



NOTAS ECONÓMICAS **10**

A MOEDA ÚNICA NA REINVENÇÃO DA EUROPA

REVISTA DA FACULDADE DE ECONOMIA DA UNIVERSIDADE DE COIMBRA

50 Cinquante Fra
X012
JUNHO '98 110052-0000/0004 087-401

As Organizações e o Euro: a gestão e contabilidade das empresas

Fernando Augusto Monteiro Correia ISCA – Coimbra
Universidade Internacional da Figueira da Foz



Resumo

O projecto de criação da Moeda Única surgiu como forma coerente e continuada do aprofundamento do Mercado Único; a União Económica e Monetária (UEM) vai tornar-se realidade e a introdução do euro nos países aderentes (*in*) terá implicações nos cidadãos e muito especialmente nas instituições públicas e privadas.

Estando Portugal preparado para integrar o pelotão da frente da moeda única (*alea jacta est*), torna-se urgente que as empresas se preparem para os impactos, mas sobretudo para aproveitar as oportunidades que lhes surgirão com a «mudança» colhendo as vantagens e pesando os custos.

No presente texto, depois de enunciarmos a calendarização, os tipos de notas e moedas em euro e as regras de arredondamento, procuramos lançar tópicos para discussão sobre as estratégias de acção a desencadear pelos gestores.

Recomendamos alguma antecipação na preparação para o euro, expomos um modelo de análise estratégica de dois sectores mais estreitamente afectados: a Banca e as empresas de Importação/Exportação.

Os contratos e a gestão das modificações, especialmente ao nível das relações com os agentes económicos e Estado e da contabilidade, são desenvolvidas com alguma profundidade. É recomendado às empresas a criação de uma pessoa-euro (*euro-man*), bem como a formação atempada dos seus colaboradores.

Apresentamos uma relação de custos e investimentos originados pela introdução do euro, fazendo depois o seu tratamento contabilístico, concluindo com a análise sumária da Directriz Contabilística nº 21, especificamente sobre as contas em divisas e as diferenças de câmbio.

A introdução do euro terá implicações contabilísticas, mais relevantes ao nível tecnológico (Sistemas de Informação); mas, julgamos que as mudanças comerciais e culturais provocadas pela entrada na UEM devem representar um desafio às empresas para aproveitar as potencialidades de novas situações e ganhar vantagens competitivas.

Este é o objectivo que se deseja com esta comunicação.

I — Introdução

«Euro, tu és euro, e sobre este euro
construiremos a União Europeia»

A. Guterres (95/12/15 — Madrid)

Antes de entrarmos nas matérias fundamentais desta exposição, vamos, a seguir, relembrar de forma sucinta alguns aspectos orientativos, como seja: a calendarização da União Económica e Monetária (UEM), os critérios de convergência, as moedas e notas em euro e as regras de arredondamento.

1. Calendário da passagem à Moeda Única

O Conselho Europeu (C.E.) de Maastricht de 15 e 16 de Dezembro de 1995 definiu o nome da Moeda Única — euro — e o calendário de concretização da UEM, nas seguintes etapas:

ETAPA A (1998) — Lançamento da UEM

— No 1º semestre de 1998, o C.E. define o grupo de países que satisfazem os critérios de convergência, e em Junho decide quais os países que integrarão a UEM e adoptarão o euro.



— Durante o ano de 1998 serão adoptadas diversas normas jurídicas com vista a regulamentar a passagem ao euro e será nomeado o directivo do Banco Central Europeu (BCE).

— No 2º semestre de 1998, o Banco Central Europeu (BCE) e o C.E. fixam a data de introdução das notas e moedas no mercado (1 de Janeiro de 2002).

ETAPA B (início de 1999 até final de 2001) — Arranque de UEM

— 1 de Janeiro de 1999 — início da 3ª fase da UEM — são fixadas irrevogavelmente as taxas de conversão entre as moedas dos estados participantes e o euro, com base na paridade do ECU.

— O euro substitui o ECU e passa a ser uma moeda «integral», mas apenas escritural ou bancária. É a fase da não proibição e não obrigação, pois os agentes económicos privados têm liberdade de utilizar o euro não sendo contudo obrigados a fazê-lo; o euro torna-se assim moeda dos Estados participantes (Países «in»).

— No entanto, durante este período transitório, os Estados participantes podem decretar a obrigatoriedade de manter a moeda nacional, no seu relacionamento com os privados, até 31 de Dezembro de 2001 (caso de Portugal).

— As dívidas públicas são emitidas em euro, e a Administração Pública continua a preparar-se para a mudança.

— As operações onde intervenham os Bancos Centrais dos países da UEM são denominadas em euro.

— Os operadores bancários e os mercados de capitais e mercados cambiais também devem estar preparados para trabalhar com multdivisas.

— As cotações e processamentos das ordens nas Bolsas de Valores devem ser denominadas em euro, bem como as operações no mercado monetário interbancário.

— As empresas dos países participantes poderão utilizar cheques em euro, e ninguém pode recusar pagamento em euro (nem mesmo alegando confusão de moedas).

ETAPA C (a partir de 1 de Janeiro de 2002) — Generalização da Moeda Única

— São nesta data introduzidas as moedas e as notas em euro, de circulação obrigatória, sendo no entanto permitido num período de seis meses, a circulação simultânea das moedas nacionais, que devem ser recolhidas até 30 de Junho de 2002 — período de circulação dupla.

— A partir do dia 1 de Julho de 2002 as moedas nacionais dos países aderentes perdem o seu estatuto legal (desmonetarição das moedas nacionais), e o euro passa a moeda única.

2. Critérios de convergência

Os requisitos com expressão estatística estabelecidos no Tratado de Maastricht para que um país possa fazer parte da zona euro são os seguintes:

— A taxa de inflação não pode ultrapassar 1,5 pontos percentuais (p.p.) a média das três taxas de inflação mais baixas da União Económica (U.E.);

— A taxa de juro de longo prazo não pode ultrapassar 2 pontos percentuais (p.p.) a média das taxas de três países com inflações mais baixas da UE;

— O défice público não deve ultrapassar 3% do Produto Interno Bruto (PIB);

— A dívida pública não deve ultrapassar 60% do PIB.

3. Notas e moedas a utilizar

Neste momento há um número consagrado a reter: 15 Países da U.E., 15 Notas e Moedas a emitir em euro, que já estão definidas, bem como a sua estrutura, sendo a Moeda Única constituída por:



• Sete notas com cores distintas:

- 5 euro Cinzenta
- 10 " Vermelha
- 20 " Azul
- 50 " Laranja
- 100 " Verde
- 200 " Castanha
- 500 " Púrpura

• Oito Moedas com os seguintes valores:

- 1, 2, 5, 10, 20 e 50 cêntimos e 1 e 2 euro.

