

**“EARNINGS MANAGEMENT” NA BANCA PORTUGUESA
– OS CASOS DO BCP, BES E BPI**

por
Ana Isabel Santos Maia

Dissertação de Mestrado em Economia

Orientada por:

Carlos José Gomes Pimenta

2014

NOTA BIOGRÁFICA

Ana Isabel Santos Maia nasceu em Setúbal em 17 de junho de 1968.

Iniciou o seu percurso académico na Faculdade de Economia do Porto, no ano letivo 1986/87, tendo-se licenciado em Economia em 1991 com uma média final de 15,3 valores. É Pós-graduada em Gestão e Estratégia do Sistema Financeiro, em 1993, pelo IESF - Instituto de Estudos Superiores Financeiros e Fiscais, com média de 17 valores, (Prémio Veiga Anjos atribuído ao melhor aluno), e Pós-graduada em Gestão e Fiscalidade, em 1994, pelo IESF - Instituto de Estudos Superiores Financeiros e Fiscais, com média de 15 valores.

Frequentou a parte escolar do Mestrado em Economia, com Especialização em Regulação e Concorrência, com a média final de 15 valores.

Lecionou no Instituto Politécnico do Porto, no ano letivo de 2004/2005, e no Instituto Superior de Espinho, nos anos de 2004 a 2008. Lecionou no Instituto de Formação Bancária de 2003 a 2009.

Iniciou a sua carreira profissional como estagiária do Banco Espírito Santo e Comercial de Lisboa, em 1991, e como colaboradora da Revista Exame. Em 1992, ingressou na União de Bancos / Banco Mello, tendo desempenhado funções no Departamento de Estudos e Estratégia e no Departamento de Risco de Crédito. Em 1998, transita para o Finibanco como Analista de Risco Sénior. Em 2001, foi convidada para desempenhar funções na Administração do Grupo Unicorporation, SGPS, S.A., grupo que agregava várias empresas relacionadas com o setor informático, telecomunicações, programação e publicidade. Em 2002, opta por criar a sua própria empresa de consultadoria de gestão, Unignosis – Consultadoria de Gestão, Lda. que presta serviços na área de consultadoria económico-financeira e de contabilidade. É, atualmente, responsável financeira de três fábricas, duas delas PME Líder: - Soguima – Comércio de Indústria Alimentar, S.A.; Univerplast – Fábrica de Plásticos, Lda. – e Grupo Embalpaços: Embalpaços II Cartonagem, Lda. e Embalpaços Consumíveis, Lda.

AGRADECIMENTOS

Ao meu orientador, Professor Doutor Carlos Pimenta, pelo enorme incentivo, disponibilidade e pertinência dos comentários e sugestões.

À Associação Portuguesa de Bancos, pela amabilidade, disponibilidade e prontidão na cedência e envio de todos os dados solicitados.

Aos meus pais.

Aos meus familiares.

Aos meus amigos.

RESUMO DA TESE

Num contexto de crise da economia ocidental, desencadeado pelo sistema financeiro, designadamente pela crise do *subprime*, em finais de 2007, torna-se pertinente analisar se os dados económico-financeiros divulgados refletem a realidade das entidades financeiras. A Banca - setor estruturante que garante os fluxos financeiros de todo o circuito económico - é fulcral para suporte e desenvolvimento da economia real. As entidades bancárias são extremamente reguladas, mas, simultaneamente, estão inseridas num meio fortemente competitivo e pressionado pelo mercado. É, por isso, essencial averiguar se estão a ser efetuadas, pelos seus gestores, escolhas contabilísticas que alterem a fiabilidade das informações económico-financeiras tornadas públicas.

Neste enquadramento, o principal objetivo da presente dissertação de mestrado consiste em detetar se existem indícios de “earnings management” na banca comercial portuguesa. Foram selecionados os três maiores bancos nacionais cotados em bolsa, no período 2002 a 2012: BCP, BES e BPI. Pretendeu-se efectuar um estudo que abrangesse diversas rubricas contabilísticas e suas ligações, pelo que se optou pelo método de análise de diversos indicadores e rácios construídos a partir dos relatórios financeiros. Desenvolveram-se inúmeros testes e relações entre agregados, no sentido de se encontrar indícios relevantes. Destacaram-se duas das maiores rubricas em termos de impacto na rentabilidade: Imparidades de crédito e Resultados de ativos financeiros, com destaque para os detidos para negociação.

Conclui-se pela existência de indícios de “earnings management” no caso do BES e do BPI. Esta investigação abre, assim, portas a novas investigações que podem aprofundar o desdobramento das rubricas analisadas e avaliar da sua acuidade face à realidade de cada uma destas instituições.

Palavras-chave: “Earnings management”, manipulação de resultados, gestão de resultados, banca, instituições financeiras, provisões para créditos mal parados, imparidades, ativos financeiros detidos para negociação.

ABSTRACT

In the context of the Western economy crisis, triggered by the financial system, particularly the subprime crisis, in late 2007, it becomes relevant to examine whether the economic-financial data disclosed reflect the reality of financial entities. Banking - a structuring sector that ensures the financial flows throughout the economic cycle - is central to development and support of the real economy. The banks are highly regulated, but also embedded in a highly competitive environment and pressed by the market. It is therefore essential to ascertain whether accounting choices made by the managers of these companies alter the reliability of the economic-financial information made public.

In this framework, the main objective of this dissertation is to detect whether there is evidence of "earnings management" in Portuguese commercial banking. BCP, BES and BIC: the three largest domestic banks listed on the stock exchange during the period 2002-2012 were selected. We carried out a study covering several accounting items and their connections, so we opted for the method of analysis of various indicators and ratios constructed from the financial reports. We run numerous tests and the relationship between aggregates, in order to find relevant indications. Highlights included two of the largest items in terms of impact on profitability: Loan impairments and results of financial assets, especially those held for trading.

It is concluded that there is evidence of "earnings management" in the case of BES and BIC. This research thus opens doors to new investigations that may deepen the items analyzed and assess their acuity as reflection of the reality of these institutions.

Keywords: "Earnings management", manipulation of results, results management, banking, financial institutions, loan loss provisions, financial assets held for trading banking.

ÍNDICE GERAL

NOTA BIOGRÁFICA	I
AGRADECIMENTOS	II
RESUMO DA TESE	III
ABSTRACT	IV
ÍNDICE DE TABELAS	VI
ÍNDICE DE GRÁFICOS	VII
TABELA DE ABREVIATURAS	VIII
1. INTRODUÇÃO	1
1.1. TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA	1
1.2. OBJETIVO	9
1.3. METODOLOGIA DE PESQUISA	10
1.4. RESULTADOS ESPERADOS.....	12
1.5. MOTIVAÇÃO NA ESCOLHA DO TEMA.....	13
1.6. ORGANIZAÇÃO DA DISSERTAÇÃO	14
2. REVISÃO DA LITERATURA	16
2.1. – “EARNINGS MANAGEMENT”	16
2.1.1. Noções de “ <i>earning management</i> ”	16
2.1.2. Modalidades de “ <i>earning management</i> ”	20
2.1.3. Motivações de “ <i>earning management</i> ”	20
2.2. “EARNINGS MANAGEMENT” NA BANCA	29
2.2.1. Enquadramento	29
2.2.2. Práticas de “ <i>earnings management</i> ” na Banca – especificidades do setor.....	31
2.2.3. Motivações para “ <i>earnings management</i> ” na Banca	40
3. DISCUSSÃO DAS HIPÓTESES E METODOLOGIAS DA INVESTIGAÇÃO	42
3.1. DISCUSSÃO DAS HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO	42
3.2. METODOLOGIAS DE INVESTIGAÇÃO	43
3.2.1. ENQUADRAMENTO	43
3.2.2. METODOLOGIA APLICADA.....	45
4- ANÁLISE DE EVIDÊNCIAS CONTABILÍSTICAS	56
5. CONCLUSÕES	73
CONTRIBUTOS.....	74
LIMITAÇÕES	74
ANEXOS	81

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 3.1. – Ordenação dos Bancos pelo critério de total de ativo líquido- 2012	47
Tabela 3.2. – Dados de balanço e demonstração de resultados consolidados 2012	49
Tabela 4.1. – Dados estatísticos de balanço BCP, BES e BPI – 2002/2012	57
Tabela 4.2. – Estrutura de balanço BCP, BES e BPI – 2002/2012	57
Tabela 4.3. – Dados estatísticos demonstração de resultados BCP, BES e BPI – 2002/2012	58
Tabela 4.4. –Provisões e imparidades, outros resultados e resultado líquido 2012	70
Tabela 4.5. –BCP – Correlações de Pearson – Período 2002/2012	70
Tabela 4.6. –BES – Correlações de Pearson – Período 2002/2012	71
Tabela 4.7. –BPI – Correlações de Pearson – Período 2002/2012	71

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 3.1. – Total de ativo e total de capital próprio – 2012	50
Gráfico 3.2. – Total do crédito a clientes e recursos clientes e outros empréstimos – 2012	51
Gráfico 3.3 – Total do crédito a clientes e total imparidades de crédito – 2012	51
Gráfico 3.4 – Total do capital próprio e resultado líquido – 2012	51
Gráfico 3.5 – Ativos financeiros para negociação e outros ativos financeiros ao justo valor através de resultados – 2012	52
Gráfico 3.6 – Investimentos detidos até à maturidade e ativos não correntes detidos para venda - 2012	52
Gráfico 3.7 – Ativos financeiros disponíveis para venda - 2012	52
Gráfico 4.1. – Evolução do capital-2002/2012	60
Gráfico 4.2. – Evolução do resultado líquido -2002/2012	60
Gráfico 4.3. – Evolução das imparidades de crédito líquida de reversões e recuperações-2002/2012	61
Gráfico 4.4. – Evolução do resultado líquido - CGD-2002/2012	61
Gráfico 4.5. – Evolução das imparidades de crédito líquida de reversões e recuperações - CGD-2002/2012	62
Gráfico 4.6. – Composição da margem de negociação – BCP -2002/2012	64
Gráfico 4.7. – Composição da margem de negociação - BES-2002/2012	65
Gráfico 4.8. – Composição da margem de negociação - BPI -2002/2012	65
Gráfico 4.9. – Estrutura do ativo e peso do crédito e dos recursos de clientes – BCP - 2002/2012	66
Gráfico 4.10. – Estrutura do ativo e peso do crédito e dos recursos de clientes – BES - 2002/2012	67
Gráfico 4.11. – Estrutura do ativo e peso do crédito e dos recursos de clientes – BPI - 2002/2012	67
Gráfico 4.12. – Solvabilidade bruta – BCP, BES e BPI- 2002/2012	68
Gráfico 4.13. – Rendibilidade capitais próprios – RL e RBE – BCP - 2002/2012	68
Gráfico 4.14. – Rendibilidade capitais próprios – RL e RBE – BES - 2002/2012	69
Gráfico 4.15. – Rendibilidade capitais próprios – RL e RBE – BPI - 2002/2012	69

TABELA DE ABREVIATURAS

APB	ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE BANCOS
BCP	BANCO COMERCIAL PORTUGUÊS
BES	BANCO ESPÍRITO SANTO
BPI	BANCO PORTUGUÊS DE INVESTIMENTO
CDO	COLLATERALIZED DEBT OBLIGATION
CDS	CREDIT DEFAULT SWAPS
CGD	CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS
EM	EARNINGS MANAGEMENT
CMVM	COMISSÃO DE MERCADOS DE VALORES MOBILIÁRIOS
GAAP	GENERALLY ACCEPTED ACCOUNTING PRINCIPLES
IFRS	INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STATEMENTS
MBO	MANAGEMENT BUY OUT
PGCA	PRINCÍPIOS CONTABILÍSTICOS GERALMENTE ACEITES
PAEF	PROGRAMA DE ASSISTÊNCIA FINANCEIRA
PIB	PRODUTO INTERNO BRUTO

1. INTRODUÇÃO

1.1. TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA

A atual crise económica, com forte vertente financeira, reforçou a atenção sobre a qualidade da informação económica e contabilística disponibilizada pelas empresas em geral e pelo setor financeiro e pela Banca, em particular.

Os “earnings management” ou, na sua tradução em português, “gestão de resultados” ou “manipulação de resultados”, têm estado cada vez mais na ordem do dia, multiplicando-se os estudos sobre esta temática.

Aliás, durante a elaboração deste trabalho, em julho de 2014, surgiu um caso de grande impacto quer em termos de setor financeiro quer em termos económicos: a crise do Banco Espírito Santo e a criação do Novo Banco, o que torna esta temática ainda mais relevante. Neste momento, existe um debate generalizado na opinião pública portuguesa sobre a qualidade da supervisão do Banco de Portugal e sobre a responsabilidade da KPMG, enquanto auditora do BES.

Nas últimas décadas tem-se assistido a diversos escândalos internacionais, em que se comprovou que as empresas manipularam os seus resultados contabilísticos de forma lesiva para os destinatários da informação, não obstante todas as normas e controlos. Estas situações afetam tanto empresas não financeiras – casos da Enron (2001), da Xerox (2002) da Worldcom (2002) ou Parmalat (2003) - como empresas financeiras e, mais especificamente, do setor bancário. Neste último os casos são inúmeros, pelo que podemos citar alguns exemplos. Nos Estados Unidos:

- o Lehman Brothers - que finalizou com a sua extinção e falência em 2008;
- o Bear Sterns, quinto maior banco americano na época, em março de 2008, , que foi salvo da falência *in extremis*, pela aquisição por um preço simbólico pelo seu concorrente JP Morgan, tendo a Reserva Federal ficado comprometida a suportar 30 mil milhões de dólares de “lixo” tóxico (in Visão, 19 de setembro de 2013, p. 36);

No caso europeu, as situações também se multiplicaram:

- desde prestigiadas instituições, como o Royal Bank of Scotland (RBS) – em que o banco foi multado em 2013 pela manipulação da taxa Libor e por ter enganado

os investidores sobre os créditos imobiliários de risco, “subprimes”, que vendia em 2007;

- até situações em que a própria banca causa a falência de um Estado, como ocorreu com a Islândia, em 2008.

A dimensão do problema é avassaladora. Paulo Pena, jornalista de investigação, refere na sua obra *Jogos de Poder* (abril de 2014), que - de acordo com o Relatório da Direcção-Geral da Concorrência da Comissão Europeia - desde que o Lehman Brothers faliu, em 15 de setembro de 2008, cerca de 15% de toda a riqueza criada na Europa da União Europeia foi entregue aos bancos, direta ou indiretamente (Pena 2014, 17). Os Estados da União Europeia e o Banco Central Europeu apoiaram o setor financeiro em mais de 600 mil milhões de euros. Nos EUA, no dia seguinte à falência do Lehman Brothers, o Estado injetou 85 mil milhões de dólares na seguradora AIG. Pena (2014, 101). Até 01/03/2009, esse valor acumulou 182 mil milhões de dólares (Pena 2013, 36). Para efeitos de comparação e para termos noção da dimensão destes valores, será de referir que, por exemplo, o PIB português, a preços de mercado, em 2010, foi de 172.859 milhões de euros¹ (ou seja, cerca de 224 mil milhões de dólares²).

