



Editorial



Professor Arménio Breia e Professora Maria Carlos Annes

Desafios de um novo ano

As incertezas sempre associadas a um novo ano juntam-se aos desafios de um mundo em mudança acelerada e nem sempre pacífica. Coisas boas e coisas más, ou oportunidades e ameaças da análise SWOT versus um velho provérbio chinês: “por uma janela aberta entra o sol, mas também entra o frio”.

O início de um novo ano é a altura de balanço, análise da atividade e projeção ou reajuste de metas para o ano agora iniciado.

As quatro conferências e as quatro edições de newsletter de finanças empresariais confirmam o projeto que iniciámos em 2012.

A redução qualitativa dos níveis de insucesso dos alunos, melhoria do número de doutorados e especialistas, e níveis médios de avaliação (face ao histórico e à média do ISCAL), a consolidação do processo de reestruturação do curso são, para a direção do curso, motivo de orgulho, mas também incentivo para novas metas, novos desafios e objetivos mais ambiciosos.

Uma palavra de agradecimento a todos os que tornaram possível o sucesso até aqui, em particular para os professores que em muitos casos tiveram dificuldades acrescidas tendo em conta o número de novas unidades curriculares introduzidas pela profunda reestruturação do curso.

Aos nossos alunos uma palavra de incentivo e, embora o futuro comece hoje e aqui, uma parte dele é longínquo e depende do esforço e vontade de progredir, numa atitude de melhoria contínua.

Ou, adaptando mais uma vez Aristóteles, “a excelência não é um ato isolado, mas um esforço de melhoria contínua”.

A Direção

Maria Carlos Annes

Arménio Breia



Índice

Relato Financeiro e Auditoria	3
Novos Desafios do Processo de Recuperação de Empresas	8
Acordos de Basileia e o Impacto na Regulamentação da Actividade Bancária: Uma Revisão	16

Ficha Técnica:

Coordenação: Direção do Curso de Finanças Empresariais

Redatores: Professor Arménio Breia

Professor Mário Antão

Professor Cândido Peres

Mestre José Vasconcelos

Professor Domingos Cristóvão

Assessor de Coordenação: Professor Cândido Peres

Monitora Ana Borlido

Monitora Patrícia Perdigão

Monitor André Tomé



Relato financeiro e Auditoria



Professor Arménio Breia

Algumas das questões que vamos tentar abordar:

- relatório financeiro e “enforcement” – mecanismos de controlo e monitorização, fiscalização e punição da informação financeira prestada;
 - informação contabilística versus mercados financeiros e entidades reguladoras;
 - conceito de “alisamento” de resultados e algumas técnicas e problemas associados;
 - divulgação obrigatória versus divulgação facultativa de informação;
 - relato financeiro e corporate governance;
- evolução recente dos normativos de auditoria;
 - algumas normas e aspetos relevantes do relato financeiro;
 - exemplos (“infelizes”) ilustrativos.

Relato financeiro e “enforcement”

Os vários escândalos nacionais e internacionais nos últimos anos revelam algumas falhas graves dos mecanismos de supervisão e controlo.

Existem diferenças significativas, não tanto ao nível das normas, mas sobretudo ao nível da punição, entre Portugal e alguns outros países.

A nível internacional, a falência fraudulenta da Enron levou ao desaparecimento de uma das cinco grandes empresas internacionais de auditoria, mas também à prisão dos executivos responsáveis da Enron.

Jeff Skilling, por exemplo, um dos executivos, foi alvo de 35 acusações, nomeadamente de fraude, conspiração e falsas declarações.

Uma das maiores consequências deste falhanço de supervisão e controlo foi a aprovação em 2002 da lei Sarbanes Oxley.

O contexto de crise económica e financeira mundial, agravado desde 2007/2008 com a crise do subprime, e elevado número de empresas com resultados negativos, pode ter potenciado a distorção de alguma informação financeira, quer pela utilização de “critérios otimistas”, quer mesmo através de relato financeiro fraudulento (caso de empresas do universo Espírito Santo ou BPN/SLN).

Num contexto desfavorável, a ausência de punição ou a morosidade da justiça pode ter consequências graves a nível da qualidade e credibilidade da informação financeira.

De salientar que o “escândalo” BPN ocorreu em 2008 e o do Grupo Espírito Santo em 2014.



Das empresas cotadas no PSI Geral (no período após 2010), verifica-se que cerca de 10% tem, na maioria dos anos, capitais próprios muito reduzidos ou mesmo negativos.

Um número significativo de empresas cotadas apresenta resultados operacionais negativos sistemáticos (ex: Martifer desde 2009) o que significa que, mesmo com perdão total da dívida, continuariam a gerar prejuízos.

Informação contabilística versus mercados financeiros e entidades reguladoras

Mesmo tendo em conta que o sistema contabilístico e de relato em Portugal deriva das normas internacionais de contabilidade (IASB – International Accounting Standards), o exercício da discricionariedade dos gestores pode ser muito elevado, no sentido e forma de “interpretação” e suporte ou divulgação de algumas operações.

Os resultados apresentados e a própria situação patrimonial podem ser fortemente “condicionados”.

Exemplos: opção entre locação operacional e financeira, utilização de factoring sem recurso como opção de financiamento, suprimentos como alternativa a prestações suplementares.

A utilização de critérios fiscais como no caso das depreciações de ativos fixos tangíveis pode resultar em graves distorções. No caso de viaturas ligeiras de passageiros, por exemplo, a esmagadora maioria das empresas utiliza como vida útil 4 anos e valor residual zero, o que dificilmente pode ser considerado razoável do ponto de vista económico.

Também nos inventários, clientes, participações financeiras são frequentemente utilizados critérios otimistas que poderão levar a resultados exagerados.

A frequente existência de perdas extraordinárias anómalas é indício, em muitos casos, de critérios excessivamente “bondosos” ou otimistas no passado (em termos de imparidades e provisões).

“Alisamento” de resultados

Um dos conceitos possíveis de “alisamento” de resultados pode ser referido como a utilização de critérios de “conveniência” com o objetivo de reduzir o grau de variabilidade dos resultados.

Corresponder à expectativa dos utilizadores, evitar descida das cotações, evitar o corte do crédito pelas instituições financeiras podem ser algumas razões para esta “política”.

“Nivelamento” ou “linearização” de resultados, evitando anos muito maus são alguns dos objetivos dessas práticas. Alguns exemplos:

- constituição e anulação de provisões com base em critérios de “conveniência”;
- atraso no reconhecimento de imparidades;
- alteração do perímetro de consolidação de um Grupo, alienando participações como forma de evitar o reconhecimento dos prejuízos;



- antecipação ou diferimento de vendas ou gastos.

O facto das remunerações de muitos gestores estarem associadas frequentemente aos resultados evidenciados (mesmo que não reais!) ou à cotação das ações pode agravar este tipo de problema.

Claro que, por vezes é difícil distinguir o “alisamento” natural do “alisamento” artificial de resultados.

“Alisamento” natural – exemplo: posto de combustível que abandona a exploração direta e cede a exploração a outra empresa, recebendo uma renda fixa na totalidade ou, pelo menos na sua parte mais relevante.

“Alisamento” artificial, correspondendo a uma distorção ou manipulação (não necessariamente ilegal) – exemplos: quebra de encomendas de clientes, continuando a empresa a manter níveis de produção (risco de incorporação de prejuízos nos inventários); débito de gastos financeiros a clientes em condições dificilmente recuperáveis.

Julgamentos, juízos de valor, avaliação de riscos ou probabilidades de ocorrências de algumas situações mais ou menos conservadoras pode levar ao “alisamento” de resultados. É o caso (frequente) das provisões para processos judiciais em curso e imparidades para clientes, inventários, participações financeiras.

Impostos diferidos ativos relativos a prejuízos fiscalmente reportáveis e que apenas devem ser considerados quando existem “razoáveis” expectativas de existirem lucros durante o período de reporte fiscal são também um exemplo de “otimismo” frequente.

O goodwill (diferença entre o custo de uma participação financeira e o montante correspondente ajustado do capital próprio da participação) é também um exemplo frequente deste tipo de otimismo. A TAP, por exemplo, continua a não identificar qualquer indício de imparidade para a sua participação na Manutenção Brasil, não obstante esta ter gerado, desde a sua aquisição, várias centenas de milhões de euros de prejuízos.

Também os depósitos bancários da TAP na Venezuela foram alvo, até 2015, de um otimismo exagerado, levando ao reconhecimento de perdas elevadas num único ano quando alguns critérios de prudência poderiam ter levado à repartição por vários exercícios.

Divulgação obrigatória versus divulgação facultativa

A Estrutura Conceptual do SNC, publicada em 2009 refere:

- “as demonstrações financeiras não proporcionam toda a informação de que os utentes possam necessitar (...), em grande medida retratam os efeitos financeiros de acontecimentos passados e não proporcionam necessariamente informação não financeira”.