O euro será assim dividido em 100 cêntimos ou centavos (*euro-cents*) e terá portanto apenas duas casas decimais, o que exigirá arredondamentos. O valor da nota mais elevada (500 euro) corresponde ao salário médio português.

A palavra «euro» será sempre escrita em letra minúscula, com Código ISO: *EUR*, e logotipo a definir, que em princípio será (€), que associado com os símbolos das outras duas moedas importantes do sistema financeiro internacional: o yen e o dólar, dá um acrónimo típico: ¥€\$

4. Regras de arredondamento e de conversão

As regras propostas pela Comissão Europeia (Documento 364 de 7/12/1996, COM(96)), e transpostas no regulamento do CE 1103/ de 17/6, são as seguintes:

- O tipo de conversão tem no mínimo seis algarismos;
- O euro divide-se em cêntimos ou centavos (*euro cents*) indivisíveis;
- O arredondamento é feito às centenas, por aproximação, por defeito (<0,005) ou por excesso (>0,005).

A conversão do escudo em euro, só por muita casualidade dará números redondos (perfeitamente divisíveis). Se, por exemplo, a taxa fixada for 200\$00/euro (ECU), 1 cêntimo (*euro cent*) do euro corresponderá a 2\$00, mas se a taxa for 197\$860/euro, já 1 cêntimo será 1\$97860.

A regra de arredondamento determina que, se os algarismos decimais são 5 ou superior, o arredondamento é feito por excesso (para cima), e se for inferior a 5 será feito por defeito (para baixo).

A conversão de 500\$00 àquela taxa (197\$860/euro) dará 2,527039320732 euro, que de acordo com a regra de arredondamento ficará em 2,53 euro.

O arredondamento efectuado ($2,53 \times 197\$86 = 500\5858) provocou um acréscimo em escudos de \$5858 (cerca de cinquenta e nove centavos), portanto não muito significativo (0,118%). Se se tratasse de 500 contos, o arredondamento seria menos significativo (2.527,039320732 para 2.527,04), pois 0,01 euro corresponde a 1\$97. Isto mostra que os arredondamentos são mais importantes ao nível dos pequenos valores, o que poderá provocar aumento dos preços de produtos de baixo valor unitário.

Vejamos um exemplo prático de arredondamento, com a taxa de conversão euro para 199\$443 de um produto de baixo valor (KW de energia eléctrica):

— 1 KW \Rightarrow 18\$38 = 0,0922 euro

- Se o arredondamento fosse por excesso, traria um aumento de preço de 8,5%: 0,10 euro = 19\$94;
- Se o arredondamento fosse por defeito, verificar-se-ia uma diminuição de preço de 2,3%: 0,09 euro = 17\$95

A gestão dos arredondamentos é um dos aspectos sensíveis da passagem ao euro, porque a



massa global de arredondamentos não resultará forçosamente num jogo de soma nula, exigindo assim o tratamento da diferença. A conversão de somas v.s. soma de conversões pode ser ilustrada com um exemplo simples:

Taxa de conversão = 195\$545

Conversão das somas			Soma das conversões		
Parcela	1 000\$00	5,11 euro	Parcela	1 000\$00	5,11 euro
Parcela	1 000\$00	5,11 euro	Parcela	1 000\$00	5,11 euro
Soma	2 000\$00	10,23 euro	Soma	2 000\$00	10,22 euro

Além do tratamento adequado, os arredondamentos em contas monetárias exigem a coordenação entre os agentes externos (terceiros), para evitar dúvidas nos cálculos e também nos saldos de contas.

No entanto, existem legislações (caso do Código Civil francês) que definem o princípio de que em caso de dúvida se deve favorecer o devedor, e assim deveria fixar-se o valor que lhe fosse mais favorável! Os bancos são os mais interessados na resolução destes problemas, que pela sua complexidade levou Eric Leroux a designar os arredondamentos como «A Quadratura do Círculo».

II — Aspectos Jurídicos — Contratos

«*Dura lex, sed lex*»

A substituição do escudo pelo euro, sendo um acto de soberania, não traz grandes consequências no plano jurídico, pois não modifica os termos de um contrato, não lhe concede remição ou quitação, não o dispensa da sua execução, nem dá a nenhuma das partes o direito de o modificar ou rescindir unilateralmente.

Para os contratos celebrados antes do início da 3ª etapa vigora o princípio da irrevogabilidade ou regra da continuidade dos contratos (*lex monet*). O C.E. traduziu esta regra no Projecto de Regulamento 2/8/97 que submete os contratos ao «Direito Comunitário» nas seguintes condições:

- Os contratos celebrados em ECU são convertidos, a partir de 1 de Janeiro de 1999 em contratos em euro à taxa de 1 por 1;
- A introdução do euro não autoriza um contratante a modificar ou rescindir unilateralmente os contratos;
- A conversão de uma moeda nacional em relação a outra efectua-se em relação ao euro;
- As taxa de conversão partem de valores com 6 posições significativas (v.g.: 1 euro = 2,18201(NGL) = 1.891,63(ITL) = 0,744202(IEP) = 197,86(PTE));
- Os valores são arredondados à unidade, de acordo com a regra de arredondamento.

Assim, a substituição das moedas nacionais pelo euro não deve afectar a manutenção dos contratos, nem exigir a modificação do texto, alterando-se apenas os valores para euro à taxa de conversão, excepto no caso de existir alguma disposição contrária prevista no próprio contrato.

Se a continuidade jurídica está assegurada, algumas incertezas e problemas podem surgir:

- Um contrato *swap* de divisas ou de opções sobre divisas baseado em moedas que desaparecem com o euro, perde o seu valor económico a partir de 1 de Janeiro de 1999, o que leva os contratantes a pensar no seu cancelamento antecipado;
- Se o contrato for celebrado com agentes de um país não pertencente à U.E. (terceiro), as regras comunitárias não o vinculam; assim é conveniente acautelar previamente estas

situações, inserindo uma cláusula de conversão. Não obstante, a Comissão está a desenvolver esforços neste sentido, estabelecendo acordos/convenções com alguns países terceiros, especificamente com os E.U.A..

Em princípio, a mudança monetária não deve provocar nenhum desequilíbrio nas obrigações contratuais das partes. E os países, em que a teoria da imprevisão ou o conceito de frustração existe, não podem exigir a sua aplicação para eximir ou dispensar o cumprimento dos contratos.



