Accor	37
Tabela 7 - Resumo do impacto das IFRS no capital próprio da Accor	39
Tabela 8 - Dados InterContinental Hotel Group	48
Tabela 9 - Resumo do impacto das IFRS no capital próprio da InterContinental.....	49
Figura 1 - Exemplo de Imparidade do goodwill.....	27
Figura 2 - Estrutura do portfólio Accor por tipo negócio e segmento.....	35
Figura 3 - Objectivo 2016 - Estrutura do portfólio Accor por tipo negócio.....	36
Figura 4 - Total de Receitas por tipo de negócio.....	47
Figura 5 - Número de hotéis por tipo de negócio (Asset-light business model)	47
Figura 6 - Número de hotéis e quartos por região - Portfólio e em desenvolvimento....	48

LISTA DE ABREVIATURAS

IFRS – *International Financial Reporting Standards*

USALI – *Uniform System of Accounts for Lodging Industry*

POC – Plano Oficial de Contabilidade

FASB - *Financial Accounting Standards Board*

IASB - *International Accountig Standards Board*

UE – União Europeia

EEE - Espaço Económico Europeu

SEC - Comissão de Títulos e Câmbio

EBITDA – *Earnings before interests, taxes, depreciations and amortizations*

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

IAS – *International Accounting Standards*

UGC – Unidades Geradoras de Caixa

IHG – InterContinental Hotel Group

I. SUMÁRIO EXECUTIVO

A sociedade atual está em contante mudança, não só nas novas tecnologias, alterações culturais, alterações climáticas e demográficas, mas também e mais recentemente nas áreas económicas, estando a Europa a perder força neste domínio.

Vivemos num mercado assumidamente global, onde as relações são também globais e os acontecimentos verificados localmente já são muitas vezes provocados por influências também elas globais. Por isso, a importância de perceber esta realidade e também de compreender os desafios que as empresas enfrentam e estão a enfrentar neste domínio.

Como não poderia deixar de ser, a contabilidade tem acompanhado esta evolução mundial, grande parte devido ao esforço que tem sido posto em prática por todas as entidades, profissionais da área e especialistas na matéria, para que a mesma possa estar sempre em linha com estas alterações de contexto.

Esta dissertação vai procurar ao longo das suas páginas, explicar de forma clara e sucinta o papel do sistema contabilístico IFRS no mundo global, não só para as empresas, mas também para todos os intervenientes na cadeia de valor e procurará evidenciar a importância deste sistema contabilístico no funcionamento das empresas. Irá abordar ainda, de forma específica a importância das IFRS no sector da hospitalidade e a sua implementação nas companhias deste sector que tanto contribuir para o desenvolvimento económico das várias regiões.

A importância da uniformização do *reporting* contabilístico para a equidade e transparência nos negócios, bem como o impacto no *reporting* de gestão através do *Uniform System of Accounts for Lodging Industry*, provocadas pelas mudanças dos sistemas contabilísticos nos vários países Europeus, não serão descorados desta “investigação”.

Irei estudar de forma detalhada três empresas com dimensão mundial no sector do turismo, mais especificamente no ramo hoteleiro, onde irei tentar perceber quais foram os impactos nas suas contas (especialmente no capital próprio) no ano de transição dos sistemas contabilísticos anteriormente utilizados e o sistema internacional – IFRS.

O objetivo será também compreender se as estruturas de negócio de cada empresa, têm influência nos impactos mais ou menos significativos nos capitais próprios dessas

empresas, percebendo a sua história, tamanho e rentabilidade (que obviamente deverá ser influenciada pela sua estrutura de negócio).

Serão também abordadas as estratégias das três empresas que irei analisar, a saber: o Grupo Pestana S.G.P.S., S.A., Accor e a InterContinental Hotel Group e compreender as suas motivações e quais os seus objetivos.

Estas abordagens irão provocar um maior entendimento de todo o processo de transição e também demonstrar o impacto provocado pelas alterações de sistema contabilístico e enquadrar futuras alterações significativas nas contas destas empresas, através da compreensão das estratégias das mesmas.

Com a abordagem e estudo destas entidades, sedeadas em Países diferentes (Portugal, França e Reino Unido), vamos tentar esclarecer da melhor forma que alterações existiram nas principais rubricas contabilísticas do POC, UK GAAP e *French* GAAP para as IFRS.

Irei finalizar esta dissertação com a apresentação das principais conclusões relativas à investigação encetada, bem como com algumas reflexões que me parecem relevantes partilhar.

A complexidade, relevância e extensão do tema, e também a imensa literatura, contribuíram largamente para a restrição do campo de análise e da abrangência do trabalho desenvolvido, sendo que um eventual aprofundamento desta mesma temática ficará para uma investigação futura.

II. REVISÃO DA LITERATURA

1. Enquadramento do Sistema Internacional de *Reporting* e respetiva harmonização

Os investidores são várias as vezes que são colocados perante escolhas económicas, aquando da decisão dos seus investimentos que requerem a comparação de informação financeira. Especialistas internacionais (Sankaran and AlHashin, 2006; Barlev and Haddad, 2007) referiram que a harmonização internacional da contabilidade é o resultado da globalização dos mercados financeiros e da integração da economia. O objetivo desta harmonização, tal como explicado e referido pelo *Financial Accounting Standards Board* (FASB)¹ é o de prestar informação contabilística comparável. Uma das maneiras de este processo se tornar mais “comparável” e transparente no *reporting* financeiro, é usar standards de contabilidade internacionais.

O grande esforço de conseguir convergir ideias e resultados ao nível dos standards contabilísticos, tem sido e foi desenvolvido pela FASB, pela *International Accounting Standards Board* (IASB)² e pela União Europeia (UE). Na área específica do Turismo e da Hospitalidade, não devemos descorar o grande trabalho que foi e tem sido elaborado ao longo dos anos, pela Associação Internacional de hotéis e motéis que tem garantido a uniformização da apresentação de resultados no negócio da industria hoteleira mundial através do *Uniform System of Accounts for Lodging Industry* (USALI), obrigatório aquando do *reporting* para as empresas sedeadas em território dos Estados Unidos da América e não sendo obrigatório em outros Países, é pratica comum em todas as cadeias hoteleiras e grande parte dos hotéis independentes, como ferramenta de controlo de gestão.

A União Europeia aquando da definição dos standards contabilísticos a utilizar e aquando da sua imposição às empresas, deixou aos Países membros um grau de flexibilidade na transposição das diretivas contabilísticas para o direito nacional, incluindo várias opções dentro dessas mesmas diretivas. Em 12 de Março 2002, o Parlamento Europeu aprovou a proposta da Comissão Europeia que ia no sentido de regulamentar o *reporting* financeiro dentro da UE. Todas as empresas cotadas no mercado regulamentado da EU (cerca de 8.000 empresas no total) deviam preparar as

¹ FASB foi criado em 1972 com o objectivo de criar e desenvolver os standards contabilísticos.

² Em 29 de Junho 1973, em Londres, o IASB foi fundado.

suas contas financeiras consolidadas de acordo com os standards emitidos e desenvolvidos pelo IASB, iniciando a sua aplicabilidade até 2005. Esta exigência aplicou-se não só aos 27 Estados membro da UE, mas também no Espaço Económico Europeu (EEE) e à maioria das grandes empresas na Suíça (que não é País membro da UE ou do EEE) que também utilizaram as normas. As propostas da Comissão Europeia, tiveram como suporte uma comunicação de Junho 2000 – *EU Financial Reporting Strategy: The Way Forward*.

Em julho de 2012, os sistemas contabilísticos dos Estados Unidos, Japão, China, Canadá e Coreia do Sul foram designados como equivalentes às normas emitidas pelo IASB - *International Financial Reporting Standards* (IFRS), enquanto as normas emitidas pelas entidades da Índia são aceites por um período transitório que termina a 31 de dezembro de 2014.

Em outubro de 2002, numa reunião conjunta entre o IASB e o FASB, estas duas instituições acordaram trabalhar em conjunto, através da emissão de um acordo de entendimento (Norwalk Agreement), no sentido de desenvolverem com grande qualidade, standards de *reporting* financeiro compatíveis, de forma a poderem ser utilizados internamente, mas também em outras regiões. O acordo entre as partes começou a produzir efeito e a ficar visível, quando em 2008 a Comissão de Títulos e Câmbio (SEC), dos Estados Unidos da América, aceitou demonstrações financeiras preparadas de acordo com os requisitos emitidos pelo IASB.

Desde novembro de 2007, a SEC permitiu que entidades privadas estrangeiras emitissem as demonstrações financeiras preparadas segundo as IFRS, emitidas pelo IASB, sem ter que incluir uma reconciliação das figuras IFRS para as US GAAP (normas contabilísticas utilizadas nos EUA e desenvolvidas pelo FASB). Esta nova regra aplica-se às demonstrações financeiras dos exercícios findos depois de 15 de novembro de 2007.

O FASB e o IASB defendem que as demonstrações financeiras devem prestar informação que seja relevante e que vá ao encontro das expectativas dos investidores, instituições de financiamento, entre outros, no seguimento das suas necessidades aquando da tomada de decisão. De acordo com o IASB, “*o objetivo das demonstrações financeiras é do prestar informação da situação financeira, performance e alterações*

da situação financeira de uma entidade que seja útil a uma quantidade considerável de utilizadores/investidores aquando da tomada de decisões económicas”³.

Este caminho vem também criar mais equidade no mundo dos negócios, no sentido de que permite aos pequenos investidores em relação aos investidores profissionais/institucionais, antecipar a informação financeira de outras fontes. A melhoria e uniformização do *reporting* financeiro, veio permitir a estes “*small investors*” competir de forma mais justa e eficaz, reduzindo o seu risco aquando da negociação com os “*big players*” mais informados (Ball, 2006) e com maior facilidade de acesso a essa informação.

A informação para ser útil para os que a utilizam, deve seguir e ser preparada mediante critérios e características de qualidade.

2. A importância das IFRS no sector da Hospitalidade e a sua implementação

Nos dias de hoje, e no contexto empresarial global no qual vivem todas as empresas, especialmente as que desenvolvem a sua atividade na área da hospitalidade, têm que ter em conta o valor a criar para os seus acionistas/proprietários/investidores, através de sistemas financeiros atuais que permitam desenvolver o negócio, mas também liderar a implementação de estratégias que estejam alinhadas e que vão ao encontro dos objetivos da empresa.

As IFRS podem não só ter um impacto nos processos e procedimentos contabilísticos das empresas, mas podem servir aquando da sua adaptação, como uma oportunidade estratégica para mudanças positivas dentro da organização, tendo mais relevância para aquelas que percebam os benefícios de uma conversão e mudança do sistema contabilístico.

Obviamente que estas mudanças, tal como outras decisões sobre os negócios, têm que ser ponderadas e devem ter agregadas um calendário bem definido em relação ao tempo que a implementação de um novo sistema contabilístico acarreta e consequentes custos e benefícios que uma implementação desta natureza pode gerar.

³ *Framework* para a “*Preparação e Apresentação das demonstrações financeiras*”, disponível online em www.iasb.org

Aquando da aplicação das normas contabilísticas IFRS e obrigatoriedade para todas as empresas cotadas da Europa até a um limite máximo de 2005, o curto espaço de tempo que tiveram e o extenso alcance da diretiva (recordando que em 2002 o Parlamento Europeu aprovou a legislação que obrigava as empresas cotadas a implementar as IFRS até 2005), levou a que muitas empresas tivessem lutado de forma persistente para cumprirem com a data. Segundo refere uma publicação da Deloitte⁴, tendo como referência vários relatos empresariais, foi que a conversão de forma rápida colocou uma significativa pressão nos recursos – humanos e financeiros, ou seja, nas equipas financeiras das empresas no geral.

Os maiores desafios e oportunidades aquando da adoção das IFRS dependeram e continuarão a depender das especificidades e da realidade competitiva de cada sector:

- As empresas e/ou entidades que operam no sector do turismo têm normalmente as suas operações e respetivos ativos em muitos Países e continentes, e exploram crescentemente os mercados globais de capital;
- Estas empresas enfrentam desafios diários em relação às várias jurisdições, regras e regulamentos, acordos de arrendamento, gestão e *franchising*, preocupações financeiras e contabilísticas, etc;
- Hoje em dia, vivem numa economia desafiante e num mercado competitivo feroz e por isso as empresas deste setor continuam a olhar para novas maneiras de enfrentar o negócio com o objetivo de estarem à frente dos seus principais concorrentes, tendo também como objetivo encontrar novas formas de financiamento sejam elas através de investidores, fundos de investimento ou da maneira mais convencional (empréstimo bancário) para continuarem o seu desenvolvimento e crescimento.

As IFRS vieram e vêm trazer às entidades um aumento de transparência e consistência na informação financeira; agilizar, simplificar e melhorar o controlo interno, facilitar a obtenção de capital, imprimir maior velocidade e facilidade nas aquisições e fusões fora dos Países onde as empresas estão sediadas, permitir ganhar maior credibilidade e dar maior visibilidade junto de potenciais parceiros no desenvolvimento de negócios em outros locais do globo e oportunidades de gestão da tesouraria mais consistente e

⁴ “IFRS in Tourism, Hospitality and Leisure: More Than Just Accounting” 2010, pag.13

consequente desenvolvimento de estratégia de gestão dos impostos sobre os rendimentos.

Os investidores esperam que a aplicação das IFRS venha a resultar em maior qualidade de informação transcrita nos relatórios financeiros, diminuindo a assimetria de informação entre a empresa e os investidores e riscos de informação, ou seja, permite uma diminuição do custo de capital (Armstrong, 2010). Reguladores, pessoas que desenvolvem as demonstrações financeiras e utilizadores das mesmas, são da opinião de que a qualidade superior da contabilidade e respetiva divulgação de acordo com os padrões internacionalmente reconhecidos, reduz o custo de capital das empresas que adotam pelas IFRS (Daske, 2004). O ex-presidente da SEC – Arthur Levitt, uma vez afirmou que “*a verdade é que, standards elevados reduzem o custo de capital*” (Levitt, 1998).