Outra forma de avaliarmos a importância e o impacto destas situações, será de mencionar Cornett, McNutt, and Tehranian (2009, 412) que referem a própria intervenção do Congresso dos Estados Unidos na questão da qualidade da informação:

“At the extreme, earnings management has resulted in some widely-reported accounting scandals involving Enron, Merck, WorldCom, and other major U.S.corporations. Congress responded to the spate of corporate scandals that emerged after 2001 with the Sarbanes–Oxley Act passed in June 2002.Sarbanes–Oxley requires public companies to make sure their boards' audit committees have experience with applying generally accepted accounting principles (GAAP) to estimates, accruals, and reserves.”.

Também Marcassa (2004) refere que na sequência dos escândalos envolvendo manipulação de informações de gestão de empresas, as práticas de “governança corporativa” passaram a receber maior atenção. Acionistas, credores, agentes

¹ <http://www.pordata.pt/Portugal/PIB+e+rendimentos-2412>, consultada em 01/06/2014. De notar que, em termos previsionais, o PIB português de 2013, não atinge os 166 mil milhões de euros.

² Fonte para a taxa de câmbio utilizada: Treasury Reporting Rates of Exchange as of December 31,2010.

reguladores e acadêmicos passaram a examinar os processos de decisão nas empresas e noutras organizações e, segundo esta autora, “têm proposto mudanças nas estruturas de governança para fortalecer a eficiência e os sistemas de informações contábeis.” Marcassa (2004, 2).

A nível académico, e não só, têm sido desenvolvido - com maior intensidade nos últimos anos - o debate sobre a relevância da informação transmitida ao mercado e a possibilidade da utilização, de forma subjetiva e com flexibilidade, dos Princípios Contabilísticos Geralmente Aceites (PCGA) por parte dos gestores. Os escândalos contabilísticos dos Estados Unidos, especialmente, devido à sua dimensão absoluta e visibilidade mediática, tiveram consequências muito fortes e imediatas sobre os mercados de capitais, desencadeando, a nível mundial, pressões sobre os organismos responsáveis pelas normas contabilísticas e pelas entidades reguladoras para que tomassem medidas de limitação da capacidade dos gestores para manipularem resultados.

A fronteira entre a legalidade e a ilegalidade, esta última configurando, claramente, situações de fraude, tem sido colocada em causa, prejudicando os intervenientes no mercado. Com efeito, os destinatários da informação poderão facilmente ser induzidos em erro no caso de apenas se basearem na informação contabilística disponibilizada e não efetuarem qualquer correção, crendo no facto de que a mesma é totalmente transparente e fiável.

Zendersky (in (Santana 2008)) menciona os resultados registados por Brewer, Angel e Mautz quanto ao aumento do interesse do público, a par dos estudos académicos nos Estados Unidos da América, pelo tema da gestão de resultados.

Brewer, Angel e Mautz (in Santana 2008) comprovaram o aumento do interesse do público pelo tema após a falência da Enron, promovendo uma pesquisa no site do Wall Street Journal, procurando o expressão “earnings management” e encontraram 14 artigos publicados entre 1999 e 2001, 8 artigos nos treze anos precedentes (1986 a 1998) e nenhum artigo publicado anteriormente a 1986. Segundo os autores, a mesma pesquisa realizada no ABI INFORM apresentou os seguintes resultados: um artigo com publicação anterior a 1986, 206 artigos publicados no período entre 1986 e 1998 e 280 artigos publicados entre 1999 e 2001.

Também Cornett, McNutt, and Tehranian (2009, 412) mencionam: “*Healy and Wahlen (1999) conclude in their review article on this topic that the evidence is consistent with earnings management “to window dress financial statements prior to public securities offerings, to increase corporate managers' compensation and job security, to avoid violating lending contracts, or to reduce regulatory costs or to increase regulatory benefits.” “Since then, evidence of earnings management has only mounted. For example, Cohen et al. (2004) find that earnings management began to increase steadily around 1997, peaking in 2002.”*”.

Este agravamento continuou a verificar-se, com maior acuidade, desde a data de publicação deste estudo, como se comprova pelo crescente número de estudos e respetivas conclusões que se encontram numa pesquisa sumária.

Atualmente, os organismos de emanção das normas contabilísticas e as entidades supervisoras de cada setor e dos mercados têm, como uma das suas preocupações centrais, o controlo das hipóteses de gestão de resultados, ou seja, o minorar das possibilidades de tomada de decisões deliberadas e subjetivas de, dentro dos limites das PGCA, se apresentar determinado nível de resultados não consentâneo com a realidade efetiva.

Mais grave ainda serão as manipulações fora do contexto da legalidade, mas, para tal, apenas podem ser reforçadas medidas de deteção atempada e penalização, pelo que os estudos desta temática são fulcrais.

No entanto, devido aos paraísos fiscais e judiciários, *offshores*, porque, associados à livre circulação de capitais, permitem manipular resultados de forma difícil de controlar. Segundo Pimenta,“(...) os *offshores* funcionam como placa giratória entre o legal e o ilegal e, reciprocamente, entre o compromisso fiscal e a sua fuga, entre a democracia e o império obscuro do branqueamento de capitais (...)”. (Martins 2011, XV). Com efeito, a opacidade destes paraísos, a existência de empresas-tampão que servem unicamente para encobrir a identidade dos proprietários, as empresas-fantasma utilizadas apenas para meras operações contabilísticas, os falsos proprietários e gerentes, tornam a investigação extremamente complexa e, muitas vezes, impossível em termos de obtenção de resultados. As entidades reguladoras e as instituições policiais vêm-se assim limitadas no seu raio de ação, sem conseguir concluir proveitosamente os seus processos.

Pela sua importância, optamos por destacar o setor bancário e centrar nele a nossa análise. Este tem uma importância central na economia mundial ao dominar todos os fluxos financeiros e ao suportar todas as atividades econômicas desenvolvidas. A importância da clareza e transparência da informação prestada pelo setor é, por isso, fulcral para a economia global.

Como refere Marcassa (2004, 4): *“Os bancos são componentes críticos de qualquer economia. São provedores de recursos financeiros para os negócios comerciais, de serviços financeiros para toda a população e de acesso ao sistema de pagamentos. Adicionalmente, alguns bancos têm a missão de tornar o crédito acessível e de manter a liquidez do mercado em situações difíceis de mercado.”*

A importância dos bancos na economia real de cada país a nível global é essencial e daí que a sua forte regulação deveria ser uma preocupação central dos Estados.

Trata-se de uma atividade financeira universalmente regulada, com importantes organismos supervisores centrais de dimensão internacional, pelo que é fundamental que tenham sistemas de *corporate governance* bem definidos e administradores criteriosamente validados de modo a minorar os riscos de gestão de resultados.

Ferreira and Quelhas (2007, 130) referem: *“Os membros do Conselho de Administração, além de significar os olhos dos acionistas nos processos de governança, emprestam seus nomes, reputação e prestígio no sentido de tornar confiável a gestão da corporação, garantindo probidade e isenção nas decisões. O conjunto de responsabilidades do conselho de administração envolve questões importantes das corporações, tais como ética, políticas, comunicação com o mercado, responsabilidade social, conflito de interesses, planeamento estratégico, conformação legal e aspetos ambientais, cujas diretrizes quase sempre emanam dos conselhos.”*

Assim, neste enquadramento, aparentemente tão exigente e supervisionado, a crise do *subprime* desencadeada em finais de 2007 e que abalou, e abala ainda, praticamente todo o setor financeiro mundial - especialmente, o ocidental- vem colocar em causa muitos dos dogmas até então aceites e abre-se à reflexão toda a problemática da fiabilidade e transparência das informações disponibilizadas ao mercado e aos acionistas pelo setor bancário.

Ao ser um setor estruturante, que garante os fluxos financeiros de todo o circuito económico, colocou em crise a própria economia ocidental. Contribuiu para o agravamento das dificuldades económicas já verificadas na Europa e Estados Unidos, derivadas do processo de redistribuição de riqueza mundial que se vem a constatar nas últimas décadas. Finalmente, embora em menor grau, teve igualmente consequências nas próprias economias emergentes (BRICs – Brasil, Rússia, Índia e China) ao afetar os seus mercados de destino principais.

Abriu-se então à discussão generalizada o papel das entidades supervisoras e a questão dos “earnings management” dentro do setor financeiro, e bancário, em particular.

Portugal não ficou incólume a esta situação.

No nosso País, restringindo-nos ao setor bancário, serão de destacar diversas situações que devem merecer a nossa análise e reflexão:

- a nacionalização e o posterior saneamento financeiro e venda a privados do BPN, cujos custos globais envolvidos ainda não são inteiramente claros para o contribuinte português;
- a falência do BPP;
- a intervenção estatal no BANIF;
- as ações em tribunal contra ex-administradores do BPN, BCP, BPP;
- o reconhecimento sucessivo de elevados prejuízos, nos últimos anos, no Millennium BCP de forma abrupta, mas não totalmente acompanhado pelo BPI ou pelo BES até 2012;
- a recente crise do BES, e, a criação, em tempo *record*, do Novo Banco (ou “banco bom” - para o qual foram transferidos os “ativos e passivos de qualidade” (a priori) – e do “banco mau” que terá ficado com os ativos “tóxicos”.

No nosso estudo, retomamos estas preocupações, centrando-nos na realidade portuguesa e avaliando a qualidade e a transparência da informação de reporte financeiro. Dentro do contexto global, optamos por restringir a nossa abordagem ao setor bancário, devido quer à sua relevância quer ao facto do número de trabalhos nessa área ser inferior, no caso português, pelo que a contribuição para o estudo do tema será mais pertinente.

O caso do BES apenas veio confirmar a importância do tema e os indícios que tinham já sido detetados em análises preliminares efetuadas aquando do início deste trabalho de pesquisa.

A dimensão e impacto na economia portuguesa da banca é de importância extrema e muito atual, neste momento, de intervenção da “Troika”: “Nos 78 mil milhões de euros do “resgate” estava incluída uma fatia de 12 mil milhões para “recapitalizar” a banca nacional, garantindo que entre 9% e 10% do dinheiro investido existisse mesmo nos cofres das instituições para que assim se cumprissem os rácios de capital definidos após a crise em basileia2.” (Pena 2014, 105).

De notar que a vinda da Troika para Portugal, teve fortes consequências na banca nacional. Com efeito, não obstante as afirmações dos administradores dos maiores bancos portugueses, em abril de 2011, de que a situação da banca nacional era completamente diferente da da banca irlandesa, foram implementadas medidas de reforço de solidez.

“As imposições para o reforço da solidez foram as mais pesadas, Até ao final de 2011, as instituições nacionais tinham de aumentar o seu nível de solvabilidade mais exigente (core tier one) para um mínimo de 9%, dois pontos percentuais acima do anterior limiar. E a 31 de Dezembro de 2012, este mesmo indicador teria de se fixar, pelo menos, em 10%.” Babo and Gago (2014, 126). Daí a dotação dos 12 mil milhões de euros destinados à banca, possibilitando que os grupos que não conseguissem, pelos seus próprios meios, o reforço de capital, o pudessem fazer com recurso a esta linha, mesmo que viessem a ficar com participação estatal.

A partir desta data – 1º semestre de 2011 – a auditoria à banca nacional tornou-se muito mais pesada e atenta, desencadeando mecanismos de ajustamentos das diversas entidades.

Na sequência da aplicação do Programa de Assistência Financeira (PAEF) em Portugal, o Banco de Portugal recomendou aos oito maiores grupos bancários que reduzissem o rácio de Crédito bruto / Recursos de clientes, em base consolidada, para 120%. De acordo com dados da Associação Portuguesa de Bancos (2013b, 27), esse rácio tinha aumentado exponencialmente até 2007 – cifrando-se em cerca de 160%, estabilizado até 2009, e apenas começa a decrescer de forma expressiva no ano de 2011 (reduz-se de 157,8%, em 2010, para 140,2%, em 2011, e 127,6%, em 2012). Mesmo assim, de

acordo com a mesma fonte, em junho de 2013, a atividade dos bancos portugueses continua essencialmente centrada na concessão de crédito a clientes: 45,2% do ativo total face a 37,5% de média na área euro (Associação Portuguesa de Bancos (2013b, 8)). Simultaneamente, as instituições tinham de efectuar o reforço dos níveis de solvabilidade para 10% até finais de 2012.

Neste enquadramento, teoricamente tão controlado pelas entidades reguladoras, a crise do Banco Espírito Santo, em julho de 2014, é o maior escândalo da banca portuguesa até este momento, em termos de dimensão. Existe, por isso, atualmente um debate generalizado na opinião pública portuguesa sobre a qualidade da supervisão do Banco de Portugal e sobre a responsabilidade da KPMG, enquanto auditora do BES.

Com efeito, como mencionado por Babo and Gago (2014, 184) sobre o BES: “Em Novembro de 2013, o conselho superior da família já estava a ser confrontado com a auditoria do Banco de Portugal à Espírito Santo Internacional, ainda inserida na avaliação do supervisor aos 12 grandes clientes bancários. Estava claro para todos que havia centenas de milhões de euros de dívida por contabilizar, ativos sobre-avaliados e provisões sub-avaliadas. Irregularidades contabilísticas que podiam ter consequências sérias para os seus responsáveis.” Tal constatação confirma fortes indícios de “earnings management” ao longo de um período de vários anos, dado que pela sua dimensão são situações que se têm de ir acumulando e criando em períodos relativamente longos.

Não obstante os recentes casos, envolvendo manipulação de informação contabilística e de reporte financeiro, e as práticas de *corporate governance* terem passado a receber maior atenção, por parte dos vários intervenientes (acionistas, credores, comunidade académica, entidades reguladoras), as instituições financeiras são diferentes das empresas de setores sem entidades reguladoras tão fortes. Por isso, os estudos não estão tão desenvolvidos, colocando em causa a eficácia das próprias metodologias das entidades reguladoras, como se comprova pelas pesadas exigências acima mencionadas por parte da Troika.

Marcassa (2004, 2) remetendo para Mehran e Adams refere que estes comentam “a governança de bancos é diferente das empresas não financeiras por várias razões. Primeiro, é a diversidade de partes interessadas nas atividades dessas instituições: além dos investidores e gestores, os depositantes e órgãos reguladores também têm interesse direto na performance dos bancos. Num ponto de vista mais abrangente, os órgãos

reguladores preocupam-se com os efeitos da governança na performance das instituições por que esta impacta a saúde de toda a economia do país.” Esta diferença ao nível da organização, aliada à existência de menos estudos dedicados a este setor, faz com que seja uma área de estudo de enorme interesse e relevância.

O problema central desta dissertação prende-se, assim, com a investigação de indícios da existência ou não de práticas de “earnings management” no caso da Banca portuguesa cotada em bolsa.

1.2. OBJETIVO

É o estudo desta situação de apresentação dos dados económico-financeiros de uma empresa de forma diversa da sua realidade que pretendemos abordar, pois tal é penalizador para os destinatários da informação contabilística, dado que distorce a realidade efetiva existente.

O problema central desta dissertação é, assim, estudo da existência ou não de indícios de gestão de resultados na banca portuguesa e, se possível, apontar no sentido das motivações que podem levar a tais procedimentos.

