

VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

ASPECTOS DE NATUREZA CONTABILÍSTICA

De acordo com o POC podemos resumir da seguinte forma os critérios de valorimetria final das dívidas a receber relacionadas com operações em moeda estrangeira:

- Câmbio fixado ou câmbio garantido (se existir);
- Preço de mercado ou seja câmbio à data de balanço (se não existir qualquer um dos anteriores)
- De notar que «as operações em moeda estrangeira são registadas ao câmbio da data considerada para a operação, salvo se o câmbio estiver fixado pelas partes ou garantido por uma terceira entidade».



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

- Uma questão que normalmente se coloca é de se saber qual deve ser a data considerada para a operação. Tal data tem que forçosamente coincidir (estamos a tratar de dívidas a receber) com a data em que se deve reconhecer o proveito resultante da operação a qual pode ser diferente da data constante da factura enviada ao cliente.
- Vejamos como é que o POC trata estas diferenças de câmbio:
 - Dívidas de curto prazo: se negativas => custo (conta 68.5)
 - Dívidas de curto prazo: se positivas => proveito(conta 78.5)



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

- Dívidas a MLP: Reversibilidade do resultado:

* Negativo => custo (conta 68.5); diferir (conta 27.2.8.2)

* Positivo => diferir (conta 27.4.8.2)

- Dívidas a MLP: Irreversibilidade do resultado:

* Negativo => custo (conta 68.5)

* Positivo => proveito (conta 78.5)

- As dívidas a receber resultam fundamentalmente das vendas e das prestações de serviços efectuados a crédito no decurso da actividade normal da empresa.



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

- O POC estabelece, assim, sobre a conta 71 o seguinte: as vendas são representadas pela facturação deduzida «do IVA e de outros impostos e incidências nos casos em que nela estejam incluídos».
- A conta 72 - Prestações de serviços «respeita aos trabalhos e serviços prestados que sejam próprios dos objectivos ou finalidades principais da empresa».
- As dívidas a receber que estão contempladas no POC englobam seis grandes tipos de contas: os clientes; os adiantamentos a fornecedores; o estado e outros entes públicos, os accionistas (sócios) e os outros devedores.



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

- A conta 21 - Clientes «regista os movimentos com os compradores de mercadorias, de produtos e de serviços».
- É de notar que o POC admite a possibilidade da conta corrente dos clientes ser movimentada a crédito a quando da correspondente e efectiva extinção das dívidas e também das respectivas notas de crédito resultantes de correcções.
- A conta 21.3 - clientes, c/ títulos aceites é creditada aquando do saque das letras por débito da conta 21.2 - Clientes títulos a receber. Para efeitos de balanço o saldo credor desta conta sré deduzido ao saldo da conta 21.1 - Clientes c/corrente.



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

- A conta 21.4 - Clientes, c/títulos descontados é creditada aquando da concretização do desconto e debitada aquando da confirmação do pagamento por parte do aceitante.
- Podem, ainda, esporadicamente surgir dívidas a receber provenientes de saldos devedores das contas 24 - Estado e outros entes públicos (por exemplo nas subcontas 24.1- Imposto s/ o rendimento) e na conta de 25 - Accionistas (por exemplo nas subcontas relacionadas com empréstimos e com adiantamento por conta de lucros).



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

- A conta 26 - Outros devedores e credores engloba as subcontas Adiantamentos a fornecedores de imobilizado, pessoal, Subscritores de capital, Obrigacionistas, etc..
- A conta 28 - Provisões para cobrança duvidosa «destina-se a fazer face aos riscos e encargos da cobrança das dívidas de terceiros. A provisão será constituída ou reforçada através da correspondente conta de custos, sendo debitada quando se reduzam ou cessem os riscos que visa cobrir.



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

- Em termos fiscais as provisões aceites são as seguintes:
 - Valor igual à totalidade da dívida desde que esta respeite a um devedor que tenha pendente processo especial de recuperação de empresa e protecção de credores, ou processo de execução, falência ou insolvência, ou respeite a créditos objecto de reclamação judicial.



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

- Tratando-se de dívidas em mora o montante anual acumulado da provisão não poderá ser superior às seguintes percentagens dos créditos em mora:
 - 25% para créditos em mora há mais de 6 meses e até 12 meses.
 - 50% para créditos em mora há mais de 12 meses e até 18 meses.
 - 75% para créditos em mora há mais de 18 meses e até 24 meses.
 - 100% para créditos em mora há mais de 24 meses.