III — Estratégia de Acção das Empresas

«L'euro peut-être une opportunité»

Michel-Edouard Leclerc

1. Factores internos e externos

A escolha das estratégias a adoptar depende de um conjunto vasto de factores:

a) Factores internos:

- Dimensão da Empresa
- Domínio da Actividade
- Grau de Abertura ao Exterior

b) Factores externos:

- Meio político-legal
- Estratégia dos concorrentes
- Atitude dos agentes intermediários
- Atitude dos parceiros (*partenaires*)
- Evolução do consumo (compradores)

Face a estes factores, e em função da situação comercial, industrial e financeira deve ser escolhida a estratégia mais adequada, integrada num planeamento estratégico global, tendo em atenção o aumento da concorrência devida à maior transparência de preços, maior fluidez dos produtos, desaparecimento da «almofada» ou «máscara» cambial e dificuldade de efectuar preços *dumping*.

2. Análise dos negócios

As empresas, no seu programa de adopção ao euro (em evolução permanente), devem nomear um responsável (*euro-man*), sensibilizar e formar atempadamente os colaboradores sobre o alcance e as consequências das alterações provocadas pela transição para a UEM.

Mas sobretudo devem descrever os negócios actuais e potenciais (posicionamento de produtos e segmentação de mercados), para com essa informação, depois de elaborar uma análise estratégica dos negócios, identificando as Pontos Fortes e Pontos Fracos, Oportunidades e Ameaças, programar as Acções a implantar (com identificação dos responsáveis, calendarização e orçamentação) definindo uma estratégia global.

3. Tipos de estratégias a adoptar quanto à conversão

As empresas face à introdução do euro poderão adoptar uma das seguintes estratégias, que devem ser definidas na perspectiva das necessidades do cliente:

- a) De Antecipação (precursores)
- b) De Seguidismo (seguidores)
- c) De Espera («espectadores»)

Naturalmente que esta tipificação tem mais importância para as médias empresas, pois as



pequenas tenderão a adoptar um comportamento de espera e/ou de seguidismo (as mais dinâmicas), enquanto as grandes desejam ser precursoras.

Em Portugal, algumas grandes empresas para além das financeiras, como sejam a Petrogal, a Portugal Telecom, a EDP, a Portucel, Efacec, Grupo Sonae, Grupo Amorim, Grupo Bosh, Jerónimo Martins, Riopelle, Coelima... já constituíram grupos de trabalho de preparação para a adopção do euro.

3.1. Estratégia de antecipação

Esta atitude corresponde a um comportamento de antecipação, que permitirá aproveitar este evento como uma oportunidade única de rever a organização e funcionamento da empresa e inserir modificações ao nível dos diversos serviços: racionalização da gestão das actividades (reengenharia), análise das oportunidades, considerando as ameaças do meio ambiente, e tendo identificado os pontos fortes e fracos da empresa.

As empresas que adoptarem uma estratégia de antecipação operarão as modificações necessárias atempada e pausadamente (*festina lente*), de acordo com um plano definido e efectuarão uma constante avaliação dos custos de mudança, o que permitirá a sua minimização, quer pela melhoria e simplificação das funções financeiras, quer pela melhor escolha dos meios técnicos a adquirir, quer ainda pela adequada formação dos trabalhadores.

Ao nível externo, as empresas de vanguarda poderão escolher antecipadamente a estratégia comercial, aproveitando as oportunidades do mercado, tendo em atenção a estratégia dos concorrentes, cujo conhecimento é facilitado pela melhor visibilidade de preços.

3.2. Estratégia de seguidismo ou de proximidade

Estratégia típica das médias empresas, consiste em aproveitar com a experiência das empresas que adoptam a estratégia de antecipação, mas correndo o risco de tornar o processo de adaptação mais oneroso (pela pressão do tempo), especialmente a transformação dos sistemas de informação.

Para as empresas com poucas relações comerciais externas, esta será a estratégia adequada, se for acompanhando a evolução da mudança com a flexibilidade necessária. É aconselhável a estas empresas que iniciem a utilização do euro como moeda escritural logo a partir de 1 de Janeiro de 1999, e coordenem a conversão com os fornecedores, clientes e bancos.

3.3. Estratégia de espera ou de expectativa

Estratégia típica das pequenas empresas que apenas negociam no mercado nacional, e das que têm os particulares como clientes (caso dos pequenos retalhistas).

Esta será a estratégia a adoptar pelas empresas que apenas têm que modificar os sistemas de contabilidade e contas bancárias, preparando-se antecipadamente para as mudanças nos suportes documentais, sistemas informáticos e nas máquinas registadoras... Estas empresas com certeza só converterão as suas contas quando for inevitável, no dia 1 de Janeiro de 2002.

No entanto, as empresas de outra dimensão e/ou com relações com agentes externos, se adoptarem esta estratégia sofrerão as consequências nefastas de adaptação tardia às novas relações comerciais (embate — *big-bang*).

3.4. Preparação (Quadro de Reflexão)

As empresas, para se manterem competitivas e efectuarem a conversão sem sobressaltos, deverão reflectir sobre todo o impacto da mudança e preparar-se para colher os maiores benefícios.

Para isso propomos um conjunto de questões pertinentes, cujas respostas evitarão as improvisações e precipitações:

- ✓ Identificação dos serviços que sofrerão impacto;
- ✓ Estudo dos impactos e ajustamentos necessários;

- ✓ Avaliação dos custos e investimentos, e tempo necessário para a mudança (calendarização);
- ✓ Identificação das oportunidade e dos benefícios.

4. Impacto do euro na organização

4.1. Impactos do euro

A introdução do euro terá impacto aos seguintes níveis:

✓ Estratégia de Preços	✓ Esfera Social
✓ Facturação	✓ Informática
✓ Serviços Bancários	✓ Contabilidade
✓ Controlo	✓ Tesouraria

As empresas devem perguntar-se quais as mudanças que a passagem ao euro provoca ao nível das suas diversas actividades, e o impacto em cada uma delas. Trata-se efectivamente de elaborar um «projecto euro», com recolha de informação, identificação dos respectivos serviços (internos), avaliação de custos e fixação de prazos. Para isso os grandes grupos já nomearam o *euro-man* e/ou um grupo-euro, *comité-euro* para preparar, coordenar e formar toda a organização para a passagem.

Medir o impacto em todas as áreas funcionais em poucos meses é demasiado ambicioso, no entanto, é sempre vantajoso elaborar uma lista e salientar os problemas mais relevantes. De acordo com algumas sondagens feitas em França (CEGOS), as áreas que mais impacto sofrerão com a introdução da moeda única variam muito com a dimensão das empresas (e estratégia adoptada):

- ✓ As grandes empresas preocupam-se em conservar um elevado grau de mobilização de todos os agentes internos e principalmente aquando da decisão («salto»), e obter os benefícios da antecipação.
- ✓ As PME's preocupam-se mais com o acesso à informação e em manter as ligações com os intermediários, especialmente com os bancos. Assim, para melhor efectuar a transição, devem realizar as transformações necessárias, especialmente nos domínios da Contabilidade, Informática e Tesouraria.