Com efeito, a literatura aponta diversas razões para esta situação, umas de índole mais pessoal dos gestores e outras mais globais relacionados com a *performance* e os interesses da empresa. No entanto, esta manipulação oportunista apenas ocorre quando existem motivações e incentivos fortes para os gestores ou para as empresas que mais do que superem os prejuízos que essa situação pode despoletar no caso de vir a ser descoberta. Na verdade, caso tal se verifique, será penalizador para a imagem dos gestores e da empresa e pode colocar em risco o seu relacionamento com investidores, clientes, fornecedores e outros interlocutores da empresa.

O objetivo das opções tomadas é sempre o de proporcionar uma determinada imagem da empresa. Como refere Oliveira (2008), atendendo à assimetria de informação existente entre os gestores e restantes *stakeholders*, essa manipulação dos resultados poderá ser feita com o objetivo de informar (e.g. Beneish (2001)), fornecendo maior conteúdo informativo, ou, pelo contrário, pode ser realizada com o intuito dos gestores atingirem determinados objetivos que resultam em benefícios próprios (manipulação dita oportunista, e.g. Watts and Zimmerman (1978); Beneish (2001)).

Neste trabalho de investigação, vamos restringir-nos ao caso dos três maiores bancos cotados no PSI 20, pois estes três bancos representam cerca de 50% da quota de mercado e são geridos de forma totalmente independente do Estado.

Pretende-se detetar a existência de indícios de desajustamento entre a informação contabilística e a realidade, prejudicando a qualidade da informação e fazendo com que exista um hiato entre a realidade e a informação revelada aos investidores e ao mercado. Este estudo, centrado nos referidos bancos, terá igualmente em conta o contexto relevante para as explicações encontradas, nomeadamente a regulação dos mercados financeiros.

De forma mais concreta, teremos como principal objetivo dar resposta à seguinte questão:

- Existem indícios de práticas de “earnings management” nos três bancos nacionais selecionados para a análise?

Para tal – nos bancos selecionados – efetuou-se o estudo de várias componentes do balanço e demonstração de resultados, no sentido de se verificar se estas foram utilizadas para a gestão de resultados, designadamente:

- provisões e imparidades e crédito mal parado;
- operações com títulos e valores mobiliários;
- seria também extremamente interessante analisar a questão das operações em empresas do grupo ou coligadas, mas para tal seria necessário dispor de informações muito detalhadas sobre as transações intra-grupos, pelo que não foi possível no âmbito deste trabalho de pesquisa.

1.3. METODOLOGIA DE PESQUISA

Santana (2008, 43) cita Selltiz et al. referindo que “o objetivo da pesquisa é descobrir respostas para perguntas, através do emprego de processos científicos. Tais processos foram criados para aumentar a probabilidade de que a informação obtida seja significativa para a pergunta proposta, além disso, seja precisa e não enviesada. “

A metodologia utilizada neste trabalho pode ser classificada como empírico-analítica, ou seja, utiliza técnicas de reunião, tratamento e análise de dados quantitativas, privilegiando estudos práticos. Tem forte preocupação com a relação causal entre

variáveis e a validação da prova científica é procurada através de testes dos instrumentos, graus de significância e sistematização das definições operacionais.

É ainda *ex post facto*, ou seja, o investigador não tem controle direto sobre a(s) variável(eis) independente(s), porque as suas manifestações já ocorreram. Finalmente, é descritiva pois visa a descrição das características de determinada população ou fenómeno, bem como o estabelecimento de relações entre variáveis e factos.

Tal como referido anteriormente, dentro da preocupação global da problemática da manipulação de resultados, optamos por restringi-la ao setor bancário, devido à importância do setor e ao facto de o número de trabalhos nesta área ser inferior, designadamente no caso português, pelo que a contribuição para o estudo do tema será mais pertinente.

Nesse âmbito, com o sentido de descobrir as respostas às questões colocadas, a metodologia de investigação adoptada será a de estudo da informação contabilística publicamente divulgada pelos bancos seleccionados que possibilite a análise do objetivo principal do estudo e a resposta à hipótese colocada.

Para tal, seleccionamos os três maiores bancos nacionais cotados no NYSE Euronext Lisbon (Índice PSI20), no período 2002 a 2012: Millennium BCP; BES e BPI.

De notar que, estes três bancos, em conjunto, representam quotas de mercado de cerca de 50%, de acordo com os dados disponibilizados, referentes a 2011/2012, nos respetivos sites oficiais³ de cada instituição.

Assumimos como referência o período 2002/2012, em que o desencadear da crise ocupa uma posição central.

O período escolhido parece-nos adequado e extremamente relevante, pois como refere El Sood (2012, 64): *“Since the banking crisis started in late 2007, the heat of the debate has been fuelled with the massive losses hitting banks’ loan portfolios. The G20 leaders at their April 2009 summit called on for strengthening the banking regulation. They recommended that accounting standard setters work with bank regulators to improve provisioning standards.”*

Também no período do estudo se insere a alteração das normas de supervisão, designadamente com as alterações de Basileia I (no nosso intervalo temporal vigorou de 2002 a 2006) e Basileia II (2007 a 2012) e o início da revisão deste último. Com efeito,

³ Acedidos em 05/01/2014

em 2014, entra em vigor Basileia III, sendo que este foi concebido no período que se seguiu à falência bancária nos EUA, em 2008, como forma de aumentar a segurança do sistema financeiro; de realçar igualmente, a introdução de limites aos bónus dos executivos. Relevante ainda, dentro do nosso período de análise, a introdução das IFRS – International Financial Reporting Statements, em 2005, para as empresas cotadas na bolsa.

No caso do BES, o período sobre o qual nos debruçamos, torna-se ainda mais interessante, pois cerca de um ano e meio depois do final do período do nosso estudo, este Banco entrou em crise abrupta, tendo a sua Administração sido destituída e o banco separado entre Novo Banco - “banco bom” e BES – “banco mau”. Tal fez com que se coloque, atualmente, em questão quer a qualidade da auditoria por parte da firma KPMG quer a qualidade da supervisão por parte do órgão regulador (Banco de Portugal) quanto à validação dos dados económico-financeiros apresentados ao mercado ao longo dos anos. Daí que a análise de indícios que já tínhamos iniciado aquando da crise de julho de 2014, se tornou ainda mais pertinente.

1.4. RESULTADOS ESPERADOS

A literatura relacionada com o tema dos “earnings management”, iniciada com o estudo de Healy (1985) e, desde aí, bastante alargada, tem apontado no sentido de que os gestores têm, em determinadas circunstâncias e seguindo motivações variadas, utilizado de forma diferenciada as normas contabilísticas de modo a que os resultados ou *cash-flows* venham positiva ou negativamente influenciados e/ou desfasados para o futuro.

Com efeito, desde logo, no estudo inicial de Healy (1985) sobre gestão de resultados, este examinou se os gerentes manipularam os lucros de modo a aumentar a sua remuneração variável e concluiu que existe uma associação entre o valor dos *accruals* e os incentivos dos gestores para reportar aumentos dos lucros. Este foi o primeiro modelo proposto para verificação de gestão de resultados, tornando-se um referencial para trabalhos futuros.

O caso específico da Banca não é diferente, em termos do que esperamos encontrar, sendo os valores e impactos envolvidos de dimensão muito expressiva nas economias de cada país. É, contudo, bastante diverso a forma que podemos aplicar para a sua deteção.

Com efeito, essa comprovação é também confirmada por Quttainah, Song, and Wu (2013, 203):

“The banking industry is of a great importance to regional, national, and global economies. However, banks around the world have been found to manage their earnings (e.g., Shen and Chih, 2005; Cornett et al., 2009).” “The recession of 2008 has shown that information dissemination in the banking industry is inadequate and information asymmetry problems can be very severe.”

Já em estudos bastante mais antigos esta realidade se revelou. No trabalho de McNichols and Wilson (1988), comprovou-se que os gestores manipularam os lucros pelo uso de provisão para devedores duvidosos em empresas financeiras, concluindo que as empresas efetuam gestão de resultados quando o lucro projetado é muito elevado.

A literatura consultada aponta quase sempre no sentido de alguma discricionariedade na utilização das provisões para crédito de cobrança duvidosa, mas pensamos que também será relevante a questão da avaliação das garantias recebidas pelos créditos prestados, as operações não recorrentes, a titularização, e, eventualmente, as operações de salas de mercado e avaliações de património próprio (imóveis e participações financeiras).

Teremos, no entanto, de avaliar a possibilidade de obtenção de informação para o estudo destas vertentes, designadamente por via da informação disponibilizada pela APB e pelos relatórios das próprias Instituições que incluem os pareceres dos auditores. No caso da banca portuguesa, em que são publicamente reconhecidos casos de manipulação contabilística fraudulenta, como o BPN, bem como alguns casos de participação nas chamadas “lavagens de dinheiro” de diversos bancos, pensamos que será provável a deteção de indícios de manipulações contabilísticas por parte dos gestores no sentido de sobrevalorizarem ou subvalorizarem os resultados, conforme o período em análise.

1.5. MOTIVAÇÃO NA ESCOLHA DO TEMA

A gestão de resultados tem implicações a diversos níveis que passam pelo nível de eficiência dos mercados, pela relação entre gestores e acionistas, pela relação com os seus financiadores, clientes e fornecedores em geral, bem como com os investidores.

Trata-se de uma prática que pode ter, deste modo, elevadas consequências prejudiciais para a economia e para o funcionamento dos mercados financeiros, sendo essencial o aprofundar do seu estudo.

A importância e relevância do setor financeiro, e no nosso caso do setor bancário, tem feito com que as aplicações de forma arbitrária das normas contabilísticas ou mesmo o seu desrespeito tenha contribuído para um dos flagelos da economia atual, designadamente ao nível da desigualdade social e da fraude.

Simultaneamente, o setor bancário funciona como uma estrutura que disponibiliza todos os fluxos financeiros inerentes à atividade económica, sendo central a toda a economia. Ineficiências neste setor, tal como comprovado, mais uma vez, pela crise do “*subprime*” iniciada em finais de 2007, desencadeiam fortes instabilidades na economia global.

A análise destas realidades e das motivações a elas inerentes é, assim, de uma relevância e atualidade extrema, pelo que a presente investigação pretende ser mais um contributo para a obtenção de evidência empírica no âmbito da motivação e enquadramento que levam à manipulação dos reportes financeiros, no âmbito da banca portuguesa cotada em bolsa.

Após o início deste trabalho, já em julho de 2014, o Banco Espírito Santo foi até retirado da Bolsa de Lisboa, sem que existissem indícios ou alertas - quer por parte dos auditores quer por parte do Banco de Portugal - que este tipo de situação se iria precipitar. Tal comprova a dificuldade de recolher provas ou indícios no sentido de “*earnings management*” neste tipo de Instituições da área financeira e de grandes dimensões ou, então, coloca em causa a qualidade da supervisão quer por parte dos bancos centrais quer por parte das auditoras que acompanham estas entidades financeiras.

De notar que, não obstante existirem bastantes trabalhos e pesquisas sobre “*earnings management*”, estes são mais limitados quando reduzimos ao caso português e, especialmente, ao setor bancário.

1.6. ORGANIZAÇÃO DA DISSERTAÇÃO

A presente dissertação - após este capítulo 1, referente à Introdução - está estruturada da forma a seguir descrita.

No capítulo 2, é efetuada a revisão seletiva da literatura referente aos “earnings management”. É efetuado um levantamento de referências relevantes sobre noções de:

- “earnings management”, principais práticas associadas a estes procedimentos, bem como as motivações que levam à sua ocorrência;
- “earnings management” na banca, onde são focadas algumas especificidades.

No capítulo 3, são apresentadas as hipóteses de investigação e a Metodologia de Pesquisa, designadamente é feita uma reunião de referências importantes para a temática central deste trabalho, e é descrito o caminho utilizado para seu desenvolvimento, além das justificativas para seleção da amostra, documentos e períodos utilizados.

No capítulo 4, analisam-se de forma concreta a metodologia aplicada e os resultados empíricos a que se chegou. Ou seja, o estudo dos três bancos portugueses selecionados e os resultados empíricos recolhidos são discutidos neste capítulo, de forma a que seja possível responder à questão colocada sobre os indícios de “earnings management”. Contém assim o resultado das análises relativas às diversas áreas investigadas, com o objetivo de se colher os indícios sobre a gestão de resultados para que seja possível responder à questão de pesquisa.

O capítulo final, apresenta as conclusões desta investigação, os seus contributos e as suas limitações e aponta-se sugestões de investigação futura.

2. REVISÃO DA LITERATURA

Neste capítulo, é apresentada uma breve revisão da literatura efetuada sobre este tema a qual se encontra dividida em duas secções e respetivas subsecções:

- “Earnings management”
 - noções de “earnings management”
 - motivações para a adoção de “earnings management”

- “Earnings management” na Banca
 - Enquadramento
 - Práticas de “earnings management” na Banca – especificidades do setor
 - Motivações para “earnings management” na Banca

2.1. – “EARNINGS MANAGEMENT”

2.1.1.Noções de “earning management”

A expressão “earnings management” tem um significado bastante amplo e tem sido objeto de inúmeros estudos e trabalhos de investigação, no âmbito empresarial. A sua abrangência vai desde situações subjetivas em que as normas contabilísticas permitem diversas interpretações até ocorrências de verdadeiros comportamentos fraudulentos, como veremos a seguir.

Desde logo, como referido por Borrvalho (2007) a literatura identifica várias expressões indicativas de distorções na qualidade da informação financeira:

- manipulação contabilística (*accounting manipulations*) ou contabilidade criativa (*creative accounting*),
- manipulação de resultados (*earnings management*)
- e alisamento dos resultados (*income smoothing*).

O mesmo autor alerta que é de referir que, enquanto a contabilidade criativa abrange as manipulações contabilísticas a nível de qualquer classe das demonstrações financeiras, a manipulação dos resultados (“earnings management”) visa somente os resultados. Contudo, mencionando Villarroya, explica que uma vez que as manipulações praticadas nos ativos e passivos se refletem nos resultados, podemos dizer que a maioria destas constituem manipulações de resultados.

Schipper (1989, 92) apresenta uma das primeiras definições, referindo que a manipulação contabilística consiste na “intervenção no processo de elaboração da informação financeira e contabilística, com o claro propósito de obter algum benefício próprio”.

Similarmente, para Healy and Wahlen (1999) a manipulação ocorre quando os gestores utilizam discricionariedade na informação e demonstrações financeiras e na estruturação das transações, de forma a alterar o *report* financeiro, com o objetivo de induzir em erro os investidores ou de ajustar os valores para os requisitos impostos por contratos baseados em informação contabilística.

Deste modo, como referem Carvalho, Rodrigues, and Ferreira (2010) “A manipulação dos resultados caracteriza-se, assim, fundamentalmente pela modificação propositada dos resultados contabilísticos, a curto prazo, numa óptica oportunista de prossecução de determinada motivação particular por parte dos órgãos de gestão das entidades empresariais.” Moreira (2006, 3) opta pela tradução “manipulação de resultados” e remete igualmente para as definições de Schipper (1989) e Healy and Wahlen (1999), ou seja: o resultado das escolhas contabilísticas dos gestores no sentido de, através do relato financeiro, obterem um ganho específico para si próprios ou para as respetivas empresas. A manipulação de resultados tem subjacente actuações no âmbito dos princípios contabilísticos aceites e, como tal, não deve ser assimilada, como por vezes acontece na linguagem corrente, a fraude contabilística. Com efeito, é pressuposto que a actuação dos gestores seja legal, ou seja, façam apenas uso da flexibilidade inerente nas normas de contabilidade, diferindo, portanto, da fraude, embora a fronteira entre manipulação e fraude seja, por vezes, muito ténue.