Já em 2005, no documento “Management Commentary” o IASB destaca a importância da divulgação de alguma informação numa base não obrigatória.



Claro que a empresa tenderá frequentemente a divulgar a informação favorável, omitindo a informação desfavorável.

Uma análise empírica de alguns relatórios de gestão permite facilmente verificar que uma empresa com resultados líquidos operacionais negativos utilizará frequentemente o EBITDA ao longo do relatório quando este é positivo.

Quando o resultado é positivo mas apenas devido a resultados extraordinários (não repetíveis ou sustentáveis) tal facto será muitas vezes omitido ou “imerso” numa amálgama de informação.

Uma análise empírica de relatórios de empresas com prejuízos sucessivos e frequentemente com capital próprio negativo permite verificar que, na maioria dos casos, é assumido que não está em causa a continuidade das empresas, **embora não se identifique a origem dos fundos necessários para assegurar a continuidade das operações**. Esta situação pode comprovar-se em várias empresas cotadas com capital próprio negativo, como por exemplo a Martifer.

Algumas situações que poderão colocar em causa a continuidade (“going concern”), pelo que deveriam ser consideradas matérias chave no relato financeiro (e não apenas nos relatórios de auditoria):

- fluxos de caixa operacionais negativos de forma continuada e /ou financiamentos obtidos sistematicamente superiores aos empréstimos pagos;
- resultados operacionais negativos continuados.

Relato financeiro, corporate governance e normativos de auditoria

Como identificar matérias chave no relato financeiro:

- **níveis de materialidade** – áreas mais relevantes do balanço e demonstração de resultados;
- **evolução recente** – grandes variações e identificação de fatores críticos e níveis de materialidade.

A OCDE enumera, num texto de 2004, alguns princípios sobre o governo das sociedades:

- “os membros dos órgãos de administração devem agir de boa fé, com a devida diligência e cuidado e no melhor interesse da empresa e dos acionistas”.

Claro que falências e escândalos como a Enron, Worldcom, Parmalat, BPN/SLN, Grupo Espírito Santo colocam em causa estes princípios e demonstram a fragilidade do sistema financeiro, mercado de valores mobiliários, modelos de governação e mecanismos de proteção dos auditores e fiabilidade do relato financeiro.

O dever de diligência encontra-se também reconhecido na legislação portuguesa, no sentido dos administradores tomarem as decisões que (pelo menos em termos de expectativas) maximizem os resultados (de forma sustentável).



Difícilmente poderá considerar-se como obedecendo a este princípio a compra de papel comercial do GES pela Portugal Telecom (operações renovadas sistematicamente, muitas vezes com taxas de juro inferiores às taxas de alguns empréstimos obrigacionistas da PT):

A partir de 2016, a nova ISA 701 obriga os auditores de entidades de interesse público a identificarem nos seus relatórios as matérias chave de auditoria, permitindo uma visão mais adaptada da realidade de cada empresa e dos seus problemas.

Em 2008 foi criado em Portugal o CNSA (Conselho Nacional de Supervisão e Auditoria), substituído, a partir de 2016, nas suas funções de controlo pela CMVM.

De salientar que, até à data deste artigo, a CMVM não produziu qualquer norma qualitativa relevante.

Dos relatórios do (anterior) CNSA, na parte referente a entidades com títulos cotados, pode destacar-se, em relação a alguns aspetos do controlo de qualidade do trabalho dos auditores:

- omissão de reservas (por limitação do âmbito ou desacordo) e ênfases na certificação legal de contas, de forma incoerente com as situações identificadas no trabalho;
- deficiências na execução do trabalho e nos testes a rúbricas das demonstrações financeiras (valorimetria das existências, recuperabilidade das dívidas, insuficiência dos ajustamentos de créditos em mora de valor significativo, inexistência de testes de imparidade, deficiente revisão da informação divulgada pela empresa).

Notas finais (por ausência de conclusões!)

Algumas citações (inevitáveis):

- Tom Peters – “resultados excelentes não são equivalência de excelência, podem durar pouco e não ser resultado de uma gestão superior”;
- Arens – “expliquem-me de novo que fizeram um bom trabalho, mas que a companhia faliu”.

A terminar, mais uma vez algumas perguntas (sem resposta):

- alguns relatórios serão meros “**contentores de palavras**” ou apenas uma variante de “**fast food**”?
- para quando alguma **normalização do conteúdo mínimo** dos relatórios de gestão, incluindo **padronização** de alguns **rácios e indicadores** (comparáveis, por exemplo, com informação constante da Central de Balanços do Banco de Portugal)?
- quando passará a ser obrigatoriamente aplicável a todas as empresas sujeitas a auditoria **a divulgação das matérias chave e procedimentos de avaliação do risco de continuidade?**
para quando a **obrigação dos contabilistas certificados emitirem um relatório** (adaptado por exemplo do relatório de auditoria, ressalvadas as diferenças óbvias) sobre o trabalho envolvido, matérias chave e limitações?



Novos Desafios do Processo de Recuperação de Empresas



Professor Mário Antão

RESUMO:

Abordando a problemática da falência e da recuperação de empresa, este artigo descreve de forma sucinta a evolução destes processos evidenciando as suas principais causas e trajectórias.

Se a falência é abordada em inúmeros trabalhos científicos, segundo diversas perspectivas já a questão da recuperação de empresas corresponde a um tema menos discutido, embora de particular importância para o mundo empresarial em particular e para o equilíbrio das sociedades modernas em geral.

No artigo descreve-se a construção de modelos de recuperação de empresa que se apresentam como uma eficaz alternativa á recuperação baseada em processos empíricos. Estes implicam, na maioria dos casos, dispêndio de recursos financeiros, temporais e humanos sem que daí resulte o sucesso do processo de viabilização. O recurso a modelos especificamente desenvolvidos para o efeito aumenta significativamente o resultado do processo de decisão quanto à recuperabilidade, ou não, da empresa em dificuldades sem que para tal se consumam os recursos envolvidos nos processos empíricos que passam, em regra, pela experimentação.

PALAVRAS-CHAVE: Empresa, falência, insolvência, recuperação.



No presente artigo trataremos da problemática da falência empresarial, analisaremos o passado recente, discutiremos o cenário actual e abordaremos a visão do futuro da problemática da falência empresarial. Faremos ainda uma reflexão sobre os modelos de recuperação de empresas como elemento determinante do ganho de eficácia destes processos.

Várias são as definições de insolvência em função dos diversos autores e de diferentes contextos. De entre as múltiplas propostas consideramos relevantes, entre outras as seguintes; (1) A empresa apresenta situação líquida negativa – definição mais comum (vários autores), (2) Empresas com incidentes de pagamentos materializados por um número e/ou montante significativo de incumprimentos (Altman, 1968), (3) Existem acções jurídicas contra a empresa ou descontinuidade do processo de gestão na sequência de dificuldades económico-financeiras (Banco de França) (4) A empresa (negócio) vale mais morta do que viva (Brealey & Myers, 2006). Comum a todas elas é o facto de a empresa se encontrar em sérias dificuldades de sobrevivência e com um conjunto de responsabilidades que muito dificilmente virá a solver.

No ano de 2017 foram registadas 8.302 empresas em processo de insolvência/revitalização em Portugal (Observatório Raciús, 2018).

A falência é em regra um processo complexo e holístico de declínio organizacional.

Existem várias causas para o desenrolar do processo, sendo as mais comuns a redução do volume de negócios, a falência de clientes, a contração económica, a deficitária performance da equipa de gestão, a alteração das condições de crédito, a inadaptação tecnológica e o deficiente planeamento aquando da criação da empresa (Altman E., Hotchkiss E., 2006).

Quando reflectimos sobre o perfil das empresas falidas Brilman (Brilman J. 1978) afirma que cinquenta por cento tem menos de cinco anos de idade, noventa por cento são empresas mono produto/mono serviço ou têm uma carteira de clientes muito reduzida.

São vários os sinais de alerta para o crescente risco de falência; no plano financeiro ressaltam a redução de lucros, o recurso a capitais externos para financiar a exploração e as insuficiências de tesouraria, no plano comercial evidenciam-se a redução do volume de actividade e o crescimento negativo do mercado, já no plano administrativo e organizacional fala-se basicamente da perda de autoridade do primeiro nível de gestão da empresa e da perda de eficiência do SIG, finalmente no plano tecnológico/produção sobressaem as opções tecnológicas desadequadas a perda de qualidade e o descontrolo dos programas de produção.

No que concerne às trajectórias da falência podem observar-se diferentes percursos, sempre correlacionados com o elemento ignífico do processo, ainda assim, sem correr grandes riscos podemos afirmar como mais provável a seguinte sequência; (1)



dificuldades comerciais, técnicas, sociais e de gestão, (2) dificuldades ao nível da rentabilidade e liquidez, (3) incumprimento das responsabilidades, (4) impossibilidade de promover medidas de fomento da competitividade e finalmente (5) pré-falência.

