



Editorial

“This is us” (5º ano)



Professor Arménio Breia e Professora Maria Carlos Annes

Passados cinco anos do arranque do projeto desta direção do Curso de Finanças Empresariais é altura de analisar o trabalho desenvolvido, prestar contas a toda a comunidade que suportou e suporta o nosso trabalho, e projetar o futuro que queremos.

Neste percurso de cinco anos ficam para trás 19 newsletters e outras tantas conferências e seminários, um processo de reestruturação profunda do curso, a acreditação do curso,

um processo continuado de diálogo com os alunos, professores e órgãos da Escola, bem como um processo de interação e abertura permanente às empresas e restante comunidade envolvente.

No terceiro ano de funcionamento do novo plano curricular do curso podemos, sem falsas modéstias, considerar como atingidos os objetivos globais a que nos propusemos.

O ISCAL, os nossos alunos e professores podem legitimamente sentir orgulho por fazerem parte de um projeto e de um curso que garante um elevado nível de especialização face ao mercado, contribuindo para o reconhecimento da escola e do curso e, conseqüentemente, melhoria do nível (qualitativo e não apenas quantitativo) de empregabilidade dos alunos.

O sucesso da reestruturação e do processo de acreditação do curso não teriam sido possíveis sem o empenhamento dos professores, alunos e funcionários.

O elevado número de unidades curriculares novas, o reduzido tempo para a preparação de materiais de apoio, implementação da totalidade do novo plano curricular do curso num único ano (sem período de transição) foram apenas algumas das dificuldades superadas com sucesso.



No final deste quinto ano de mandato consideramos ter atingido os objetivos que nos propusemos:

- reconhecimento e notoriedade (interna e externamente) do curso;
- melhoria da qualificação de professores (o elevado número de doutores e especialistas com provas públicas confirma este processo de melhoria contínua);
- melhoria (significativa) dos indicadores de sucesso dos alunos, avaliação das unidades curriculares e nível de empregabilidade.

Consideramos, no entanto, que o cumprimento dos objetivos a que nos propusemos mais não é do que um estímulo e um desafio para o futuro.

This is us:

Orgulho de ser ISCAL

Orgulho de ser Finanças

A Direção

Maria Carlos Annes

Arménio Breia

Índice

Viabilidade versus Falência (Será a Falência o Reverso (“Dark Side”) da Viabilidade?) ...	3
O Âmbito da Função de <i>Compliance</i>	12
A Corrupção	16

Ficha Técnica:

Coordenação: Direção do Curso de Finanças Empresariais

Redatores: Professor Arménio Breia Professora Manuela Domingos

Professora Antónia Pereira

Assessor de Coordenação: Professor Cândido Peres

Monitora Ana Borlido Monitora Patricia Perdigão Monitor André Tomé



Viabilidade versus Falência

(Será a Falência o Reverso (“Dark Side”) da Viabilidade?)



Professor Arménio Breia

Questões prévias

- Quais os indicadores económicos e financeiros mais relevantes para “prever” (?) a falência ou, pelo menos a degradação da situação da empresa?
 - Quais os **indicadores de alarme** (“red flags”) mais relevantes para identificar **manipulações/distorções** dos elementos financeiros?
 - Como introduzir uma **visão dinâmica** em indicadores financeiros estáticos?
-
- Quais os indicadores mais relevantes num processo de reestruturação (económica e financeira)? Como seleccionar/adaptar esses indicadores a uma situação concreta?
 - Serão os indicadores de viabilidade/sustentabilidade similares aos utilizados para “prever” o eventual risco de falência?
 - Quais as dificuldades mais relevantes associadas à transposição de **modelos setoriais** para **modelos multissetoriais**?
 - Como distinguir **indicadores retardados** de indicadores de previsão da degradação económica e financeira?

Notas gerais

Não pretendemos com este artigo fazer um levantamento das diferentes metodologias utilizadas nesta matéria, nem tão pouco fornecer uma listagem dos muitos artigos e trabalhos publicados sobre o tema.

Pretendemos no essencial, colocar questões (a resposta a algumas delas estará para além do espaço deste artigo e, certamente, das nossas próprias capacidades).

Para obtenção de bibliografia poderão ser consultados os vários trabalhos sobre modelos de previsão de falências, recuperação e reestruturação de empresas (ver, por exemplo, Repositório do IPL/ISCAL ou artigos das newsletters de finanças empresariais, nomeadamente nº 11 /2015 artigo de Cândido Peres).



Nestas notas preliminares convém ainda referir que modelos que utilizem informação financeira são úteis, mas sofrem de várias limitações relevantes, nomeadamente:

- qualidade/fiabilidade da informação financeira;
- características específicas/qualitativas da empresa em análise (tipo de gestão, produtos, clientes, fornecedores, organização, etc.), muitas vezes alvo de análise SWOT.

Claro que quase inevitavelmente, quando se pretender utilizar “grelhas” de análise de forma multisetorial todas as dificuldades se agravam (rácios de rotação, liquidez, estrutura de capital podem apresentar variações significativas de um setor para outro).

Será a falência apenas o reverso (“dark side”) da viabilidade?

Uma das grandes dificuldades da análise financeira e da identificação de modelos associados é a definição (financeira e não jurídica) de insolvência.