Por seu turno, Borralho (2007, 11) explicita que “a manipulação dos resultados contabilísticos pode surgir da variabilidade das normas contabilísticas permitindo aos gestores a opção de políticas contabilísticas que lhes permitem antecipar ou diferir os

resultados, no sentido desejado, sem que para tal tenham infringido as regras contabilísticas “

No entanto, constata-se que a fronteira entre a contabilidade criativa ou manipulação contabilística e a fraude contabilística resulta pouco nítida.

Carvalho, Rodrigues, and Ferreira (2010, 13) remetem para Elvira e Amat, referindo que, a nível conceptual, a manipulação dos resultados pode ter uma dupla interpretação:

“a) Manipulação via alisamento dos resultados, com o objetivo de reduzir a volatilidade dos resultados ao longo dos anos e a percepção que podem ter os investidores nos mercados de capitais; prática usualmente conhecida como *income smoothing* (Beidleman, 1973);

b) Manipulação sacrificando os resultados atuais com o objetivo de assegurar incrementos futuros, aproveitando-se das alterações de políticas contabilísticas obrigatórias; prática apelidada por Healy (1985) como *big bath*..”

Mas, com a crise global que se verificou e verifica ainda desde 2007, em que os mercados financeiros tiveram parte da responsabilidade, o impacto nos mercados desta prática passou a ser analisado e estudado com muito mais empenho e a serem mais fortemente debatidas as fronteiras entre legalidade e ilegalidade, constatando-se um endurecimento de posições por parte de alguns autores. Como é o caso, por exemplo, de Skousen and Twedt (2009, 301):

“Accounting manipulation, type of fraud whereby executives of a firm distort or change financial statement information to portray a falsely positive image of their company, has proven to be particularly damaging to our capital markets system.”

Borrvalho (2007) exemplifica, referindo que a fraude é associada a uma prática mais grave que infringe a lei e regulamentos, enquanto que a manipulação de resultados implica discricionariedade praticada pelos gestores para alterarem o sentido desejado dos resultados, de acordo com determinadas motivações. “Por exemplo, a emissão de facturas falsas é uma fraude contabilística porque corresponde a uma infração legal. Porém, o não cumprimento do princípio da especialização dos exercícios, com implicações nos resultados traduz-se em manipulação dos resultados não penalizada legalmente. Porém, se tal prática embora não penalizada por lei afetar materialmente a

imagem da situação económica e financeira da empresa, o auditor deverá emitir parecer com reservas no relatório de auditoria.” Borralho (2007, 13)

Também Dechow and Skinner (2000) definem um ponto importante que diz respeito à distinção entre a manipulação dos resultados contabilísticos e a manipulação fraudulenta. Enquanto no primeiro caso a manipulação das informações ocorre no âmbito das normas e práticas contabilísticas aceites e das respetivas interpretações, a fraude é uma manipulação que viola as normas e princípios contabilísticos e configura uma prática inaceitável.

Como constata, de forma simples, Makar, Alam, and Pearson (2000, 1):

“

- It’s indisputable that some companies manage their earnings.
- To the extent reported earnings are managed, their quality is lessened.”

Com a crise atual, este assunto tem sido muito mais debatido, existindo inúmeros trabalhos sobre a questão da manipulação, sobre o papel das normas contabilísticas; sobre o papel dos auditores, sobre as entidades reguladoras.

No entanto, tal como dito por Makar, Alam, and Pearson (2000, 2), as normas contabilísticas e os seus conceitos não são o problema, nós é que teremos de evoluir no sentido de efetuarmos o reporte financeiro dentro desses conceitos:

“FASB’s concepts statements were devised to guide improvements in reporting standards. The key solution for the earnings management problem isn’t to improve these concepts statements but to rededicate ourselves to quality performance reporting based upon these statements.”

Referem depois, num artigo posterior - Makar, Alam, and Pearson (2004)-, que a vantagem dos recentes escândalos empresariais foi a de terem desencadeado o reconhecimento público para o problema dos “earnings management” e, mais especificamente, para os “earnings management” que se tornaram fraude.

Do atrás exposto, decorre que a expressão “earnings management” denota amplitude em termos da sua definição e mesmo em termos da sua tradução para português, o que possibilita um alargado campo de pesquisa.

2.1.2. Modalidades de “earning management”

Em termos de “earnings management”, de acordo com diversos autores, destacam-se três modalidades:

- Gestão de resultados para aumentar ou diminuir lucros num determinado exercício;
- Gestão de resultados no sentido de minimizar a variação anual dos resultados (“income smoothing”). De acordo com Gabriel and Corrar (2010) trata-se da modalidade mais encontrada nas pesquisas empíricas. Como a variabilidade de resultados pode ser entendida como uma medida de risco pelos investidores, uma menor variação é mais positivo para a empresa;
- O “big bath”, ou seja, gestão de resultados para reduzir os lucros atuais e potencializar/maximizar lucros futuros. Efetua-se a antecipação de despesas que não precisariam de ser reconhecidas no exercício corrente.

A manipulação contabilística, no âmbito destas modalidades, envolve opções sobre vários itens contabilísticos e abrange quer componentes patrimoniais quer económicas das empresas.

2.1.3. Motivações de “earning management”

De acordo com Carvalho, Rodrigues, and Ferreira (2010), a literatura sistematiza três grupos principais de motivações à manipulação dos resultados Healy and Wahlen (1999):

- Motivações relacionadas com os mercados de capitais: incentivam os gestores a reportarem resultados que não contrariem as expectativas dos investidores e analistas.
- Motivações contratuais: pressupõem a existência de contratos que impõem penalidades caso a empresa não atinja determinadas rácios económico-financeiras;
- Motivações legais: resultantes de normas legais ou regulamentares impostas por motivações várias.

De forma resumida, e efetuando uma reunião de diversos autores Nardi and Nakao (2009, 83) apresentam uma sistematização interessante das motivações existentes:

“

Autores	Motivos para fazer GR
Verrechia (1983); Healy e Whalen (1999) e Field, Lys e Vincent (2001).	Influenciar a percepção do mercado e elevar o preço das ações.
Field, Lys e Vincent (2001) e Watts e Zimmerman (1990)	Vinculados ao mercado de capitais e externalidades.
Subramanyan (1996); Sunder (1997); Hendriksen e Van Breda (1999) e Martinez (2001)	<i>Income Smoothing.</i>
Verrechia (1983) e Field, Lys e Vincent (2001).	Manter imagem e mostrar talento.
Sunder (1997) e Martinez (2001)	Preservar o cargo e busca de status.
Martinez (2001, p. 1) e Andrade e Rossetti (2006, p. 204)	Pressão dos acionistas por resultados maiores e de outros interesses da diretoria executiva.
Healy e Whalen (1999) e Lopes e Martins (2005)	Sistema de remuneração e procura para manter bônus
Holthausen e Leftwich (1983); Watts e Zimmerman (1990); Healy e Whalen (1999); Field, Lys e Vincent (2001) e Lopes e Martins (2005)	Motivos contratuais. Manter os covenants e outras restrições ou potencializar a obtenção de empréstimos.

Quadro 2 - Alguns motivos para o gestor gerenciar resultados”

2.1.3.1. Motivações relacionadas com os mercados de capitais

Vários autores mencionam as motivações relacionadas com os mercados de capitais, contudo Santana (2008) sistematiza de forma bastante completa esta problemática, reunindo informação de vários autores e mencionado algumas das conclusões que

podem ser retiradas de trabalhos empíricos ao longo das últimas décadas. O autor recorre a Beaver e efetuando adaptações, refere factos apurados por esses estudos que explicam o comportamento dos mercados de capitais e indicam a importância da manipulação de resultados e do seu impacto. Assim, Santana (2008, 20) resume da seguinte forma, as comprovações obtidas nesses trabalhos de investigação:

“1 - Existe forte correlação positiva entre variações nos preços de ações de empresas negociadas em bolsa de valores e a respetiva variação no lucro delas dentro do mesmo período.

2 - Essa correlação não ocorre na base de um por um (1:1). O mercado reage como se parte da flutuação no lucro das empresas fosse devida a aspetos transitórios e não permanentes. Esses aspetos transitórios não devem impactar a avaliação da empresa e sua flutuação de preços.

3 Os preços das ações comportam-se como se os investidores reagissem a diferenças entre os métodos e as práticas contábeis das empresas.

4 As flutuações de preço parecem considerar tanto o componente fluxo de caixa como o componente accrual do lucro.

5-Os preços das ações parecem antecipar o comportamento do lucro devido a fontes de informação mais rápidas do que a contabilidade. A idéia é de que os preços refletem o conjunto de informações disponíveis no mercado mais rapidamente do que a contabilidade.

6 Esse “patrimônio atrasado” ocorre tanto para o lucro como para o patrimônio.

7 O preço das ações pode ser usado para prever o lucro das empresas correspondente. Essa característica é normalmente chamada de *information content of prices*.

8 -Os preços das ações comportam-se como se houvesse reconhecimento assimétrico de informações econômicas pela contabilidade. Essa característica é presente nas estruturas conceituais da contabilidade em vários países e é conhecida como conservadorismo.

9 O patrimônio da empresa, bem como o lucro parecem ser importantes para explicar o comportamento dos preços das ações correspondentes.

10 - Evidenciação de notas explicativas e outras informações fora do balanço são percebidas pelo mercado de acordo com a sofisticação do mesmo. Assim, mercados sofisticados tendem a avaliar mais adequadamente notas explicativas, por exemplo, do que os menos sofisticados.

11- Componentes discricionários (dependem de julgamento do administrador da empresa ou contador) são avaliados diferentemente de componentes não discricionários. Um exemplo de componente discricionário é a forma de avaliação dos estoques. Essa evidência é interpretada como se os administradores usassem esses componentes discricionários para sinalizar informações ao mercado.

12 Medidas de risco sistemático nos preços são fortemente correlacionados com medidas de risco sistemáticos no lucro contábil.”

Esta compilação de resultados de Santana (2008, 20) permite, de forma clara constatar a importância da utilização das políticas contabilísticas e do seu impacto nas cotações dos títulos.

Como é lógico, uma empresa cotada poderá ter fortes incentivos em seguir políticas contabilísticas mais ou menos conservadoras, conforme lhe for importante ou não, em determinado momento, ter resultados ou vendas mais positivos ou menos ou acautelar pouca variabilidade nos resultados, por exemplo. Situações como emissões de novas ações, operações de fusão e aquisição ou MBO (*management buy out*), designadamente, são particularmente relevantes, podendo potenciar uma gestão mais atenta da aplicação das normas contabilísticas e da sua gestão, podendo esta não ser sempre totalmente isenta.

2.1.3.2. Motivações contratuais

Em termos de motivações contratuais, podemos referir dois grandes grupos:

- Contratos de dívida que incluam “covenants”
- Contratos remuneratórios.

- Contratos de dívida

Muitas vezes, os contratos de dívida incluem cláusulas impostas pelo credor (“covenants”) de forma a acautelar o cumprimento da dívida. São contratos de financiamento em que os credores incluem exigências em termos de grau de rentabilidade ou de liquidez das empresas para concederem ou manter os créditos. Eventuais violações podem causar problemas sérios e, nesse âmbito, poderá existir incentivo para que os gestores pratiquem actos de “earnings management”.

Como referido por Vieira da Costa (2008, 27), “o teor dessas cláusulas visa manter as garantias de cumprimento do contrato através de diversas medidas como sejam, entre outras, a limitação na distribuição de dividendos, limitações ao endividamento, a definição de políticas de investimento que evitem o avanço de projectos de elevado risco. No entanto, a maioria dos “covenants” são definidos e mensurado o seu cumprimento, através de variáveis contabilísticas e de rácios elaborados partindo dessas grandezas, podendo, desta forma, existir um certo grau de discricionariedade da parte da gestão “.

Como, no nosso caso, o estudo se concentra no setor bancário, esta situação não é demasiado aplicável, dado que os empréstimos entre instituições se efetua no mercado interbancário, maioritariamente, e as regras são estabelecidas de forma diversa do setor empresarial não financeiro.

- Contratos remuneratórios

Os interesses dos gestores e dos acionistas nem sempre são coincidentes, o que levantou o problema referido como Teoria da Agência.

Com efeito, quer os gestores, quer os acionistas, pretendem maximizar a sua utilidade, o que se torna difícil uma vez que as suas motivações podem ser diferentes. Os acionistas desejam maximizar o valor atualizado líquido da empresa, enquanto que os objetivos dos gestores se prendem com a carreira, prestígio, reputação, poder, conforto, luxo, etc. que podem obter na empresa. (Oliveira 2008).

Os contratos de compensação variável mediante resultados dos CEO – Chief Executive Officer tornaram-se comuns nos finais da década de 1970 e inícios de 1980 Faria, Martins, and Brandão (2013) e têm vindo a ser amplamente discutidos na literatura desde essa época. As crises financeiras, que têm vindo a ser sentidas mais recentemente,

têm colocado preocupações na forma como esses contratos de compensação são estabelecidos e quais as suas consequências. No entanto, de acordo com estes autores, nenhum consenso ainda foi atingido nesta matéria e existe ainda muito por explorar.

O impacto dos contratos remuneratórios em função de objetivos pré-definidos e do seu grau de cumprimento tem sido, de facto, matéria abundantemente estudada, começando logo com Healy (1985). Este autor testou a ligação entre os planos de bónus e os “earnings management”, tendo concluído de que existe uma forte ligação entre os procedimentos contabilísticos utilizados e os planos de bónus dos gestores. Para tal, recorreu à metodologia dos accruals discricionários e estudou a aplicação dos planos de bónus de remunerações, em 447 observações relativas a empresas industriais americanas. Refere depois ainda a especificidades quando estes planos têm intervalos inferiores e superiores em termos de resultados atingidos e a sua influência nos “accruals management”. Verificou a possibilidade de cálculo de um valor máximo e mínimo para este tipo de remunerações. As constatações obtidas indicam que as observações abaixo e acima, respetivamente, dos limites mínimo e máximo, apresentam em média accruals discricionários negativos, enquanto que entre aqueles limites, a média dos accruals discricionários é positiva, o que confirma as expectativas iniciais do investigador.