O numero de situações observadas no mundo e a relativa previsibilidade do desenrolar do processo de falência, justificam o significativo investimento realizado por universidades e centros de investigação quer no estudo da falência quer da recuperação de empresas. Desde meados do seculo passado os vários investigadores procuram desenvolver modelos para prever a falência e mais recentemente, modelos para avaliar as condições de recuperação de empresas insolventes.

Os modelos de previsão de falência podem organizar-se em vários grupos; os empíricos¹ os unidimensionais, os multidimensionais, os probabilísticos e logarítmicos e os baseados em redes neuronais, entre outros. De entre estes, os multidimensionais são os mais populares por apresentarem a melhor relação entre capacidade preditiva e volume de informação exigida.

O modelo de Altman (1968) recorrendo a uma amostra de 33 empresas saudáveis e de 33 empresas falidas às quais se aplicou uma bateria de 22 rácios, é ainda hoje uma referência para os diversos investigadores desta área, estando na génese de mais de uma centena de modelos baseados nesta metodologia. O autor desenvolveu inicialmente um modelo aplicável a empresas cotadas, tendo posteriormente apresentado outro para empresas não cotadas. O modelo inicial articulava cinco rácios e conseguiu um grau de sucesso superior a 95% na predição de falência com um ano de antecedência à sua concretização. O modelo apresentava igualmente bons resultados (83% de classificações correctas) com dois anos de antecedência face à data da falência.

Desde 1968 Altman desenvolveu dezenas de modelos para países e sectores distintos conseguindo sempre resultados notáveis no que concerne à predição de falência. O sucesso deste tipo de modelos está associado não só aos bons resultados conseguidos, mas também ao relativamente baixo grau de informação exigido, à acessibilidade e fiabilidade da mesma - decorrente de se tratar sempre de informação obrigatória para qualquer empresa - e à simplicidade da avaliação dos resultados que, sendo apresentados sobre a forma de um score com uma escala associada, dispensa a exigência de conhecimentos avançados na matéria por parte dos utilizadores.

Nem a existência de um elevado e crescente numero de instrumentos de apoio à previsão de falência e de estudos que discutem a recuperação tem contribuído para a redução do numero de casos que, na realidade, continuam a manter a tendência para aumentar ano após ano. Perante esta realidade importará reflectir um pouco sobre a razão para tal constatação.

¹ Modelos LAPP, cinco c's e credit-men por exemplo.



Existem diversos tipos de processos de falência: o processo de falência de empresas em fase inicial de vida, o processo de falência de empresas de crescimento ambicioso, o processo de falência de empresas de crescimento deslumbrado e o processo de falência de empresas apáticas. Entre estes quatro processos de falência, existem importantes distinções quanto à presença e à importância de causas específicas de falência, ou seja, erros cometidos pela administração, erros na política corporativa e a influência de fatores externos (H Ooghe, S De Prijcker, 2008).

São diversos os factores condicionantes da recuperação de empresas. Vários autores têm elencado estas causas. Brillman (1978) propõem como principais os seguintes factores, que se configuram como uma boa síntese:

- Tempo de reacção – os gestores resistem a assumir a situação de risco da empresa por causas psicológicas, sociológicas e culturais;
- Viabilidade do negócio – existem casos em que, quer por se ter esgotado o ciclo de vida dos produtos/serviços, quer por outras razões estratégicas a actividade operacional da empresa se esgotou;
- Disponibilidade dos credores – As situações de insolvência colocam nas mãos dos credores a decisão sobre o futuro das empresas, estes, em determinadas situações, não se mostram dispostos a viabilizar a sua recuperação;
- Competência da equipa de gestão – É conhecida a crescente importância das equipas de gestão na condução dos destinos das empresas, acontece que em determinadas situações as causas da insolvência estão associadas sobretudo à dificuldade de estas anteciparem o futuro da empresa, das expectativas dos clientes, do sector e da economia em geral. Esta realidade é muitas vezes catalisada pelo facto de, em situações de risco acrescido de insolvência os melhores quadros abandonarem a empresa.

Pode assim justificar-se o baixo número de casos de sucesso na recuperação de empresas observado nos dias de hoje. A trajetória de recuperação é, portanto, um processo longo e pleno de incertezas e riscos, Argenti, J. (1976) propõe um conjunto encadeado de fases até que se conclua o processo de recuperação de uma empresa; (1) a ilusão da ocultação, (2) o papel dos parceiros financeiros e de supervisão, (3) o distanciamento da equipa de gestão, (4) a tomada de medidas de risco para o reposicionamento competitivo e (5) a recuperação da competitividade em ambiente de globalização.

A problemática da insolvência e da recuperação de empresas tem justificado preocupação e investimento por parte das entidades reguladoras e governos de muitos países Altman E., (2000). Esta questão é responsável pela perda de competitividade das economias, concorrência desleal com outras empresas a operar no mercado, perda de postos de



trabalho, pressão sobre os sistemas de segurança social e investimentos desnecessários feitos pelos accionistas e credores, entre outros (Schmitt, A. and Raisch, S., 2013).

Existem inúmeros estudos realizados no âmbito da previsão de falência que vão desde modelos muito simples como é o caso dos modelos empíricos¹, passando pelo mundialmente referenciado modelo Z-Score de Altman (Altman, E., 1968) e acabando nos modelos baseados em redes neuronais (Graepel T., Bollmann-Sdorra P., Obermayer K., 1999), ou na cotação em bolsa, com especial incidência na sua aplicação à problemática da falência (Triguieros, D., Taffler, R., 1996: 347-355).

A problemática da previsão de falência está assim vastamente tratada em termos internacionais, existindo em Portugal alguns trabalhos sobre o tema embora a sua aplicação seja muito reduzida, optando-se, em regra, pelos modelos produzidos para economias que não a nacional e que, por isso, não estão adaptados às especificidades do nosso tecido empresarial (Gissel J. et al., 2007).

A complexidade, risco e custo dos processos de recuperação, associados à cada vez maior capacidade de processamento das soluções informáticas criam condições para o florescimento dos modelos de recuperação de empresas.

O interesse dos referidos objectivos é justificado pela inexistência de estudos orientados para esta problemática específica que tenham conseguido obter resultados capazes de auxiliar o processo de decisão quanto à recuperação ou não de empresas em situação de elevado risco de falência. Esta problemática, que assume crescente acuidade desde à longa data, atinge hoje uma importância muito relevante como instrumento de apoio à competitividade e estabilidade económica (Altman, E., Dec. 2001).

A possibilidade do recurso a modelos de recuperação permite testar as condições de viabilização sem que seja necessário mobilizar e consumir um significativo volume de recursos, quer humanos quer, sobretudo, financeiros.

O controlo deste flagelo social, económico e financeiro passa por se assumir um novo desafio. As empresas, no seu estado normal, têm potencial risco de falência. Assim devem passar a incluir nos seus Sistemas de Informação de Gestão indicadores de risco de falência.

A Promoção da utilização de modelos inteligentes de recuperação de empresas rapidamente deixará de ser uma opção alcançável apenas por um numero reduzido de entidades passando a ser uma obrigação para todas as entidades envolvidas nestes processos.

Este tipo de modelos parte, na maioria dos casos, dos de planeamento financeiro, agregando complementarmente características especificamente orientadas para o objectivo visado.



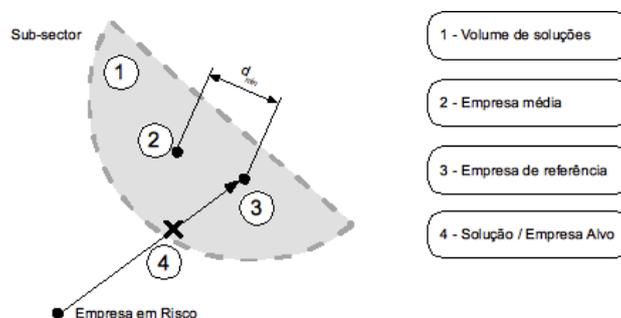
Os modelos de planeamento financeiro são utilizados na esmagadora maioria das empresas de forma empírica (Damodaran, Aswath, 1994), o que justifica o reduzido investimento em produção científica sobre o assunto quando comparado com o nível de aplicação no universo empresarial.

Os modelos de recuperação de empresas devem envolver um conjunto de características que contribuirão para significativos ganhos de eficácia, nomeadamente (1) serem modelos de planeamento financeiro, (2) serem modelos inteligentes, (3) visarem objectivamente determinar a possibilidade de sucesso de um processo de recuperação;

A estrutura destes modelos passa por integrar:

- Identidades contabilísticas;
- Equações financeiras;
- Restrições (maioritariamente inequações).