Uma definição fácil (óbvia) é a existência de capital próprio negativo (!!).

Convém, antes de tudo, relembrar que não existem fundos próprios negativos (daí que o termo equity ou situação líquida, abandonado na nossa terminologia “oficial” contabilística seja mais adequado).

Uma situação líquida negativa resulta apenas do reconhecimento (aritmético!!) de que os ativos (realizados ao valor de balanço) são insuficientes para regularizar os passivos.

Claro que, **em rigor, insolvência não é mais do que incapacidade de solver os compromissos de forma sistemática.**

Assim, resulta claro que uma empresa poderá estar numa situação de potencial insolvência quando apresenta capital próprio positivo. Basta considerar que muitos ativos fixos tangíveis poderão ser de difícil ou impossível realização, o mesmo acontecendo com ativos intangíveis (notícias recentes sobre o caso de uma empresa de tecnologias de informação com intangíveis da ordem dos 29 mil milhões de euros ilustram bem o tema).

Obviamente, para as dificuldades de realização de ativos poderão contribuir não apenas dificuldades de mercado, mas problemas de valorização. Revalorizações para efeitos essencialmente fiscais, como aconteceu em 2016 (parte do “esforço” para arrecadar receitas extraordinárias e reduzir o défice orçamental!!), clientes, inventários com níveis de imparidade muito reduzidos (reconhecimento das perdas é feito, muitas vezes, apenas na base da “constatação”, ou seja, quando não se pode atrasar mais o reconhecimento).

Exemplo ilustrativo desta última situação é o elevado volume de imparidades e provisões reconhecidas pelo BES em Junho de 2014 (na situação de pré-falência).



Também o elevado nível de imparidades reconhecido pela Caixa Geral de Depósitos em 2016, em alguns casos referentes a empresas com níveis de solvência muito baixos há vários anos, ilustra bem esta tendência dos responsáveis pela gestão e reflexos contabilísticos associados.

Prever ajustamentos válidos para modelos de análise que se apliquem a múltiplas empresas é, senão impossível, pelo menos muito difícil.

Quando se analisa apenas uma empresa é mais “fácil” identificar situações de ajustamentos a efetuar ao capital próprio.

Vamos referir alguns **ajustamentos individuais** quando abordarmos o tema distorções contabilísticas.

Uma definição mais praticável da insolvência (não forçosamente a mais adequada do ponto de vista técnico) poderia ser: **capital próprio negativo após ajustamentos** resultantes de valorizações inadequadas, riscos ou passivos não refletidos nas demonstrações financeiras.

Para identificar estes ajustamentos será fundamental analisar os relatórios de auditoria/certificação legal de contas (eventuais reservas e ênfases).

Exemplo ilustrativo – SLN/Galilei (ex Grupo controlador do BPN, “nacionalizado” em 2008).

O Grupo foi declarado insolvente em 2016, apresentando, nomeadamente, um elevado passivo não refletido nas contas e referente a várias sociedades offshore e outras sociedades “veículo” (ou “barrigas de aluguer”!).

O relatório de auditoria de 2010, por exemplo, apresenta 6 reservas, a maior parte extremamente relevantes e que invalidam o cálculo dos rácios mais relevantes em qualquer modelo de análise sem ajustamentos aos valores que constam do balanço. Extrato de alguns aspetos (adaptação):

- **O Grupo SLN mantém registado no ativo 403 milhões de euros referente ao valor porque se encontrava registada a sua participação no BPN em 2008 (data da nacionalização);**
- **Não foram considerados nas demonstrações financeiras os ativos e passivos de algumas sociedades offshore (mais de 60!) por não disporem de contabilidade organizada e não ter sido possível (!!!) obter informação necessária à elaboração das demonstrações financeiras.**

Sem estes ajustamentos, o ativo do Grupo em 2010 (seis anos antes da situação formal de insolvência!) era de 896 milhões de euros e os capitais próprios de 412 milhões de euros.

Com 2 ajustamentos apenas, o Grupo passaria de uma situação aparentemente acima da média para Capital Próprio negativo (bastaria o primeiro dos ajustamentos para “anular” efetivamente o capital próprio!).

De referir ainda que estas reservas dos auditores atravessaram a generalidade do período entre 2008 e a insolvência (jurídica).



Nenhum modelo ou “grelha” de análise essencialmente quantitativo (sem ajustamentos) resistirá a este tipo de situações levando aquilo que é tratado do ponto de vista técnico como erros de previsão (de falência) dos modelos, mas que mais não é, muitas vezes, do que erros/distorções das demonstrações financeiras.

Não esquecer, citando Andy Neely: “Avaliando as coisas erradas os resultados só podem ser errados”.

Tal como na vida real, também na análise financeira as coisas raramente são a preto e branco, pelo que encontramos frequentemente empresas que, apesar dos capitais próprios negativos se arrastam durante muitos anos, parecendo colocar em causa a definição de viabilidade e sustentabilidade. Trata-se de empresas “zombie” (ver artigo newsletter – Walking dead).

Em contrapartida existem empresas com o Capital Próprio aparentemente (contabilisticamente) positivo, mas com graves riscos de continuidade. Estão neste caso a SLN/Galilei até 2014, a PT SGPS/Pharol, cujos ativos se resumem a títulos do Grupo Espírito Santo (!!) e ações da OI brasileira em processo de “recuperação” judicial, a Martifer, até 2015 com Capitais Próprios positivos, mas resultados operacionais negativos na generalidade dos anos desde 2009.