Os benefícios que a implementação das IFRS trás às empresas, não vem sem custos. A conversão do sistema contabilístico de uma empresa, do sistema contabilístico do País para as IFRS requer um grande comprometimento e disciplina na especialização dos recursos humanos para que os mesmos possam analisar, planear e executar uma implementação eficaz.

As IFRS sem duvida que vieram ajudar, como já referido, a abrir portas às empresas no que respeita ao financiamento, ou seja, aos mercados de capitais dando aos investidores uma maior confiança através do acesso à informação interna e de forma mais clara, da situação financeira da empresa que estão a analisar. Os mesmos sentem-se mais confortáveis e/ou mais confiantes na informação que lhes é prestada através de um sistema uniforme internacional. Para além desta componente externa, as empresas conseguem agora utilizar esta “ferramenta” que são as IFRS para efectuarem o chamado controlo de gestão de forma mais eficaz e também se compararem com os principais concorrentes e pares, sejam eles locais ou internacionais, podendo desta forma aferir a sua eficácia de gestão e também aprender novas maneiras de fazer o negócio e de melhorarem a sua performance, tendo agora *benchmarking*.

Estes *inputs* vêm demonstrar a importância deste sistema contabilístico e a sua mais-valia para empresas que pensam internacionalizar-se nos próximos tempos e as vantagens desta opção ao nível da obtenção de financiamento, de futuros parceiros

locais, na obtenção de novos clientes e também como ferramenta de controlo de gestão de toda a sua atividade e desenvolvimento.

Contudo, não é líquido que a implementação das IFRS venha por si só ajudar a baixar o custo de capital. Não exista nenhuma teoria que o confirme, mas poderá ajudar a que isso aconteça.

3. O *Uniform System of Accounts for Lodging Industry* (USALI) e o seu impacto

O USALI foi pensado e criado pela Associação de Hotéis de Nova Iorque na tentativa de estabelecer um sistema contabilístico uniforme para os seus membros (Kwansa, 1999). A primeira edição foi publicada em 1926 e subsequentemente foi criado um Comité por esta mesma Associação para escrever as edições seguintes. É de notar também que esta associação foi das primeiras a preparar um sistema uniforme de *reporting* contabilístico específico, ou seja, com terminologia própria de um sector, neste caso o da hotelaria e turismo nos Estados Unidos.

Em 1961 seguindo a lógica da Associação de Hotéis de Nova Iorque, a Associação Americana de Hotéis e Motéis associou-se à Associação Nacional de Contabilidade por forma a desenvolver um sistema uniforme de *reporting*, na linha daquele que vinha a ser desenvolvido para os hotéis de grande dimensão, como forma de responder aos apelos dos seus associados (Kwansa, 1999).

Neste momento, desde a 9ª edição (agora estamos na 10ª), o manual está desenhado e preparado para ser transversal a todas as contabilidades de todos os estabelecimentos turísticos e hoteleiros.

É referido ainda na publicação do USALI que quase todas as demonstrações financeiras foram desenhadas para o *reporting* externo à empresa e que devem ser preparadas de acordo com os princípios gerais da contabilidade (US GAAP). Referem ainda que as alterações efetuadas nesta edição ao balanço, foram ao encontro das últimas alterações do US GAAP (USALI, 2006)

Sendo, hoje em dia um sistema de *reporting* obrigatório para todas as empresas hoteleiras sedeadas em território Americano, uma das grandes vantagens apontadas a este sistema, permitindo-nos fazer um paralelismo às IFRS, é o facto de podermos comparar as demonstrações financeiras das várias unidades hoteleiras, tanto a nível

interno como também numa ótica de estudo da concorrência e para análise de projectos futuros, se for esse o caso.

Tendo este sistema vantagens claras na perspectiva do utilizador (hoteleiros independentes e cadeias de todo o mundo), a sua utilização já ultrapassou fronteiras e tornou-se o padrão na indústria, especialmente para as empresas hoteleiras e grandes cadeias internacionais e globais na Europa e EUA (Harris and Brown, 1998).

Na Europa e em particular em Portugal, o USALI é usado e não sendo obrigatório, nem tendo no *reporting* uma obrigatoriedade perante as autoridades, fazem-se pequenas modificações. As mesmas são possíveis pelo facto de ser um instrumento de controlo de gestão e uma ferramenta de suporte à tomada de decisão.

A alteração do sistema contabilístico anterior – Plano Oficial de Contabilidade (POC) – para as IFRS não veio alterar em nada ou alterou muito pouco o formato destes documentos, podendo ter sido elaborados pequenos ajustes como forma de haver um cumprimento das normas contabilísticas em vigor, desde a operação das unidades. Contudo, uma alteração vai depender sempre da estratégia e da gestão de cada unidade ou grupo hoteleiro/turístico.

III. *CASE STUDIES* – O IMPACTO DA IMPLEMENTAÇÃO DAS IFRS NOS RESULTADOS E DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DOS PRINCIPAIS *PLAYERS* DO SECTOR

1. Grupo Pestana

a. História

A história do grupo Pestana começa em 1965 quando os dois irmãos José Pestana e Manuel Pestana decidem adquirir um terreno para a construção de um hotel. A partir daí, o Comendador Manuel Pestana (Pai do atual Presidente do Grupo Pestana – Dionísio Pestana) decide construir um hotel cinco estrelas de raiz que em 1972 é finalizado. É neste ano que começa a história de uma vida “Pestana”, a 20 de Novembro de 1972, por ocasião da fundação da M&J Pestana - Sociedade de Turismo da Madeira.

O “*core business*” do grupo Pestana é a hotelaria, sendo que o mesmo também está presente em outros sectores de negócio. No Turismo, e como complemento à actividade hotelaria, o grupo tem actividade nas seguintes áreas: no Timeshare (com 6 propriedades), no golfe (6 campos – um em Sintra e cinco no Algarve), na imobiliária (com três empreendimentos turísticos), no jogo (dois casinos), na aviação (detém a companhia aérea – EuroAtlantic Airways) e ainda na distribuição turística com três operadores turísticos. Para além destes negócios, o grupo é proprietário da Empresa de Cervejas da Madeira que produz e distribuiu a cerveja Coral e as bebidas Brisa, entre outras; e da Sociedade de Desenvolvimento da Madeira que é responsável pela gestão do Centro Internacional de Negócios da Madeira.

Em 2010, marcando o início da entrada na Europa, o Grupo abriu a sua primeira unidade em Londres, o Pestana Chelsea Bridge Hotel & Spa. Em Maio de 2011, abriu o Pestana Berlim Tiergarten, na capital alemã.

Posteriormente e já em 2012, abriram novos investimentos internacionais, para além do investimento imobiliário em Portugal - Tróia e mais uma nova unidade em Cascais - Pousada de Cascais, abriram Miami (South Beach), nos Estados Unidos da América, Bogotá, na Colômbia e Casablanca, em Marrocos.

O Grupo Pestana continua o seu processo internacionalização, tendo já 86 unidades (37 Pousadas de Portugal e 49 hotéis – Pestana Hotels & Resorts) e presença consolidada

em 13 países (Portugal, Inglaterra, Alemanha, Brasil, Argentina, Venezuela, Colômbia, E.U.A., Moçambique, África do Sul, Cabo Verde, São Tomé e Príncipe e Marrocos).

Para os próximos anos, o Grupo Pestana na sua carteira de investimentos conta com mais 8 projectos hoteleiros em construção e/ou desenvolvimento, sendo quatro em Portugal (dois Lisboa, um Covilhã e 1 em Tróia), um na Argentina, um no Uruguai, um no Chile e em Angola.

A linha estratégica de desenvolvimento e crescimento do Grupo continua a ter como prioridades as capitais e/ou principais cidades dos Países da América do Sul e as principais cidades Europeias, sendo numa primeira fase, prioridade Madrid, Barcelona, Amesterdão e Bruxelas (mercados importantes para dar ainda mais visibilidade à marca). Este crescimento é lento (quando comparado com outras cadeias internacionais), mas tem como racional a aquisição dos ativos e por essa razão exige um esforço financeiro grande. É possível ao grupo de Dionísio Pestana crescer desta forma devido ao excelente trabalho que tem sido feito ao nível de gestão (“*a austeridade começou nos anos 70*” dentro do Grupo⁵) e também devido à solidez que surge da filosofia de “*só damos um passo consoante a perna*”⁶, tentando seguir a visão do grupo que é a de “*crescer com solidez e paixão nos cinco continentes*”

b. Principais Indicadores de gestão

O grupo Pestana detém várias sociedades, sendo maioritariamente consolidadas na holding Grupo Pestana S.G.P.S., S.A. Contudo, as empresas sedeadas no Brasil e em Africa consolidam nas holdings existentes para estes mercados e que por essa razão saem do perímetro de consolidação da S.G.P.S.

O Grupo Pestana como um todo em 2012 deverá apresentar receitas na ordem dos 405 milhões de Euros, sendo provenientes em cerca de 57% da área de negócio – hotelaria. O seu EBITDA “consolidado” deverá atingir os 100 milhões de Euros, levando a que o rácio *net debt/EBITDA* atinja os 4.5x.

Tendo a sua sede e estrutura (maioritariamente) em Portugal, o grupo Pestana já é um grupo internacional e a prova disso é que em termos da receita hoteleira gerada, o mercado Português tem um peso de apenas 10% do Total de Receitas geradas neste

⁵ Entrevista de Dionísio Pestana ao Diário Económico de 23 de Novembro 2012.

⁶ Entrevista de Dionísio Pestana à Exame em Janeiro 2006.

sector. Mostrando que em tempos difíceis, a sua aposta na diversificação de mercados e a contínua aposta na internacionalização, tem tido efeitos positivos nos seus resultados, permitindo assim diversificar de forma clara o seu risco de negócio.

Na tabela 1, são apresentados alguns números económico-financeiros referentes à sociedade Grupo Pestana S.G.P.S., S.A., que é a sociedade que vai ser analisada em seguida e também alguns números que mostram a dimensão e o crescimento que o grupo teve e que está a preconizar.

Referir também que dos 86 hotéis que se encontram no portfólio do grupo, 83 são propriedade e gestão do grupo Pestana debaixo das marcas – *Pestana Hotels & Resorts* e *Pousadas de Portugal* e as restantes três unidades são apenas gestão da marca *Pestana Hotels & Resorts*. Esta explicação mostra o porquê do crescimento desta empresa ser mais lento em relação a outras a serem analisadas à frente – empresa “*asset deal*”, ou seja, crescimento maioritariamente através da aquisição de activos. A razão principal é que as marcas do grupo ainda não são suficientemente fortes para competir com os *players* internacionais no que respeita a convencer os proprietários de ativos a concederem a gestão dos mesmos ao grupo em análise.

Contudo, na América do Sul, onde a hotelaria ainda está em crescimento e a caminho da consolidação, e devido ao facto de o grupo Pestana ter uma forte presença no Brasil (com 10 unidades) e de este mercado ser o principal mercado emissor de turistas para aquela região, aliado ao facto dos contratos que a marca *Pestana Hotels & Resorts* apresenta aos proprietários, futuros parceiros, ser mais “*owner friendly*” permite que o grupo Pestana consiga atingir alguns contratos de gestão nesta área geográfica, acelerando o seu crescimento. Estes contratos são mais justos para os proprietários, na medida em que os mesmos são simples, com um risco partilhado entre operador e proprietário e também *fees* de gestão mais adequados a cada negócio. Estes proprietários dão a gestão das suas propriedades aos operadores porque não conhecem o mercado e tão pouco entendem do sector hoteleiro.

Outro dos negócios que permite às grandes cadeias internacionais aumentarem o seu crescimento, e o fazerem a taxas interessantes anualmente, são os contratos de *franchising*. O grupo Pestana ainda não enveredou por este caminho, nem tão cedo o fará, penso eu, pelo simples facto de a sua marca ainda não ter dimensão, visibilidade e

força comercial suficiente para acrescentar valor a nível de vendas através dos seus canais de distribuição a um proprietário que tem já experiência de gestão hoteleira.


		
* m€		
Moeda		Euros
Dados Financeiros		2011
Total Receitas		200
EBITDA		54 27%
Divida Líquida		327
Rácios		
Net Debt/EBITDA		6,1 x
Portfolio		
Nº Hóteis (2012)		86
Nº Quartos (2012)		9.972
Novas Aberturas		
Nº Hóteis (2012)		4
Nº Quartos (2012)		380
Pipeline		
Nº Hóteis (2012)		8
Nº Quartos (2012)		1287

Tabela 1 - Dados Grupo Pestana S.G.P.S., S.A.⁷

c. O impacto da mudança do POC para as IFRS

Neste ponto iremos analisar quais os impactos mais significativos que ocorreram nas contas da sociedade – Grupo Pestana S.G.P.S., S.A., aquando da sua decisão de optar pelas IFRS e também perceber quais as motivações que esta teve para escolher este sistema e não o Sistema de Normalização Contabilística (SNC).

A abordagem que é feita nos dois pontos precedentes irão ajudar a compreender os impactos e a razão de serem determinadas rubricas a alterar as contas da empresa no momento da transição.

No ano de 2010, o GP e todas as empresas do seu universo foram “obrigadas” a optar por um novo sistema de *reporting* contabilístico que vinha substituir o até então usado e

⁷ Informação retirada do R&C de 2011 e de fontes internas da empresa.

mítico POC – Plano Oficial de Contabilidade. O Conselho de Administração do maior grupo turístico nacional tinha duas possibilidades: ou optava pelo SNC – Sistema de Normalização Contabilística, criado em Portugal, seguindo as diretrizes da União Europeia, no que ao nível contabilístico diz respeito, mas adaptado e bem ao modelo societário empresarial existente em Portugal ou optava por preparar as suas demonstrações financeiras de acordo com as IFRS adotadas pela UE.