O funcionamento destes modelos, que envolvem dezenas de dimensões e exigem a cooperação de sistemas de processamento de última geração, passam por, a partir de uma dada situação económica e financeira - expressa por um balanço (BL), uma demonstração de resultados (DR) e uma demonstração de origem e aplicação de fundos (DOAF) – definir um novo perfil da empresa, correspondente ao cruzamento da linha de fronteira que separa o universo de empresas “insolventes” do das empresas “saudáveis” (sombreado na figura seguinte) com a linha que liga a empresa em avaliação e a empresa mais próxima do perfil médio do sector (solução). Para tal será necessário identificar a empresa média do sector que na realidade não existe e depois a empresa real com perfil mais próximo deste (empresa de referência).





A problemática da falência tem décadas e corresponde a uma questão estrutural para a economia. Ao longo dos tempos o número de empresas em situação de falência tem crescido, mantendo-se a tendência.

Os modelos de recuperação de empresas assumirão cada vez mais importância à medida que a dinâmica ambiental se acelere, o que é inevitável, a complexidade das empresas se intensifique, a capacidade de processamento informático se reforce e a competitividade empresarial cresça.

Às empresas recomenda-se a manutenção do foco numa perspectiva estratégica actual, a valorização dos sistemas contabilísticos e dos SIG, a realização de um controlo de gestão operacional e estratégico efectivo de modo a reduzir o risco de verificação de situações de insolvência.

Paralelamente os gestores devem considerar o risco acrescido de insolvência como uma doença curável e “não socialmente reprovável”, elemento essencial para que a melhoria da probabilidade de sucesso dos modelos e programas de recuperação de empresas. Aos gestores, portanto, cabe actuar com rapidez e eficácia, considerando os parceiros de negócio e de supervisão das empresas como parte da solução e não do problema.

Referências:

Altman E., *Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy*. The Journal of Finance, Volume 23, Issue 4 September 1968, Pages 589 – 609.

Altman E., 2000, *Predicting Financial Distress of Companies: Revisiting the Z-Score and Zeta Models*, New York.

Altman, E., Dec. 2001, Managing credit risk: A challenge for the new millennium. *Stern School of Business, New York University*: 17-18.

Altman E., Hotchkiss E., 2006, *Corporate Financial Distress and Bankruptcy*. 3rd ed. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., pp. 233-296.

Argenti J., Corporate planning and Corporate Collapse, *Long Range Planning*, Vol. 9, Issue 6, December 1976, Pages 12-17

Brealey, Richard A., Stewart C. Myers, and Franklin Allen, 2006. *Principles of Corporate Finance*. New York, NY: McGraw-Hill/Irwin.

Brilman J., 1978, *Le Redressement d'entreprises en difficulté*, (French) Unbound.



ISCAL

INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE
E ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA

Direção do Curso de Finanças Empresariais

Newsletter 20 - Fevereiro 2018

Damodaran, A., 1994, *Damodaran on Valuation: Security Analysis for Investment and Corporate Finance*, John Wiley & Sons, Inc.

H Ooghe, S De Prijcker, 2008, *Failure processes and causes of company bankruptcy: a typology*, - Management Decision, Emerald Group Publishing, Limited.

Gissel J. et al, A Review of Bankruptcy Prediction Studies: 1930 - Present Journal of Financial Education, vol. 33 (winter 2007)

Graepel T., Bollmann-Sdorra P., Obermayer K., 1999, *Advances in Computational Economics* svms.org

Observatório Raciús. Disponível em: <https://www.raciús.com/observatorio/2017/>. Acesso em 8 de Fevereiro de 2018.

Russ, Robert W., et al, 2009, The Altman Z-Score Revisited, *Journal of Finance & Economics*, Vol. 9 Issue 4:59-73.

Schmitt, A. and Raisch, S., 2013, *Corporate Turnarounds: The Duality of Retrenchment and Recovery*, Journal of Management Studies, 50: pag. 1216–1244.

Trigueiros, D., Taffler, R.J., 1996, Neuronal Networks and Empirical Research in Accounting. Accounting and Business Research, vol. 26 No. 4, Institute of Chartered Accountants in England and Wales.



Acordos de Basileia e o Impacto na Regulamentação da Actividade Bancária: Uma Revisão



Mestre José Vasconcelos

O artigo que aqui é republicado, foi apresentado no formato de comunicação em Aveiro no XVI Congresso Internacional de Contabilidade e Auditoria (CICA)

https://www.occ.pt/dtrab/trabalhos/xviicica//finais_site/218.pdf

Resumo:

Associado a um conjunto de instabilidades vividas no sector bancário durante a segunda metade do século XX, foram necessárias reformas no âmbito da regulamentação da actividade.

Apesar das inovações conseguidas pelas publicações dos acordos de capital, nomeadamente no que confere aos requisitos mínimos deste a exigir às entidades bancárias, estes normativos nem sempre conseguiram antecipar de forma eficaz as inovações do próprio sistema.

Com intencional esforço de síntese e agregação destas matérias, pretende-se com o presente artigo elaborar um balanço cronológico das principais alterações ao nível conceptual principais



Professor Cândido Peres



Professor Domingos Cristóvão

conquistas, assim como as limitações de cada um dos acordos de capital, de forma a contribuir para uma melhor percepção da evolução normativa no sector bancário, apresentando interesse em particular, para profissionais de mercado, gestores, académicos que procurem aprofundar as questões expostas e, por último, mas não menos relevante, para conhecimento do público em geral que demonstre interesse por estes temas.

Palavras-chave: Actividade Bancária; Rácio Solvabilidade; Acordos de Basileia, Banca



Introdução

A inexistência de perfeição dos mercados leva a que a regulamentação económica assuma um papel primordial na minimização de determinadas falhas que, por conseguinte, podem originar crises sistémicas. No caso concreto da actividade bancária, esta realidade é ainda mais expressiva, fruto da assimetria de informação existente, característica deste sector. Neste sentido, Amaral (2003), considera que a supervisão bancária detém um papel de extrema importância na regulamentação da actividade do sector e da prevenção de riscos sistémicos, contribuindo para o aumento da confiança nos respectivos *players*.

No que respeita a este tema, a principal fonte de produção normativa em termos internacionais é o *Basel Committee*. Quanto à sua actividade, tal como nos recorda Ramalho (2013), em 1988 era então produzido e assinado o primeiro acordo global que recomendava aos agentes governamentais e de supervisão nacionais, sobre a necessidade de exigir às instituições bancárias rácios mínimos de fundos próprios em função do total de investimentos, ponderado pelas respectivas classes de risco. Conclui o autor que, este novo procedimento introduzido, rapidamente se generalizou, tendo contribuído para uma transformação total do sistema a nível internacional.

Após algumas insuficiências identificadas neste primeiro acordo, assim como no que lhe sucedeu (Basileia II), aliado ainda ao despoletar da crise financeira mundial (2007-2008), oriunda das conhecidas falências de alguns dos principais bancos norte-americanos (Lehman Brothers, County Bank, entre muitos outros), em 2010, é apresentado um novo pacote de medidas restritivas e regulatórias, denominado de Basileia III.

Apesar deste acordo, segundo Ramalho (2013), ter aprofundado algumas características de Basileia II e de ter acrescentado algumas preocupações que a crise impunha e de ter ainda, de acordo com Walter (2011), sido apontado como a “chave” para a promoção de um sistema financeiro mais sustentável e robusto, não obstante, importa sublinhar que subsistem algumas insuficiências que apresentaremos adiante.

1. Basel Committee on Banking Supervision (BCBS): A Origem

Indicam-nos Carvalho (2009:307) e Caiado (2015:131) que os acordos de capital vulgo acordos de Basileia, estão na génese da criação do comité de supervisão bancária, em 1974, pelos bancos centrais do G10, no seio do Bank for International Settlements (BIS). O argumento para a constituição deste comité vem relacionado com a instabilidade vivida nos mercados internacionais bancários e cambiais, no início da década de 1970 e, agravada com a falência do banco alemão Bankhaus Herstatt. O objectivo principal deste comité era então, procurar harmonizar os padrões de supervisão bancária, para o apuramento do capital regulamentar.



2. Basileia I

Para a concretização dos objectivos descritos, em 1988, foram aprovadas um conjunto de propostas regulamentares para o sector bancário mundial, o *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*, vulgo acordo Basileia I. De acordo com Caiado (2015:131) os principais objectivos deste acordo eram o estabelecimento de requisitos mínimos de capital (regulamentar) para assegurar a solvabilidade das instituições financeiras e promoção da solidez no sistema, através da criação de um normativo idêntico para todos os bancos internacionais, diminuindo assim o desequilíbrio competitivo entre aquelas instituições.

Foi igualmente feita uma distinção entre o risco de crédito das obrigações de menor risco (soberanas, hipotecárias e bancárias) das de maior (como as do sector não financeiro em geral), como demonstra o anexo ao aviso 1/93 emitido pelo Banco de Portugal, ilustrado na figura 1:

Figura 1 – Ponderadores de Risco em Basileia I

Factor Risco	Activo
0%	Caixa e outros elementos equivalentes; Activos sobre Administrações Centrais e Bancos Centrais (ou garantias destas entidades);
20%	Activos sobre Instituições de crédito; Autoridades Regionais; Banco Europeu de Investimento; e Bancos Multilaterais de Desenvolvimento;
50%	Empréstimos garantidos por hipoteca sobre imóveis destinados a habitação do mutuário; Contratos de locação financeira imobiliária;
100%	Operações de crédito em geral e outros créditos;

Fonte: Almeida (2011:10)

Uma característica intrínseca deste acordo é apenas cobrir o risco de crédito, estabelecendo um rácio de mínimo de capital dos activos ponderados pelo risco, ou seja, *RWA - Risk Weighted Assets*.