Mais uma vez, citando Brealey (Corporate Finance):

- (...) “a insolvência financeira ocorre quando os compromissos para com os credores não são satisfeitos. Por vezes, a insolvência financeira conduz à falência. Por vezes significa apenas que a empresa patina sobre “gelo fino”.
- “Nem todas as empresas em dificuldades vão à falência. Desde que a empresa possa angariar disponibilidades suficientes para pagar os juros resultantes do endividamento, pode ser capaz de adiar a falência durante muitos anos”.

A citação confirma que, sempre que a dívida é grande, é muitas vezes fácil reestruturar prazos de pagamento, obter fundos de maneo positivos mesmo com baixos níveis de capitais próprios.

Fica assim eventualmente colocada em causa a importância dos rácios de liquidez nos modelos de previsão de falência.

Seleção de rácios (riscos de falência)

Uma análise mesmo rápida dos trabalhos sobre este tema permite identificar nos modelos de previsão de falência, de forma repetida:

- rácios de liquidez;
- rácios de eficiência (rotação, prazos médios);
- rácios de rendibilidade;
- rácios de cash-flow e cobertura de passivo e gastos financeiros.



Como primeira curiosidade, o último grupo de rácios é aquele que aparece de forma mais esporádica nos modelos de análise de falência.

No entanto, se considerarmos o risco de falência como a ausência de viabilidade (não exclusivamente económica, mas financeira) este seria um dos conjuntos importantes. Exemplo:

- Passivo financeiro/cash-flow operacional (período de pagamento da dívida não cíclica);
- Cash-flow de exploração/serviço da dívida.

Em cerca de cem rácios listados de algumas dezenas de modelos de análise ou previsão de falência, apenas cerca de 5% utilizam o conceito de cash-flow ou EBITDA (não exatamente coincidentes).

Dos modelos mais frequentemente citados o Z Score de Altman (2002) apresenta 4 rácios:

- Fundo de Maneio/Total Ativo;
- Resultados transitados/Ativo Total;
- EBIT/Ativo Total;
- Capital Próprio/Passivo Total.

Este modelo de 2002 evoluiu de outros modelos anteriores, nomeadamente o modelo de 1968 do próprio Altman, onde constava o rácio de rotação do Ativo Total (Vendas/Ativo Total).

Não querendo desvalorizar os modelos de muitos autores que foram tentando desbravar os caminhos na criação de modelos de análise, o modelo de 2002 de Altman apresenta 2 rácios frequentemente condicionados ou até manipulados. O que faz aumentar o risco de erros de previsão:

- **Fundo de maneio** – como foi dito no ponto anterior, a história recente demonstra que é relativamente fácil, para os grandes devedores, renegociar prazos, taxas de juro, podendo apresentar com relativa facilidade fundo de maneio positivo e mesmo redução de taxa média de juro;
- **Capital Próprio** – para além de várias possibilidades de revalorizar ativos (e, por consequência Capital Próprio), a conversão de passivo em capital contribuirá para aumentar a autonomia financeira, a solvabilidade, sem, contudo, afetar aquilo que é o patamar mínimo de sustentabilidade – resultado operacional (que deverá ser positivo de forma coerente e sustentável).

A ilustrar o primeiro caso poderíamos citar mais uma vez o Grupo Martifer, com **fundo de maneio positivo** na maior parte dos últimos anos, **apesar de capitais próprios negativos** em 2016 e resultados operacionais negativos desde 2009.



Como exemplo do segundo caso, poderíamos citar o Grupo ParaRede, que em 2003/2004 fez várias operações de **conversão de passivo em capital** (vários bancos a integrarem os acionistas relevantes), **embora mantendo resultados operacionais (antes de gastos financeiros!!) negativos**, tornando incerta a viabilidade (até concretizar a fusão com outra empresa e efetuar uma reestruturação operacional, não forçosamente condicionada pela estrutura de capital).

Os outros dois rácios Z Score de Altman são relevantes, nomeadamente porque avaliam a rendibilidade operacional do ativo, a capacidade de absorção de gastos financeiros e a alavancagem, além da tendência para a acumulação de resultados e consequentemente a tendência de evolução da autonomia financeira.

Os rácios de rotação que apareciam no modelo de Altman de 1968 desapareceram em revisões posteriores, nomeadamente porque é extremamente difícil a sua aplicação numa perspetiva multisetorial, dado que empresas comerciais e industriais apresentam diferenças significativas, para além de que este rácio poderá apresentar grandes variações conforme o grau de integração (vertical) da empresa.

Também o facto de a análise incidir sobre contas individuais ou consolidadas pode ter impactos significativos.

Claro que tendo Altman desenvolvido o seu primeiro modelo em 1968 para uma amostra de **apenas 66 empresas industriais** de um **mesmo setor** e com **volumes de ativos semelhantes** as conclusões são mais estáveis.

Distorções e manipulações dos elementos financeiros (“red flags”)

É extremamente difícil tentar fazer listagens de distorções contabilísticas, quer elas resultem de manipulação deliberada dos elementos financeiros, quer resultem da amplitude das próprias normas contabilísticas.