A opção veio por recair nas IFRS, principalmente por duas razões:

- O GP devido à sua presença em mercados internacionais e devido ao facto da sua aposta estratégica passar pela internacionalização e entrada em novos Países, e de forma a criar um melhor entendimento entre este grupo e os potenciais investidores, parceiros, banca, consultores, etc., optou por escolher as normas internacionais;
- Já que tinha de mudar de sistema e de assumir esses custos de mudança, o GP escolheu mudar para o sistema mais internacional e que fosse um sistema do entendimento de todos os atuais e futuros parceiros;

De seguida e numa primeira fase, acerca dos pontos que maior impacto tiveram nas contas do Grupo Pestana, a abordagem teórica é uma necessidade por forma a contextualizar o problema e depois irá seguir-se uma apresentação das diferenças que existiram entre o sistema contabilístico anteriormente utilizado e as IFRS, justificando por vezes as opções da empresa em relação a determinado tema, com comentários da mesma.

As primeiras demonstrações financeiras preparadas pela empresa Grupo Pestana S.G.P.S., S.A., estão de *“acordo com as IFRS adoptadas pela U.E., emitidas e em vigor ou emitidas e adoptadas antecipadamente à data de 31 de Dezembro 2010 e de acordo com a IFRS 1 – Adoção pela primeira vez das IFRS, tendo o GP preparado a sua demonstração da posição financeira de abertura na data de transição, a 1 de janeiro de 2009”* segundo o Relatório e Contas da sociedade.

Sendo de notar que até dezembro 2009 e como já referido, as demonstrações financeiras do GP foram preparadas de acordo com “os princípios contabilísticos geralmente aceites” até à data – POC – Plano Oficial de Contabilidade.

Em seguida, é apresentado (na tabela 2), um resumo com os impactos no capital próprio da sociedade, sendo que nem todos os pontos aí apresentados serão alvo de uma análise.

Grupo Pestana S.G.P.S., S.A.	(milhões de €) 01-01-2009
Total Capital Próprio - POC	268
Justo valor dos activos fixos tangíveis na data da transição	212
Timeshare - Diferimento do rédito	-104,9
Anulação das diferenças de consolidação e amortização Goodwill	-56
Interesses não controlados	39
Imparidade de outros investimentos financeiros	-22
Impostos diferidos sobre ajustamentos	-21
Revisão vidas uteis activos fixos tangíveis	-16
Outros	-19
Total Capital Próprio IFRS	281
	13
	5%

Tabela 2 - Resumo do impacto das IFRS no capital próprio do Grupo Pestana

i. Activos Fixos Tangíveis (IAS 16)

O objetivo desta Norma é o de descrever um tratamento contabilístico para os activos fixos tangíveis, de modo a que os utilizadores das demonstrações financeiras possam assimilar informação sobre o investimento de uma empresa nestes mesmos activos e possam medir as respectivas consequências dessa decisão. Os principais desafios no registo contabilístico dos activos fixos tangíveis são o reconhecimento desses mesmos activos, a determinação de seus valores contabilísticos e os encargos com as depreciações e perdas por imparidade no valor recuperável⁸ a serem reconhecidos em relação aos mesmos.

São considerados Activos Fixos Tangíveis os activos que:

- são mantidos para uso na produção ou fornecimento de bens ou serviços, para aluguer a terceiros ou para fins administrativos; e
- espera-se que sejam usados durante mais de um período.

O custo de um item será reconhecido como um Activo Fixo Tangível se, e apenas se:

- for provável que os benefícios económicos futuros associados ao item irão reverter para a entidade; e
- o custo do item puder ser mensurado de forma confiável.

⁸ Valor Recuperável – determinado como o valor mais elevado entre o preço de venda líquido e o valor de uso do activo, sendo este último calculado com base no valor actual dos fluxos de caixa futuros estimados, decorrentes do uso continuado e da alienação do activo no final da sua vida útil.

O reconhecimento deste princípio contabilístico é aplicado a todos os custos, no momento em que os mesmos ocorrem. Estes custos incluem todos os gastos provenientes da fase inicial de aquisição ou construção de um activo fixo tangível e custos incorridos subsequentemente para acrescentar, recuperar ou melhorar o estado do mesmo.

A Norma IAS 16 não se aplica aos:

- activos classificados como para venda;
- activos de exploração e avaliação;
- activos biológicos ligados à actividade agrícola ou a direitos de minerais e reservas de petróleo, gás natural e minerais similares aos recursos não regenerativos;

Este standard é aplicado a apenas ativos fixos tangíveis usados para desenvolver e manter esta ultima categoria de activos.

A IAS 16 não descreve a unidade de medida para o reconhecimento. Contudo se o modelo do custo for usado, cada item de um activo fixo tangível com um custo significativo em relação ao total de custo de um activo como um todo, deve ser depreciado separadamente.

A IAS 16 reconhece que parte dos itens que compõe um ativo fixo tangível devem ser revistas em intervalos regulares de tempo. O valor contabilístico de um ativo fixo tangível deverá incluir o custo de reparação/manutenção de parte de esse item quando o custo incorrer e se o critério de reconhecimento for atingido.

Desta forma, os activos serão mensurados pelo seu custo. O custo de um activo fixo tangível é equivalente ao preço do ativo na data do reconhecimento. Se o pagamento for diferido além dos prazos normais de crédito, a diferença entre o preço do activo e o pagamento total, é reconhecida como despesa de juros ao longo do período do financiamento, excepto se esses juros forem capitalizados.

O custo de um activo compreende:

- o seu preço de compra, incluindo taxas e impostos sobre compras, após serem deduzidos todos os descontos comerciais e demais descontos;

- todos os custos incorridos, necessários para colocar o activo de novo nas condições iniciais ou na sua forma “operacional”, de acordo com os critérios pretendidos por parte do conselho de administração ou gerência de uma empresa;
- Todos os custos (estimados) de desmantelamento do activo, e respectivos custos de remoção do activo do local onde se encontra e a consequente recuperação do local;

Segundo esta Norma, existem dois modelos pelos quais as empresas poderão optar, de acordo com a sua política de contabilidade, pela mensuração dos seus activos depois do reconhecimento inicial: através do **modelo do custo** ou pelo **modelo da revalorização** e aplicará essa mesma política a todo o conjunto de activos que estiverem dentro desta rubrica contabilística.

O **modelo do custo** refere que depois de um activo enquadrado neste modelo, esse mesmo activo será reconhecido pelo seu custo, deduzido de qualquer depreciação acumulada e quaisquer perdas de imparidade.

Por outro lado, o **modelo de revalorização** refere que os activos devem ser avaliados de forma confiável e o seu justo valor reconhecido, sendo que deverá ser deduzido das depreciações acumuladas e perdas de imparidade. Quando utilizado este modelo, devem ser efectuadas reavaliações regulares de forma a garantir que o valor contabilístico do activo em questão não se alterou significativamente. Quando um item é reavaliado, a restante classe de activos deverá ser também reavaliada.

Contudo, “*se o valor contabilístico de um activo aumentar como resultado de uma reavaliação, o aumento deverá ser reconhecido em outro resultados e imputados ao capital próprio, na rubrica reserva de reavaliação⁹*”. Esse mesmo aumento também deverá ser reconhecido na demonstração de resultados, na medida em que reverta um decréscimo de revalorização do mesmo activo previamente reconhecido na demonstração de resultados.

Acontecerá o mesmo, só que de forma inversa se houver uma redução do valor do activo durante uma reavaliação do mesmo.

⁹ In IFRS – Resumo IAS 16

Os ativos sujeitos ao modelo da reavaliação estão sujeitos à mesma forma de depreciação que os ativos que estão debaixo do modelo do custo.

Outro conceito que se deverá ter em conta aquando da aplicação desta norma é o de **depreciação**. O valor da depreciação, de acordo com a IAS 16, deve ser alocado de uma forma sistemática ao longo da vida útil do ativo.

Valor depreciável é definido como o custo de um ativo menos o seu valor residual, sendo este último o valor estimado que a empresa obterá pela alienação de um activo depois de deduzir os custos de venda, caso o activo já estivesse em idade de ser alienado e nas condições expectáveis após a sua vida útil. O Valor residual e a vida útil de um ativo devem ser revistos pelo menos por cada período económico, se as expectativas sobre o mesmo diferirem das primeiras estimativas.

De acordo com a publicação "*The role that depreciation could play in local government finance*" o conceito de depreciação, para efeitos contabilísticos é definido como o valor do custo ou valor revalorizado dos benefícios económicos de um ativo fixo tangível que foram consumidos num determinado período. Por sua vez, o *The Chartered Institute of Public Finance and Accountancy* também defende que o conceito de depreciação está associado à compra do ativo, pelo que esta última deve ser efectuada tendo em conta as necessidades da empresa. As depreciações, por sua vez, influenciam as decisões de investimento em activo uma vez que requerem a avaliação da capacidade que os mesmos têm de gerarem réditos que cubram a taxa de depreciação desses mesmos activos.

Posto isto, falando agora do GP e na sequência da tabela apresentada onde podemos analisar o impacto desta norma no seu capital próprio, é altura de perceber quais as opções deste grupo hoteleiro aquando da aplicação deste ponto – Activos Fixos Tangíveis e da IFRS 1 - *Adoção pela primeira vez das IFRS*. Mediante isto, o GP decidiu fazer uma avaliação dos seus activos fixos tangíveis através do método do custo, deduzido das depreciações acumuladas e das eventuais perdas de imparidade, determinadas à data da transição (01-01-2009) para todos os terrenos e edifícios onde desenvolve a sua actividade hoteleira, habitação periódica (*timeshare*), golfe e algumas propriedades de investimento que neste caso foram mensurados pelo justo valor à data de transição.

Como podemos verificar esta avaliação ao justo valor provocou um incremento no valor dos terrenos e edifícios na ordem dos **212,4 milhões de Euros** (resultado de uma valorização dos activos em cerca de 226.5 milhões de euros e do registo de 69.3 milhões de euros em perdas de imparidade, ou seja, imparidade criada devido ao facto do valor contabilístico destes activos ser superior ao seu valor recuperável). Enquanto no anterior sistema contabilístico estes activos estavam registados ao custo de aquisição.

A avaliação dos seus activos não terá de ser efectuada todos os anos pelo método do justo valor, visto que apenas utilizou-o para cumprir com o método – custo considerado dos activos tangíveis (modelo do custo) que utiliza o justo valor aquando da transição para as IFRS.

A opção por este método, para além de ter sido com certeza tomado ponderadamente pelo Conselho de Administração, foi tomado na minha perspectiva de forma a evitar as avaliações regulares anuais a todos os activos pertencentes a este grupo hoteleiro, o que levaria a variações constantes nos valores dos activos – “alguma instabilidade”, mas também irá permitir a poupança de custos que avaliações desta natureza acarretam.

Há também a registar e não menos importante, um valor significativo aquando da aplicação da IAS 36 – Imparidade de activos, em que o GP procedeu a testes de imparidade ao *goodwill* transitado das normas anteriores (POC), reconhecido neste sistema como “diferenças de consolidação” e que corresponde segundo o reporte do GP à “*diferença apurada entre o valor de aquisição das partes de capital e a proporção do valor contabilístico dos capitais próprios das participadas à data de aquisição*”¹⁰. Esta situação teve que ser aplicada, visto que devido à aplicação da IFRS 1, e visto o GP ter considerado o método do custo na data de transição para avaliar os seus activos fixos tangíveis, e os mesmos foram avaliados ao justo valor, verificou-se então uma **imparidade** para o *goodwill* transitado do POC no montante de **26 milhões de euros**. Para que este ponto seja mais esclarecedor apresentamos na figura 1, um exemplo do que foi referido em cima com valores indicativos.

¹⁰ In R&C 2010 - GP

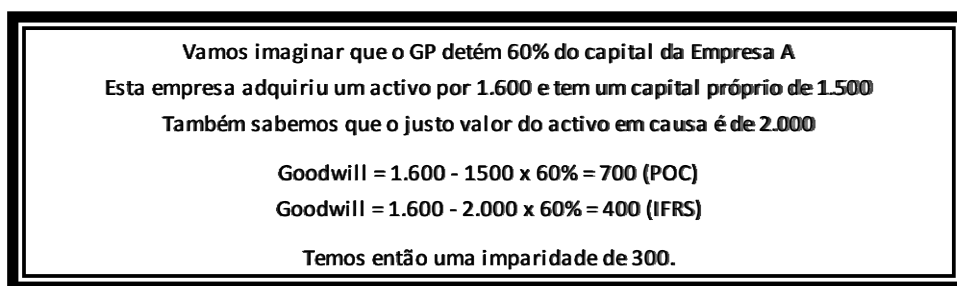


Figura 1 - Exemplo de Imparidade do goodwill

Para além disto, a “diferença de consolidação” que estava registada em POC nos capitais próprios, ou seja, tal como já explicado anteriormente, a diferença entre o valor de aquisição “*das partes de capital e a proporção do valor contabilístico dos capitais próprios das participadas à data de aquisição*”,¹¹ tendo sido **anulada** quando foi verificado valores superiores em **30 milhões de euros**, aquando da aplicação do método do custo e em que no ano de transição os activos foram avaliados pelo justo valor.

Em seguida é apresentado duas tabelas com os resumos quer da norma activos fixos tangíveis quer da sua homologa no antigo sistema contabilístico Português – POC.