Apresentamos, em forma de pirâmide, a Hierarquia de Impactos (Fonte: Arthur Andersen):





Relação de alguns aspectos específicos a ter em atenção na tomada de decisões:

A — Estratégia

- ✓ Estratégia de Preços
- ✓ Aumento da transparência, da comparabilidade
- ✓ Deslocação dos Factores de produção

B — Finanças e produção

- ✓ Reanálise dos fluxos financeiros
- ✓ Aumento dos mercados financeiros (concentração)
- ✓ Redução das taxas de juros
- ✓ Redução dos custos fixos
- ✓ Alteração dos contratos baseados em indexantes
- ✓ Trabalhar com duas moedas
- ✓ Pressões cambiais no período anterior à conversão

C — Operacionais e administrativas

- ✓ Todos os atrás referidos

D — Tecnológico

- ✓ Alteração atempada dos sistemas informáticos, para evitar «engarramentos» e rupturas nos serviços próximo do ano 2002, que originará um aumento de preços. As empresas devem aproveitar a solução do problema do ano 2000, «bug 2000», para adaptarem os sistemas informáticos às mudanças originadas pelo euro.

4.2. Medidas

Apresentamos também algumas medidas a tomar, especialmente nas áreas de aprovisionamentos, compras, logística, vendas e financeira, sendo, que, a criação de um grupo de trabalho e a formação de todo o pessoal, é uma medida genérica e de abrangência global:

✓ A revisão dos termos de aquisição	✓ Etiquetagem, embalagem e preços
✓ O redimensionamento das aquisições	✓ Procedimentos de facturação
✓ Reanálise de fornecedores	✓ Renegociação de contratos
✓ Revisão de preços de transferência interna	✓ Reanálise do sistema de pagamentos e recebimentos
✓ Adaptação pormenorizada de documentos	✓ Estudo da política de financiamento (capital próprio e/ou empréstimos)
✓ Reanálise do sistema de cálculo de custos	✓ Preparação das caixas registadoras e aparelhos que aceitem moedas

5. Principais consequências da adopção do euro nos dois sectores de actividade que sofrem maior impacto

5.1. Matriz SWOT para a Banca

A Banca dos países «in» é a instituição mais implicada no processo de adaptação ao euro, pois caso contrário, correria o risco de perda de competitividade, por isso apresentamos de seguida um quadro de análise SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities & Threats*)



Pontos Fortes	Pontos Fracos
— Bons níveis informáticos	— Adequada formação do pessoal
— Redução da morosidade	— Gestão da informação aos clientes
— Segmentação da clientela	— Criação de novas áreas de negócio
— Boa rendibilidade	— Maiores riscos para a banca
Oportunidades	Ameaças
— Redução dos custos do passivo	— Aumento da concorrência
— Melhoria do crescimento económico	— Aumento do risco de mercado
— Estabilidade das taxas de juro	— Queda da margem de exploração
— «Adopção do <i>split</i> das acções»	— Elevados custos de transição
— Menor necessidade de recursos próprios	— Adaptação dos sistemas informáticos
	— Adopção de novos caudais de leis

Fonte: IX Congresso AECA, Salamanca, Set. 1997

5.2. Matriz SWOT para as empresas Importadoras/Exportadoras

Pontos Fortes	Pontos Fracos
— Experiência de tratamento multdivisas	— Produtividade insuficiente
— Sistemas informáticos adequados	— Fraca capacidade de inovação
— Pessoal adaptado a várias moedas	
— Conhecimento de mercados externos	
Oportunidades	Ameaças
— Acréscimo da produção de bens de consumo e de investimento	— Importações mais baratas e acessíveis
— Exportações de empresas portuguesas mais competitivas	— Maior concorrência de empresas externas
— Sectoriais:	— Acréscimo de custos:
· Artes Gráficas	· Adaptação dos equipamentos
· Empresas de Publicidade	· Adaptação dos sistemas de informação
· Consultores	· Esforço de Marketing
· Gabinetes de Contabilidade	· Formação de pessoal
· Empresas de Software	— Maior comparabilidade de preços internacionais
· Fabricantes de Máq. de Distribuição	
· Imobiliário/construção civil	

Fonte: Seminário «Implicações da Moeda Única para as Empresas»: BCP — Coimbra, Dez. 1997

Espera-se que o sector de construção seja o mais beneficiado da UEM com o abaixamento da taxa de juro e aumento simultâneo da procura de habitação, enquanto as casas de câmbios sofrerão um decréscimo no volume dos seus negócios.



No entanto todas as empresa que aproveitem as oportunidades geradas pela maior integração do mercado, e especificamente do sector financeiro, com a liberdade de circulação de produtos, pessoas e capitais, estes a menores custos, terão mais vantagens comparativas e melhorarão o seu desempenho. Menores custos financeiros permitirão financiamentos em boas condições para efectuar a reestruturação financeira e/ou investimentos.

6. Carta «Managerial» da Europa

Apresentamos de seguida a carta de uma tipologia de gestores europeus, baseada apenas em dois factores (Centralização e Formalização), onde os portugueses aparecem nas «antípodas» dos alemães.

		Centralização Baixa				
		Dinamarca	Holanda	Alemanha		
Formalização Baixa		Irlanda	Bélgica	Luxemburgo	Formalização Forte	
		Espanha	Itália	França		
		Portugal				
		Centralização Forte				

Os padrões alemães são os mais pragmáticos. Num inquérito feito pela CEGOS em finais de 1996, 43% das empresas alemãs já criaram o *euro-comité* ou o *euro-man*, contra 25% em França, 10% no Reino Unido, 8% na Espanha e 5% na Itália (e em Portugal?).

Na Alemanha não é politicamente correcto que os gestores ou empresários se declarem contra o euro, não significando isso que sejam acirradamente pro-euro (*euro-sceptical-pro* — saudosismo do marco!), enquanto os ingleses são essencialmente euro-cépticos, e os portugueses euro-«insensíveis»!

Julgamos que este nosso posicionamento não significa desvantagem na integração do euro, na medida em que vai ser exigida muita flexibilidade e capacidade de adaptação (típicas nos portugueses), já conseguida por nós aquando da introdução do IVA, não obstante os impactos agora serem mais profundos e os efeitos mais complexos.