Não fará qualquer sentido calcular rácios ou tentar obter conclusões sem analisar, por exemplo, relatórios de auditoria e efetuar ajustamentos inerentes. Em 2001, 16 empresas cotadas num total de cerca de 50 tiveram qualificações significativas nos relatórios de auditoria (por coincidência, ou talvez não, este foi o ano de falência da Enron).

Poderão ocorrer ainda situações de concentração de valores num reduzido número de rubricas como clientes, inventários, intangíveis, pelo que o risco associado pode levar à necessidade de prudência na interpretação de rácios com valores aparentemente razoáveis.



Duas técnicas de análise poderão aplicar-se para identificar situações deste tipo:

- **análise topdown** – visa identificar as rúbricas mais relevantes, associadas à análise da evolução (grandes variações constituem, em regra um indicador de alarme a exigir aprofundamento da análise);
- **leitura articulada de indicadores e respetiva evolução** - não é mais do que uma adaptação da metodologia de análise baseada em rácios.

Alguns exemplos de aplicação:

- Crescimento do ativo total de forma desproporcionada face às vendas;
- Resultados líquidos positivos, mas redução de capital próprio;
- Crescimento do crédito concedido a clientes de forma desproporcionada face à evolução das vendas e imparidades;
- Ativos detidos para venda – crescimento significativo em simultâneo com redução de depreciações do exercício;
- Disponibilidades elevadas em simultâneo com passivos financeiros elevados;
- Resultados extraordinários significativos (operações descontinuadas, por exemplo) face aos resultados de operação corrente.

A este propósito deverá ser lido, de forma complementar, o artigo da Newsletter de Finanças Empresariais nº 10 (Dezembro de 2014) e nº 17 (Abril de 2017).

Como introduzir uma visão dinâmica em indicadores financeiros

Na sequência do referido no ponto anterior, a visão dinâmica/evolutiva resultará não apenas da relação entre dois valores, mas procura avaliar a evolução histórica e projetar a evolução possível.

Mais do que avaliar uma autonomia financeira, hoje, de 40% ou 50%, importa ver qual a tendência de resultados. A **existência de prejuízos de forma sistemática permite antever uma redução provável da autonomia financeira** nos próximos anos.

Exemplo: um rácio de autonomia financeira de 30% no Grupo Martifer (2010) não pode ser analisado sem ter em conta que o grupo apresentava pelo segundo ano resultados operacionais negativos, permitindo antever uma provável redução de autonomia financeira no futuro. Com efeito a autonomia financeira reduziu-se nos anos subsequentes, atingindo em 2012 o nível de 23% e em 2015 chega a 1,9% (em 2016 o capital próprio é negativo).

Um outro exemplo de análise dinâmica compara o cash-flow operacional sustentável no futuro (em alternativa o EBITDA) com o passivo financeiro não cíclico (não recorrente). O prazo



provável de pagamento da dívida resultante desta análise será uma primeira medida de sustentabilidade.

Indicadores relevantes num processo de reestruturação e indicadores de viabilidade

Esta é uma área onde é particularmente difícil a criação de modelos genéricos aplicáveis a empresas muito diversificadas.

Antes de avançar neste tema é fundamental perceber, para cada empresa, quais os **fatores críticos** que podem determinar o sucesso ou insucesso de uma empresa.

A análise topdown, mais uma vez pode ser uma ferramenta útil: quais são as rúbricas do balanço e da demonstração de resultados mais relevantes?

A análise de empresas como a Groundforce (handling aeroportuário) e Estaleiros Navais de Viana do Castelo (ENVC) é indissociável da análise dos custos com pessoal (a rúbrica mais relevante de custos).

A comparação com empresas similares ou com o setor permite identificar processos chave na eventual reestruturação. Mais uma vez a gestão por objetivos ou “imitação”: porque não somos “iguais” às melhores empresas do setor?

A comparação de gastos com pessoal/número de trabalhadores entre a Groundforce e a Portway permitiria perceber algumas razões da diferença de rentabilidade das 2 empresas (com a Groundforce a ter prejuízos até 2012 durante vários anos consecutivos).

Também a comparação das rúbricas de subcontratos e gastos com pessoal com o volume de negócios entre os ENVC e a Lisnave ou o setor (ver por exemplo estudo COTEC sobre economia do mar) permitiria perceber a total rigidez de organização dos ENVC, assim como a análise dos gastos associados a imparidades, provisões, menos valias, quebras face ao volume de negócios permite perceber os graves problemas de qualidade, organização, planeamento e controlo de gestão dos Estaleiros Navais de Viana do Castelo que levaram à sua “morte anunciada” em 2014.

Um dos rácios básicos na análise de viabilidade é a relação entre o resultado operacional (antes de gastos financeiros) e o ativo, marcando o patamar mínimo de sustentabilidade (“a linha que separa”!!).

A rentabilidade operacional do ativo não marca apenas o nível de alavancagem financeira, mas também até que ponto uma reestruturação financeira (estrutura e custo do capital) pode ter sucesso.

Aumentos de capital quer resultem de entradas efetivas de capital quer da conversão do passivo em capital só podem significar sucesso e viabilidade quando os resultados operacionais são positivos de forma sustentada (sem operações extraordinárias não recorrentes).