Figura 2 – Fórmula Cálculo Capital Regulamentar

$$\text{Capital Regulamentar} = RWA \times 8\%$$

Fonte: Almeida (2011:10)

Objectivamente, após apurado o valor do produto do activo pelos diversos factores de risco (*vide* figura 1), para os quais concorre cada elemento, multiplicando este por 8%, definia o mínimo de fundos próprios que as instituições bancárias tinham que possuir nos seus balanços. De forma complementar, também poderá ser feita a leitura em função do mínimo de solvabilidade que a instituição deverá apresentar na sua posição financeira,



isto é, o quociente entre os fundos próprios da instituição e os seus activos ponderados pelas diversas classes de risco, não poderia ser inferior a 8%.

O propósito da formação deste *buffer* de capital era prevenir a instituição de *defaults* inesperados, contudo, o facto de o requisito mínimo ser “muito [baixo] para financiamentos de elevado risco/baixa qualidade e muito [alto] para financiamentos de baixo risco/elevada qualidade”, como realça Rêgo (2014:9), levou a que, como afirma Cabral (2013:107), fosse potenciado um incremento da alavancagem dos bancos e a convergência das suas estruturas de liquidez para posições mais voláteis, prática denominada de “arbitragem regulamentar”.

Em 1996, foi aprovada uma revisão ao acordo que previa a incorporação do risco de mercado como variável a considerar na constituição do *buffer* de capital. Porém, apesar desta revisão, segundo Gilibert (1994²) *apud* Gomes (2008:52) menosprezar da introdução do risco operacional do mutuário, fez com que ainda não fosse reflectido de forma total o risco de cada classe de activos.

Posto isto, apesar da grande mais-valia protagonizada por este acordo, no âmbito da supervisão prudencial, Almeida (2011:10-11) refere que, todavia, existiam insuficiências, resumindo-as em 5 pontos essenciais:

- i. Reduzido número de factores de risco e excessiva padronização, impulsionou a desadequação dos níveis de exposição ao risco da instituição financeira como dos requisitos de capital;
- ii. A classificação das operações era efectuada sem considerar o risco da contraparte, sendo potenciado o financiamento a determinado tipo de organizações, abrindo caminho à *capital arbitrage*, isto é, instituições com maior risco, detinham muitas vezes requisitos de capital mais baixos;
- iii. A adopção de técnicas mitigadoras de risco não era incentivada, pois os *collateral's* ou outras garantias concedidas, não eram considerados na ponderação de risco (excepção feita as garantias estatais, dos bancos centrais ou comerciais);
- iv. Não era considerado o risco de concentração e;
- v. Considerava-se inexistência de risco soberano para os países da OCDE e para os restantes, caso o financiamento fosse na moeda local do mutuário.

² Gilibert P. (1994), “Promoting Regulatory Convergence: A Comparative Assessment of European Bank Capital Regulation”, in *Global Risk Based Capital Regulations*, C. Stone e A. Zissu, New York



3. Basileia II

Face às insuficiências presentes no acordo anterior, nomeadamente no que confere ao *capital arbitrage*, em 1999 é aprovado o novo acordo de Basileia, que visa tornar mais exigente o controlo da formação dos *buffers* de capital.

A principal inovação é a introdução das metodologias de *Internal Rating Based Approaches*, vulgo conhecidas como *ratings* internos, que servirão de *input* aos sistemas de avaliação de crédito das instituições financeiras, tendo por objectivo tornar os requisitos de capitais mais dinâmicos e sensíveis ao risco. Outra questão relevante, relaciona-se com a inclusão do risco operacional como ponderador, na determinação dos requisitos mínimos de capital.

Além destas, o fomento das melhores práticas também assume um papel importante neste acordo, onde as instituições que apresentem uma estrutura de gestão e de controlo mais eficientes, serão beneficiadas com rácios de solvabilidade regulamentares menos exigentes.

De acordo com o BCBS (2006:6), comentado por Caiado e Caiado (2008:71), este acordo encontra-se estruturado em três pilares, a saber:

a) Pilar I: Determinação dos requisitos mínimos de capital

Aqui são abordados os temas referentes à determinação dos mínimos de capital regulamentar para cobrir os riscos de crédito, mercado e operacional. São também estabelecidos os vários métodos que as instituições podem adoptar para calcular cada um destes indicadores.

Relativamente ao rácio de solvabilidade, isto é, o capital mínimo que cada instituição financeira está obrigada a manter, este manteve-se inalterado em relação ao acordo anterior, fixado nos 8%.

Todavia, o que sofreu substanciais alterações foi a fórmula de cálculo daquele rácio, como refere Carvalho (2009:309), para além da introdução do risco operacional no cálculo do capital regulamentar, a possibilidade da utilização de modelos de cálculo internos para a determinação de cada um dos ponderadores de risco, constituiu um avanço considerável em relação ao acordo anterior.

Relativamente a estes, conforme Koopman [et al.] (2005:3161), a utilização das metodologias de cálculo interno do risco de crédito foi explicitamente incentivada no acordo de capital. Na verdade, de acordo com Altman e Hotchkiss (2006:233-234), muitas foram as instituições financeiras que promoveram melhorias significativas nos seus sistemas de controlo interno e de quantificação da *Probability to Default* (PD), para estarem aptas a adoptar os *ratings* internos. Por outro lado, de acordo com Daniélsson, Jorgensen e Vries (2002:1408) em consonância com Mariathan e Merrouche,



(2014:302), as entidades reguladoras têm grandes vantagens pelo incremento da qualidade e eficácia do processo de avaliação do risco crédito, nomeadamente pela consequente mitigação da arbitragem regulamentar. Segundo os autores a implementação deste tipo de metodologias modernas, avançadas e sofisticadas procuram, em última análise, promover a estabilidade do sistema financeiro.

Deste modo, no âmbito da adopção dos IRB's, “torna-se indispensável a existência de novas soluções que possam reduzir os custos decorrentes da débil avaliação de risco de crédito [...]”, onde o *credit scoring* pode contribuir de forma mais eficaz e objectiva, para a concretização dessa realidade (Batista, 2012:15-16).

Associado à procura de eliminação das lacunas identificadas no acordo anterior, de acordo com Mariathasan e Merrouche, (2014:302), a implementação dos *ratings* internos, visa sobretudo aumentar a eficiência da afectação do capital, ligando directamente a formação dos *buffers* de capital à exposição ao risco, aumentando assim a sensibilidade do sistema. Deste modo, através desta reforma, é abandonada a linearidade de conservação de capital preconizada em Basileia I, passando a *capital charge* a ser função do perfil de risco do contratante.

Esta nova abordagem tem por objectivo determinar a “porção de créditos que podem entrar em incumprimento num determinado espaço temporal [...]” (Romão, 2009:14), denominado de *Expected Loss*, onde para tal, de acordo com Altman, Resti e Sironi (2004:183), concorrem os seguintes ponderadores, que se elencam na figura 3:

Figura 3 – Ponderadores de Risco



Fonte: Adaptado de BCBS (2001) e de Bluhm, Overbeck e Wagner (2003)

Em termos conceptuais, Romão (2009:14-15), apresenta um resumo dos ponderadores identificados na figura 12:

- i. *Probability to Default* (PD): probabilidade de incumprimento do crédito ou da carteira de créditos. É expressa em percentagem e é considerado o maior dos riscos associado ao crédito;
- ii. *Exposure at Default* (EAD): estimativa do valor por saldar no caso de incumprimento de um mutuário, isto é, o nível de exposição ao incumprimento;



- iii. *Loss Given to Default* (LGD): perda em caso de incumprimento em termos de percentagem da EAD.

Desta feita, como consta dos documentos oficiais do BCBS e segundo Conceição (2013:56-57), Romão (2009:15), Mariathasan e Merrouche (2014:306), Danielsson et al. (2002:1408) e Chalupka e Kopecsni (2009:360), a perda esperada poderá ser determinada segundo duas metodologias, a saber:

- a) *Standard*;
- b) *Internal Rating Based Approach* (IRB);

Relativamente à primeira, esta, segundo os autores referidos, não difere muito na sua essência do preconizado no Acordo de Basileia I, uma vez que todos os indicadores que concorrem para a determinação do rácio de solvabilidade, são determinados por entidades externas.