Outros estudos se seguiram, como referido por Carvalho (2013) destacando Scott que referiu que os planos de remuneração dos gestores baseada nos resultados, têm normalmente associadas taxas de incentivos face aos objetivos definidos, compreendidas entre um limite máximo e um limite mínimo. Abaixo e acima dos limites nenhuma remuneração adicional será auferida. Assim, a motivação para a manipulação dos resultados em alta apenas existirá dentro dos limites, com o objetivo de incrementar a remuneração. Fora dos limites, se o resultado estiver abaixo do mínimo, o gestor sentirá motivação para manipular o resultado para baixo, com o objetivo de atingir, o limite do ano seguinte, adoptando igual procedimento se o resultado ultrapassar o limite máximo, porque acima deste limite

Santana (2008, 24) refere o estudo de Zendersky que demonstrou na sua dissertação quais as motivações que levam os gestores a efetuarem gestão de resultados contabilísticos, tendo chegado à conclusão de que: os gestores ao receberem parte da sua remuneração variável mediante o cumprimento de metas pré-estabelecidas têm

incentivo a manipular os resultados. Caso essa remuneração variável seja por *stock options*, tal será também um incentivo à manipulação de curto prazo, dado que os mercados respondem rapidamente à informação disponibilizada.

Mais recentemente, existem estudos que procuram aprofundar a análise, como o de Jiang, Petroni, and Wang (2010) que examina a ligação entre a gestão de resultados e a remuneração do CFO – Chief Financial Officer versus a do CEO – Chief Executive Officer, demonstrando que a gestão de resultados está mais relacionada com a remuneração do CFO do que com a do CEO.

Interessante é também o caso do estudo de Martins Rodrigues and Henriques Seabra (2011) sobre as remunerações dos Administradores do Millennium BCP, BES e BPI que efetuam um estudo de caso, mas comentam na sua conclusão que: “O tema do valor da remuneração dos administradores é um dos mais sensíveis de ser tratado. Apesar de as organizações poderem apresentar voluntariamente, nos relatórios de corporate governance, a apresentação daqueles valores, foi necessário uma imposição legal, para que esse requisito fosse acatado pelas instituições bancárias, quer na Europa quer em Portugal. Assim, o ano de 2009 foi o primeiro ano em que o relato das remunerações dos administradores, individualmente, foi objetivo.”

2.1.3.3. Motivações legais

Dentro deste grande grupo, podemos mencionar diversas motivações:

- Regulação específica do setor
 - Regulação anti-trust e regulação geral do Governo
 - Fiscalidade
-
- Regulação específica do setor

Existem setores com fortes entidades reguladoras, como é o caso do setor bancário que pretendemos estudar ou o setor segurador, por exemplo. Neste caso o cumprimento ou não de determinados rácios pode colocar em causa a continuidade da empresa, pelo que pode ocorrer um estímulo a uma gestão cuidada dos resultados, variáveis de balanço ou outras.

Beneish (2001), por exemplo, quanto ao caso dos setores com maior regulação, refere que existem setores específicos, como a Banca e os Seguros, que proporcionam incentivos para aumentar ou diminuir ganhos. Continua, mencionando que os estudos existentes, relacionados com o capital regulado, apontam no sentido de aumento de ganhos, sendo que proporcionam provas consistentes com alisamento de resultados, remetendo para os trabalhos de Moyer; Beatty et al. e Collins et al.

Ainda de acordo com o mesmo autor, como vantagem nestes setores para o estudo dos “earnings management” é a situação de poderem ser evitados os problemas associados da utilização de um modelo para as expectativas para um agregado de “accruals”, pois o investigador por centrar-se numa variável como é o caso, por exemplo, das provisões para créditos mal parados.

Autores como Petroni (1992), no caso do setor segurador, detetaram indícios de “earnings management” no caso de empresas seguradoras que se encontram em risco de não cumprir determinados rácios do setor. Petroni encontra evidência que, mesmo que seja prejudicial, em termos fiscais, os gestores optam por minimizar as reservas financeiras necessárias de forma a ter uma melhor performance em termos das auditorias / controlo dos rácios regulamentares do setor.

No caso do setor bancário, onde vamos centrar o nosso estudo, existem inúmeras exigências em termos de regulação, sendo que estas se centram em elevado grau no cumprimento do rácio de capitais próprios. Neste âmbito, existem diversos estudos de diversos países, direccionando-se muito para a análise do nível de provisões de crédito de cobrança duvidosa.

É o caso de Leventis, Dimitropoulos, and Anandarajan (2011) sobre a banca comercial da União Europeia e do impacto das International Financial Reporting Standards (IFRS), com aplicação desde 2005. Chegam à conclusão que a adoção das IFRS terá conseguido minorar os “earnings management” das provisões de crédito de cobrança duvidosa.

Um outro estudo é o de El Sood (2012) que recorre a uma amostra de 878 bancos norte-americanos para o período de 2001 a 2009. Debruça-se sobre a comparação do pré-crise 2002-2006 com o período de crise 2007-2009, chegando à conclusão de que os bancos utilizam as provisões de crédito de cobrança duvidosa de forma mais extensiva durante o período de crise de forma a “empolar” (“*smooth*”) o rendimento para cima.

Bornemann et al. (2012), por seu turno, estudam o impacto da norma da secção 340 do Código Comercial Alemão que possibilita à banca alemã efetuar reservas escondidas de forma a precaverem-se de riscos. Estas reservas escondidas são entendidas implicitamente não apenas como provisões para riscos, mas também como um instrumento de "earnings management". Nesta análise, foi estudado o período de 1997-2009, tendo os autores chegado à conclusão de que as reservas foram utilizadas para. 1) evitar prejuízos; 2) evitar quedas de resultados de um ano para o outro; 3) evitar resultados inferiores ao grupo de bancos com as mesmas características; 4) reduzir a variabilidade de resultados ao longo dos anos. Finalmente, constataram ainda que, se os gestores, não conseguirem de todo atingir os objetivos 1-3, preferem manter essas reservas escondidas para utilizações futuras.

- Regulação anti-trust e regulação geral do Governo, motivações políticas

Também quanto a esta temática existem diversos estudos, designadamente o de Makar (1998) que, no seu estudo “Antitrust Merger Investigations and the Quality of Reported Earnings”, encontraram evidências de que as firmas analisadas que tinham sofrido investigações anti-trust no período 1974-1992 tinham de facto tido procedimentos de earnings management no sentido de redução de resultados para que os reguladores não as acusassem de comportamentos anti-trust.

Existem ainda outras motivações aplicáveis a setores mais específicos, como sejam as companhias de serviço público ou de dimensão muito significativa nos países que poderiam ter motivações políticas para efetuar a gestão de resultados.

Vários autores as referem, entre eles Santana (2008) remetendo para Zendersky que exemplifica com empresas de serviço público a quem pode interessar não relevar lucros demasiado expressivos face à sua função social (por exemplo, caso das empresas de eletricidade e água, se públicas).

- Fiscalidade

Outra motivação apontada em diversos estudos para “earnings management” é a questão fiscal, embora não seja, habitualmente, considerada como uma das principais razões.

No entanto, no caso da economia portuguesa, onde a larga maioria das empresas são pequenas e médias empresas, Martins (2007), Moreira (2006) estuda a relação entre a

manipulação dos resultados e a dependência deste tipo de empresas portuguesas junto da banca nacional. Por seu turno, refere o trabalho de Laranjeira no seu estudo sobre o impacto nas empresas portuguesas, conclui que: “os resultados empíricos obtidos a partir de uma amostra composta por 26.479 empresas portuguesas ao longo de 3 anos suportam a hipótese de investigação, demonstrando a existência de uma relação positiva entre a gestão fiscal e a prática de EM em Portugal.”

Contudo, nos Orçamentos de Estado mais recentes, o peso das tributações autónomas tem vindo a aumentar exponencialmente, afastando-se, assim, do resultado contabilístico antes de impostos, pelo que este factor poderá sofrer alguma evolução no sentido de, previsivelmente, perder alguma da sua importância.

2.2. “EARNINGS MANAGEMENT” NA BANCA

2.2.1. Enquadramento

Desde logo convém fazer um enquadramento quer na crise atual quer em termos da importância do peso do setor financeiro na economia global

De acordo com um artigo publicado na revista *Visão*, em 19 de setembro de 2013, por Paulo Pena, o valor de mercado dos produtos financeiros “derivados” era, em 2008, 10 vezes superior à riqueza mundial. O lucro do sistema financeiro americano passou de 16% do total dos lucros empresariais para 41% de todos os lucros, em 23 anos (de 1985 para 2008). Nesse mesmo artigo, Nuno Teles, investigador do Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra, afirma que: “O setor financeiro, sobretudo a banca, é sem dúvida o mais poderoso da economia portuguesa, e tutela a política económica.”

Para termos noção exata dessa importância é de referir que, de acordo com a Associação Portuguesa de Bancos (2013b, 5) “Apesar do decréscimo dos ativos dos bancos portugueses por via do processo de desalavancagem recentemente seguido, o 100% decréscimo do PIB nacional em 2012 conduziu a um aumento do rácio Ativos Totais / PIB. No final do ano passado, o peso dos ativos bancários no PIB em Portugal era já muito próximo do observado na área do Euro.”, ou seja, cerca de 300% do Produto Interno Bruto nominal português, de acordo com dados do BCE citados pela APB.

A manipulação ou não de dados contabilísticos e financeiros neste setor é essencial ao bom funcionamento da economia global. Trata-se de um setor que assenta intrinsecamente na confiança nas instituições em causa, pois o setor financeiro é uma indústria que se baseia na confiança primordial dos seus depositantes e investidores quanto à gestão dos seus capitais. Contudo, em termos de estudos, no que concerne o setor bancário, estes existem, mas em número mais limitado. Para além deste facto, verifica-se ainda que os modelos mais habituais nesta matéria não são passíveis de aplicação direta (caso do Modelo de Jones), devido às variáveis contabilísticas e financeiras analisadas não serem as relevantes em termos bancários ou não se aplicarem.

Bertomeu and Magee (2011) citam sir David Tweedie, Chairman of the International Accounting Standard Board, na sua intervenção na reunião geral em 2009, quanto à crise comentam:

“ Let’s look at the crisis, what’ caused it? It was not accounting. It was caused by bankers making ridiculous loans to people who had no income, no jobs, no assets (...) fraud, bad compensation practices, poor risk management practices, the originate-to-distribute model leading to levels of complexity that few understood, rating agencies grossly underestimating the loss potential and due diligence was not done by investors.” (Bertomeu and Magee 2011, 210)

Ou seja, embora tradicionalmente os tempos de crises despoletem maior preocupação com as normas da contabilidade e dos reguladores, de acordo com este responsável, a crise foi causada não pelas normas contabilísticas ou pela sua utilização dentro do princípio da boa fé, mas antes por comportamentos incorretos em termos de avaliação de risco. No entanto, não há dúvidas que a recessão levanta diversas questões, como referem Bertomeu and Magee (2011), designadamente como e por que é que as normas contabilísticas acompanham os ciclos económicos e se existem padrões no reporte financeiro. Contudo, apesar do interesse nestas questões, não há nenhuma teoria que explique como é que a qualidade da informação contabilística pode ou não contribuir para as recessões.

No caso da Banca, setor com órgãos reguladores bem definidos e com forte impacto na economia e na sua liquidez, estas interrogações também se colocam, sendo que os organismos reguladores têm emanado normas no sentido de minorar a amplitude das

interpretações da aplicação das mesmas. Tal é o caso na zona Euro, em que a legislação e os normativos está cada vez mais restritivos. Não obstante esta evolução, tal não impediu que os bancos europeus estivessem fortemente expostos ao fenómeno do *subprime*, por exemplo, desencadeando fenómenos em série de problemas graves num efeito contágio a inúmeras instituições bancárias europeias que culminou com a ajuda dos Estados ao setor bancário. Para tal contribuíram, como factor de alavancagem, a forte securitização / titularização que desencadeou um efeito em cadeia.

2.2.2. Práticas de “earnings management” na Banca – especificidades do setor

A Banca, desde logo, tem duas características que a fazem divergir do estudo mais habitual da manipulação de resultados:

- A contabilidade bancária é diversa da contabilidade da maioria das empresas;
- É um setor, a priori, extremamente controlado, o que levanta especificidades. No sentido em que existem rácios a cumprir, mas, simultaneamente, o número de normas e controlos são bastante mais significativos do que em setores não tão regulamentados.

Com efeito, tal como menciona Xavier (2007, 33) “enquanto as empresas industriais ou comerciais possuem, como uma parte significativa de seus ativos, bens tangíveis, as instituições financeiras trabalham, basicamente, com direitos de crédito. Os bens tangíveis, normalmente, apresentam uma menor variabilidade nos valores de realização, obtidos segundo os diferentes critérios de mensuração que poderiam ser utilizados, do que os direitos de crédito das instituições financeiras. Tal constatação é uma das justificativas apresentadas para a necessidade de maior regulação do sistema financeiro, em relação aos setores industriais e comerciais. Conclui-se, então, que os valores apresentados nas demonstrações contábeis das instituições financeiras podem apresentar sensíveis variações, conforme os critérios de mensuração adotados.”

A contabilidade bancária é, com efeito, bastante diversa da contabilidade do setor empresarial não financeiro, pelo que os “earnings management” não são detectáveis nas contas habituais, mas noutras variáveis ou componentes contabilísticas.

Nos bancos, a conta contabilística que tem sido mais analisada nos estudos desta temática é a das provisões para créditos mal parados, sendo considerada como a que

concentrará os “earnings management”, pois será - de acordo com maior parte dos estudos consultados - a ferramenta que tem maior impacto e que é de mais fácil utilização para esse fim.

Será, por isso de realçar, o estudo de Xavier (2007), direccionado para a Banca Comercial no Brasil, que tem uma perspectiva mais abrangente e que se afastou do estudo apenas da conta de provisões para crédito mal parado. A investigação foi sobre a banca comercial brasileira e centrou-se nos seguintes itens de potencial actuação discricionária: (i) investimentos em controladas e coligadas, (ii) operações com títulos e valores mobiliários, (iii) operações de crédito e (iv) passivos contingentes. Este trabalho teve a vantagem de o investigador ser quadro do Banco do Brasil que lhe disponibilizou informação privilegiada, no âmbito da supervisão bancária, desde que atendidas determinadas regras de confidencialidade, como não divulgação de designações concretas de instituições.

Foi, contudo, possível a divulgação de conclusões agregadas, o que se revelou muito interessante. O autor concluiu que: “no que se refere aos investimentos em controladas e coligadas, apenas três das vinte instituições financeiras líderes dos conglomerados analisados apresentavam registos de valores relativos a ágios em investimentos em controladas e coligadas. Na categoria dos títulos mantidos até o vencimento, constatou que 55% dos bancos comerciais analisados apresentaram indícios de utilizarem essa categoria para manipular resultados, 30% dos bancos não utilizaram as operações com títulos e valores mobiliários para gerir resultados e 15% dos bancos foram excluídos das análises. Para as análises relativas às operações de crédito, o principal indicador utilizado pelo autor foi o da provisão excedente em relação à provisão exigida pela legislação vigente. Concluiu que 30% dos bancos comerciais não utilizaram as operações de crédito para gerir resultados. Por outro lado, 30% dos bancos analisados apresentaram indícios de ter manipulado os resultados por meio da provisão para operações de crédito. Para os restantes, a análise foi inconclusiva. Finalmente, no que diz respeito às contingências passivas os resultados obtidos também foram inconclusivos.