IV — Estratégia de Acção com os Agentes Externos

«C'est l'euro tout court, pas l'Euro Disney»

Anónimo

A passagem ao euro exige a gestão cuidada das modificações associadas aos diversos agentes, bem como a adopção de estratégias acertadas.

1. Clientes — Estratégia comercial

Com a criação da moeda única os preços serão mais transparentes e «lisíveis» na «zona-euro»; os riscos de câmbio desaparecem, e as empresas têm melhor acesso a novos mercados, mas a concorrência agrava-se, pois as diferenças cambiais não são mais facilitadoras de baixos preços no destino, ficando agora suportados pelos níveis de produtividade, inovação, preços dos factores produtivos e eventuais disparidades fiscais...

É pois necessário informar os clientes das «adaptações» de preços após a conversão (1/1/99), podendo a informação tomar diversas formas: dupla fixação de preços, estabelecimento de limites interactivos, afixação ao grande público, fornecimento de mini-calculadoras de conversão e todas as outras formas de comunicação.

Deve aproveitar-se para efectuar outros ajustamentos de preços, além dos derivados dos arredondamentos, depois de se verificar se existem condições para reflectir a eventual redução



de custos; e se houver razões para aumento de preços (coincidentes com a introdução do euro, mas a eles alheios) devem esclarecer-se os clientes, para evitar reacções negativas ao euro dos agentes de Países não aderentes ao euro (Países — *out*).

A melhor estratégia de preços será a que traz benefícios aos clientes, podendo as empresas utilizar a modificação da dimensão das embalagens (peso, volume, número de artigos...) para ajustar o preço de escudos para euros; estas acções serão preparadas com antecedência suficiente.

A dupla fixação de preços é tanto mais necessária quanto mais próximos do ano 2002, pois facilitará a conversão e evitará dificuldades no domínio do marketing. É desejável por razões comerciais e pedagógicas, tem implicações na etiquetagem, facturação, orçamentos, notas de encomenda, brochuras comerciais, catálogos e anúncios publicitários.

É aconselhável, para fidelizar a clientela, ajudá-la a adaptar-se ao euro, e a utilização do termo euro e a dupla fixação darão à empresa uma imagem de marca dinâmica trazendo muitos benefícios e aumentando a clareza das condições de venda.

Um aspecto importante de marketing corresponde à hierarquização dos produtos e preços da gama, a modificação das quantidades por embalagem. Os novos «preços psicológicos» em euro, que não serão de conversão directa dos preços «mágicos» em moeda nacional, e não terão inicialmente o mesmo impacto, pela lenta integração da noção do valor do euro. Algumas designações comerciais psicológicas (loja dos 300...) terão que ser readaptadas (loja dos 150 cêntimos...)

Outro aspecto relevante prende-se com a fixação «estratégica» do preço em euro, principalmente dos produtos de baixo preço, que pode ser utilizado para melhor competir com a concorrência!

Os serviços pós-venda serão uma arma a aproveitar para a diferenciação em novas zonas de preços; o euro pode facilitar o acesso a novos modos de distribuição, e levará as tarifas de transporte a uma maior aproximação.

Assim, em resumo do que atrás foi referido, o ambiente concorrencial pode ser modificado a dois níveis:

- a) Na zona-euro, as comissões e riscos cambiais desaparecem, facilitando os movimentos transfronteiriços, e as posições concorrenciais reflectirão sobretudo as diferenças de produtividade e de inovação;
- b) A moeda única favorece a transparência e melhora a visibilidade e lisibilidade dos preços, o que aumenta a concorrência, salientando a importância da qualidade e imagem de marca.

É provável que no 1º semestre de 2002, os consumidores assistam a uma «valsa de preços» até se encontrarem os números mais «agressivos» ou memorizáveis.

Deixo aqui duas questões em aberto para reflexão:

- Ao nível do comércio externo, em que medida a empresa poderá continuar a aplicar preços diferenciados entre clientes diferentes?
- Os clientes europeus dos países «*in*» estarão dispostos a facturar e pagar em unidades euro ou na sua moeda (a conversão será feita pelo banco nos pagamentos)?

2. Fornecedores — Compras e pagamentos

A criação da «zona-euro» favorecerá a transparência de preços e a sua comparabilidade, bem como o melhor acesso aos mercados fornecedores. E conjuntamente com o desaparecimento dos custos ligados às taxas de câmbio (riscos de câmbio, taxas bancárias, comissões...) as relações com os fornecedores externos da zona-euro ficarão mais competitivas, e estimularão a concorrência.



Não se pense, no entanto, que os preços se tornarão «homogéneos», pois variarão com os custos de transporte e seguros, modo de distribuição, hábitos culturais, regulamentação interna e confiança inter-agentes.

Os pagamentos entre agentes «in» serão mais facilitados, incentivando, juntamente com as outras vantagens, as empresas a desviar a origem dos fornecimentos para países da zona-euro (Desvio de Comércio). No entanto, este desvio deve ser analisado com cuidado, comparando os ganhos com custos específicos desta alteração (custos de transporte, seguros, qualidade e principalmente a perda das relações de confiança).

No projecto de organização da passagem ao euro as empresas deverão questionar-se sobre:

- a) Emergência de novos mercados nos quais se podem efectuar compras com melhor relação qualidade/preço;
- b) Os fornecedores europeus «in» aceitarão directamente os pagamentos em euro ou é o banco que efectuará a conversão?
- c) Poderá a empresa estipular a facturação e o pagamento em euro em vez de dólares ou outra divisa mundial?

3. Instituições financeiras — Relações com o vosso Banco

Qualquer dos serviços prestados pelas instituições bancárias pode ser, a partir de 1999, em moeda nacional ou em euro; e a partir de 1 de Janeiro de 2002 apenas trabalharão com euro, excepto durante o 1º semestre de 2002, que aceitarão notas e moedas em euro e em moeda nacional.

Durante este semestre (o mais tardar), os bancos recolhem toda a moeda nacional, pilotando desde o início a conversão ao euro e tomando um papel importante na informação e em todo o processo.

Assim as operações bancárias dos particulares, na prática, deverão ser convertidas em euro em 2002, quando as moedas e notas em euro chegarem, e os salários forem pagos em euro e todas as instituições e especialmente os comerciantes estejam aptos a aceitar os pagamentos em euro.

No entanto, as contas em euro (moeda escritural) aparecem mais cedo, e naturalmente a emissão de cheques em euro, que para evitar confusões e fraudes na fase intermédia (1999-2002), deverão ser diferentes e facilmente diferenciáveis (foi proposta a fixação bem visível no cheque da palavra euro).