<u>IFRS</u>	<u>POC</u>
<p>A valorização dos activos fixos tangíveis é feita com base:</p> <ul style="list-style-type: none"> • No modelo de custo; ou • No modelo do justo valor, se este se conseguir determinar de modo fiável, <p>O rendimento resultante da revalorização é reconhecido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • directamente nos CP sob a designação de “excedentes de revalorização”, como regra geral; • como rendimento do período na DR, quando houver a reversão de uma diminuição do valor do mesmo activo previamente reconhecida como custo do período <p>O gasto resultante da revalorização é reconhecido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • como custo do período na DR, como regra; • como uma diminuição do excedente de revalorização, quando for a reversão de um excedente do mesmo activo previamente reconhecido; • início da amortização quando o activo fixo tangível está disponível para utilização; • estabelece-se como fim da amortização quando o activo fixo tangível é eliminado ou classificado como detido para venda; 	<p>A valorização dos activos fixos tangíveis é feita com base (DC* 16):</p> <ul style="list-style-type: none"> • No modelo de custo; • No modelo da variação do poder aquisitivo da moeda; • No modelo do justo valor; <p>O rendimento resultante da revalorização é reconhecido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • O proveito resultante da revalorização é reconhecido directamente nos capitais próprios sob a designação de reserva de reavaliação; <p>O custo resultante da revalorização é reconhecido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • como diminuição da reserva de reavaliação, desde que não a ultrapasse; • como um custo do período na DR nos restantes casos; • Início da amortização não está definido embora seja prática corrente aplicar-se à data em que o bem entra em funcionamento; • Fim da amortização não está definido;

IFRS	POC
<p>O valor a amortizar é tratado como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • custo do ativo e é deduzido do seu valor residual; • determinado separadamente para cada parte significativa do activo fixo tangível; • a vida útil do activo representa o período de tempo durante o qual se espera que ele seja utilizado; • o método de amortização deve reflectir o padrão dos benefícios económicos associados ao activo; • revisão do valor residual, da vida útil e do método de amortização no final de cada período; <p>Há desreconhecimento quando:</p> <ul style="list-style-type: none"> • o item é alienado, cedido ou disposto de outra forma, ou • não são esperados benefícios económicos futuros como resultado da sua utilização ou de outra forma de disposição do bem. 	<p>No cálculo do valor a amortizar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • considera-se por norma que o valor residual é zero; • não se efectua amortização separada de activos adquiridos conjuntamente; • a vida útil encontra-se estabelecida no Decreto Regulamentar nº 2/90 de 12 Janeiro; • o método de amortização usual é o constante, embora possa ser utilizado também o de quotas degressivas; • A revisão do valor residual da vida útil e do método de amortização não está definida; <p>Há desreconhecimento quando:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Não se encontram definidos critérios de desreconhecimento para além dos da venda; <p><small>*Diretrizes Contabilísticas</small></p>

Tabela 3 - Resumo IAS 16 - IFRS versus POC

ii. IAS 17 – Locações/Arrendamentos

Esta norma tem como objectivo prescrever, para os arrendatários e proprietários, as políticas contabilísticas apropriadas e a divulgação a ser aplicada aos arrendamentos.

Um arrendamento concede a uma parte (arrendatário) o direito de uso de um ativo durante um certo período de tempo mediante o pagamento de uma renda ao proprietário. O Arrendamento ou *Leasing* é também um importante instrumento de financiamento de médio a longo prazo sendo que a contabilidade para este tipo de “produtos” pode ter um impacto significativo nas demonstrações financeiras do proprietário e arrendatário.

Os arrendamentos são classificados de duas formas – operacionais ou financeiros – dependendo para que lados dependem os riscos e benefícios inerente á propriedade do ativo arrendado.

Durante um *leasing* financeiro, o arrendatário assume substancialmente todos os riscos e benefícios inerentes à propriedade. Durante um *leasing* nestas condições, o arrendatário regista o ativo nas suas demonstrações e a correspondente obrigação por pagar todas as rendas inerentes, também ficando responsável pelo registo da depreciação do mesmo.

Todos os restantes arrendamentos são considerados operacionais, ou seja, os que o arrendatário não assume maioritariamente os riscos e benefícios associados ao ativo. Durante um arrendamento operacional o arrendatário não reconhece o ativo nas suas demonstrações financeiras, nem a obrigatoriedade de pagamento do *leasing* durante os anos do contrato, enquanto o proprietário continua a reconhecer o ativo e continua a registar as respetivas depreciações.

Na lógica do proprietário, sendo a que neste contexto que vamos analisar faz mais sentido abordar, vamos analisar o efeito do arrendamento operacional. Os activos colocados para arrendamentos operacionais, aparecerão nas suas demonstrações como de um ativo se tratasse, sendo a política de depreciações também igual a de um outro activo da entidade. O rédito do arrendamento será registado nos resultados ao longo do prazo do arrendamento.

Neste seguimento, urge a necessidade de analisar outra das rúbricas que teve um peso significativo nas alterações do capital próprio do maior grupo turístico Português – direitos de habitação periódica, mais conhecidos pelo *Timeshare*.

O contrato de venda de timeshare confere ao comprador/hospede/cliente o direito de utilização de um activo ou parte dele durante o período contratado (em semanas) que se repete anualmente ao longo de um número de anos que pode variar entre os 3 e os 30 anos.

No POC, o rédito e os custos inerentes à venda realizada com o timeshare eram reconhecidos na demonstração de resultados no ano da ocorrência da venda, não sendo os mesmos diferidos pelos anos de vigência dos respetivos contratos efetuados com os clientes/hospedes.

Seguindo os princípios da IAS 17, o rédito obtido com a venda deste produto é diferido linearmente pelo período do contrato que foi assinado com o hospede/cliente, uma vez que o Grupo Pestana nesta situação mantém todos os riscos e benefícios associados ao ativo subjacente (sendo neste caso o edifício/hotel, seguindo a lógica deste normativo contabilístico), para além de manter toda a responsabilidade de gestão inerente ao mesmo.

Para além do rédito inicial e que originou esta alteração significativa no capital próprio da empresa, os custos de manutenção associados aos períodos de timeshare vendidos

são debitados aos compradores, independentemente da utilização do imóvel durante o período do contrato, constituindo assim um rédito a reconhecer anualmente.

Esta alteração teve um impacto muito considerável nas demonstrações do GP, sendo o valor de impacto pelo diferimento do rédito referente a direitos de habitação periódica, no ano de transição de **104,9 milhões de euros**.

<u>IFRS</u>	<u>POC</u>
<p style="text-align: center;">Classificação de locações:</p> <ul style="list-style-type: none"> • classificação de locação financeira não é imediata, ficando sempre sujeita à análise do respectivo contrato como um todo; • define o tratamento de locações por entidades não financeiras que actuem como locadoras; • Nas locações de imóveis é exigida a separação das componentes de terreno e edifício para efeitos de classificação e registo; <p>Tratamento contabilístico das locações financeiras nas demonstrações financeiras do locatário:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reconhecimento Inicial: despesas iniciais directamente atribuíveis à locação – incluir no valor do activo; • Valorização subsequente do activo não monetário: nos termos previstos no IAS 38, IAS 16 ou IFRS 7, de acordo com a sua natureza; <p>• Informação a divulgar:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Conjunto de divulgações bem mais exigente; <p>Tratamento contabilístico das locações financeiras nas demonstrações financeiras do locador:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reconhecimento Inicial: <ul style="list-style-type: none"> ➢ despesas iniciais directamente atribuíveis à locação – incluir no valor do activo; ➢ como um activo monetário por um montante igual ao valor de investimento líquido na locação; • Valorização subsequente do activo: <ul style="list-style-type: none"> ➢ diminuição pelo recebimento das rendas, cujo valor deve ser repartido entre a diminuição do activo e o reconhecimento de um proveito Financeiro; ➢ reconhecimento em resultados: deve ser distribuído pelos períodos contabilísticos numa base linear ao longo da duração do contrato; 	<p style="text-align: center;">Classificação de locações:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desde que uma das condições da DC 25 seja cumprida, passa a ser de imediato classificada como locação financeira; • Não prevê o tratamento de locações por entidades não financeiras que actuem como locadoras; • NÃO DEFINIDO NO NORMATIVO NACIONAL; <p>Tratamento contabilístico das locações financeiras nas demonstrações financeiras do locatário:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reconhecimento Inicial: NÃO DEFINIDO NO NORMATIVO NACIONAL • Valorização subsequente do activo não monetário: nos termos previstos no POC e na DC 16 para os activos tangíveis; <p>• Informação a divulgar:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ No Anexo ao Balanço e DR. Indicação dos bens utilizados em regime de locação financeira, com menção dos respectivos valores contabilísticos; <p>Tratamento contabilístico das locações financeiras nas demonstrações financeiras do locador:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reconhecimento Inicial: NÃO DEFINIDO NO NORMATIVO NACIONAL; • Valorização Subsequente: NÃO DEFINIDO NO NORMATIVO NACIONAL;

<u>IFRS</u>	<u>POC</u>
<p>Tratamento contabilístico das locações operacionais nas demonstrações financeiras do locador:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reconhecimento Inicial: os recebimentos relativos à locação operacional devem ser reconhecidos como réditos na DR, de forma constante ao longo do prazo da locação; <p>Vida Útil:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Período remanescente estimado a partir do começo do prazo da locação, sem limitação pelo prazo da locação, durante o qual se espera que os benefícios económicos incorporados no activo sejam consumidos pela entidade. 	<p>Tratamento contabilístico das locações operacionais nas demonstrações financeiras do locador:</p> <ul style="list-style-type: none"> • NÃO ESTÁ DEFINIDO NO NORMATIVO NACIONAL; <p>Vida Útil:</p> <ul style="list-style-type: none"> • O período durante o qual uma entidade espera que um activo esteja disponível para uso; ou • O número de unidades de produção ou semelhantes que uma entidade espera obter do activo.

Tabela 4 - Resumo IAS 17 - IFRS versus POC

iii. IAS 1 – Apresentação das demonstrações financeiras –
Interesses Minoritários

A abordagem à IAS 1 de forma resumida visa essencialmente explicar o porquê dos interesses minoritários no ano da transição para as IFRS por parte do Grupo Pestana, registar um impacto tão significativo no capital próprio desta entidade.

A IAS 1 tem como objectivo incutir comparabilidade na apresentação da informação financeira, com as entidades a apresentarem as suas demonstrações financeiras de forma a que possam ser comparadas com os anos anteriores e com outras empresas. Seguindo o princípio básico das demonstrações financeiras que é o de proporcionar informação que seja útil na tomada das decisões económicas e empresariais.

As demonstrações são preparadas no pressuposto como sabemos da continuidade da actividade da entidade, a menos que a gestão pretenda ou liquidar a entidade ou cessar a actividade, ou pode dar-se o caso que não tenha alternativa realista senão optar por esta última opção.

Não há um formato específico e regido para a apresentação das demonstrações, contudo existem divulgações mínimas a serem efetuadas nas demonstrações e respectivas notas. A orientação da implementação na IAS 1 contém exemplos ilustrativos de situações aceitáveis e que devem ser seguidas.

No que à apresentação do balanço diz respeito, a empresa detém itens mínimos que devem ser apresentados, no que toca aos ativos, ao capital próprio, passivos e responsabilidades detidas para venda.

Os interesses minoritários são um dos itens obrigatórios definidos por esta norma e que devem ser aportados dentro do capital próprio, o que não acontecia no sistema anterior – POC, onde esta rubrica e encontrava entre o capital próprio e o passivo.

Com esta alteração o capital próprio da sociedade Grupo Pestana S.G.P.S. S.A., teve um impacto positivo aquando da transição na ordem dos **39 milhões de euros**.

iv. IAS 12 – Impostos sobre o rendimento

O objetivo desta norma é o de descrever o tratamento contabilístico para impostos sobre o rendimento. Segundo os pressupostos desta norma, impostos sobre o rendimento incluem todos aqueles impostos nacionais e estrangeiros que sejam baseados em lucros tributáveis. Este imposto compreende os impostos correntes e os impostos diferidos.

Os impostos sobre o rendimento são registados na demonstração dos resultados consolidados, exceto quando estão relacionados com itens que sejam reconhecidos diretamente no capital próprio. O valor de imposto corrente a pagar, é determinado com base no resultado antes de impostos, ajustado de acordo com as regras fiscais em vigor à data do *reporting*.

Os impostos diferidos são reconhecidos usando o método do passivo com base na demonstração da posição financeira consolidada, considerando as diferenças temporárias resultantes da diferença entre a base fiscal de ativos e passivos e os seus valores das demonstrações financeiras consolidadas.

Os impostos diferidos são calculados com base na taxa de imposto em vigor ou já oficialmente comunicada à data do *reporting* e que se estima que seja aplicável na data da realização dos impostos diferidos ativos ou na data do pagamento dos impostos diferidos passivos.

Um imposto diferido ativo será reconhecido para a compensação futura de prejuízos fiscais não utilizados, na medida em que seja provável que o lucro tributável futuro ficará disponível para compensar os prejuízos fiscais não utilizados. Por outro lado, os

impostos diferidos passivos são reconhecidos sobre todas as diferenças temporárias tributáveis, exceto as relacionadas com:

- O reconhecimento inicial do *goodwill*;
- O reconhecimento inicial de ativos e passivos que não resultem de uma concentração de atividades e que à data da transação não afetem o resultado contabilístico nem o resultado fiscal;
- Investimentos em subsidiárias, associadas e joint-ventures, mas só onde é aplicado determinado critério.

Posto isto, e respeitando esta norma no sentido em que faz referência a que os impostos diferidos ativos por prejuízos fiscais devem ser reconhecidos apenas quando seja provável que lucros tributáveis estejam disponíveis, contra os quais as perdas fiscais não usadas possam ser utilizadas, o Grupo Pestana procedeu à anulação da totalidade do imposto diferido ativo reconhecido em POC por via dos prejuízos fiscais existentes em 1 de Janeiro de 2009 em algumas das suas subsidiárias. Esta anulação de acordo com a norma em análise teve um impacto negativo de **21 milhões de euros**.