Gabriel and Corrar (2010), por seu turno, desenvolvem também um estudo inovador, mais uma vez sobre a banca brasileira, ao estudar a hipótese da existência de gestão de resultados, através do registo dos títulos de valores mobiliários. Chegam à conclusão de

que os bancos utilizam parte do ajuste ao valor de mercado para gerir os seus resultados. Constatam ainda que pode existir outra motivação para essa escolha: “a necessidade de cumprimento dos limites operacionais mínimos e apresentação de uma situação estável ao longo do tempo para os *stakeholders* e, principalmente, para a autoridade supervisora do sistema financeiro.” (Gabriel and Corrar 2010, 60). De acordo com os investigadores, estas evidências podem trazer novas reflexões acerca da importância da informação contabilística para a tomada de decisão, principalmente num “ambiente normativo no qual as instituições tem liberdade para fazer suas escolhas contábeis. Na prática, essas escolhas podem ser orientadas por interesses próprios de seus gestores e, eventualmente, ser divergentes dos interesses dos acionistas.” (Gabriel and Corrar 2010, 60). Estas conclusões mostram como se torna difícil a obtenção de resultados conclusivos e que, de facto, existem situações que, embora talvez não tão estudadas, se apresentam como extremamente relevantes na distorção do valor correto da Instituição Financeira. Como decorre dos dois trabalhos atrás mencionados e de literatura avulsa, podemos citar, para além das provisões para crédito mal parado:

- valorização dos patrimónios dos bancos:
 - quer em termos imobiliários:
 - imóveis próprios da instituição;
 - garantias imobiliárias subjacentes para cobertura de créditos (por exemplo, veja-se a dimensão da carteira de crédito habitação nos bancos portugueses);
 - quer em termos de avaliação da sua carteira de ações e outros títulos.
- titularização de créditos e utilização maciça de produtos derivados nas décadas mais recentes.

Vamos efetuar uma breve revisão da literatura sobre as ferramentas ou itens que podem ser utilizadas para efeitos de manipulação de resultados no setor bancário, não nos limitando apenas às provisões de crédito mal parado, mas focando também os outros aspetos referidos.

1. Provisões para créditos mal parados.

DeBoskey and Jiang (2012) apontam as provisões para crédito mal parado como o maior “accrual” que os gestores utilizam para refletir as perdas futuras nos empréstimos

concedidos. Este processo de constituição de reservas para fazer face ao mal parado futuro permite grande discricionariedade na estimativa das provisões para crédito mal parado.

Dentro deste enquadramento de temática, no âmbito da banca alemã, Bornemann et al. (2012) estudaram uma particularidade do sistema financeiro alemão que é a existência de uma reserva oculta chamada “Reserva 340f”, que está prevista na legislação alemã desde 1993. A reserva 340f é efetuada como meio de fazer face a desvalorização de contas do ativo, e, ao contrário da conta de provisão para créditos mal parados não tem de ter uma ligação concreta a um determinado tipo de risco. Logo, a sua constituição não tem de estar justificada, pelo que existe a possibilidade de discricionariedade. Os autores efetuaram os seguintes testes no mercado bancário alemão: (i) avaliar se os bancos evitam um lucro líquido (antes da constituição de provisão para crédito mal parado) negativo; (ii) avaliar se os bancos evitam uma queda do lucro líquido (antes da constituição de provisão para crédito mal parado) em relação ao período anterior, procurando atingir assim uma menor variabilidade do resultado; e (iii) avaliar se os bancos buscam evitar uma queda do lucro líquido (antes de provisão de crédito) em relação a seu *peer group*. Chegaram à conclusão de que as reservas 340f foram utilizadas para: (1) evitar prejuízos; (2) evitar quedas no resultado líquido comparado com o ano anterior; (3) evitar redução de lucro face a *peer group* e (4) reduzir a variabilidade do lucro ao longo do tempo. Apontam, por isso, no sentido de ser de refletir no nível de discricionariedade atribuída aos administradores dos bancos pelas entidades reguladoras e pelo legislador.

Um acontecimento importante, em termos de banca europeia, neste aspeto, foi a obrigatoriedade de adoção das International Financial Reporting Standards (IFRS) para os bancos da União Europeia cotados em bolsa, não havendo ainda muitos estudos sobre este assunto, devido ao facto de ser ainda relativamente recente (2005).

Como já mencionado anteriormente, Leventis, Dimitropoulos, and Anandarajan (2011), estudaram o impacto das (IFRS), na constituição de provisões para crédito mal parado (PCML) e a sua utilização em “earnings management” e “*capital management*”. Utilizando uma amostra de 91 bancos da União Europeia cotados em Bolsa, durante 10 anos – antes e depois da implementação das IFRS- chegaram a conclusões interessantes, em que comprovaram que as IFRS foram significativamente relevantes para a redução

de manipulação de resultados por via da utilização das PCML. Verificam também que para bancos com maior risco, os “earnings management” são mais pronunciados que em bancos de risco inferior; mas mesmo naqueles bancos, essa gestão reduziu-se. Quanto ao “*capital management*” detetam que essa gestão não é relevante, por parte dos gestores bancários, quer antes quer depois da entrada em vigor das IFRS.

Ou seja, na sua essência, estes autores caracterizam as IFRS como precisas e como admitindo um número limitado de opções, bem como proibindo as reservas ocultas.

No entanto, os próprios autores referem que ainda não existem muitos estudos sobre esta matéria e que, nos poucos existentes, há resultados contraditórios.

Por exemplo, referem o trabalho de van Tendeloo and Vanstraelen (2005) que chegaram à conclusão que as IFRS pouca influência tiveram no “earnings management *behavior*” da banca alemã. No entanto, tem de se alertar para o facto de este estudo se basear na adoção das IFRS em regime voluntário, o que é diferente do estudo de Leventis, Dimitropoulos, and Anandarajan (2011).

Por seu turno, Barth, Landsman, and Lang (2008) chegaram à conclusão, utilizando uma amostra de 21 países, que no período pós-adoção, as firmas que aplicaram as IFRS apresentam “earnings management” relativamente menores que aquelas que não as adoptaram.

2. Titularização de créditos e produtos derivados

A evolução do setor bancário tem sido extremamente rápida nas últimas décadas, com alterações de enquadramento e exigências legais. No caso europeu, no contexto em que Portugal se enquadra, com a alteração para o euro e para um sistema mais centralizado de gestão, as mudanças foram inúmeras.

Acompanhando a banca europeia, com as regras de Basileia a evoluírem num sentido mais exigente em termos de capitais próprios, a solução encontrada por muitas instituições foi a “desintermediação”. Tal significa, na prática, o lançamento de toda uma série de produtos derivados que não constassem do balanço da instituição e que, por isso, não penalizassem os rácios de capitais próprios.

Os derivados são produtos financeiros que não vendem ou estão assentes em nenhum bem concreto, pelo que podem ser alavancados vezes sucessivas. Como as normas prudenciais ainda não conseguem delimitar este tipo de situações, a dimensão aumentou

de tal forma que colocou o sistema em risco sistêmico e com elevados graus de dependência entre instituições a nível internacional.

Este movimento foi generalizado, com um crescimento exponencial da titularização/securitização. Na prática, trata-se de um processo de transformação de ativos ilíquidos em liquidez. Logo, ativos que podem ser novamente inseridos no sistema e, novamente, securitizados e, novamente, inseridos e assim sucessivamente, potenciando um efeito de alavancagem em cadeia. Por exemplo, de acordo com o artigo “Bancocracia” de Paulo Pena, na revista Visão de 19 de Setembro de 2013, em 2008, o banco inglês Barclays registava 61,3 libras de “ativos” por cada libra de depósitos e outros bens.

Desenvolveram-se produtos complexos e de alavancagem como, por exemplo:

- **CDO (collateralized debt obligation)** – obrigações baseadas em garantias reais. O CDO nasce da expectativa de pagamento de um conjunto de dívidas reunidas pelos bancos em conjuntos e que são alvo de notações por parte das agências de rating. Como é lógico, quanto maior o risco, maior será a taxa de retorno.
- **CDS (credit default swaps)** – trata-se de um produto inventado por Blythe Masters para a JPMorgan, em 1994, e consiste num acordo em que o vendedor do CDS compensa o comprador no caso do empréstimo de base não ser pago. Ou seja, o comprador do CDS faz uma série de pagamentos ao vendedor do CDS e, em contrapartida, recebe um pagamento se o crédito não for pago. No fundo, assemelha-se a uma espécie de seguro, sendo que o que interessa ao comprador é que o crédito de base não seja pago. O risco introduzido pelo CDS é o risco de contraparte sobre o vendedor do CDS, ou seja, o comprador fica com o risco de que o vendedor não cumpra as suas obrigações, em caso de falência da entidade de referência. No caso de uma empresa estar na impossibilidade de reembolsar uma dívida emitida por ela (obrigações), o vendedor de um CDS compromete-se a reembolsar o comprador desse CDS, ou seja, quanto mais elevado é o risco de falência, mais alta é a cotação dos CDS para essa entidade. Está-se portanto aqui a “jogar” no mau crédito, aumentando assim a concentração de incidentes no mesmo não incumprimento de base.

Como resumido, por Calvão da Silva (2013):

“O largo e rápido crescimento dos mercados (mercados primários e secundários, mercados regulamentados e mercados ao balcão, incluindo a *shadow banking*) de titularização e re-titularização desregulada, sem limites legais prudenciais e comportamentais e sem limites éticos, própria de uma época de deslumbramento ou exuberância irracional e religião do mercado – os mercados têm sempre razão, porque tendem sempre para o equilíbrio entre a oferta e a procura ! -, traduziu-se num campo de concentração global de risco sistémico, de risco macroprudencial do sistema financeiro como um todo, em que tudo e todos fazem parte do todo, dado o peso omnipresente de nómadas globais e conglomerados financeiros e a elevada integração dos mercados de capitais e do próprio sistema financeiro paralelo, em especial do sistema bancário.”

As características das operações de securitização potenciam oportunidades para a gestão de resultados. Contudo o seu estudo tem sido bastante limitado, como reconhecem também Camara and Galdi (2013, 23) que efetuaram um trabalho sobre esta temática: “Apesar de o assunto gerenciamento de resultados ser bem difundido na literatura internacional, quando se trata do correlacionamento com a securitização de ativos em IFs, a questão ainda não é muito explorada, inclusive no Brasil. Um dos motivos pode ser a grande dificuldade em coletar dados, principalmente em função da falta de divulgação de informações nas DFs por parte das IFs.”. Os autores chegam à conclusão - em linha com os poucos estudos existentes especificamente sobre esta relação concreta de EM e securitização - que existe uma relação negativa entre os ganhos com securitização e os ganhos antes da securitização das instituições financeiras. Adicionalmente identificaram uma relação negativa dos ganhos com securitização e a variação dos ganhos antes da securitização entre o exercício atual e o exercício anterior. Finalmente, não conseguiram encontrar evidências de que a estruturação das operações com FIDCs influenciam o resultado com a transferência.

3. Valorização dos patrimónios dos bancos

A temática de valorização dos patrimónios dos bancos tem de ser analisada em várias vertentes:

- quer em termos imobiliários:
 - imóveis próprios da instituição;
 - garantias imobiliárias subjacentes para cobertura de créditos (por exemplo, veja-se a dimensão da carteira de crédito habitação nos bancos portugueses).
- quer em termos de avaliação da sua carteira de ações.

Em termos imobiliários, convém fazer um breve enquadramento, dado que existem fortes relações no sistema financeiro internacional que desencadeiam situações em cascata e, simultaneamente, a temática do crédito hipotecário relaciona-se intrinsecamente com o tópico anterior da titularização.

Assim, seguindo o artigo de Cagnin (2009), que resume de forma muito consubstanciada a situação, é de referir que a valorização do património imobiliário nos Estados Unidos na década de 90 do século passado liga-se intrinsecamente à titularização e à expansão dos mercados financeiros e títulos derivados. Com efeito, os agentes económicos com património puderam recorrer a crédito de forma a poderem ter poder de compra sem que para tal se tivessem de desfazer da sua riqueza. Esse grande acréscimo de crédito hipotecário, fez com que ocorressem transformações da estrutura e práticas financeiras nos EUA, estreitando as relações entre os mercados imobiliários e os mercados financeiros. Houve um acréscimo expressivo das segundas hipotecas e, simultaneamente, os mercados secundários passaram por processos de sofisticação com a emissão de CDO. Assim, tal como referido por estes autores, a gestão da crise do sistema de financiamento imobiliário residencial dos anos 1980 deu origem a um sistema integrado nos mercados securitizados, com inovação financeira, mas, simultaneamente, com acréscimo potencial de risco.

Enquanto os imóveis valorizaram, esta situação foi favorável a todos os intervenientes. Neste enquadramento de mercado, as instituições foram evoluindo de créditos a intervenientes com risco moderado para intervenientes com risco elevado – segmentos *sub-prime* e *Alt A*. A partir de 2006, a situação inverteu-se, com acréscimo das taxas de juros, aumento de execuções e desvalorizações de imóveis. Como consequência, devido ao facto de o sistema estar estruturado com fortes interconexões, por causa da securitização, a crise do segmento *sub-prime* (relativamente pequeno) expandiu-se em efeito cascata a partir de 2007. Por exemplo, para termos uma ideia da dimensão, de

acordo com o valor apontado pela revista Visão, no já citado artigo de Paulo Pena, Bancocracia de 19 de setembro de 2013, o valor dos empréstimos subprime seria de 2.000.000.000.000 dólares.

As agências de rating que tinham efetuado notações de baixo risco a fundos que continham referências a estes ativos foram revistas, inúmeros investidores venderam esses títulos, assistiu-se a quedas sistemáticas nas bolsas internacionais. Cagnin (2009, 162) refere que, “De acordo com a Federação Mundial das Bolsas de Valores, a desvalorização da riqueza acionária global somou cerca de US\$ 28,3 trilhões em 2008 (-46,5% em relação a 2007).” Como consequência, de acordo com este autor, a banca acumulou prejuízos sucessivos e os bancos centrais foram chamados a intervir, face à incapacidade de estimar os cálculos de contraparte, nesta conjuntura e com os efeitos em cascata que se desenvolveram.

Neste enquadramento global, a banca portuguesa foi também atingida, designadamente devido à crise global que se desenvolveu, fazendo com que os títulos e os imóveis se desvalorizassem de forma expressiva.

Como exemplo, podemos referir o Relatório de Disciplina de Mercado do Millennium BCP, de 2012, em que é mencionado que o capital económico de final de 2012 aumentou devido a “subida dos riscos de ações e de imobiliário, por via do reforço de participação do Banco em fundos de recuperação de crédito e do aumento da carteira de imóveis recebidos por dação em cumprimento”. (Millennium (2012, 35)). Para se ter ideia da dimensão:

- risco de ações – risco de preço de ações: 665.422 milhares de euros;
- risco imobiliário: 449.366 milhares de euros
- total de capital económico: 4.155.876 milhares de euros

ou seja, aqueles dois riscos representam 26,8% do total.

De notar que, de acordo com o mesmo Relatório, a avaliação dos imóveis é efetuada a cada três anos: por perito avaliador, para operações de crédito que beneficiam de garantia hipotecária, quando aquelas são superiores a 500.000 euros; por índices de mercado, quando as operações forem de montantes inferiores. Existem ainda diversas especificidades de avaliação. (Millennium 2012, 60), o que denota que existe um potencial expressivo de subjetividade no tratamento da valorização deste tipo de ativos.