Por outro lado, a abordagem IRB, como já introduzido, é ainda subdividida no *Foundation IRB* (F-IRB) e *Advance IRB* (A-IRB). A aplicação destas abordagens é função do nível de capacidade da instituição financeira em poder determinar com credibilidade suficiente os ponderadores risco. Estas, por sua vez, estão associadas a um processo de acreditação pelo supervisor, que ditará qual a abordagem que a instituição estará autorizada a adotar (BCBS, 2001:1-2). De acordo com Chalupka e Kopecsni (2009:360), “*most banks are prepared to use Foundation approach, since they have already built internal models to estimate PD*”. Todavia, a implementação da abordagem avançada é mais exigente, uma vez que, tal como se verifica na figura 4 e referido por Barakova e Palvia (2014:167) e Pereira (2012:37), esta permite o cálculo todos os ponderadores para a determinação da *Expected Loss*.

Figura 4 – Diversas Abordagens de Determinação da Expected Loss

Expected Loss	Probability to Default	Loss Given to Default	Exposure at Default
<i>Standard</i>	Rating Externo	Imposto pelo Regulador	Imposto pelo Regulador
IRB <i>Foundation</i>	Cálculo Interno	Imposto pelo Regulador	Imposto pelo Regulador
IRB <i>Advanced</i>	Cálculo Interno	Cálculo Interno	Definido pelo Banco

Fonte: Adaptado de BCBS (2001:15-24)



Em suma, com a implementação deste pilar, é expectável que as instituições bancárias consigam utilizar metodologias próprias e mais sensíveis ao risco para que, em última análise, possam beneficiar de requisitos mais baixos (conseguindo alcançar rendibilidades mais expressivas) do que aquelas que utilizem as metodologias padrão, como de resto está preconizado no documento oficial.

b) Pilar II: Processo de avaliação pela Supervisão

De facto, como nos diz Carvalho (2009:309), além da criação de um forte incentivo às melhores práticas de gestão, o “o Pilar II, pretende fomentar uma maior transparência no processo de cálculo, bem como um papel mais activo dos supervisores”. Neste contexto Caiado e Caiado (2008:71), referem que as entidades de supervisão podem mesmo estipular requisitos de capital distintos, considerando os demais perfis de risco ou função da solidez dos sistemas de gestão de cada uma das entidades.

Conceição (2013:59), complementa, afirmando que, para além do reforço da supervisão externa, este pilar, procura de igual forma estabelecer um conjunto de procedimentos internos de gestão de risco, para que as entidades financeiras consigam avaliar a adequabilidade e suficiência de capital. Estas metodologias, denominam-se de *Internal Capital Adequacy Assessment Process* (ICAAP), onde estão integrados os testes de *stress*, que deverão ser realizados com a periodicidade conveniente.

c) Pilar III: Disciplina de mercado

Através da imposição da divulgação pública de informação qualitativa e quantitativa, que permita uma análise detalhada do desempenho, actividade, perfil de risco e práticas de *governance*, de acordo com Santin (2010:48) e Caiado (2015:142), este pilar visa promover uma crescente abertura e transparência das operações das instituições financeiras. De facto, como menciona Conceição (2013:62), este pilar visa complementar os objectivos preconizados nos pilares I (requisitos de capital) e II (revisão e supervisão), por forma a promover a confiança e credibilidade no sistema financeiro.

Paradoxalmente com o exposto acima, apesar de Basileia II, ter trazido segundo (Almeida, 2011:16)

contributos significativos para a melhoria dos cálculos de requisitos de capital e da gestão das [Instituições Financeiras] (IF's), resolvendo as lacunas principais que foram identificadas [...] em Basileia I o facto é que, não foi suficiente para evitar a crise de 2008.

Neste contexto, cumpre-nos destacar algumas das principais insuficiências presentes neste acordo, as quais seguidamente elencamos:

- i. De acordo com Amaral (2003:8) e Leite e Reis (2013:166), Basileia II afasta-se do enquadramento simples e excessivamente padronizado do acordo anterior.



Contudo, o elevado grau de complexidade e sofisticação imposta neste novo acordo, veio revelar-se como vantagem competitiva para as instituições que, por um lado dispõem de mais meios para investir nos seus processos de controlo interno e, por outro para as que efectivamente já se destacavam no mercado nestas matérias;

- ii. Ainda no que respeita à complexidade dos modelos de Basileia II, Leite e Reis (2013:159), Allen e Carletti (2009:14-15) e Huerta de Soto (2012:63-65), advertem que, o facto de serem utilizados indicadores estatísticos como base em dados históricos padronizados, como o caso do *Value-at-Risk* (VaR), a sua extrapolação para o futuro numa situação onde a estabilidade estatística não se verifica ou é desconhecida – o caso da crise financeira – a capacidade previsional deste tipo de indicadores poderá ficar comprometida;
- iii. Segundo Amaral (2003:8), as instituições que adoptassem a abordagem avançada dos IRB's, poderiam beneficiar de elevadas reduções de consumo de capital regulamentar. Esta, como demonstra Cabral (2013:109-110) e comentam Hakenes e Schnabel (2011:1436-1438), conduziu a uma redução imensa das reservas de capital da banca, em relação aos montantes financiados (inexistentes no Reino Unido e Canadá; muito baixos nos EUA e Zona Euro) e, conseqüentemente, impulsionou os níveis de alavancagem e diminuiu drasticamente os rácios de liquidez.
- iv. Relativamente à arbitragem regulamentar, ainda que tenha sido feito um esforço notório por parte do comité, muito ficou por abranger, nomeadamente no que se refere aos créditos hipotecários que estão na génese da crise financeira. Objectivamente, como referem Blundell-Wignall e Atkinson (2009) e ainda Silva (2010:8), com a titularização destes activos através de *SPE's* em regiões com regimes de tributação privilegiada e claramente favoráveis (vulgarmente conhecidas como paraísos fiscais), para o posterior desreconhecimento da posição financeira (*off-balance sheet activities*), enfraqueceu substancialmente os níveis de capital destas instituições;
- v. Por último, importa referir o impacto que este acordo teve na problemática da pró-ciclicidade do sistema financeiro. Isto é, como descrevem Allen e Saunders (2003:1) em conformidade com Amato e Furfine (2003:1) e ainda Koopman, Lucas e Klaassen (2005:3161), o negócio financeiro tende a expandir-se nos períodos de crescimento económico e a contrair-se nos períodos de recessão, contribuindo assim para a intensificação dos ciclos económicos. Além destes, segundo os autores, contribuem ainda de forma directa, os padrões de exigência das instituições financeiras e a vigilância das entidades de supervisão, mais relaxados em períodos de expansão e mais escrupulosos em períodos de recessão. Ora sabendo desta realidade, o comité através da publicação do seu diploma, deveria ter procurado atenuar os efeitos desta característica intrínseca. Contudo, segundo Leite e Reis (2013:168), o acordo é “essencialmente pró-cíclico”, ou seja, ao tornar os requisitos de capital mais sensíveis aos níveis dos vários riscos (crédito, mercado e operacional), de acordo com Heid (2007:3889) “[...] *when a firm's outlook weakens, banks will face – ceteris paribus – higher capital charges during an economic downturn*” e, conseqüentemente, estará



menos disponível para conceder financiamentos.

4. Basileia III

Intimamente relacionado com o despoletar da crise financeira mundial de 2007-2008 e, igualmente, função das insuficiências presentes no acordo anterior, em 2007 foi apresentada mais uma reforma às medidas de supervisão, em virtude de, como sublinham Ennis e Price (2011:1), ter sido reconhecido por parte do BCBS da interligação de algumas disposições do acordo anterior com a intensificação da crise no sistema bancário.

Neste quadro, como referem Bonfim e Monteiro (2013:93), Basileia III procura fornecer um conjunto de ferramentas para “lidar com os riscos decorrentes da alavancagem excessiva e de desequilíbrios na maturidade de ativos e passivos”.

Tal como resume Almeida (2011:17), os principais argumentos para a elaboração deste acordo foram os seguintes:

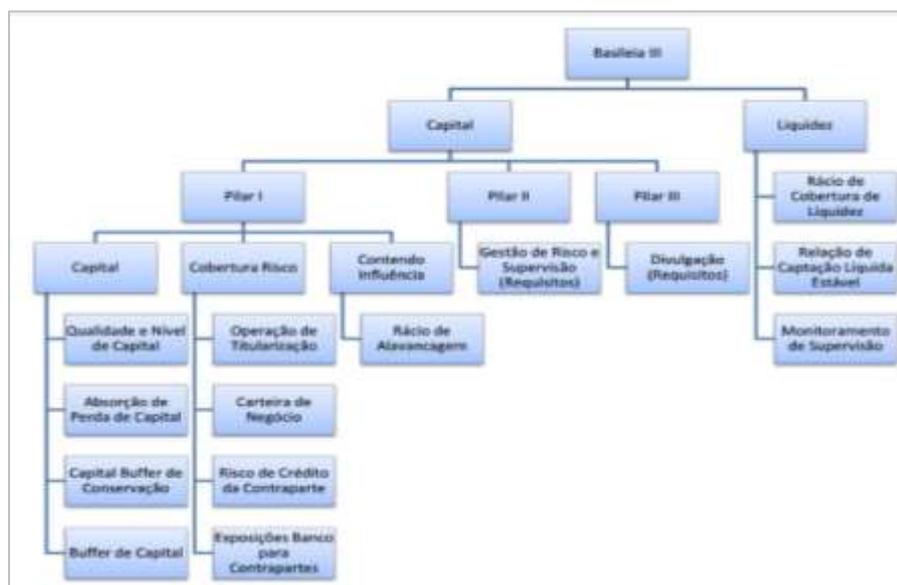
1. Excesso de alavancagem;
2. Capital de qualidade insuficiente e;
3. Inexistência de reservas para fazer face a períodos de escassez de liquidez.