As empresas «topo de gama», as precursoras, adoptarão logo de início a utilização de cheques em euro, podendo os particulares ter que trabalhar em euro escriturais, por não poderem recusar os recebimentos.

As despesas de pagamentos transfronteiriços na zona-euro são menos onerosas (≈50%) pois os bancos não poderão cobrar comissões de câmbio, embora permaneçam algumas comissões devidas à obrigação de os bancos efectuarem declarações ao Estado para efeito de «controlo» da Balança de Pagamentos.

Diversas alterações irão ocorrer durante o período de transição, a que os bancos têm que dar resposta; de salientar que a perenidade ou continuidade dos contratos que também vigorará com as instituições financeiras, especialmente no concernente às taxas de juros (fixas ou variáveis):

- ✓ Se existir um contrato de empréstimo a taxa variável e indexada, com o desaparecimento de alguns indexantes (Lisbor, Pibor,...), este deve prosseguir na base de índices equivalentes (*Euribor*,...).
- ✓ Se existir um contrato de empréstimo a taxa fixa, os devedores são tentados a efectuar o reembolso e procurar novos empréstimos a taxas mais favoráveis, pois as taxas de juro

tenderão a descer na zona-euro (atenção às penalizações, custos de reembolso antecipado, etc...).

As contas em ecus serão transformadas automaticamente em euro (sob a paridade 1 por 1), bem como as contas em divisas dos países aderentes.

Ao nível dos movimentos internacionais em euro, o BCE tem instalado já o «sistema TARGET» (*Trans-european Automated Real time Gross settlement Express Transfer*), que permite deslocar somas importantes de euro em tempo real.

Os sistemas informáticos internos, multibancos, cartões de crédito e de débito, porta-moedas electrónico, máquinas de contar dinheiro... terão que ser adaptados ao euro no período transitório... enorme esforço!

E a reorientação das operações sobre títulos e a gestão de activos? A conversão de pagamentos interbancários (câmaras de compensação) e com os bancos centrais? E a conversão de toda a moeda nacional em euro na fase final associada à dupla circulação?

4. Estado e fiscalidade

4.1. Relações com a administração fiscal

A introdução do euro não modifica os impostos, nem a carga fiscal, devendo aquela caracterizar-se pela neutralidade: as taxas de imposto serão aplicadas aos montantes convertidos em euro. As principais questões colocadas aos particulares e empresas têm a ver com as declarações fiscais, a moeda a utilizar e em que datas.

Cada administração fiscal está a preparar legislação que regulamente aquelas questões, como aconselhou a circular da Comissão de 26 de Março de 1996 (J.O. nº 4617), no sentido de criar grupos de trabalho permanentes para o efeito.

Em Portugal foi já decidido (sem alteração possível) pelo Sr. Ministro das Finanças que as declarações fiscais das pessoas singulares e colectivas, até 1 de Janeiro de 2002, serão efectuadas em escudos (Despacho do Ministro das Finanças nº 420/97-XIII).

No concernente aos pagamentos de impostos, em princípio, poderão ser feitos em escudos ou em euro (só por transferência bancária), sendo a conversão feita pelos bancos, embora a contabilização das receitas públicas se faça em escudos, na fase transitória (etapa B).

4.2. Implicações legais

Existe a necessidade de alterar os diversos diplomas legislativos, substituindo escudos por euro. Isto é principalmente pertinente na legislação fiscal, aduaneira, comercial e contabilística, para o que já existem grupos de trabalho específicos.

Aqui, colocam-se, entre outras dificuldades, problemas de arredondamentos nalguns códigos, que não poderão ser resolvidos por um diploma de carácter horizontal, como sejam os escalões dos diversos impostos, o valor mínimo de liquidações de impostos, o capital social mínimo, o valor mínimo das acções e quotas, etc...

Ao nível das empresas, a introdução do euro, vai exigir a alteração dos pactos sociais, especificamente no que concerne aos valores do Capital Social e quotas partes dos sócios. Espera-se legislação que permita que estas alterações sejam pouco onerosas (gratuidade de acções notariais, publicações nos Diários da República e registo comercial), já que as publicações nos jornais serão pagas na totalidade, se não houver subvenções da Comunidade para o efeito.

Existem outras questões, que se prendem com ganhos e perdas associadas a transições para o euro, aceites ou não fiscalmente, mas que trataremos no capítulo seguinte, juntamente com alguns aspectos contabilísticos.

5. Recursos humanos

«A estratégia para os recursos humanos deve estar ancorada na estratégia do negócio».

Tomando a máxima moderna de marketing «o cliente é rei», a satisfação das necessidades do





mercado deve estar na base da preparação e formação dos colaboradores, particularmente nas empresas que mantêm contacto personalizado no atendimento dos clientes.

O plano de formação iniciará com informação genérica, desde a preparação para o pagamento de ordenados em euro em vez de escudos, até aos aspectos técnicos (comunicação com agentes externos, tesouraria, contabilidade, controlo de custos,...).

A formação do pessoal deve proporcionar uma ajuda de adaptação à utilização do euro especificamente nos seguintes aspectos:

a) A alteração dos pagamentos de salários:

O pagamento de salários em euro pode iniciar em 1999, se os trabalhadores concordarem. Mas todas as empresas devem familiarizar o pessoal para a conversão, indicando nos documentos sociais (fichas de trabalhador, folhas de salários, planos de poupança, fundos de reforma,...) o contravalor em euro. Devem os colaboradores ser iludidos sobre o facto de o euro não trazer alteração salarial, nem diminuição do poder de compra.

b) Comunicação interna sobre o euro:

A formação interna deve abarcar todas as informações sobre as consequências da passagem ao euro, para que todos os colaboradores se possam adaptar rapidamente e assegurar a comunicação com os cliente, fornecedores, banca e estado. Esta será facilitada pela nomeação da pessoa euro (*euro-man*) que liderará a informação e formação, bem como a coordenação dos serviços.

Outra problemática interessante a analisar é o efeito da «Europeização do Mercado de Trabalho», associada à mobilidade da mão-de-obra e à maior comparabilidade de salários!

V — Gestão das Modificações Induzidas pelo euro ao nível da Contabilidade

«La monnaie unique n'est pas une fin en soi»

Jaques Delors (96/11/18)

1. Introdução

A introdução do euro lança um conjunto vasto de desafios e oportunidades à contabilidade e muito especialmente a todos os responsáveis pela mesma (docentes, investigadores, técnicos, ...). A mudança deveria ser uma oportunidade aproveitada para rever todo o sistema de informação, sendo também por isso, necessário pré-definir o programa e a calendarização.