<u>IFRS</u>	<u>POC – DC 28</u>
<p>Mensuração</p> <ul style="list-style-type: none"> • os activos e passivos por impostos correntes ou por impostos diferidos devem ser mensurados com base nas taxas fiscais que tenham sido decretadas ou substancialmente decretadas à data do balanço; <p>Reconhecimento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Esta situação não se encontra contemplada na IAS 12; • É permitido o reconhecimento de um activo por imposto diferido resultante de situações em que, por via da aplicação de coeficientes de desvalorização monetária, a base contabilística de um activo imobilizado não amortizável se torna inferior à correspondente base fiscal; <p>Apresentação</p> <ul style="list-style-type: none"> • os activos e passivos por impostos diferidos são apresentados na face do balanço nas rubricas de activos e passivos não correntes; <p>Divulgação</p> <ul style="list-style-type: none"> • As divulgações são mais exigentes em termos de informação do que as exigidas pela DC 28. • Disposições Transitórias <ul style="list-style-type: none"> ➤ não estão previstas na IAS 12. 	<p>Mensuração</p> <ul style="list-style-type: none"> • Os activos e passivos por impostos correntes ou por impostos diferidos devem ser mensurados com base nas taxas fiscais que estejam aprovadas à data do balanço; <p>Reconhecimento</p> <ul style="list-style-type: none"> • A DC 28 – Impostos sobre o rendimento menciona que quando a base tributável de um elemento das imobilizações for superior ao correspondente valor contabilístico, não pode por aplicação do princípio da prudência ser registado qualquer activo por imposto diferido com relação a tal bem; <p>Apresentação</p> <ul style="list-style-type: none"> • os activos e passivos por impostos diferidos são apresentados na face do balanço, nas rubricas de activo e passivo circulante; <p>Divulgação</p> <ul style="list-style-type: none"> • os principais componentes de gastos (proveitos) de impostos devem ser divulgados na Nota 6 do Anexo ao Balanço e Demonstração de Resultados; • DC 28 prevê normas de transição para aplicação pela primeira vez da norma;

Tabela 5 - Resumo IAS 12 - IFRS versus POC

2. Accor

a. História

O Grupo Accor foi fundado 1967 por Paul Dubrule e Gérard Péliçon, aquando da abertura do seu primeiro hotel em Lille, no lançamento da marca Novotel.

A Accor tornou-se nos dias de hoje o líder Europeu neste sector e um dos líderes mundiais, estando presente em 92 Países tendo mais de 3.500 hotéis e 450.000 quartos. Com mais de 160.000 colaboradores, a Accor é uma das marcas líder mundial e que oferece aos seus clientes quase 45 anos de conhecimento e experiência.

Este grupo hoteleiro tem em carteira um conjunto significativo de marcas – desde o segmento luxo a hotéis económicos – que são uma referência em cada segmento em que actuam: Sofitel, Pullman, MGallery, Novotel, Suite Novotel, Mercure, ibis, ibis Styles, ibis budget, hotelF1 e também Thalassa sea & spa.

Para além desta segmentação, têm também uma segmentação por regiões. Com isto têm as marcas internacionais e depois marcas regionais, especialmente criadas para o mercado Norte Americano e para o mercado Asiático. Para o mercado Norte Americano duas marcas económicas e para o mercado Asiático uma marca 4 estrelas.

Desde a abertura do seu primeiro hotel que todas as equipas têm sido conduzidas por um pioneiro espírito de conquista. A cultura da empresa passa pela preocupação constante com o bem estar da equipa e o grande comprometimento da mesma com standards muito elevados de performance.

Ao longo dos últimos quase 45 anos de existência a Accor, e através das suas marcas e das regiões onde está presente, os cinco valores chave desta empresa que são a inovação, o espírito de conquista, performance, confiança e o respeito, têm sido partilhados e afirmados todos os dias pelos seus 160.000 colaboradores espalhados pelo mundo. Todos os gestores (*middle management*) elevam estes valores para dar suporte às equipas como parte da constante transformação que a empresa vai sofrendo e do seu desenvolvimento.

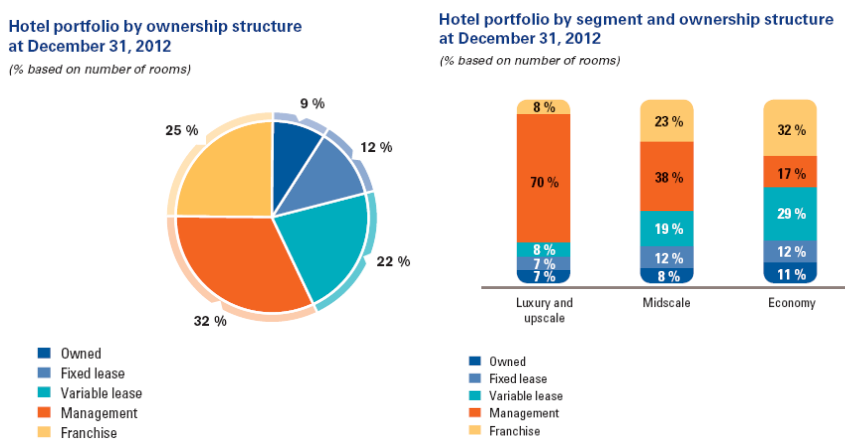
A ambição desta empresa nos anos que se avizinham é ser a líder Europeia nos contratos de *franchising* e chegar ao top 3 mundial de cadeias hoteleiras, respeitando sempre os valores anteriormente explanados.

b. Principais indicadores de gestão

O grupo Accor no ano de 2012 registou um total de receitas na ordem dos 5,6 mil milhões de euros e um EBIT na ordem dos 526 milhões de euros, significando 9.3% do total de receitas geradas neste ano.

Neste momento a Accor é o 6º maior grupo hoteleiro mundial com 450.487 quartos e o primeiro Europeu com 257.080 quartos, segundo o ranking da consultora MKG Hospitality de março 2013.

Ao nível da sua estrutura de portfolio, em relação ao tipo de negócio (ver figura 2), o grupo Accor está claramente a apostar num crescimento *asset-light*, ou seja, através de contratos de gestão e de *franchising* o que permite que o mesmo seja mais rápido e com muito menos risco, tendo consequentemente menos receita por quarto porque apenas são cobrados *fees* sobre a receita e em alguns casos também sobre o resultado.



Fonte: Accor Annual Report - 2012

Figura 2 - Estrutura do portfólio Accor por tipo negócio e segmento

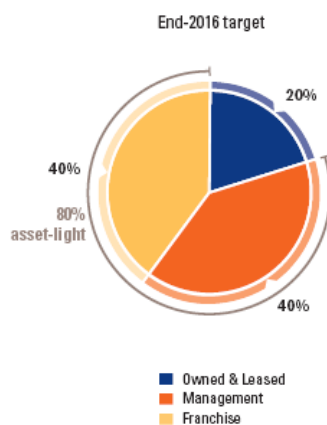
Esta estratégia de crescimento tem vindo a ser intensificada, sendo a prova disso as novas aberturas efectuadas em 2012, onde 83% dos novos quartos (38.085) lançados pela Accor foram em negócio *asset-light*, sendo também de sublinhar a forte aposta da Accor em países em desenvolvimento pelo facto de 72% desses mesmos quartos terem sido implantados em Países Emergentes.

Outras das estratégias desta companhia Francesa e que é bem vincada nas apresentações do último ano efectuadas pela empresa, é a sua preocupação na gestão dos seus activos. A empresa pretende nos próximos anos ficar uma empresa sem grandes obrigações ao nível de compromissos financeiros e ficar só vinculada a contratos de gestão e franchise

onde a obriga apenas a estar preocupada em manter standards, canais de distribuição e nos contratos de gestão, a operação.

Esta gestão de activos está pensada até 2016, na qual a Accor quer reestruturar 800 hotéis com estilos de propriedade diferentes, a saber: propriedade plena, arrendamentos fixos (financeiros ou operacionais) e arrendamentos variáveis (operacionais) para passá-los para contratos de gestão, franchise e muito deles terminar os contratos no caso dos leasings (para este plano a Accor dispõem de 600 milhões de euros).

Com esta estratégia, a Accor quer alterar a sua estrutura de portfolio no que ao do tipo de negócio diz respeito, passando o peso da estratégia de *asset light* para 80%, como podemos verificar no gráfico abaixo.



Fonte: Accor Annual Report - 2012

Figura 3 - Objectivo 2016 - Estrutura do portfólio Accor por tipo negócio


Esta alteração tem como objectivo aumentar os rácios de performance da companhia a longo prazo.

Indo de encontro a este plano da Accor, à data de 31 de Dezembro de 2012, tinha em *pipeline* (ou seja, em desenvolvimento), 633 hotéis / 112.600 quartos que entrarão no mercado nos próximos tempos, sendo 70% em contratos de gestão, 14% em franchising e os restantes 16% em propriedade e em *leasings*.

As receitas crescentes que este grupo tem vindo a apresentar não são por acaso. Por ser um dos maiores grupos hoteleiros e por apresentar uma aposta forte nos canais de distribuição próprios a Accor tem vindo a conseguir aumentar os seus resultados só pelo fato de ter vindo a diminuir em termos relativos as comissões pagas a terceiros, pela venda de quartos. Em 2012, 50% dos quartos vendidos foram efectuados através dos

seus canais de distribuição que passam pela aposta do website e também das aplicações para smartphones. Por outro lado, um dos activos da Accor são os 10.1 milhões de clientes que estão fidelizados à marca através do seu programa de fidelização.

Posto isto, resta dizer que a Accor tem a sua estratégia bem definida a todos os níveis na sua “cadeia de valor” por forma a chegar aos objetivos que foram sendo dados a conhecer durante esta análise. Em seguida é apresentado na tabela um resumo dos principais números de 2012 desta companhia.

	
* m€	
Moeda	Euros
Dados Financeiros	
Total Receitas	5.649
EBITDAR	1.788 31,7%
EBITDA	850 15,0%
EBIT	526 9,3%
Divida Líquida	421
Rácios	
Net Debt/EBITDA	0,5 x
Portfolio	
Nº Hóteis (2012)	3.516
Nº Quartos (2012)	450.487
Novas Aberturas	
Nº Hóteis (2012)	266
Nº Quartos (2012)	38.085
Pipeline	
Nº Hóteis (2012)	633
Nº Quartos (2012)	112.600

Fonte: Accor Annual Report – 2012 & Bloomberg

Tabela 6 - Dados Accor

c. O impacto da mudança das French GAAP para as IFRS

*“De acordo com o regulamento da Comissão Europeia 1606/2002 datado de 19 Julho de 2002 referente à aplicação das IFRS, as contas consolidadas do grupo Accor foram preparadas desde 1 Janeiro de 2005 de acordo com as IFRS e aplicadas a 31 de Dezembro 2005”*¹²

Para a aplicação destas novas normas contabilísticas o grupo Accor teve que providenciar várias alterações internas de gestão e de pessoal para que o novo *reporting* fosse mais eficaz e fácil de executar, a saber:

- Um sistema de base de dados transversal a todas as unidades do grupo e entidades;
- Estandarização do sistema de contas aplicável a todas as áreas de negócio;
- Instalação de um sistema uniforme para toda a área de hotelaria (anteriormente, cada marca hoteleira tinha o seu sistema de gestão, de acordo com a “complexidade” do serviço e do produto);
- Instalação de um novo sistema de *reporting* e de processamento de informação financeira

Durante a primeira fase do projeto de implementação das novas normas contabilísticas, o departamento de consolidação de contas da Accor providenciou uma análise detalhada, identificando as principais diferenças entre as IFRS e as normas contabilísticas utilizadas à data pela empresa, identificando as mais apropriadas políticas contabilísticas para a Accor de acordo com os critérios contabilísticos que iam passar a vigorar - IFRS e foram determinando as alterações necessárias à organização da empresa e dos sistemas, para uma melhor e eficaz transição do antigo sistema contabilístico para o novo.

A esta fase inicial de análise seguiu-se uma fase de implementação que envolveu a elaboração de um manual de boas práticas e de linhas orientadoras, formação para as equipas financeiras (à volta de 400 colaboradores que tiveram formação intensiva nos escritórios centrais em Paris) e uma adaptação de todos os sistemas, tal como já foi referido anteriormente.

¹² In Accor Annual Report 2005

Em seguida, a análise das principais mudanças que existiram aquando da alteração do sistema contabilístico, ou seja, mudança do sistema contabilístico geralmente aceite em França – *French GAAP*, para o novo sistema contabilístico – IFRS no capital próprio da empresa.

Accor	(milhões de €)	01-01-2004
Total Capital Próprio - French GAAP		3.683
Ajustamento do valor das rendas incrementais reconhecidas		-262
Activos Fixos tangíveis		-138
Impostos diferidos e acções subordinadas perpétuas		-122
UGC no teste de imparidade aos hotéis budget		-121
Reconhecimento de locações financeiras		-31
Anulação de custos diferidos		-30
Outros		-2
Reconhecimento de acções convertíveis		47
Total Capital Próprio IFRS		3.024
		-659
		-18%

Tabela 7 - Resumo do impacto das IFRS no capital próprio da Accor

i. IAS 17 – Arrendamentos/Locações

Esta norma já foi analisada anteriormente de uma perspectiva teórica e segundo a mesma temos que ter consciência qual o imperativo que define para a descrição de um leasing operacional ou financeiro. Diz a norma que se trata de um leasing financeiro aquando da passagem de todos os riscos e benefícios de o activo são assumidos pelo arrendatário, sendo que nas restantes situações classificados como arrendamentos operacionais.