Além do reforço de medidas no âmbito da supervisão microprudencial, nomeadamente ao nível do reforço dos rácios de capital, foram também introduzidas, pela primeira vez, algumas medidas de âmbito macro, uma vez que, como sublinham os Bonfim e Monteiro (2013:93), foi demonstrado que, apesar de algumas instituições apresentarem de forma isolada níveis de capitalização adequados (recorde-se o caso do Banco Espírito Santo), existem possibilidades de serem acumulados riscos sistémicos.

Neste contexto, de acordo com Bonfim e Monteiro (2013:93), além do ajustamento imposto nos rácios de transformação (crédito/depósitos), novos controlos foram propostos para controlar o nível de interligação ou de exposição comum às mesmas classes de activos ou fontes de financiamento.



Figura 5 – Estrutura de Basileia III



Fonte: Rêgo (2014:14)

Apesar da aparente semelhança formal entre Basileia II e III (fundação em três pilares; como se verifica pela análise à figura 5) várias alterações foram impostas, com especial foco no aumento das exigências.

A primeira diferença, no âmbito dos requisitos quantitativos, prende-se não só com o aumento da exigência na determinação do rácio de solvabilidade (isto é, fundos próprios de longo prazo), mas também com a preconização de rácios mínimos de liquidez, uma vez que, como recorda Cabral (2013:108), “[t]he immediate cause of bank failures [...] is lack of liquidity rather than insolvency”.

Neste contexto, dizem-nos Mendes (2013:24) e Silva (2010:9) que, as ferramentas introduzidas no acordo foram o *Liquidity Coverage Ratio* (que define que a qualidade da carteira de investimentos em termos de liquidez deve ser proporcional aos fluxos de caixa líquidos a 30 dias) e o *Net Stable Funding Ratio* (que impõe que os fundos estáveis disponíveis devem ser superiores ou iguais aos necessários) que deverão respeitar os níveis impostos pelo regulador.

Quanto ao capítulo dos fundos de médio/longo prazo, de sublinhar uma inovação importante, isto é, através da imposição da criação de “almofadas de capital” de constituição contra-cíclica, *Countercyclical Capital Buffer* - CCB, ou seja, em períodos de crescimento económico deverão ser formadas reservas para os períodos de recessão, para que os efeitos do abrandamento da economia não ameacem a continuidade das instituições, como demonstra Almeida (2011:21) e refere Mendes (2013:22), deverão ser reforçadas as provisões para as perdas inesperadas em cerca de 2,5% dos activos ponderados pelo risco (*Unexpected Losses*).



Por outro lado, é ainda conferida a arbitrariedade às entidades macroprudenciais sobre o índice de acumulação de capital, podendo este ser variável em função da sua percepção do incremento de exposição ao risco pelas instituições financeiras. Posteriormente, de acordo com Bonfim e Monteiro (2013:94) o CCB poderá ser utilizado em dois cenários distintos:

- a) Por um lado, no caso da dissipação gradual dos riscos previamente identificados, é permitida uma libertação do *buffer* e;
- b) Por outro, no caso da ocorrência de uma crise, poderá ser exigida uma libertação imediata para cobrir as perdas e manter o fluxo de financiamento à economia.

Em suma, a constituição deste *buffer* adicional visa, segundo Bonfim e Monteiro (2013:94), sobretudo, dotar as instituições de níveis de capital suficientes para fazer face a eventuais choques sistémicos negativos, procurando assim, não comprometer a continuidade do financiamento à economia real aumentado assim a resiliência do sector.

Relativamente à problemática do excesso de alavancagem, neste novo acordo foi introduzido um limite como sendo *non-risk based*, isto é, dizem-nos Silva (2010:8), Mendes (2013:23) e Kiema e Jokivuolle (2014:240), que independente do risco assumido como medida complementar no âmbito do Pilar I, que deverá cifrar-se nos 3% do total de capital (incluindo *off-balance sheet items*, que não eram considerados em Basileia II) e será objecto de harmonização internacional para minimizar as diferenças existentes nos referenciais contabilísticos.

Por outro lado, no que concerne aos níveis de capital e sua qualidade, Caiado (2015:159) refere que o BCBS neste novo acordo redefiniu integralmente os componentes dos fundos próprios, passando aos seguintes:

- a) *Tier 1 capital (going-concern capital*, ou capital regulamentar com capacidade de prejuízos numa perspectiva de continuidade da actividade a instituição), que por sua vez é composto pelo *Common Equity Tier 1*, que representa o capital de melhor qualidade da instituição (capital realizado, resultados retidos, reservas legais e cambiais), e pelo *Additional Going-Concern Capital* (capital suplementar).

Desde 1 de Janeiro de 2015, que os rácios de *Common Equity Tier 1*, *Tier 1* e *Total Capital*, estão estabelecidos em 4,5%, 6,0% e 8,0%, respectivamente;

- b) *Tier 2 capital (gone-concern capital*, ou capital regulamentar disponível para absorver prejuízos numa perspectiva de liquidação da instituição).

Contudo, apesar das alterações regulamentares introduzidas neste novo diploma, alguns autores ainda levantam reservas quando à verdadeira eficácia deste novo quadro.



Objectivamente, tal como advertem Leite e Reis (2013:177), apesar do reconhecido esforço do comité em introduzir reformas estruturantes ao sistema de regulamentação bancária, a verdade é que, este novo acordo transpõe ainda alguns dos problemas identificados em Basileia II.

Neste contexto, são exemplo os seguintes:

- i) Calendário de implementação: Basileia III, é publicado em 2010 pelo BCBS e será implementado de forma progressiva até 2019, como referem Leite e Reis (2013:187);
- ii) Favorecimento da abordagem IRB: tal como já discutido nas insuficiências de Basileia II, neste acordo continua a subsistir um claro incentivo à utilização destas metodologias para o cálculo das perdas esperadas. Com estas o contínuo favorecimento dos modelos do tipo *VaR* e, de acordo com Leite e Reis (2013:177), para o caso das instituições que não reúnam as condições necessárias à implementação dos IRB's, a avaliação das exposições ao risco e consequentes perdas, continua a ser proferida por agências de *rating*;
- iii) Fortalecimento do *Shadow Banking*: segundo Leite e Reis (2013:177), com o incremento das exigências para o sector bancário neste novo quadro regulatório, existirá um forte incentivo para o investimento neste tipo de agentes, como sendo, os *hedge funds* (fundos de investimento especulativo e de elevado risco) e outras instituições que operam no mercado financeiro, com características semelhantes à banca, todavia, sem estarem abrangidas por este novo acordo.

Estas insuficiências transitórias entre acordos, são função da persistência por parte do comité em não alterar o paradigma de regulamentação. De notar que, tal como refere a AMBIMA (2010:20), Basileia III não é mais do que uma reformulação das insuficiências do acordo anterior, sendo que muitas rubricas transcritas para o novo, permanecem inalteradas.

Neste contexto, há que recordar que, em consonância com Tymoigne (2010), para que seja possível alcançar resultados regulamentares no sector, será necessário implementar reformas muito mais radicais do que as que têm vindo a ser aplicadas, com vista a restringir a instabilidade intrínseca do sector.

5. Considerações Finais

Com a criação do comité de supervisão bancária, *vulgo Basel Comitee*, tem sido conseguido ao longo das últimas décadas uma melhoria continua dos quadros regulatórios e de exigência ao sector bancário.

Através do seu principal instrumento de regulação – os acordos de capital – este tem conseguido harmonizar os processos de supervisão a nível internacional, contribuindo



não só, para a existência de um sistema financeiro mais robusto, mas sobretudo mais transparente e eficaz.

Não obstante da reconhecida intenção do comité em produzir linhas basilares na orientação regulamentar para os agentes nacionais, com objectivos preventivos, algumas controvérsias não podem deixar de ser sublinhadas e registadas.

Tanto no primeiro como segundo acordo de capital, verificamos que o comité não consegue actuar de uma forma claramente prospectiva, caindo sempre um pouco no risco de procurar mitigar e corrigir os erros do acordo anterior, tal como relata Vasconcelos (2017). A situação mais concreta relativa a esta situação, tal como descrito anteriormente, está relacionada com alteação de paradigma de cálculo dos requisitos de capital.