Exemplos infelizes de operações deste tipo que só desperdiçam dinheiro dos contribuintes são os recentes aumentos de capital das empresas públicas de transporte como a CP por exemplo.

Com uma exploração largamente deficitária do ponto de vista operacional, a CP não é sustentável mesmo sem passivo e com autonomia financeira de 100%!!

Em 2015, por exemplo, a CP após um aumento de capital social de 683 milhões de euros, continuava a apresentar um **capital próprio negativo de mais de 3 mil milhões de euros** para um volume de negócios anual de cerca de 242 milhões de euros!!

O passivo não é a causa, mas sim a consequência de défices sucessivos de exploração. Os prejuízos acumulados até 2015 ultrapassam os 5,9 mil milhões de euros, um valor largamente superior ao défice do orçamento do Estado (estes prejuízos ultrapassam 24 anos de volume de negócios !!).

Em 2015 (antes da reposição dos cortes salariais) só duas rubricas de gastos (pessoal e fornecimentos e serviços externos) excediam em cerca de 50 milhões de euros o volume de negócios!!

Notas Finais

Do que atrás fica dito parece resultar claro que frequentemente a análise da situação de uma empresa assenta em indicadores retardados que apenas permitem constatar e não prever.

A análise associada a capital próprio ou resultados pode ser inútil sendo apenas uma forma de “ocupação dos tempos livres”, quando estes valores estão afetados por critérios excessivamente “bondosos” ou mesmo manipulados.

O fundamental é a análise de situações de degradação económica e financeira, indicadores de alarme/“red flags”, variações desproporcionadas, indicadores de distorções.

Pretender tirar conclusões de resultados líquidos fortemente influenciados por operações extraordinárias, aumentos de capital “milagrosos” que deixam intocados os problemas operacionais, valores manipulados de capital, ativo, passivo ou resultados (tendo em conta, por exemplo, as qualificações/reservas constantes dos relatórios de auditoria) é, não só uma perda de tempo, como a causa de muito crédito “mal parado” existente no nosso sistema financeiro.

A terminar algumas provocações sob a forma de citação:

- **“Resultados excelentes não são sinónimo de excelência”** (Tom Peters)
- **Alguns gestores de empresas falidas: “non je ne regrette rien”** (Edith Piaf)
- **Reestruturação: “só o mais sábio e o mais estúpido dos homens nunca mudam”** (Confúcio)



O Âmbito da Função de Compliance



Professor Manuela Domingos

Seguindo os princípios apresentados pelo Comité de Basileia em *Compliance and Compliance Function in Banks*, o Banco de Portugal, através do Aviso n.º 5/2008, estipulou que os bancos deveriam estabelecer e manter uma função *Compliance* independente, permanente e efetiva, para controlar o cumprimento das obrigações legais e dos deveres a que se encontram sujeitos.

Nesse sentido, passou a exigir-se às instituições bancárias um controlo reforçado do cumprimento das leis e regulamentos, aliado a elevados padrões dos códigos de ética e conduta.

A função de *compliance*, conforme consta do Aviso n.º 5/2013, do Banco de Portugal, integra as obrigações legais e regulamentares em matéria de prevenção do branqueamento de capitais e do financiamento do terrorismo.

O branqueamento de capitais e o financiamento do terrorismo são realidades com impacto a nível mundial, que distorcem e prejudicam gravemente o sistema económico podendo, em casos extremos, corromper por completo o sistema político e financeiro dos países, afetando o seu desenvolvimento.

Em Portugal, a lei e a regulamentação em vigor determinam que as instituições financeiras devem implementar políticas e procedimentos no sentido de protegerem a sua atividade e evitarem a utilização abusiva do sistema financeiro para branqueamento de capitais e financiamento do terrorismo.

Comete o crime de branqueamento de capitais quem converter, transferir, auxiliar ou facilitar alguma operação de conversão ou transferência de vantagens, com o fim de dissimular a sua origem ilícita, ou de evitar que o autor ou participante dessas infrações seja criminalmente perseguido ou submetido a uma reação criminal e, ainda, quem ocultar ou dissimular a verdadeira natureza, origem, localização, disposição, movimentação ou titularidade das vantagens ou os direitos a ela relativos (cfr. art.º 368-A do Código Penal).

De forma sumária: o branqueamento de capitais é o processo através do qual é dissimulada a origem ou o verdadeiro proprietário de bens e rendimentos (vantagens) obtidos ilicitamente transformando-se a liquidez proveniente de atividades ilícitas, em capitais reutilizáveis legalmente.



O terrorismo consiste na prática de crimes com a intenção de:

- Prejudicar a integridade e a independência nacionais;
- Impedir, alterar ou subverter o funcionamento das instituições do Estado ou de uma organização pública internacional;
- Forçar a autoridade pública a praticar um ato ou a abster-se de o praticar.

O crime de terrorismo está previsto na Lei n.º 52/2003, de 22 de agosto.

Para que os factos constituam infração, não é necessário que os fundos provenham de terceiros, nem que tenham sido entregues a quem se destinam, ou que tenham sido efetivamente utilizados para cometer atos terroristas.

No branqueamento de capitais deve atender-se, em especial, à origem dos fundos, enquanto no financiamento do terrorismo se deve sempre atender ao destino dos fundos.