Agora, analisando a situação concreta do grupo Accor relativamente ao registo dos arrendamentos nas suas contas, o normativo Francês refere que arrendamentos que transfiram para o arrendatário substancialmente todos os riscos e benefícios inerentes ao ativo são contabilizados como arrendamentos financeiros, indo de encontro às normas internacionais.

Refere a norma (do French GAAP) que os pagamentos dos arrendamentos nos *leasings* operacionais são considerados despesa numa base linear, durante todo o prazo do arrendamento. Este pagamento linear vai sendo ajustado devido ao efeito das cláusulas

de escalonamento que são baseadas no índice de custos de construção, inflação e outros índices que sejam relevantes.

Todos os arrendamentos que estavam activos até à data de transição foram revistos de acordo com as IFRS. 2% desses arrendamentos cumpriam os critérios definidos pela norma internacional como arrendamentos financeiros e foram reconhecidos no balanço. Os restantes foram registados como arrendamentos operacionais, porém a medida de ajustar o pagamento destes leasing através das cláusulas de escalonamento baseadas em índices determinados, não está de acordo com a IAS 17, e por esta razão, o reconhecimento feito desta maneira foi abandonado sendo que os pagamentos deste tipo de arrendamento devem ser constantes durante todo o período do contrato de locação.

O efeito destas mudanças de método de contabilização dos arrendamentos, devido à entrada das novas normas contabilísticas, foram aplicadas retrospectivamente a todos os arrendamentos em exercício desde a data da sua constituição, e foram reconhecidos no capital próprio da empresa à data de transição. Esse valor foi negativo em **262 milhões de euros**.

ii. IAS 16 – Ativos Fixos Tangíveis

A parte introdutória já foi abordada, e como referido esta norma pode ser aplicada mediante a intenção da entidade (Accor) em escolher os “caminhos” que entende pertinentes para o registo e valorização dos seus activos fixos tangíveis aquando da adoção das IFRS, pelo modelo do custo ou através do modelo da reavaliação.

Neste sentido, o antigo normativo contabilístico utilizado por esta empresa referia que os activos fixos tangíveis eram registados pelo valor de custo e depreciados durante a sua vida útil estimada.

Quando o grupo decide aplicar o normativo – IAS 16, decide não aplicar a isenção prevista da IFRS 1 – Adoção pela primeira vez das IFRS que consiste na mensuração dos activos fixos tangíveis pelo seu justo valor à data de transição para as IFRS e usar esse justo valor como custo considerado aos activos nessa mesma data, ou seja, escolheu o modelo do custo e não pelo modelo de revalorização que exigia avaliações dos activos em cada fim de período. Por esta razão, todos os activos foram mensurados pelo custo deduzidos das depreciações acumuladas e de eventuais perdas de imparidade acumuladas.

Com a transição para as IFRS, a Accor decidiu expandir para todos os itens de um activo a aplicação do método de depreciação por item, onde cada parte de um activo com um custo significativo em relação ao activo como um todo, venha a ser depreciado separadamente.

Para finalizar, registar que não foi tido em conta qualquer valor residual visto que o grupo Accor tem a expectativa de utilizar os hotéis que detém em propriedade durante toda a sua vida útil.

Estas alterações tiveram um impacto na ordem dos **138 milhões de euros** negativos no capital próprio da instituição à data de 1 Janeiro de 2004.

iii. IAS 12 – Impostos diferidos

A prática até então no grupo Francês era reconhecer os impostos diferidos sobre todas as diferenças temporárias entre o valor contabilístico dos ativos e passivos e a sua base fiscal.

Sendo que depois da aplicação desta norma, os impostos diferidos são calculados com base na taxa de imposto em vigor ou já oficialmente comunicada à data do *reporting* e que se estima que seja aplicável na data da realização dos impostos diferidos ativos ou na data do pagamento dos impostos diferidos passivos.

Um imposto diferido ativo será reconhecido para a compensação futura de prejuízos fiscais não utilizados, na medida em que seja provável que o lucro tributável futuro ficará disponível para compensar os prejuízos fiscais não utilizados. Por outro lado, os impostos diferidos passivos são reconhecidos sobre todas as diferenças temporárias tributáveis, tendo alguns exceções como visto anteriormente.

Estas alterações de reconhecimento dos impostos diferidos tiveram um impacto negativo no capital próprio da Accor, na ordem dos **122 milhões de euros**.

iv. IAS 38 – Imparidade de Activos

Normalmente, todos os activos são sujeitos a teste de imparidade para medir se os mesmos não estão sobrevalorizados no balanço.

O princípio básico da imparidade é que um activo não pode deter um valor contabilístico superior ao seu valor recuperável, ou seja, basicamente ao seu valor de mercado.

Todos os activos segundo as linhas orientadores desta norma são postos “à prova” quando existem indicações que possam existir uma perda de imparidade. Contudo, existem determinados activos, como por exemplo o *goodwill*, os ativos com vidas úteis indefinidas e os activos que ainda não estão disponíveis para uso, são sujeitos a testes de imparidade anuais, mesmo que não haja indicações de imparidade.

Todos os indicadores contam como indicadores para a perda de imparidade, sejam eles externos (envolvente económica, por exemplo), como internos (hotel está a ficar degradado, obsoleto – por exemplo).

Outros dos pontos muito importantes, é o facto de o valor recuperável ter que ser calculado individualmente, ou seja, para cada activo. No entanto, um activo raramente gera fluxos de caixa independentemente de outros activos. E a maioria dos activos são sujeitos a testes de imparidades conjuntos sendo descritos como unidades geradoras de caixa (UGC). A unidade geradora de caixa é o menor grupo identificável de activos que geram inflows e que são independentes dos *cash flow* de outras UGC.

O valor contabilístico de um activo deve ser comparado com o seu valor recuperável. Um activo ou uma UGC regista uma imparidade quando, como sabemos, o seu valor contabilístico é superior ao seu valor recuperável.

O *goodwill* adquirido através de um “business combination” é alocado à UGC do adquirente ou grupos de UGC em que são expectáveis benefícios das sinergias decorrentes desta combinação, independentemente se outros ativos ou passivos da adquirida são atribuídos a essas unidades ou grupos de unidades.

O teste de imparidade do valor recuperável de uma unidade geradora de caixa à qual o *goodwill* tiver sido alocado pode ser realizado em qualquer época do ano, desde que o teste seja executado na mesma altura do ano anterior. Unidades geradoras de caixa diferentes, podem registar uma imparidade no seu valor recuperável testada em épocas diferentes. Contudo, se a totalidade ou parte do *goodwill* alocado a uma unidade geradora de caixa tiver sido adquirida numa combinação de negócios durante o período

anual corrente, essa UGC terá a redução no seu valor recuperável testada antes do final do ano corrente.

Durante muitos anos, ou seja, até à data de transição o grupo Accor elaborava testes de imparidade regulares às suas propriedades para aferir que o valor contabilístico das mesmas não diferia do seu valor recuperável. Segundo as normas Francesas, a Accor podia efectuar testes a todas as unidades do segmento luxo, midscale e económico, enquanto que para as unidades do segmento budget esse teste de imparidade era efectuado numa base agregada, por Países.

Com esta nova norma, cada unidade budget é considerada uma geradora de caixa independente, por isso os testes de imparidade são feitos para cada hotel a exemplo das unidades dos outros segmentos.

Esta medida levou a que a Accor tivesse que registar uma diminuição do seu capital próprio na ordem dos **121 milhões de euros**.

v. IAS 38 – Activos Intangíveis

A decisão de estudar esta norma, apesar de o impacto não ser significativo comparado com as rubricas que temos vindo a analisar é devido ao fato de a empresa ser uma empresa com um desenvolvimento e expansão imensa, e por ser importante perceber que impacto poderá ter nas contas das empresas um dinamismo destes na procura constante de aumento da actividade de uma entidade.

O objetivo da IAS 38 é ditar o tratamento contabilístico de activos intangíveis que não sejam especificamente tratados em outras normas. A norma exige que uma entidade reconheça um activo intangível se, e apenas se, alguns critérios forem cumpridos. A norma também especifica como mensurar o valor contabilístico dos activos intangíveis e requer determinadas divulgações sobre esses mesmos activos.

Um activo intangível é definido como um activo não monetário e sem substância física. Sendo por sua vez, um activo caracterizado como um recurso que é controlado por uma empresa como resultado de um evento passado, seja por exemplo, uma compra/aquisição ou mesmo uma criação própria e que do qual são esperados benefícios futuros. Os três atributos principais de um activo intangível são: ser possível de

identificar; ter o controlo do mesmo e conseguir retirar benefícios económicos futuros (sejam eles receitas ou redução de custos no futuro).

Os activos intangíveis apenas podem ser reconhecidos, segundo esta norma quando:

- Sejam identificáveis;
- Seja provável que no futuro advenham benefícios económicos desse activo;
- E o seu custo seja mensurado com fiabilidade.

Esta obrigação aplica-se a um activo intangível, como já foi mencionado anteriormente, a um activo que tenha sido adquirido ou produzido internamente pela entidade.

A probabilidade de os activos em causa gerarem benefícios económicos futuros deve ser baseado em critérios/pressupostos razoáveis e com suposições credíveis que irão perdurar durante a vida útil do activo.

Por outro lado, se o critério de reconhecimento não for cumprido, ou seja, se um activo intangível não cumprir a definição e o critério de reconhecimento, a IAS 38 obriga que esse gasto seja reconhecido como despesa, aquando da sua ocorrência.

Posto isto, referir alguns exemplos de custos/ítems que devem ser reconhecidos como despesa, no momento que em ocorrem:

- Goodwill gerado internamente;
- Start-up costs e custos de pré-abertura;
- Custos de formação;
- Custos de promoção e publicidade;
- Custos de desenvolvimento e pesquisa novos projectos.

Para este propósito, “quando ocorre” significa quando uma entidade recebe uma determinada mercadoria ou serviço. Se a entidade efetuou um pré-pagamento relacionado com os exemplos em cima, o pré pagamento é reconhecido como um ativo até ao momento em que a entidade recebe essas tais mercadorias ou serviços.

A Accor aquando da aplicação desta norma, ou seja, aquando da mudança do sistema contabilístico, viu o seu capital próprio reduzido em cerca de **31 milhões de euros** em Janeiro de 2004, por anulação de custos diferidos, não tendo mais consequências em outros períodos aquando da sua primeira aplicação.

O sistema contabilístico Francês previa que alguns ativos intangíveis tais como custos de desenvolvimento, custos de emissão de ações, custos de pré-abertura de hotéis e restaurantes, por exemplo, fossem considerados custos diferidos. Os itens que eram classificados como “custos diferidos”, no *French GAAP* eram registados no balanço e amortizados por períodos de 3 a 5 anos (dependendo do tipo de activos e da sua vida útil). Contudo nas IFRS, as rubricas referidas, e em especial os custos de desenvolvimento e *procurement* de novas oportunidades, normalmente, são considerados como um gasto aquando da sua ocorrência sempre que não seja possível determinar com segurança que fluirão benefícios económicos futuros com esses gastos. Esta situação acontece na maioria das vezes por ser difícil de mensurar esta questão, indo de encontro com a norma internacional.

3. InterContinental Hotel Group (IHG)

a. História

A InterContinental é a maior companhia hoteleira do Mundo e tem a sua sede no Reino Unido. Nasce em 1777, começando por ser uma cervejeira com pouco sucesso, sendo passados uns anos a maior do Reino Unido.

Neste momento, a IHG detém cerca de 4.600 hotéis e perto de 676.000 quartos, atributos que lhe atribuem a liderança mundial, estando representada em 100 Países e tendo gerado mais de 157 milhões de noites a clientes nos seus hotéis.

Esta instituição emprega à data de 31 de Dezembro 2012, 7.981 colaboradores directos, sendo que tendo em conta os hotéis franchisados e com contratos de gestão, contam com mais de 350.000 pessoas espalhadas pelo mundo a trabalhar para as suas marcas. Acreditam que as suas marcas ganham valor e vida com as pessoas talentosas e apaixonadas que detêm. Sabem também que para desenvolverem a sua empresa, têm que conseguir atrair, reter e desenvolver o talento dessas pessoas dentro da industria por forma a melhorarem serviço ao cliente e elevar as marcas do seu portfolio a outro nível.

Tendo um portfolio com marcas de luxo, upscale, midscale e marcas económicas, a InterContinental, trabalha de três formas o negócio: propriedade, franchise e contratos de gestão, sendo que detém a maior rede de hotéis em franchising, tendo mesmo apenas 10 hotéis em propriedade. Todas as suas propriedades são suportadas por sistemas ultra competitivos de agregação de valor e de programas de marketing que conduzem o negócios dos hotéis.

A sua visão é tornarem-se a maior companhia no mundo, debaixo do slogan – “Great Hotels Guests Love”, reiterando que irão “entregar” através das suas marcas, os seus colaboradores talentosos e os melhores sistemas de criação de valor ao mercado. A sua cultura é marcada pelo comprometimento de actuar responsavelmente em tudo aquilo que puserem em prática, com o fim único da satisfação do cliente.

b. Principais indicadores de gestão

O grupo InterContinental em 2012 registou nas suas contas 1.835 milhões de dólares Americanos de receitas totais, sendo o EBITDA de 708 milhões, representando 38.6% do total de receitas da companhia. As receitas em 2012 sofreram um crescimento de

3.8% em relação ao ano anterior, tendo como grande potenciador das mesmas o crescimento no mercado Chinês, onde as receitas registaram um aumento de 12.2%.