Basileia I possuía um sistema de calculo excessivamente padronizado e limitado em termos de ponderações e *risk drivers* considerados para determinação do capital regulamentar. Por outro lado, em Basileia II, foi priorizada a sensibilidade ao risco e, com isso, foi intensificado o efeito da pró-ciclicidade do sistema e menosprezada a qualidade e quantidade dos níveis de conservação de capital.

Com esta experiência, o BCBS ao introduzir o acordo de Basileia III, foi possível eliminar algumas das principais lacunas que foram transitando nos acordos anteriores, como de resto já foi apresentado. Todavia, o tamanho aumento das restrições regulamentares impostas, de forma progressiva até 2019, tem efectivamente um custo, com sendo o encarecimento do crédito, derivado do efeito da rendibilidade.

6. Bibliografia

ALLEN, Franklin; CARLETTI, Elena – **An Overview of the Crisis: Causes, Consequencies and Solutions**. Global Market Integration and Financial Crisis. (2009).

ALLEN, Linda; SAUNDERS, Anthony – **A survey of ciclical effects in credit risk measurement**. BIS Working Papers. 126 (2003).

ALMEIDA, Pedro Gonçalo Silva. – **Basileia III: Estudo sobre o Buffer de capital anticíclico – Aplicação a Portugal**. Lisboa: Instituto Superior de Economia e Gestão, 2011. Dissertação de Mestrado.

ALTMAN, Edward; HOTCHKISS, Edith – **Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and avoid bankruptcy, analyze and invest in distressed debt**. John Wiley & Son, 2006. ISBN 978-0-471-69189-1.

ALTMAN, Edward; RESTI, Andrea; SIRONI, Andrea. –**Default Recovery rates in Credit Risk Modeling: a review of the literature and empirical evidence**. Banca Monte dei Paschi di Siena. 33:2 (2004) 183-208.



AMARAL, Luís Mira – **O Novo Acordo de Basileia II**. Inforbanca. 59 (2003) 5-8.

AMATO, Jeffery D.; FURFINE, Craig H. – **Are Credit Ratings procyclical?**. BIS Working Papers. 129 (2003).

ASSOCIAÇÃO Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais. – **Basileia III: Novos desafios para a adequação da regulação bancária**. Rio de Janeiro. (2010).

BARAKOVA, Irina; PALVIA, Ajay. – **Do Banks internal Basel Risk estimates reflect risk?**. Journal of Financial Stability. 13 (2014) 167-179.

BASEL Committee On Banking Supervision – **Basel III: A Global Regulatory Framework for more Resilient Banks and Banking Systems**. Bank for International Settlements. (2010).

BASEL Committee On Banking Supervision – **International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: Comprehensive Version**. Bank for International Settlements. (2006).

BASEL Committee On Banking Supervision – **International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards**. Bank for International Settlements. (1998).

BASEL Committee On Banking Supervision – **The Internal Ratings-Based Approach**. Bank for International Settlements. (2001).

BATISTA, António M. S. – **Credit Scoring**. Vida Económica, 2012. ISBN 978-972-788-398-1.

BLUHM, Cristian; OVERBECK, Ludger; WAGNER, Christoph – **An Introduction to Credit Risk Modeling**. Chapman & Hall/CRC, 2003. ISBN 1-58488-326.

BLUNDELL-WIGNALL, Adrian; ATKINSON, Paul. – **Origins of the financial crisis and requirements for reform**. Journal of Asian Economics. (2009) 536-548.

BONFIM, Diana; MONTEIRO, Nuno. – **A implementação do buffer de capital contracíclico: Regras versus Discricionariedade**. Relatório Estabilidade Financeira. (2013) 93-118.

CABRAL, Ricardo. – **A Perspective on Symptoms and Causes of the Financial Crises**. Journal of Banking & Finance. 37 (2013) 103-117.

CAIADO, Aníbal Campos - **Bancos: Normativos, Contabilidade e Gestão**. Edições Sílabo ISBN 978-972-618-810-0 (2015).



CAIADO, Aníbal Campos; CAIADO, Jorge - **Gestão de Instituições Financeiras**. Edições Sílabo, 2008. ISBN 978-972-618-509-3.

CARVALHO, Paulo Viegas de - **Fundamentos da Gestão de Crédito: Uma contribuição para o valor das organizações**. Edições Sílabo, 2009 ISBN 978-972-618-553-6.

CHALUPKA, Radovan; KOPECSNI, Juraj. – **Modeling Bank Loan LGD of Corporate and SME Segments: A Case Study**. Czech Journal of Economics and Finance. 59 (2009) 360-382.

CONCEIÇÃO, Ana Rita Neves da Silva – **O Crédito Concedido às Empresas: antes e no decorrer da Crise Mundial. Análise e Gestão do Risco de Crédito**. Lisboa: Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, 2013. Dissertação de Mestrado.

DANIÉLSSON, Jón; JORGENSEN, Bjorn; VRIES, Casper. – **Incentives for Effective Risk Management**. Journal of Banking & Finance. 26 (2002) 1407-1425.

ENNIS, Humberto M.; PRICE, David A. – **Basel III and the Continuing Evolution of Bank Capital Regulation**. Federal Reserve Bank of Richmond. (2011) 1-4.

GOMES, Sofia E. Ferreira – **O Acordo de Basileia e o Impacto nos montantes de Crédito concedido às Pequenas e Médias Empresas**. Universidade do Minho, 2008. Dissertação de Mestrado.

HAKENES, Hendrik; SCHNABEL, Isabel. – **Credit Risk transfer and bank competition**. Journal of Financial Intermediation. 19 (2010) 308-332.

HAKENES, Hendrik; SCHNABEL, Isabel. – **Bank Size and Risk-taking under Basel II**. Journal of Banking & Finance. 35 (2011) 1436-1449.

HEID, Frank. – **The Cyclical effects of the Basel II Capital Requirements**. Journal of Banking & Finance. 31 (2007) 3885-3900.

HUERTA DE SOTO, Jesus. – **Em Defesa do Euro: uma abordagem Austríaca**. Bnomics, 2012. ISBN 978-989-8184-054-0.

KIEMA, Ilkka; JOKIVUOLLE, Esa. – **Does a leverage ratio requirement increase bank stability?.** Journal of Banking & Finance. 39 (2014) 240-254.

KOOPMAN, Siem J.; LUCAS, André; KLAASSEN, Pierter. – **Empirical Credit Cycles and Capital Buffer formation**. Journal of Banking & Finance. 29 (2005) 3159-3179.

LEITE, Karla Vanessa; REIS, Marcos. – **O Acordo de Capitais de Basileia III: mais do mesmo?.** Revista Economia. 14 (2013) 159-187.



MARIATHASAN, Mike; MERROUCHE, Ouarda. – **The Manipulation of Basel Risk-Weights.** *Journal of Financial Intermediation.* 23 (2014) 300-321.

MENDES, Adriana Sofia Ribeiro. – **Transição de Basileia II para Basileia III – Qual o enfoque que é dado aos riscos nos acordos de Basileia?**. Lisboa: Instituto Superior de Economia e Gestão, 2013. Dissertação Mestrado.

PEREIRA, Mafalda Florinda Araújo. – **Abordagem ao Risco de Crédito no âmbito do Acordo de Basileia III em Portugal.** Porto: Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, 2012. Dissertação Mestrado.

RAMALHO, António. – **Rácio de Solvabilidade – 25 anos que mudaram a Banca.** *Inforbanca.* 98 (2013) 10-12.

RÊGO, Paulo Henrique Félix. – **A Gestão do Risco em Instituições Bancárias: Uma Análise com Recurso a Medidas de Avaliação da Performance Ajustadas ao Risco.** Porto: Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, 2014. Dissertação Mestrado.

ROMÃO, Fernanda Maria Esteves – **Credit Scoring e a Previsão de Falências no contexto de Basileia II.** Lisboa: Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, 2009. Dissertação de Mestrado.

SANTIN, Raquel Irene Aldana – **Evolução da Regulamentação Bancária: do Acordo de Basileia I ao Acordo de Basileia.** Universidade Federal do Rio do Sul, 2010. Dissertação de Mestrado.

SILVA, Eduardo Sá e. – **Basileia III: Recentes Desenvolvimentos na Regulamentação Prudencial da Actividade Bancária.** *Inforbanca.* 86 (2010) 7-10.

TYMOIGNE, Éric – **Financial stability, regulatory buffers and economic growth: some post recession regulatory implications.** Ley Economics Institute, 2010. *Working Paper.*

VASCONCELOS, José Miguel – **Credit Scoring: o Risco de Crédito e o seu Impacto nos Custos de Financiamento: o Caso Português.** Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, 2017. Dissertação de Mestrado.

WALTER, Stefan – **Basel III: Stronger Banks and a More Resilient Financial System.** Financial Stability Institute, 2011. *Conference Paper.*