O adequado conhecimento do Cliente permite, no âmbito de uma relação de negócios, detectar operações suspeitas por não se enquadrarem no perfil de risco do Cliente. Conhecer com quem estamos a estabelecer uma relação de negócio, é o primeiro passo para cumprimento da prevenção do branqueamento de capitais e do combate ao financiamento do terrorismo.

As Nações Unidas e a União Europeia têm adotado atos normativos internacionais que estabelecem sanções e restrições financeiras no âmbito do incumprimento dos princípios e normas de Direito Internacional, que visam a manutenção da paz e da segurança.

Neste contexto, o Conselho de Segurança das Nações Unidas e a União Europeia divulgam listas de grupos e indivíduos ligados a atividades terroristas, e, através de Resoluções, impõem medidas sancionatórias contra determinadas entidades (pessoas singulares e coletivas) – as designadas entidades sancionadas.

Periodicamente, são aprovadas e divulgadas listas de pessoas e entidades ligadas a grupos, associações ou organizações terroristas, relativamente às quais devem ser congelados os fundos, outros ativos financeiros ou recursos económicos, incluindo os que são derivados de bens que, direta ou indiretamente, lhes pertençam ou que estejam sob o seu controlo.

No plano nacional, esse congelamento é obrigatório, dando cumprimento às sanções impostas pelos Regulamentos da União Europeia e pelas Resoluções do Conselho de Segurança das Nações Unidas.

O incumprimento desse dever é punível nos termos da Lei n.º 97/2017, de 23 de agosto.



Quando os titulares, os intervenientes nas relações de negócio e nas transações ocasionais, ou os beneficiários efetivos são classificados como Pessoas Politicamente Expostas (PEP), membros próximos da sua família, ou pessoas que com ele sejam reconhecidas como estreitamente associadas, e ainda quando são classificados como titulares de outros cargos políticos ou públicos, as instituições financeiras devem adotar medidas especiais de identificação e diligência para o cumprimento dos deveres estabelecidos (nos termos da Lei n.º 83/2017, de 18 de agosto – Lei da Prevenção do Branqueamento e do Financiamento ao Terrorismo).

Para efeito da Lei da Prevenção do Branqueamento e do Financiamento ao Terrorismo, consideram-se titulares de outros cargos políticos ou públicos as pessoas singulares que, não sendo qualificadas como pessoas politicamente expostas, desempenhem ou tenham desempenhado, nos últimos 12 meses e em território nacional, alguns dos seguintes cargos, chefes de Estado, chefes de governo, ministros, membros dos órgãos de direção de partidos políticos, juizes de tribunais supremos, altas patentes das Forças Armadas, embaixadores e deputados, assim como os cônjuges, pais e filhos.

As instituições financeiras com base na utilização do sistema de filtragem de entidades procedem, em tempo real, à monitorização e análise de alertas de entidades constantes de listas internacionais (e.g. Organização das Nações Unidas, União Europeia, *Office of Foreign Assets Control*) com o objetivo de verificar a sua correspondência com entidades sancionadas ou com PEP.

Sempre que haja conhecimento ou fundada suspeita de que um Cliente não atua por conta própria, as instituições financeiras devem obter do Cliente informação que permita conhecer a identidade do beneficiário efetivo, devendo ser tomadas as adequadas medidas de verificação da mesma, em função do risco de branqueamento ou de financiamento do terrorismo.

Beneficiário efetivo é a pessoa singular (ou as pessoas singulares):

- Que, em última instância, detém a propriedade ou o controlo do Cliente;
- Por conta de quem é realizada uma operação ou atividade.

Com o objetivo de combater o branqueamento e o financiamento do terrorismo, mas também de consciencializar todos os colaboradores de diversas entidades, para as ameaças que estas atividades acarretam, entrou em vigor a Lei n.º 83/2017, de 18 de agosto, que transpõe a 4.º Diretiva sobre este tema bem como outras normas comunitárias relevantes e veio redefinir um conjunto de deveres impostos, a um leque alargado de entidades financeiras e não financeiras, estando previsto que as autoridades sectoriais publiquem normativos específicos para as respetivas entidades obrigadas.

Assim, tanto os colaboradores das entidades financeiras como das não financeiras devem estar alerta e utilizarem toda a sua perspicácia e sensatez a fim de que, nas atividades por si desenvolvidas ou nas quais intervêm, não compactuem com o branqueamento de vantagens de proveniência ilícita, nem com o financiamento do terrorismo.



A monitorização do Cliente é fundamental. Deve acompanhar-se o comportamento do Cliente no âmbito da relação de negócio, reforçando e atualizando esse conhecimento ao longo do tempo (*Customer due diligence*), bem como monitorizar as operações por si realizadas, de modo a que sejam detetadas eventuais transações suspeitas ou que não se enquadram no seu perfil.

A monitorização traduz-se no acompanhamento das operações efetuadas no âmbito da relação de negócio, avaliando a sua conformidade com a informação do Cliente e respetivo perfil (os colaboradores da instituição financeira deverão ter presente as operações potencialmente suspeitas que devem funcionar como sinais de alerta).

Os deveres aplicáveis às entidades obrigadas são os de controlo, identificação e diligência, comunicação, abstenção, recusa, conservação, exame, colaboração, não divulgação e formação, sendo indispensável conhecer e aplicar os procedimentos operacionais para o cumprimento adequado desses deveres.