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

- A conta 67.1 - Provisões do exercício regista, de forma global, no final do período contabilístico, a variação positiva dos riscos, entre dois períodos contabilísticos consecutivos, que tiver características de custo operacional. Caso contrário deverá ser debitada a conta 69.6.2 - Custos e perdas extraordinárias - Aumentos de amortizações e provisões - Provisões.
- A conta 79.6.2 - Proveitos e ganhos extraordinários - Reduções de amortizações e de provisões - Provisões, regista de forma global no final do período contabilístico a variação negativa dos riscos entre dois períodos consecutivos.



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

MEDIDAS DE CONTROLO INTERNO

APROVAÇÃO DAS VENDAS

- Uma venda a prazo ou a crédito tem a sua origem num documento enviado pelo cliente, normalmente intitulado por ordem de compra ou nota de encomenda. Noutros casos são as próprias empresas que enviam os seus representantes junto dos clientes a fim destes indicarem as encomendas que necessitam.



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

Na posse da ordem de compra há que proceder a dois tipos de aprovação os quais forçosamente terão de ser da responsabilidade de pessoas diferentes:

- Quanto à constatação da existência em armazém do artigo e das quantidades encomendadas;
- Quanto à concessão de crédito
- A primeira aprovação é feita pela secção de vendas através da análise da ficha de «stock» do artigo.



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

- A segunda aprovação é da inteira responsabilidade da secção de crédito podendo surgir duas situações: tratar-se de uma encomenda de um cliente antigo, e neste caso deverá existir a indicação do limite máximo de crédito a conceder a este cliente. Este procedimento realizar-se-à recorrendo à consulta da sua ficha (verificando a sua conta corrente, mas também a responsabilidade por títulos que estejam descontados ou não); de um cliente novo e então a encomenda só deve ser aprovada depois de se obterem informações comerciais do cliente em causa.



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

OS DOCUMENTOS RELACIONADOS COM A VENDA

- Após a aprovação das vendas, e com base na ordem de compra devem ser emitidos pela secção de facturação, os seguintes documentos:
 - Ordem de expedição;
 - Guia de remessa;
 - Factura



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

Cada um destes documentos deve ser elaborado com os seguintes exemplares:

Ordem de expedição:

- Original, que se destina ao armazém
- Duplicado que se destina ao arquivo da secção de facturação.

Guia de remessa:

- Original que acompanhará as mercadorias para o destinatário
- Duplicado que acompanhará as mercadorias para as entidades fiscalizadoras.



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

- Triplicado, para a secção de facturação
- Quadruplicado, para a secção da contabilidade

Factura:

- Original, para o cliente
- Duplicado, para a secção de contabilidade
- Triplicado para a secção de cobranças
- Quadruplicado, para a secção de facturação



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

- O artigo 35 do código do IVA determina que as facturas devem ser emitidas o mais tardar no quinto dia útil seguinte ao do momento em que o imposto é devido e que as mesmas devem ser datadas, numeradas sequencialmente e conter os seguintes elementos: Os nomes, firmas ou denominações sociais e a sede ou domicílio do fornecedor de bens, bem como respectivos números de identificação fiscal dos sujeitos passivos de impostos; a quantidade e denominação usual dos bens; o preço líquido de imposto, e outros elementos incluídos no valor tributável; as taxas aplicáveis e o montante de imposto devido.



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

CONTROLO DAS CONTAS E TÍTULOS A PAGAR

- O controlo das contas e títulos a pagar faz-se através da escrituração de fichas individuais por clientes, de acordo com as respectivas contas.
- Os créditos resultantes de vendas ao estrangeiro devem ser escrituradas em contas com codificação própria devendo as fichas individuais de tais clientes evidenciar todos os movimentos em escudos e na respectiva divisa.



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

- Uma outra forma alternativa passa pela utilização do chamado sistema «open file». De acordo com este tipo de organização apenas é movimentada, a débito e a crédito, a conta de razão sendo facturadas dos clientes arquivadas em duas pastas de arquivo: a pasta relativa às facturas por receber e a pasta relativa às facturas pagas. Portanto, à medida que as facturas vão sendo pagas, são retiradas da primeira pasta e arquivadas na segunda. Em qualquer das pastas as facturas são arquivadas por ordem alfabética de clientes e dentro desta por ordem de datas. No final de cada mês o somatório das facturas incluídas na pasta das facturas por receber, eventualmente corrigido dos totais



VENDAS, PREST. E DIV. A RECEBER

- No final de cada mês o somatório das facturas incluídas na pasta das facturas por receber, eventualmente corrigido dos totais das notas de débito e crédito emitidas, terá de ser igual ao saldo da conta de razão de clientes.