2.2.3. Motivações para “earnings management” na Banca

Ao contrário do que ocorre em termos de especificidades das contas do setor face à contabilidade das empresas não financeiras, em termos de motivações para gestão de resultados na Banca, estas são basicamente as mesmas das firmas de outras áreas.

Podemos, contudo, realçar um ou outro aspeto que pode ter maior relevância aqui do que, por exemplo, em PME ou em setores menos regulados:

- Desde logo, no caso concreto do setor bancário, existe uma restrição fundamental a cumprir e que se refere ao constante cumprimento do rácio de solvabilidade, esta motivação, enquadra-se dentro da motivação legal referida em 2.1.3.3. – Regulação de Setor.
- Outra especificidade, face a PME, será o caso de objetivos por parte da Administração que têm a ver com comparativos a um *benchmark* da indústria, de forma a considerar o desempenho de um *peer group*. Tal prende-se com a preocupação de estes setor ser alvo de análise muito atenta por parte do mercado, ser um setor fortemente concentrado, globalmente e em Portugal, e por serem empresas ou grupos de dimensão média elevada face ao mercado em que se inserem, quando comparadas com a media setorial de outras atividades.

Por exemplo, no seu estudo sobre a Banca Alemã, Bornemann et al. (2012) afirmam que os *stakeholders* valorizam a performance de um banco em relação a um *peer group*, e não somente o desempenho passado do banco. Na realidade, os próprios administradores analisam a performance de um banco comparada com os bancos seus concorrentes, ou seja, com perfil semelhante à sua instituição.

Globalmente, como aliás se comprova aquando das sessões públicas de divulgação dos resultados dos maiores bancos nacionais, bancos com perfis de actuação semelhantes, deveriam apresentar balanços e resultados similares, em termos proporcionais. Qualquer desvio significativo neste padrão chamaria a atenção dos analistas e investidores que tenderiam a efetuar uma investigação mais detalhada para entender os motivos deste desvio.

- Outra motivação, relacionada com a anterior, que terá mais peso do que nos restantes setores portugueses não cotados em bolsa, será as motivações

relacionadas com o mercado de capitais. Com efeito, a dimensão dos bancos estudados neste trabalho faz com que os mesmos possam ter, potencialmente, atenção a determinados *benchmarks* de resultados existentes no mercado, como evitar a divulgação de perdas, apresentar lucros crescentes e atingir expectativas dos analistas de investimentos quanto aos resultados apresentados trimestralmente, como constatado por Dechow and Skinner (2000) ao analisar vários estudos sobre esta temática.

3. DISCUSSÃO DAS HIPÓTESES E METODOLOGIAS DA INVESTIGAÇÃO

3.1. DISCUSSÃO DAS HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO

Como se pode constatar pela revisão da literatura efetuada sobre a problemática dos “earnings management” na banca, a maior parte desses estudos centram-se na conta de provisões para crédito mal parado.

Deste modo, o principal objetivo deste estudo é contribuir para o aumento da análise destes fenómenos, efetuando uma ampliação face ao tema da gestão de resultados no setor bancário, tentando relacionar quer a conta de provisões para crédito mal parado/imparidades de crédito quer outros ativos e passivos com a ocorrência de “earnings management”.

Em termos de banca internacional, como vimos ao longo do capítulo anterior, existem diversos estudos que apontam no sentido da existência de “earnings management” na banca.

No caso da banca Portuguesa, apenas detetamos artigos académicos pontuais que abordam temas paralelos a esta temática, mas que não a desenvolvem concretamente.

Daqui decorre que a hipótese de investigação a estudar é a seguinte:

H1: Existem indícios de “earnings management” na banca portuguesa.

Espera-se encontrar indícios de que a banca nacional tende a utilizar práticas de manipulação dos resultados, no período em análise – 2002/2012.

Continuando a seguir as investigações efetuadas noutros países, é interessante relacionar a conta de provisões para crédito mal parado ou imparidades de crédito com a gestão de resultados. No entanto, vamos utilizar também outras variáveis que nos possam fornecer indícios dessa manipulação.

3.2. METODOLOGIAS DE INVESTIGAÇÃO

3.2.1. Enquadramento

Existem várias metodologias referidas na literatura para testar a hipótese da investigação enunciada. Desde logo, os principais modelos baseados nos *accruals* e de natureza econométrica iniciados pelo modelo de Jones (1991), logo seguido pelo modelo de Jones modificado (1995 - Dechow, Sloan e Sweeney).

No entanto, esta metodologia tem limitações e nem sempre se tem revelado como a mais eficaz, no sentido de provar a existência ou não de “earnings management”. Tal como constatado por Dechow and Skinner (2000, 1): “because academics usually wish to make general statements about earnings management, they often choose to examine large samples of firms, and so tend to use statistical definitions of earnings management that may not be very powerful in identifying earnings management. That is, the current research methodologies simply are not that good at identifying managers and firms that practice earnings management.”

Com efeito, como mencionado ainda por estes autores Dechow and Skinner (2000), muitas das definições de “earnings management” amplamente aceites são difíceis de operacionalizar diretamente a partir dos valores da contabilidade, pois centram-se na intenção de gestão, o que é inobservável. A isto acresce o facto de existir amplitude em muitas opções contabilísticas, o que faz com que não seja surpreendente que seja complicado a identificação dos “earnings management” em grandes amostras, dado que existem contabilizações diferenciadas para o mesmo facto, sem que tal signifique, necessariamente, que houve uma intenção de gestão de resultados deliberada num determinado sentido. Estes factos justificam, em parte, a evidência limitada fornecida por alguns estudos académicos, devido a estas limitações em termos de medida e deteção ou relação com intenção. Ou seja, a modelização dos “earnings management” é, como concluem estes autores, difícil e “Based on extent research, we came to the conclusion that understanding management’s incentives is key to understanding the desire to engage in earnings management.”

Também Moreira (2013) menciona que “na área de investigação em Contabilidade é seminal o estudo de Jones (1991), precursor de um ramo de pesquisa conhecido no original inglês por *earnings management* (...). Esse estudo, e de um modo geral os muitos outros que se lhe seguiram, propõe uma metodologia econométrica para decompor os resultados das empresas de modo a detetar indícios de eventual manipulação dos números contabilísticos. Tal metodologia, para poder ser aplicada, necessita de ser apoiada em séries temporais mais ou menos longas para uma dada empresa ou, alternativamente, como tem vindo a acontecer, pelo recurso a amostras alargadas de empresas e a regressão do modelo econométrico em *cross section*, controlando para a indústria e ano.” Moreira (2013), no contexto do estudo de uma empresa em concreto – a Worldcom – opta antes pelo método dos rácios. Com efeito, este refere: “

“A generalidade das metodologias para deteção de situações de “manipulação dos resultados” são de natureza econométrica e aplicáveis a amostras estatísticas de empresas em que, à partida, o investigador pensa poder ter existido tal manipulação. A procura de sinais de “anomalias” nas contas de uma empresa específica, individualmente considerada, não tem subjacente nenhuma metodologia própria. Poderá passar, pois, pela análise da evolução de rácios e indicadores comumente usados na tradicional análise económico-financeira. A pergunta que o autor se colocou num determinado momento foi se através dessa ferramenta rudimentar seria possível, para um caso concreto, detetar tais sinais. Havia que encontrar uma empresa que estivesse sinalizada como manipuladora, de que se soubesse como é que tal manipulação ocorrera, e analisar, para o período da deteção, se havia indícios de que algo de “anómalo” transparecia dos dados contabilísticos. Assim surgiu o presente trabalho. (...).Com efeito, as técnicas econométricas nem sempre são as mais indicadas, quando temos um número reduzido de empresas e/ou variáveis em análise, como é o caso em análise.”

O autor chegou à conclusão, através desta metodologia de utilização de rácios e estudo de um caso concreto de que “A evidência empírica recolhida para este caso indicia que seria possível a esse hipotético investidor detetar, com cerca de um ano de antecedência, sinais da manipulação dos resultados.”

Deste modo, têm existido trabalhos que recorrem a diversas técnicas e metodologias, como sejam: a utilização de uma amostra de controlo e comparação com os casos em estudo; a análise de variáveis/rácios aplicados nos estudos de caso; a análise gráfica do modelo distribucional.

Em termos de estudos aplicados à Banca, o número de trabalhos de investigação é substancialmente mais reduzido e existem vários que optaram por estudo de casos.

Assim, foi, por exemplo, a opção no caso da investigação sobre as Remunerações dos Administradores dos Bancos Portugueses do PSI 20, em que Martins Rodrigues and Henriques Seabra (2011), seguiram uma estratégia de estudo de casos, optando por selecionar como amostra de conveniência os 3 maiores bancos do PSI 20.

3.2.2. Metodologia aplicada

Este trabalho propõe-se a responder se existem indícios suficientes para se poder afirmar que os bancos em Portugal praticam manipulação de resultados.

De forma a responder ao problema proposto sobre se existem ou não indícios de “earnings management” na Banca Portuguesa, tornou-se necessário fazer opções de modo a operacionalizar a pesquisa. Designadamente ao nível de:

- Definição e escolha dos casos a estudar;
- período temporal a analisar;
- documentos sobre os quais se deveria centrar a pesquisa de forma a obter os dados relevantes e disponíveis.

Definição e escolha dos casos a estudar

O setor bancário português tem sofrido evoluções bastante rápidas na sequência da desregulamentação do sistema bancário português em 1985, que permitiu que bancos comerciais de capital privado se estabelecessem no mercado português.

Atualmente, em 2014, o sistema bancário é composto por 34 Bancos, de acordo com a informação retirada do site da APB - <http://www.apb.pt/associados> consultado em 03/05/2014-, reportando-se aos Bancos registados junto do Banco de Portugal Estes dividem-se em banca nacional e banca estrangeira, se tomarmos em consideração a

localização das sedes e/ou casas-mãe (caso, por exemplo, do Barclays ou Deutsche). No entanto, essa situação está também, neste momento, menos clara, se nos detivermos na análise dos detentores de capital. Com efeito, vários bancos com origem e sede em Portugal, têm no seu capital investidores estrangeiros.

O facto que mais se realça na banca nacional é o seu elevado grau de concentração.

Se tomarmos os quatro maiores bancos nacionais – CGD, Millennium BCP; BES e BPI – estes representavam, face ao total do setor, em 31 de Dezembro de 2012:

- 69,9 % do total do ativo;
- 71,4% do total do capital próprio;
- 72,4% de crédito líquido a clientes;
- 74,9 % de Recursos de clientes e outros empréstimos.

De forma a que esta situação possa ser apreendida de forma mais completa, colocamos os principais agregados no quadro da página seguinte.

Tabela 3.1. – Ordenação dos Bancos pelo critério de total de ativo líquido - 2012

(em milhares de euros)

	4 maiores bancos	5º ao 8º maior banco	9º ao 12º banco	Restantes bancos	Total
Total de Ativo	334.855.951 € 69,9%	104.923.101 € 21,9%	31.543.759 € 6,6%	7.447.732 € 1,6%	478.770.543 €
Total de Capital	21.073.622 € 71,4%	5.368.832 € 18,2%	2.016.635 € 6,8%	1.042.643 € 3,5%	29.501.732 €
Resultado líquido	-1.268.532 € 76,7%	135.570 € -8,2%	-595.158 € 36,0%	73.520 € -4,4%	-1.654.600 €
Crédito a clientes valor bruto	224.290.819 € 72,3%	61.121.480 € 19,7%	21.931.109 € 7,1%	2.818.811 € 0,9%	310.162.219 €
Imparidades	-11.907.617 € 74,3%	-2.529.122 € 15,8%	-1.457.301 € 9,1%	-131.760 € 0,8%	-16.025.800 €
Ativos financeiros detidos para negociação	8.951.828 € 57,5%	2.419.542 € 15,5%	3.188.105 € 20,5%	1.013.516 € 6,5%	15.572.991 €
Outros ativos financeiros ao justo valor através de resultados	4.595.113 € 64,4%	2.378.617 € 33,3%	160.760 € 2,3%	5.897 € 0,1%	7.140.387 €
Ativos financeiros disponíveis para venda	50.808.081 € 78,8%	9.758.775 € 15,1%	1.421.559 € 2,2%	2.480.649 € 3,8%	64.469.064 €
Investimentos detidos até à maturidade	7.425.090 € 71,1%	2.788.046 € 26,7%	143.486 € 1,4%	88.074 € 0,8%	10.444.696 €
Ativos não correntes detidos para venda	5.239.290 € 71,6%	1.647.542 € 22,5%	404.625 € 5,5%	30.842 € 0,4%	7.322.299 €
Recursos de clientes e outros empréstimos	179.955.482 € 74,9%	46.042.359 € 19,2%	12.725.035 € 5,3%	1.493.764 € 0,6%	240.216.640 €

Fonte: Elaboração da autora, com base em dados APB - Balanços dos Bancos Associados em 31/12/2012

Assim, devido a este fenómeno de concentração e à complexidade do tema, optamos por selecionar 3 dos bancos dentro deste TOP 4 da banca nacional, dado que a CGD tem uma gestão condicionada por pertencer ao hemisfério estatal.

Com efeito, os 3 maiores bancos cotados no PSI 20 – MILLENNIUM BCP; BES e BPI, destacam-se:

- pela sua representatividade de mercado, no sentido de peso relativo dos vários agregados, face ao total da banca em Portugal;
- por serem geridos por critérios de índole totalmente privada e empresarial e não com cariz estatal ou mutualista;
- por serem fortemente seguidos pelos mercados;
- por terem, *a priori*, maior nível de obrigação de divulgação de informação, face à dimensão e ao facto de estarem cotados na Bolsa de Valores de Lisboa. É, por exemplo, o caso dos Relatórios de Governo da Sociedade.

A inclusão de bancos de menor dimensão ou sucursais, poderia distorcer o resultado obtido, devido à amostra ficar mais heterogénea, mesmo na banca comercial privada.

Para este trabalho, optamos por efetuar uma análise da informação pública constante nos relatórios de gestão, nos relatórios de governo das sociedades e outra informação disponibilizada nos sítios Internet destas Instituições e ainda dados disponibilizados pela APB – Associação Portuguesa de Bancos, para o período 2002-2012. Os Relatórios de Governo da Sociedade são obrigatórios, desde setembro de 2007, para as sociedades emittentes de ações que se encontram admitidas à negociação no mercado regulamentado da NYSE Euronext Lisbon.

Assim, como amostra da pesquisa, tem-se o setor financeiro português, dentro deste, selecionamos três bancos que integram, no período em análise, o índice PSI-20 (Euronext Lisbon Mercado Continuo):

- Millenniumbcp;
- BES;
- e Banco BPI.