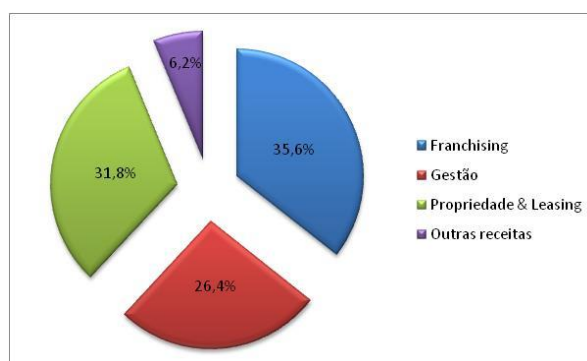


Figura 4 - Total de Receitas por tipo de negócio

Sendo o maior grupo hoteleiro mundial com 4.602 hotéis e 675.982 quartos, espalhados por muitas regiões do globo está entre os 5 maiores da Europa, segundo a consultora MKG Hospitality que publicou o último ranking em Março de 2013.

A IHG é uma empresa que se baseia no modelo de negócio *asset-light* a exemplo da Accor, como vimos anteriormente, só que esta estratégia de negócio já foi implementada há mais anos na IHG do que na companhia Francesa. Enquanto a Accor está ainda num processo de convergência para este modelo de negócio, a InterContinental apenas tem 10 hotéis em propriedade no seu portfólio, como podemos observar na figura abaixo.

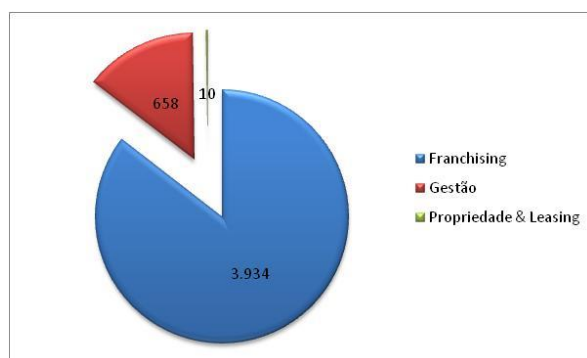


Figura 5 - Número de hotéis por tipo de negócio (Asset-light business model)

O crescimento desta cadeia internacional passa por continuar a aposta forte, transversal a todo o mercado das Américas, onde tem a maior parte do seu portfólio e também no mercado da grande China, onde tem um projecto de desenvolvimento para quase duplicar a sua oferta. O mercado Europeu é o segundo maior ao nível do número de quartos desta companhia, só que o seu processo de crescimento nesta região está

limitado, contando com um crescimento nos próximos meses de apenas 15% mais quartos aos que detém hoje em portfólio (+15.184 quartos). Este aumento é o mais reduzido quando analisado em relação aos restantes.

	Portfólio - Hotéis & Quartos		Em Desenvolvimento - Hotéis & Quartos		Peso - Em desenvolvimento/portfólio	
	Nº hotéis	Nº quartos	Nº hotéis	Nº quartos	Nº hotéis	Nº quartos
Americas	3.555	449.617	670	72.573	18,8%	16,1%
Europa	628	102.027	91	15.184	14,5%	14,9%
Ásia, Médio Oriente e África	232	62.737	132	30.357	56,9%	48,4%
China	187	61.601	160	50.916	85,6%	82,7%

Figura 6 - Número de hotéis e quartos por região - Portfólio e em desenvolvimento

Em Março de 2012, lançaram a marca de luxo HUALUXE Hotels & Resorts no mercado Chinês, acreditando no potencial deste mercado em absorver este segmento e também como comprometimento com o desenvolvimento naquela região.

Para além do excelente portfólio detido por esta companhia, a grande força da mesma são os seus clientes. Neste momento, no seu programa de fidelização de hóspedes, a IHG tem 71.4 milhões de membros que em 2012 foram responsáveis por 69% do total de reservas em número de quartos. Esta força comercial através dos seus canais de distribuição directos e diminuição da dependência de outras fontes, permite um aumento contínuo de receitas e resultados, não só através do número de reservas que têm vindo a sofrer um incremento, mas também através da diminuição das comissões a pagar a estas fontes o que lhes permite aumentar a margem.


	
* m\$	
Moeda	USD \$
Dados Financeiros	2012
Total Receitas	1.835
EBITDA	708 38,6%
Divida Líquida	1.074
Rátiós	
Net Debt/EBITDA	1,5 x
Portfólio	
Nº Hóteis (2012)	4.602
Nº Quartos (2012)	675.982
Novas Aberturas	
Nº Hóteis (2012)	122
Nº Quartos (2012)	17.634
Pipeline	
Nº Hóteis (2012)	1.053
Nº Quartos (2012)	169.030

Tabela 8 - Dados InterContinental Hotel Group

Fonte: IHG Annual Report – 2012 & Bloomberg

c. O impacto da mudança de UK GAAP para IFRS

*“As contas consolidadas da Intercontinental Hotel Group foram preparadas de acordo com as IFRS, adotadas pela União Europeia. Tal como permitido pelo IASB, o grupo adotou antecipadamente a norma – IAS 19 (Benefícios aos Empregados) que apenas foi publicada a Dezembro 2004”.*¹³

Aquando da aplicação deste novo normativo contabilístico a IHG usou algumas exceções permitidas pelas IFRS 1 aquando da adoção pela primeira vez das IFRS. Desta exceções resultaram algumas que são importantes referir:

- O reconhecimento de todos os ganhos e perdas das pensões e outros benefícios dos trabalhadores reformados diretamente no capital próprio a 1 Janeiro 2004;
- Manter o valor contabilístico dos UK GAAP referentes aos ativos fixos tangíveis, incluindo as reavaliações, de acordo com o modelo do custo à data da transição.

Em seguida, a análise das principais alterações aquando da mudança de sistema contabilístico, ou seja, mudança do sistema contabilístico geralmente aceite no Reino Unido – *UK GAAP*, para o novo sistema contabilístico – IFRS no capital próprio da empresa.

InterContinental Hotels Group	(milhões de £) 01-01-2004
Total Capital Próprio - UK GAAP	2.717
Reconhecimento de benefícios aos empregados + pensões	-224
Impostos diferidos	-163
Reclassificação dos dividendos propostos	86
Anulação de provisão - perdas operacionais futuras	46
Total Capital Próprio IFRS	2.462
	-255
	-9%

Tabela 9 - Resumo do impacto das IFRS no capital próprio da InterContinental

i. IAS 19 – Benefícios aos Empregados

O objetivo desta norma é o de descrever a contabilização e a divulgação dos benefícios aos empregados (que são todas as formas de contrapartida dadas por uma entidade em troca de serviços prestados por empregados).

¹³ Annual Report IHG - 2005

Esta norma exige que uma entidade reconheça:

- Um passivo, quando um empregado presta serviços em troca de benefícios, a serem pagos no futuro; e
- Um custo, quando uma entidade tiver um benefício económico decorrente de um serviço prestado por um colaborador em troca de benefícios a esse mesmo empregado.

O princípio subjacente a todos os requisitos impostos pela norma é de que o custo de prestação de benefícios aos empregados devem ser reconhecidos no período em que o benefício é ganho pelo colaborador, e não quando é pago ou a pagar.

Esta norma será sempre aplicada por uma entidade aquando da contabilização de todos os benefícios aos empregados, com exceção daqueles que se aplica a IFRS 2 – Pagamento baseado em ações.

Benefícios aos empregados de curto prazo

Os benefícios de curto prazo (tal como: salários, subsidio de férias, subsidio por doença, bónus, benefícios não monetários. Não estão incluídos neste ramo os benefícios por rescisão) são aqueles que devem ser liquidados no prazo máximo de 12 meses após o final do período em que os empregados prestam o respetivo serviço.

Quando um emprego tiver prestado serviços a uma entidade durante um período contabilístico, a entidade reconhecerá o valor não descontado dos benefícios esperados a curto prazo aos empregados que se espera que sejam pagos, em troca desse serviço, como:

- Um passivo, após deduzir qualquer valor já liquidado. Se o valor já pago exceder o valor o valor não descontado dos benefícios, a entidade deverá reconhecer esse excesso como um ativo;
- Uma despesa;

Participação dos lucros e pagamento de bónus

Uma entidade deve reconhecer o custo esperado dos pagamentos de participação nos lucros e o bónus, só e quando tiver uma obrigação legal ou construtiva de fazer esses

pagamentos como resultado de eventos passados e quando tenha uma estimativa confiável do custo esperado.

Tipos de planos de benefícios pós-emprego (Pensões)

O tratamento contabilístico para um plano de benefícios pós-emprego será determinado de acordo com o tipo de plano a que se refere: plano contribuição definida ou plano de benefícios definidos.

Plano de contribuição definida, a entidade paga contribuições fixas para um fundo, mas não tem obrigação legal ou construtiva de fazer pagamentos adicionais se o fundo não tiver disponibilidades suficientes para pagar todos os direitos dos colaboradores de benefícios pós-emprego relativamente aos serviços prestados no período corrente e em períodos anteriores. As “regras” deste plano são as seguintes:

- A obrigação legal da entidade está limitada ao valor que a mesma concordar em contribuir para o fundo. Assim sendo, os valores dos benefícios pós-emprego recebidos pelos colaboradores são definidos pelos valores das contribuições efetuadas por uma entidade a um plano de benefícios desta natureza ou a uma companhia seguradora, juntamente com os retornos do investimento decorrentes das contribuições;
- Em consequência, o risco de que os benefícios venham a ser menos do que o esperado e o risco de investimento, ou seja, de que os ativos investidos venham a ser insuficientes para atender aos benefícios esperados recaem sobre o empregado.

Um plano de benefícios definido é um plano de benefícios pós-emprego que não seja um plano de contribuição definida. Estes incluem ambos os planos formais e práticas informais que criam uma obrigação construtiva de funcionários da entidade. De acordo com este tipo de planos:

- A obrigação de uma entidade é de fornecer os benefícios prometidos aos atuais e ex-funcionários;
- O risco de que os benefícios venham a custar mais do que o esperado e o risco de investimento recaiam, substancialmente, sobre a entidade. Se a experiência destes dois riscos for pior do que esperada, a obrigação da entidade pode ser aumentada.

O registo contabilístico de planos de benefício definido por uma entidade envolve os passos seguintes:

- Usar técnicas atuariais para fazer uma estimativa confiável do valor do benefício que os empregados obtiveram como retorno pelo seu serviço, nos períodos atuais e passados. Isso exige a uma entidade que determine quanto é atribuível em termos de benefícios aos períodos atuais e passados e que faça estimativas sobre variáveis demográficas e variáveis financeiras que influenciarão o custo do benefício.
- Descontar esse benefício usando o método da unidade de crédito projetada, para determinar o valor presente da obrigação de benefício definido e o custo do serviço corrente;
- Determinar o justo valor de quaisquer ativos do plano;
- Determinar o valor total dos ganhos e perdas atuariais e o valor dos ganhos e perdas atuariais a serem reconhecidas;
- Quando um plano tiver sido introduzido ou alterado, determinar o resultado do custo do serviço passado;
- Quando um plano tiver sido reduzido ou liquidado, determinar o ganho ou perda resultante

Outros benefícios de longo prazo

A IAS 19 requer uma aplicação simplificada do modelo atrás descrito para outros benefícios a longo prazo dos colaboradores. Este método difere da contabilização exigida para os benefícios pós-emprego em que:

- Ganhos e perdas atuariais são reconhecidos imediatamente e todos os custos de serviços passados são reconhecidos também quando ocorrem.

Benefícios devido a rescisão

Os benefícios devido a rescisão são benefícios devidos aos empregados como resultado de uma decisão de uma entidade de dispensar um empregado antes da data normal de aposentação ou como resultado de uma decisão de um empregado em aderir a um programa de demissão voluntária, em troca desses benefícios.

Uma entidade reconhecerá os benefícios de uma rescisão como um passivo e uma despesa quando, e somente quando a entidade estiver de forma clara comprometida a rescindir o contrato de trabalho de um empregado ou grupo de empregados, antes da data de aposentação; ou está obrigada a fornecer benefícios devido a rescisão como resultado de uma oferta feita, para incentivar a demissão voluntária.

Quando os benefícios por rescisão se vencerem a mais de 12 meses após o período do balanço, esses benefícios terão que ser descontados.

Desta forma, o impacto no capital próprio da IHG devido à aplicação desta norma é elevado. Nos antigos normativos contabilísticos, utilizados pela empresa do Reino Unido – UK GAAP – os ativos e passivos referente a esta rubrica não eram reconhecidos no balanço da empresa. Segundo as IFRS, algum excedente ou deficit nos ativos acima do passivo é registado como ativo ou passivo, respetivamente, no balanço do grupo InterContinental. Todos os anos, os ativos líquidos e passivos referentes a esta rubrica são ajustados para ganhos e perdas atuariais que são reconhecidos diretamente no capital próprio.

Com esta alteração, e tendo dois esquemas de pensões e benefícios (um localizado no Reino Unido e outros nos Estados Unidos) o impacto no capital próprio da maior companhia hoteleira do mundo foi de **224 milhões de libras**.

ii. IAS 12 – Impostos diferidos

Debaixo das regras contabilísticas UK GAAP, o imposto diferido é prestado em todas as diferenças temporais. Assim sendo, o imposto diferido não é prestado em ganhos de reavaliação e nem em ganhos provocados por ativos de substituição, a menos que exista um acordo vinculativo para a venda, nem sobre lucros não remetidos de investimentos efetuados, exceto nos dividendos acumulados ou onde existe um acordo vinculativo para distribuir os lucros.

Segundo as IFRS, o imposto diferido é reconhecido em todas as diferenças temporais entre a base fiscal e o valor contabilístico dos ativos e passivos, incluindo os decorrentes da reavaliação de ativos, sobre os ganhos provocados em ativos de substituição e no lucro remetido de investimentos onde o grupo IHG não controla o momento da distribuição.

Além disso, as IFRS exigem que a base fiscal de ativos e passivos seja determinada pela gestão o valor de uso e a maneira pretendida de realização dos ativos ou passivos.