O período transitório, pela necessidade de adaptação, representa uma dificuldade suplementar para as empresas, quer pela utilização do sistema multidivisas, quer pelo controlo de tesouraria em dupla moeda, quer pelas declarações fiscais ou transposição de demonstrações financeiras para o euro.

Tudo isto representará acréscimo de trabalho e custos, exigindo um prévia formação do pessoal administrativo. Cada empresa deverá adaptar o seu sistema contabilístico, pressupondo uma de duas situações:

a) Se a empresa elabora a contabilidade internamente deve escolher um programa informático adequado (multidivisas) e integrar a palavra «euro» no circuito contabilístico;

b) Se a empresa recorre a um gabinete de contabilidade externo, as modificações internas serão reduzidas, sendo apenas necessário adaptar os livros e documentos ao duplo registo.

Se, mesmo assim, a empresa utilizar sistemas informáticos para elaborar as facturas, notas de encomenda... e controlo de *stocks*, deve providenciar atempadamente a alteração dos programas, não só pela passagem ao euro, como também pelo problema informático do ano 2000. Como atrás foi referido as empresas que aguardem pela fase final para as transacções ficam sujeitas à pressão da procura dos serviços informáticos e consequente aumento de preços.



2. «Dupla contabilidade»

Facturar em unidades euro não é um grande problema em si mesmo, mas a «dupla contabilidade» em moeda nacional e em euro pode complexibilizar a questão.

No período de transição existe liberdade de opção do sistema de «dupla contabilidade», dependendo da estratégia adoptada, da força negocial dos fornecedores e clientes, do sector de actividade, do grau de internacionalização da empresa, pois a administração pública e fiscal portuguesa exige as declarações apenas em moeda nacional.

No entanto, genericamente existem duas hipóteses de operar:

- Emissão de documentos em euro e escrituração em escudos;
- Emissão de documentos em escudos e registo duplo.

Qualquer destas opções pode gerar erros de diversa ordem, pelo que é aconselhável às PME's trabalhar em moeda nacional, iniciando a contabilização em euro no dia 1 de Janeiro de 2002, se o exercício contabilístico coincidir com o ano civil.

A «dupla contabilidade» pode justificar-se se um número importante de clientes e fornecedores desejem ser facturados ou facturar em euro, no início ou a meio da fase de transição, para sua melhor integração.

Os profissionais da contabilidade, para simplificação de processos, recomendam a introdução simultânea do euro na emissão de documentos internos e no registo de operações contabilísticas.

3. Conversão de moeda nacional em euro em datas intermédias

Em relação à situação das empresas em que o fecho do exercício não coincide com o fim do ano civil, e portanto a introdução do euro se verifica entre dois exercícios económicos, a data de conversão deve ser estudada convenientemente.

De notar que para este tipo de empresas (cujos exercícios contabilísticos não coincidem com o ano civil), a introdução do euro na contabilidade só pode ser considerada no exercício a que pertencer o dia 31 de Dezembro de 1998, não sendo possível apresentar demonstrações em euro para exercícios que terminem antes de 1 de Janeiro de 1999.

- Se o exercício económico se encerra durante o ano 2001, a empresa pode optar por apresentar as contas em moeda nacional e nessa data converter em euro, coexistindo as duas moedas até 31 de Dezembro de 2001, com as dificuldades inerentes ao trabalho em duas moedas.
- Outra hipótese é a de realizar o encerramento normal durante o ano 2001 e posteriormente outro extraordinário em 31 de Dezembro de 2001, fazendo a conversão a euro nesta data (dois fechos de contas no mesmo exercício económico, o que implica custos adicionais).
- Pode ainda optar-se por realizar a conversão durante o ano 2002 (o mais tardar), desde que o ano económico da empresa cesse durante o primeiro semestre, uma vez que durante este período o escudo ainda se encontra em circulação, apesar de não ter poder liberatório. Esta opção exige, no entanto, a conversão em escudos de todas as operações realizadas em euro, para depois reconverter todas as contas para o euro.

4. Custos da passagem ao euro

A partir do ano 2002 tudo é tratado em euro, documentos internos, externos, fiscais, demonstrações financeiras... Todas as contas dos balanços e demais demonstrações financeiras do ano 2001 (fiscalmente em moeda nacional) devem ser transportadas e expressas de forma irreversível para euro à taxa de conversão.

Para a maioria dos agentes económicos que não adoptem uma transição progressiva, o ano 2002 será o *Big Bang* (embate da passagem ao euro instantânea e massiva).

Os custos de transição para o euro podem ser de natureza diversa, dos quais apresentamos uma relação com as percentagens de repartição estimadas pela Arthur Andersen:



Custos com a alteração dos sistemas informáticos e de equipamentos:	
— máq. venda automática, caixas registadoras, ...	54%
Custos de formação de pessoal	10%
Custos de marketing e publicidade:	
— catálogos, folhetos, brochuras, tabelas de preços, dupla fixação de preços, informação aos clientes, ...	15%
Custos administrativos:	
— serviços contabilísticos e jurídicos, todos os contratos e impressos que mencionem valores em escudos, e/ou nº de registo comercial que poderá ser alterado com a modificação do pacto social, ...	16%
Outros custos	5%

A estimativa do montante destes custos de adaptação ao euro e o tempo de preparação variam consoante a dimensão das empresas, a proximidade do consumidor final e a intensidade de relação com o exterior.

De acordo com a *Revue la Banque* as PME's necessitam de um tempo de preparação de 3 a 6 meses, as grandes empresas industriais e de distribuição a retalho necessitam de 3 anos e as multinacionais de 2 anos, suportando todas um custo médio que oscilará entre 1% e 2% do volume de negócios (outras estimativas apontam 1,1% a 1,8%).

O tratamento contabilístico destes custos é idêntico ao concebido actualmente para custos correntes, sendo assim reconhecidos como gastos do exercício em que ocorrem, de acordo com o ponto 4.7 da Directriz Contabilística nº 21 — «Contabilização dos efeitos da introdução do euro».

Diz ainda o referido ponto 4.7.: «A Introdução do euro ou a identificação de razões para custos futuros ou prováveis, não constituem, por si só, motivos para a constituição de provisões». Esta norma, doutrinalmente polémica, está de acordo com as modernas correntes teóricas sobre contingências e provisões.

De referir ainda que estes custos são fiscalmente aceites, mesmo quando atinjam grande montante (substanciais), que devem ser evidenciados de forma adequada (nota ao Balanço), para que o seu impacto nos resultados da empresa possa ser identificado pelos utentes da informação financeira.