As consequências do não cumprimento dos deveres de prevenção do branqueamento e do financiamento ao terrorismo podem implicar, para os diversos agentes envolvidos, risco reputacional e responsabilidade contraordenacional, criminal e/ou disciplinar.

Este artigo tem por base a apresentação efectuada no 5º Ciclo de Conferências de Finanças Empresariais, realizado no ISCAL, em 14 de Outubro de 2017

Disclaimer: As opiniões expressas neste artigo são da responsabilidade da autora e não vinculam nenhuma instituição



A Corrupção



Professora Antónia Pereira

Existe de um modo geral na sociedade a perceção de que corrupção é crime. E de facto assim é, a corrupção está tipificada como crime no Código Penal¹, sendo um dos crimes contra o Estado, a par de outros também atentatórios do serviço público e das respetivas instituições². Trata-se, em todos esses casos, de crimes cometidos no exercício de funções públicas e que têm em comum a obtenção de uma vantagem ou compensação não devida.

Menos conhecido e socialmente debatido é o crime de corrupção no comércio internacional e no setor privado, introduzido no ordenamento jurídico nacional em 2008. Essa criminalização dos

comportamentos associados à corrupção entre agentes privados, era já reclamada há muito pelo Conselho³, tendo sido adotada internamente pela Lei n.º 20/2008, de 21 de abril.

Ao nível do comércio internacional, quem, grosso modo, der ou prometer dar a funcionário, ou político, de um Estado ou de uma organização internacional, vantagem patrimonial que não seja devida, de modo a obter ou a manter um negócio, contrato ou vantagem indevida no comércio internacional, é punido com prisão de 1 a 8 anos. O mesmo se verifica se a vantagem atribuída não for patrimonial ou se o agente atuar de forma indireta, socorrendo-se de terceiros⁴.

Se o ato de corrupção ocorrer apenas numa esfera nacional, no setor privado, a moldura penal é mais reduzida, tendo a pena de prisão o limite máximo de 3 anos ou consistindo apenas em multa⁵.

Estamos, em todos esses casos, perante corrupção ativa, isto é, comportamentos que se traduzem em ofertas, donativos, ou na sua promessa, que são considerados ilícitos e, como tal, censurados pelo ordenamento jurídico.

Mas a esses comportamentos ativos corresponde um lado passivo, o do agente que aceita a oferta para em troca praticar os atos ou omitir o comportamento devido. A corrupção passiva ocorre, assim, quando um quadro ou trabalhador aceita, ou pede, uma vantagem, patrimonial ou não, para praticar um qualquer ato ou para omitir a sua prática.

¹ Artº 272º e seguintes.

² Como os crimes de peculato, de peculato de uso, de participação económica em negócio, de concussão, entre outros.

³ Decisão Quadro n.º 2003/568/JAI, do Conselho, de 22 de julho de 2003, relativa ao combate à corrupção no setor privado, publicada no JOUE L192, de 31 de julho de 2003.

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=OJ:L:2003:192:TOC>

⁴ Para mais detalhes, artº 7º da Lei nº 20/2008, de 21 de abril.

⁵ Artº 9º da mesma lei.



Ao nível do crime de corrupção no setor público, a moldura penal é de 1 a 8 anos de prisão, para a corrupção passiva, e 1 e 5 anos para o caso da corrupção ativa⁶. Para ambos os casos existem causas de agravação da pena.

Não menos relevante é a circunstância de o crime de corrupção poder ocorrer mesmo que os atos a praticar ou a omitir pelo sujeito passivo, isto é, pelo sujeito que é corrompido, sejam atos lícitos. Deixou de se exigir que esses atos ou omissões fossem ilícitos e, por essa via, alargou-se a previsão a outras situações em que o tipo de crime pode ocorrer. Basta pensar num funcionário que decide mais celeremente um procedimento do que seria usual, a troca de ofertas, mesmo que essa decisão nada tenha de ilícito e viesse a ser adotada num outro momento posterior. Ou será também o caso de um funcionário que devendo tomar uma decisão desfavorável não o faz, aceitando promessas de vantagens mesmo sem carácter patrimonial.

A abordagem mais mediática da corrupção tem sido centrada na vertente criminal, em especial na investigação de práticas de corrupção e na subsequente e eventual acusação. Fala-se frequentemente, em situações de conflitos de interesses ao nível político, em subornos, desvio de fundos públicos, etc, *quasi* sempre numa ótica de reação a alegados comportamentos corruptos, à sua investigação e punição, e mais raramente se aborda a temática da prevenção desse tipo de crime.

Ora, é essencialmente ao nível do trabalho desenvolvido em matéria de prevenção da corrupção no âmbito do poder administrativo e não já no seio do poder judicial, como ocorre com a investigação e punição criminal, que nos centramos agora.

Destaca-se, nesse âmbito, o Conselho de Prevenção da Corrupção (CPC), entidade administrativa independente que funciona junto do Tribunal de Contas e tem como fim desenvolver uma atividade no domínio da prevenção da corrupção e infrações conexas⁷.

A composição do CPC é representativa de várias instituições públicas de relevo, como o Tribunal de Contas e a Inspeção-Geral de Finanças, entre outras, e de individualidades de reconhecido mérito.