Esta alteração teve um impacto negativo de **163 milhões de libras** no capital próprio da instituição Inglesa.

IV. CONCLUSÃO

O objetivo desta dissertação era o de perceber qual o papel das IFRS no geral e em particular na área do turismo, tendo por isso sido estruturada de forma a analisar esse papel, através de quatro pontos que me parecem importantes anunciar:

- Análise geral das IFRS: percebemos como é que foram criadas estas normas internacionais, o seu papel para as empresas Europeias, a sua importância e vantagens/desvantagens da aplicação e da criação destas normas contabilísticas para o sistema económico global;
- Análise particular das IFRS: abordagem teórica das principais rubricas que influenciaram algumas das principais empresas hoteleiras, quer a nível nacional mas principalmente a nível internacional;
- A influência da estrutura do negócio e da política de gestão de cada uma dessas empresas, nos seus resultados aquando da aplicação destas normas contabilísticas e percebemos quais foram as consequências;
- E por fim, mostrámos algumas das diferenças que existiam entre os anteriores sistemas contabilísticos (particularmente, de Portugal, Reino Unido e Alemanha) e as IFRS.

As IFRS vieram criar uma harmonização do *reporting* financeiro, como resultado da globalização dos mercados financeiros e da integração da economia, tendo como focos, prestar informação contabilística comparável, útil, clara, transparente e com mais qualidade aquando da análise de uma ou várias entidades.

Tem sido efectuado um grande esforço por todas as entidades mundiais com responsabilidades, na harmonização dos sistemas contabilísticos, nomeadamente, por parte da FASB, IASB e UE para convergir as políticas, resultados e ideias relativamente aos standards contabilísticos.

Referir ainda, o papel pioneiro nesta matéria de uniformização e harmonização da informação financeira, por parte da Associação de Hotéis de Nova Iorque por quem foi criado um sistema de *reporting* uniforme (especialmente elaborado para as empresas no sector da hospitalidade) e o qual ainda é utilizado, não só nos EUA (onde é obrigatório), mas por todas as cadeias e operadores internacionais.

O sistema contabilístico – IFRS – veio colocar mais equidade aquando da tomada de decisão por parte dos investidores, eliminando de certa forma o *gap* existente entre os pequenos e os grandes investidores que têm acesso a informação privilegiada e maior facilidade de análise dos vários *reportings* que iam sendo produzidos nos vários Países onde tinham os seus investimentos; as IFRS ajudaram e ajudam a que as empresas olhem para uma mudança no sistema contabilístico como uma oportunidade estratégica para mudanças positivas dentro da organização; diminui a assimetria de informação entre a empresa e os investidores; facilita a obtenção de capital; imprime maior velocidade e facilidades nas operações de aquisição e fusão fora dos Países onde as empresas estão sedeadas; permite às empresas que optem por este sistema contabilístico, ganhar maior credibilidade e dar maior visibilidade junto de potenciais parceiros no desenvolvimento de negócios; cria oportunidades de gestão de tesouraria mais consistente e ainda permite definir uma estratégia de gestão de impostos sobre os rendimentos.

Contudo, e como vimos, a implementação das IFRS e o potencial de benefícios que geram não surgem sem custos. Uma medida deste tipo exige um grande comprometimento de toda a equipa de gestão e disciplina na especialização dos recursos humanos para que os mesmos analisem, planeiem e executem uma implementação eficaz. Para além dos recursos financeiros que podem ser necessários, se não houver uma boa organização e gestão correta de todo o processo.

No estudo das três cadeias internacionais, percebemos que a estrutura de negócio (*asset light* vs propriedade) influenciou o impacto que as mesmas tiveram nos seus capitais próprios aquando da transição para as IFRS e também permitiu perceber que de todos os sistemas contabilísticos anteriormente utilizados por estas empresas, os mesmos tinham diferenças entre si o que veio reforçar a importância das IFRS na harmonização e uniformização da contabilidade, no mundo global de hoje.

Com a apresentação das estratégias das empresas, ficou claro que as mesmas estão desenhadas para ir de encontro a estas novas normas internacionais, de forma a não prejudicarem as suas contas. Um exemplo claro deste ponto, é a estratégia que está desenhada pela Accor na qual, até 2016, esta empresa tem um plano para reestruturar 800 hotéis com estilos de propriedade diferentes, mas maioritariamente, *leasings* operacionais (passando-os para contratos de gestão ou de *franchising*), deixando antever

a obrigatoriedade próxima de terem que registar esses mesmos *leasings* operacionais como dívida, mas não tendo os activos para contrabalançar as contas.

V. *BIBLIOGRAFIA*

Barlev, B, Haddad, J., R. Summer 2007 – Harmonization, Comparability, and Fair Value Accounting, *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Vol. 22 Issue 3, p. 493-509.

Ball, Ray. 2006 - International Financial Reporting Standards (IFRS): pros and cons for investors, *Accounting and Business Research*, International Accounting Policy Forum. pp. 5-27.

Bento, J. & Machado, J.F. 2008. *Plano Oficial de Contabilidade Explicado*. 27ª Edição. Porto Editora

Christopher S. Armstrong. 2010 - Market Reaction to the Adoption of IFRS in Europe. *The Accounting Review*: Vol. 85, No. 1, pp. 31-61.

Daske, Holger. 2004 - *Economic Benefits of Adopting IFRS or US-GAAP: Have the Expected Costs of Equity Capital really decreased?*, Working paper no. 131 / Johann-Wolfgang-Goethe-Universität Frankfurt am Main, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften: Finance & Accounting.

Harris, P. & Brown, B. 1998 - Research and Development in hospitality accounting and financial management. *Hospitality Management*, Vol. 17, No.1, pp.161-181.

Hotel Association of New York (2006), *Uniform System of Accounts for the Lodging Industry*, Tenth Revised Edition.

Sankaran, S., Al Hashim, D. 2006, – An Accounting Information System for Harmonization, *The Journal of American Academy of Business*, Cambridge, Vol. 9 Num. 2., p. 249-256.

Shellhorn, T., Gornik-Tomaszewski, S. 2006 – Implication of the IAS Regulation for Research into the International Differences In Accounting System, *Accounting in Europe*, Vol. 3, p. 187-217.

Kwansa, F. e R. S. Schmidgall 1999 - The Uniform System of Accounts for the Lodging Industry: Its Importance to and Use by Hotels Managers, *The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 88-94.

The role that depreciation could play in local government finance. Discussion paper. CIPFA 2002. Disponível em: <http://www.cipfa.org.uk/>

Deloitte Touche Tohmatsu. 2008, IFRS in Tourism, Hospitality and Leisure: More Than Just Accounting | <http://www.deloitte.com>

Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2012, IFRS in Your Pocket 2012, <http://www.deloitte.com>

Pricewaterhouse Coopers, 2009, Illustrative IFRS corporate consolidated financial statements for 2010 years ends, www.pwc.com/ifrs

Sites consultados:

<http://www.kpmg.com/global/en/pages/default.aspx>

<http://www.iasplus.com/en/standards>

<http://www.iasb.org>

<http://www.pestana.com>

<http://www.accor.com>

<http://www.ihg.com>

Outros:

Annual Report Accor 2005 & 2012;

Annual Report IHG 2005 & 2012;

Relatório & Contas 2010 – Grupo Pestana

VI. ANEXOS

a) Grupo Pestana – Demonstração da posição financeira consolidada

Demonstração da posição financeira consolidada

(Montantes expressos em Euros)

	Notas	31 de Dezembro	
		2010	2009
Activo			
Não corrente			
Activos fixos tangíveis	7	697.096.566	673.231.363
Activos intangíveis	8	19.373.896	18.799.070
Propriedades de investimento	9	53.475.716	55.575.386
Investimentos em associadas	10	13.812.744	15.787.191
Investimentos em Entidades conjuntamente controladas	11	6.600.081	6.845.696
Outros investimentos financeiros	12	31.394.448	34.995.819
Activos por impostos diferidos	13	5.435.920	5.703.178
Activos financeiros disponíveis para venda	29	125.499	126.635
Clientes e outras contas a receber	16	2.182.129	-
		829.496.999	811.064.338
Corrente			
Inventários	17	36.317.446	39.989.871
Clientes e outras contas a receber	16	52.298.969	61.015.104
Imposto sobre o rendimento a receber	18	1.623.652	1.353.934
Caixa e equivalentes de caixa	19	43.808.863	48.995.838
Activos não correntes detidos para venda	20	7.559.499	5.251.253
		141.608.428	156.606.001
Total do Activo		971.105.427	967.670.338
Capital Próprio			
Capital	21	134.530.000	134.500.000
Prémio de emissão	22	33.690.973	33.690.973
Outras reservas	23	10.035.216	10.848.655
Ajustamentos partes de capital	24	2.039.387	(2.088.407)
Resultados acumulados	25	63.173.086	52.228.683
Resultado líquido atribuível a detentores de capital		7.919.953	8.165.565
Interesses não controlados	26	55.705.811	52.007.993
Total capital próprio		307.094.427	289.353.461
Passivo			
Não corrente			
Provisões	27	286.868	290.571
Empréstimos obtidos	28	311.916.934	322.024.201
Instrumentos financeiros derivados	29	5.459.916	4.215.775
Passivos por impostos diferidos	13	43.865.193	45.683.451
Rendimentos a reconhecer	30	166.687.126	168.879.326
		528.216.037	541.093.325
Corrente			
Provisões	27	1.358.069	4.508.978
Empréstimos obtidos	28	56.750.529	58.644.299
Rendimentos a reconhecer	30	18.613.805	20.923.843
Fornecedores e outras contas a pagar	31	56.486.261	52.165.193
Impostos s/ rendimentos a pagar	18	2.586.300	981.239
		135.794.963	137.223.552
Total Passivo		664.011.000	678.316.877
Total do capital próprio e passivo		971.105.427	967.670.338

b) Accor – Balanço

Assets

<i>(in € millions)</i>	Notes	2004	2005
GOODWILL	16	1,667	1,897
INTANGIBLE ASSETS	17	400	437
PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT	18	3,717	3,891
Long-term loans	19	329	288
Investments in associates	20	598	640
Other financial investments	21	293	284
TOTAL NON-CURRENT FINANCIAL ASSETS		1,220	1,212
Deferred tax assets	15	279	387
TOTAL NON-CURRENT ASSETS		7,283	7,824
Inventories		69	64
Trade receivables	22	1,272	1,508
Other receivables and accruals	22	628	770
Service voucher reserve funds		346	327
Receivables on disposals of assets	29 & 30	44	23
Short-term loans	29 & 30	45	39
Current financial assets	29 & 30	77	600
Cash and cash equivalents	29 & 30	1,589	1,763
TOTAL CURRENT ASSETS		4,070	5,094
Non-current assets held for sale	18.3	-	260
TOTAL ASSETS		11,353	13,178

Equity and liabilities

<i>(in € millions)</i>	Notes	2004	2005
Share capital		617	649
Additional paid-in capital		2,187	2,567
Retained earnings		49	15
Valuation reserve on financial instruments	24	125	547
Reserve relate to employee benefits		10	19
Reserve for actuarial gains/losses		-	(21)
Cumulative translation adjustment		(93)	192
Net profit, Group share		233	333
SHAREHOLDERS' EQUITY, GROUP SHARE	23	3,128	4,301
Minority interests	25	70	95
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY AND MINORITY INTERESTS		3,198	4,396
Repackaged Perpetual Subordinated Floating Rate Notes (TSD)	27 & 30	-	-
Convertible bonds (OCEANE)	28, 29 & 30	950	1,001
Other long-term debt	29 & 30	2,258	520
Long-term finance lease liabilities	29 & 30	337	352
Deferred tax	15	312	314
Long-term provisions	26	147	171
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES		7,202	6,754
Trade payables		760	849
Other payables and income tax payable	22	1,228	1,460
Service vouchers in circulation		1,561	1,940
Current provisions	26	148	203
Short-term debt and finance lease liabilities	29 & 30	382	1,915
Bank overdrafts	29 & 30	72	57
TOTAL CURRENT LIABILITIES		4,151	6,424
Liabilities held for sale		-	-
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY		11,353	13,178

IFRS NO TURISMO – PRINCIPAIS IMPLICAÇÕES NO SECTOR

c) IHG – Balanço

GROUP BALANCE SHEET

31 December 2005	note	2005 €m	2004 €m
ASSETS			
Property, plant and equipment	10	1,356	1,926
Goodwill	12	118	152
Intangible assets	13	120	54
Investment in associates	14	42	42
Other financial assets	15	113	80
Total non-current assets		1,749	2,254
Inventories	16	3	42
Trade and other receivables	17	252	390
Current tax receivable		22	14
Cash and cash equivalents	18	324	72
Other financial assets	15	106	80
Total current assets		707	598
Non-current assets classified as held for sale	11	279	1,826
Total assets		2,735	4,678
LIABILITIES			
Loans and other borrowings	20	(2)	(32)
Trade and other payables	19	(468)	(633)
Current tax payable		(324)	(261)
Total current liabilities		(794)	(926)
Loans and other borrowings	20	(410)	(1,156)
Employee benefits	23	(76)	(173)
Provisions and other payables	19	(107)	(103)
Deferred tax payable	26	(210)	(234)
Total non-current liabilities		(803)	(1,666)
Liabilities classified as held for sale	11	(34)	(148)
Total liabilities		(1,631)	(2,740)
Net assets		1,104	1,938
EQUITY			
Equity share capital	28	49	723
Capital redemption reserve	28	1	46
Shares held by employee share trusts	28	(22)	(22)
Other reserves	28	(1,528)	1,462
Unrealised gains and losses reserve	28	23	-
Currency translation reserve	28	19	(12)
Retained earnings	28	2,542	(376)
IHG shareholders' equity		1,084	1,821
Minority equity interest		20	117
Total equity		1,104	1,938