Para tratamento dos custos de passagem ao euro que possam ter como resultado benefícios futuros identificáveis durante o período de transição é autorizada a sua capitalização, cujo montante é amortizado de acordo com as regras normais ao longo da vida económica útil, ou a sua inclusão no valor contabilístico de um activo fixo (ponto 84 do Documento da Comissão Europeia «Questões Contabilísticas ligadas à introdução do euro»). Este tratamento foi transcrito para a Directriz Contabilística nº 21.

5. Bens de investimento cuja vida útil é reduzida com a introdução do euro

O exemplo mais típico referenciado no último documento citado (ponto 87 do referido Documento) é o das máquinas de venda automática, que se tornam obsoletas com a entrada do euro. Além disso, outros equipamentos e sistemas informáticos podem perder valor de forma substancial, cujo tratamento aconselhado é aplicar amortizações aceleradas ou efectuar outra correcção de valor.

As Amortizações Extraordinárias de máquinas obsoletas como máquinas registadoras, sistemas informáticos, serão fiscalmente aceites, sem que haja necessidade de pedir autorização específica à Direcção Geral de Finanças.



6. Investimentos associados ao euro

Os custos de desenvolvimento informático necessário à mudança, especificamente pelas instituições financeiras, são tratados como imobilizado e amortizados normalmente.

Duas questões se levantam em termos fiscais, cuja resposta ainda não existe:

- Poderão ser aceites todas as amortizações aceleradas?
- O IVA será deduzido na totalidade ou deverá seguir-se o método «*pro-rata*» (variável de país para país e inter-instituições)?

Há necessidade de harmonizar os procedimentos fiscais ao nível da UEM, para evitar «concorrência fiscal».

7. Desvios ou diferenças de arredondamentos de conversão

Os problemas de arredondamento, que surgem quando não há divisão finita da moeda, não serão pontuais e cingidos ao momento da conversão do Balanço e Demonstrações de Resultados, mas produzirão efeitos em todo o período transitório.

É aconselhado acumular os desvios positivos e negativos e apresentar um único saldo compensado, que é levado a resultados correntes no fecho do exercício económico, a partir de 31 de Dezembro de 1999. Há quem sugira a sua contabilização em resultados extraordinários quando o seu valor é significativo.

Atenção especial merecem as contas em que a quantidade total (soma) se subdivide em partes iguais, como sejam o Capital Social (acções) e Empréstimos por Obrigações. A conversão pode efectuar-se segundo duas abordagens, que correspondem à alternativa conversão de somas v.s. soma de conversões:

- O Capital e o Empréstimo podem converter-se pelo total, mas o valor global em euro não é representativo da soma dos valores parciais denominados em euro;
- O Capital e o Empréstimo é a soma dos valores nominais das acções ou obrigações expressos em euro. Para os empréstimos esta opção é preferida, pois a dívida total fica expressa num novo valor nominal das obrigações.

VI — Tratamento das Contas em Divisas

*«La monnaie unique est l'expression
moderne du desir ancien des français
de la stabilité des taux de change»*
Jaques Chirac (95/10/27)

1. Preâmbulo

Os efeitos da conversão sobre as contas das empresas dos países aderentes são analisados em duas perspectivas: Empresas domésticas e Empresas que efectuem operações em divisas

1.1 Empresas domésticas

As Empresas domésticas são aquelas que nunca tiveram necessidade de utilizar moeda estrangeira nas suas operações, e por isso nunca tiveram nem têm necessidade de efectuar transposição cambial.

A passagem ao euro nestas empresas reduz-se à conversão das suas contas para unidades euro à taxa fixada. Esta transposição de «conveniência» não constitui nova avaliação dos activos e passivos, passando apenas a ser pontual e irreversivelmente expressos numa nova unidade monetária, não surgindo assim, diferenças cambiais.

1.2. Empresas que efectuem operações em divisas

As Empresas que efectuem operações em divisas, são as empresas que utilizam moeda



estrangeira em parte da sua actividade ou que têm participações num estabelecimento estrangeiro (sucursal ou filial).

Estas empresas, antes de efectuarem o processo de transposições, devem converter os seus saldos em moeda estrangeira para escudos (à excepção de ecus), procedimento análogo ao da consolidação de contas.

2. Diferenças de câmbio nas demonstrações financeiras

Os Activos e Passivos podem ser classificados em Monetários (dinheiro, empréstimos, créditos a receber e débitos a pagar) e não Monetários (todos os outros).

A Directriz Contabilística nº 21 trata este assunto no ponto 4.4, referindo que os elementos não monetários, diferentes dos investimentos em activos operacionais no estrangeiro, sendo expressos na moeda de relato, na sua conversão não originam diferenças de câmbio.

Os activos monetários expressos em divisas podem originar diferenças cambiais, que se consideram realizadas a partir da fixação da taxa de conversão devendo ser reconhecidas nesse exercício em Perdas e Ganhos de acordo com as regras do POC (nº5.11; 5.21; 5.22).

Não tem aqui pertinência a discussão teórica a nível internacional quanto aos métodos de transposição e ao tipo de taxa de câmbio a aplicar em função dos activos e/ou passivos, pois a conversão das contas faz-se para todos os elementos a uma taxa única (transposição de conveniência).

Os referidos métodos de transposição (método do câmbio do encerramento ou do investimento líquido, método circulante — não circulante, método monetário — não monetário e método temporal) continuarão a ser matéria pertinente para as consolidações de contas, assunto que aqui não desenvolvemos, mas que se encontra regulamentado pela referida Directriz, que apenas aceita o método do câmbio do encerramento ou do investimento líquido e o método temporal.

VII — Conclusão

«Euro dur, euro doux»

Duro euro, Doce euro

A integração de Portugal no euro (*alea jacta est*) vai corresponder a uma autêntica revolução com implicações de diversa magnitude:

— Institucionalmente exigirá dos poderes públicos um conjunto vasto de normas legais (fiscais, comerciais, contabilísticas, etc...) e campanhas de informação pública;

— Empresarialmente exigirá um esforço de adaptação da organização dos sistemas informáticos e formação do pessoal face à nova realidade.

De salientar o esforço necessário de adaptação da contabilidade e de todos os procedimentos e implicações a ela ligadas (pessoal, documentos, registos, sistemas tecnológicos,...) bem como o estudo e aplicação das normas e princípios contabilístico-fiscais.

As empresas não devem considerar as adaptações ao euro como «custos» mas como «investimentos» que melhorem os seus processos de gestão económico-financeira, aproveitando uma oportunidade «não escolhida» para reestruturação geral face à mudança.

Assim, especificamente ao nível da contabilidade e gestão, as empresas devem aproveitar o momento para melhorar os sistemas contabilísticos e introduzir novas ferramentas de gestão e controlo, até porque, eventualmente, são necessários novos equipamentos de *hardware e software*.

«Finis coronat opus»