A atividade do CPC está exclusivamente centrada na prevenção da corrupção e essa aposta nos comportamentos a montante da corrupção, passa pela criação de uma cultura nos serviços públicos de foco e atenção constante ao fenómeno da corrupção e à mitigação dos fatores de risco que a podem proporcionar.

Recomenda-se às entidades públicas que adotem Códigos de Ética, Códigos de Conduta, Manuais de Boas Práticas e Instrumentos de redução de riscos de corrupção e da sua monitorização e controlo.

⁶ Artºs 373º e 374º, respetivamente.

⁷ Artigo 1º da Lei nº 54/2008, de 4 de setembro.



Pretende-se que não ocorram comportamentos eticamente censuráveis, que se reduzam as situações de conflitos de interesses, que sejam adotadas práticas de gestão adequadas e que se criem mecanismos de participação coletiva na denúncia de situações de corrupção enquanto instrumento dissuasor das mesmas.

Incute-se nos serviços e órgãos em geral uma cultura focada em identificar, nas respetivas organizações, as situações de risco de corrupção, em definir as medidas adequadas a reduzir esse risco e em identificar os responsáveis pela implementação dessas medidas e o prazo para o efeito.

Neste contexto, o CPC tem emitido recomendações aos serviços públicos, a primeira das quais em 2009, e que se traduziu em recomendar que fossem elaborados planos de gestão de riscos de corrupção e de infrações conexas⁸.

Desde então tem sido emitidas mais recomendações às entidades públicas, frequentemente em áreas específicas de risco, como a contratação pública ou o branqueamento de capitais.

Mais recentemente, em maio de 2017, e numa perspetiva mais alargada de intervenção e âmbito, o CPC considerou que a gestão de riscos do Estado abarca não apenas a gestão administrativa, como também a produção legislativa. Tendo subjacente não só essa análise de risco mas também o princípio da separação de poderes, o CPC pronunciou-se sobre o risco de fraude, corrupção e infrações conexas na Lei e emitiu recomendações aos órgãos do poder legislativo⁹.

Ao nível supra nacional o fenómeno da corrupção tem merecido a atenção de várias instituições e organizações internacionais¹⁰, como o GRECO¹¹ que em fevereiro de 2016 publicou um Relatório sobre a prevenção da corrupção relativamente a membros do Parlamento, Juizes e Procuradores de Portugal¹². Esse Relatório conclui ter havido redução dos níveis de corrupção entre 2006 e 2009, aumento ligeiro até 2012 e estabilidade desde então. No entanto, o Relatório é crítico, aponta fragilidades naqueles 3 grupos e considera reduzido o foco na prevenção da corrupção em Portugal.

O GRECO emitiu várias recomendações concretas no sentido do reforço das regras sobre integridade, responsabilidade e transparência e fixou o prazo de 30 de junho de 2017 para que as mesmas sejam implementadas e lhe sejam comunicadas de modo a que possa verificar a conformidade de tais medidas.

⁸ <http://www.cpc.tcontas.pt/recomendacoes.html>

⁹ http://www.cpc.tcontas.pt/documentos/recomendacoes/recomendacao_cpc_20170504_1.pdf

¹⁰ https://ec.europa.eu/anti-fraud//home_en

<http://www.oecd.org/corruption/oecd-recommendation-for-development-cooperation-actors-on-managing-risks-of-corruption.htm>

<https://www.nao.org.uk/naoblog/fraud-lessons/>

<http://www.unodc.org/lpo-brazil/en/corruptcao/convencao.html>

https://www.gao.gov/search?rows=10&now_sort=score+desc&page_name=main&q=corruption

¹¹ Grupo de Estados contra a corrupção, no âmbito do Conselho da Europa.

¹² <https://www.coe.int/en/web/greco>



Convidou também as autoridades de Portugal a publicarem o mencionado Relatório em língua portuguesa, permitindo por essa via não só o maior conhecimento pela sociedade civil do teor desse Relatório como também um maior escrutínio das medidas adotadas para prevenção da corrupção.

A recomendação do CPC sobre o risco de fraude na Lei, em maio de 2017, surge enquadrada nos resultados desse Relatório do GRECO.

A corrupção é um obstáculo à livre e sã concorrência entre as empresas, ao desenvolvimento das economias e ao funcionamento das instituições. Fragiliza as democracias, o comércio internacional e, por tudo isso, é uma preocupação dos Estados e de entidades supra-nacionais.

Ao nível individual, os cidadãos têm também instrumentos para colaborar no desígnio do combate à corrupção, sendo convidados a denunciar as situações de que tenham conhecimento, através de portais especialmente concebidos para o efeito¹³.

Numa perspetiva de otimização dos recursos públicos e em prol da eficiência dos mesmos, é importante que não sejam apresentadas denúncias fundadas apenas na simples e vaga suspeição, denúncias só porque se desconfia. As denúncias devem, sim, ser acompanhadas de elementos que fundamentem a suspeição e não apenas constituir imputações vagas, indefinidas e não documentadas que envolvem tempo e recursos das organizações que poderiam estar ao serviço de situações fundadas de corrupção.

¹³ <https://simp.pgr.pt/dciap/denuncias/index2.php>.