Realçando alguns dos agregados mais relevantes para análise do setor, em 31 de Dezembro de 2012, a situação, sem off-shores, era a seguinte:

Tabela 3.2. – Dados de balanço e demonstração de resultados consolidados 2012

(milhares de euros)

	Millennium	BES	BPI	Total setor	Peso dos 3 bancos no setor
Total do ativo	89.744.039	83.690.828	44.564.582	496.148.053	43,94%
Capital Próprio	4.000.187	7.732.744	2.060.645	32.044.494	43,05%
Crédito líquido a clientes	62.618.236	47.706.392	27.345.473	294.952.535	46,68%
Ativos financeiros disponíveis para venda	9.223.411	10.755.310	10.252.883	57.470.951	52,60%
Recursos de clientes e outros empréstimos	49.389.866	34.540.323	24.621.139	251.026.989	43,24%
Juros e rendimentos similares	3.615.922	3.914.109	1.974.349	21.536.353	44,13%
Margem financeira	1.023.585	1.180.508	579.114	6.664.862	41,76%
Resultados de ativos financeiros disponíveis para venda	332.244	600.206	169.014	1.226.169	89,83%
Produto bancário	2.124.678	2.632.533	1.330.013	12.826.273	47,46%
Custos com o pessoal	815.413	598.883	372.779	4.006.967	44,60%
Perdas de imparidade e outras correcções de valor líquidas	1.684.179	814.832	253.855	7.261.655	37,91%
Resultado líquido	-1.219.053	96.101	249.135	-1.201.071	72,75%

(*) Fontes: Elaboração da autora com base: em dados da APB quanto a BCP, BES e BPI; em dados do Banco Portugal no que se refere aos dados globais do setor.

Destes dados, comprova-se que os 3 bancos rondam entre os 40% a 45% dos vários agregados, destacando-se porém duas situações:

- o facto de representarem 89,83% dos resultados de ativos financeiros disponíveis para venda; com destaque para o BES que concentrou cerca de 50% dos resultados de todo o setor;
- serem responsáveis por 72,75% do resultado negativo do setor, o que se prende com o elevado prejuízo apresentado pelo BCP.

Ilustramos a seguir, graficamente, para uma leitura mais fácil. Os dados estão organizados partindo dos bancos com maior dimensão de ativo total para aqueles que têm menor ativo. Temos, assim, como primeiros quatro bancos, por esta ordem: CGD, BCP, BES e Banco BPI. Consideraram-se diversos agregados, sendo a ordem de acumulação sempre a hierarquia de maior ativo para menor, independentemente da hierarquia da própria rubrica em análise. Tomou-se como base dados da APB a 31 de Dezembro de 2012, em milhares de euros.

Gráfico 3.1. – Total de ativo e total de capital próprio 2012

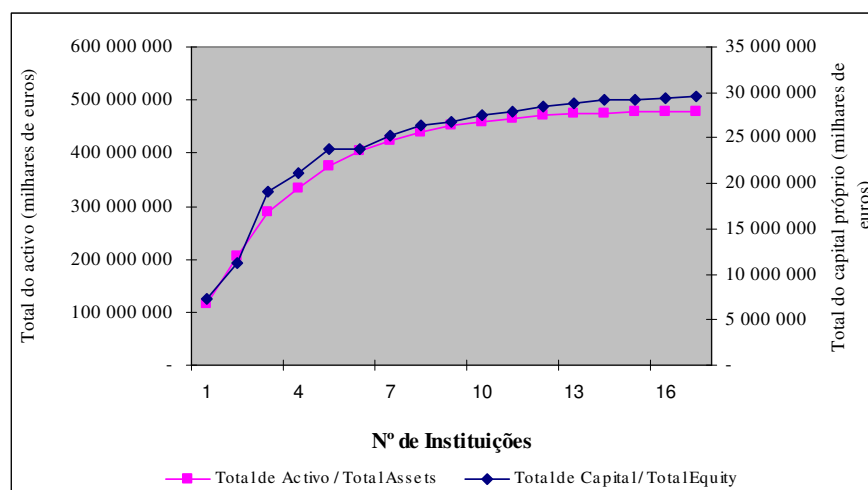


Gráfico 3.2. – Total do crédito a clientes e recursos clientes e outros empréstimos 2012

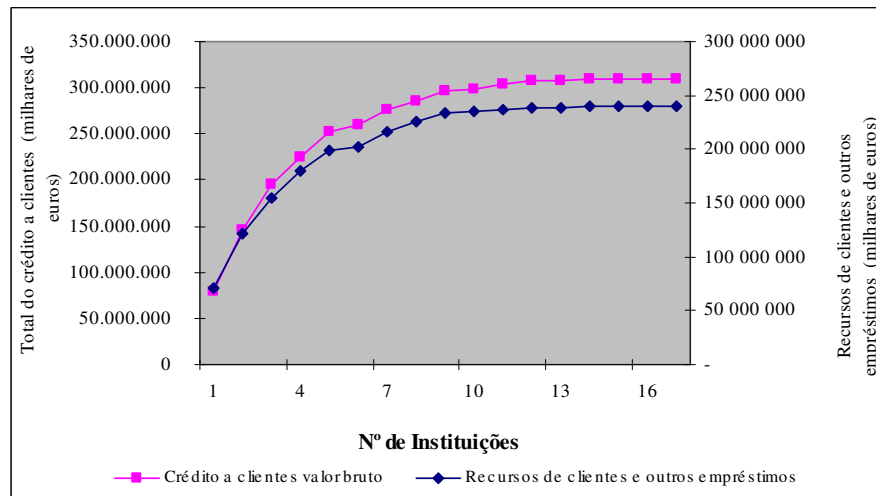


Gráfico 3.3 – Total do crédito a clientes e total imparidades de crédito 2012

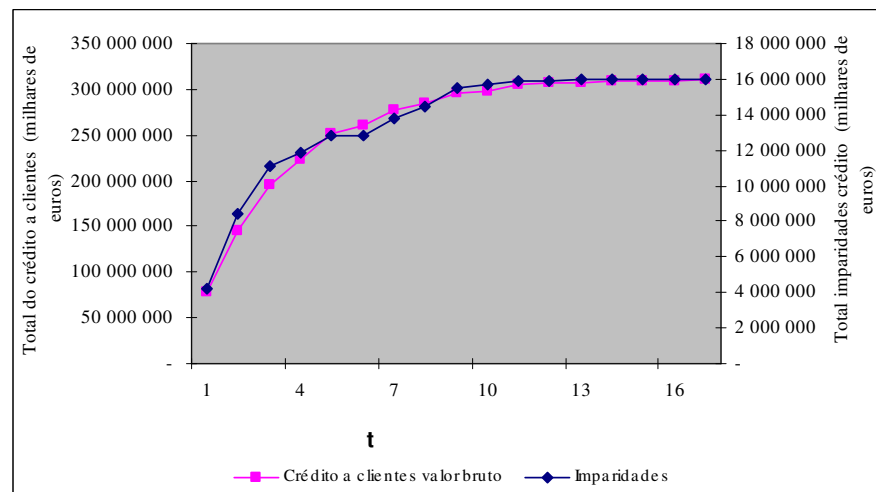


Gráfico 3.4 – Total do capital próprio e resultado líquido 2012

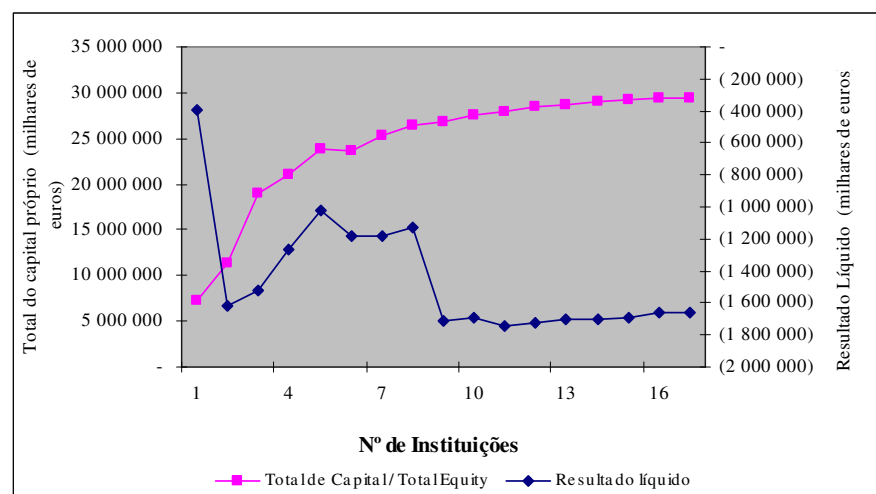


Gráfico 3.5 – Ativos financeiros para negociação e outros ativos financeiros ao justo valor através de resultados 2012

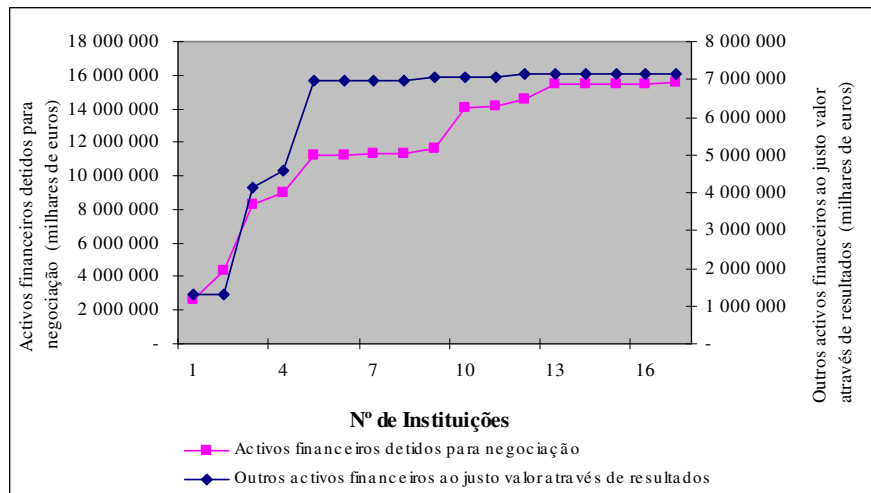


Gráfico 3.6 – Investimentos detidos até à maturidade e ativos não correntes detidos para venda 2012

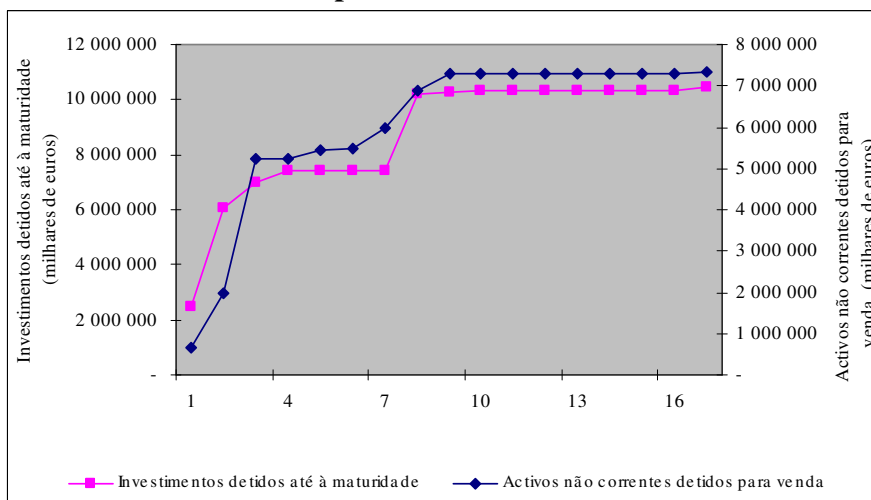
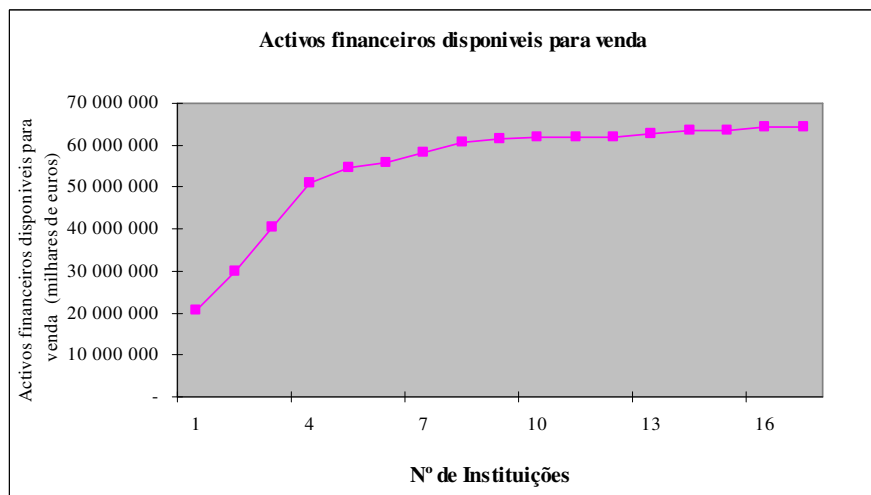


Gráfico 3.7 – Ativos financeiros disponíveis para venda 2012



Será de referir que esta opção metodológica pode trazer o factor limitador de as conclusões a que chegarmos apenas serem referentes aos três bancos analisados, sem possibilidade de serem generalizadas para todo o setor, devido ao método de seleção da amostra. Contudo, este trabalho pode ser um início para o alargamento ao estudo dos “earnings management” na banca portuguesa, abrangendo não apenas as provisões para crédito mal parado/imparidades de crédito, mas abrindo pistas para outras contas e procedimentos com vista, potencialmente, a gestão de resultados, num setor fulcral para a economia como um todo.

Período temporal a analisar

Para a seleção do período de análise, tivemos em consideração vários factores. Deste logo, a relevância de ser um horizonte temporal significativamente alargado de forma a podermos observar a evolução ao longo dos anos, sua variabilidade e sustentabilidade.

Deste modo, a década 2002-2012, parece-nos permitir analisar de forma consistente o desenvolvimento e eventuais compensações entre anos que possam ter ocorrido.

É também um período que irá permitir o estudo de eventuais alterações decorrentes da crise do *subprime* e das conseqüentes medidas tomadas pelos Estados e pelo setor. Mas, simultaneamente, poderá sofrer limitações decorrentes das alterações da supervisão do setor e das suas normas de controlo, designadamente com a entrada em funcionamento do Basileia2 e as alterações ao nível das normas de registo contabilístico, situação para a qual estaremos atentos, tendo as devidas cautelas em termos de comparabilidade.

Documentos a estudar

Trata-se de uma pesquisa ex-post, pelo que os documentos a analisar os dados contabilísticos do período 2002-2012 das instituições seleccionadas para o estudo.

Para tal, temos de recorrer a vários documentos-base para o trabalho:

- balanços e demonstrações de resultados 2002 a 2012 disponibilizados pela APB;
- boletins informativos da APB - que contêm balanços sintéticos e contas de resultados dos membros da Associação Portuguesa de Bancos, bem como análises - do período em análise.

- Relatórios de Gestão 2002 a 2012 dos três bancos selecionados para a amostra: Millennium BCP; BES e BPI.
- relatórios de responsabilidade de mercado dos três bancos selecionados para a amostra. Não pudemos aprofundar o estudo destes documentos tanto como gostaríamos, face à dimensão dos dados e informações disponíveis, mas revelaram-se documentos úteis para a nossa análise.

Análise de variáveis, rácios e correlação de Pearson

No caso da investigação em curso, devido à amostra escolhida, e ao número de dados envolvidos, vamos optar pela utilização de rácios e da correlação de Pearson - esta última já utilizada por Xavier (2007) num estudo sobre a Banca brasileira-, de forma a poder testar se existem ou não indícios de manipulação dos dados económico-financeiros.

Como mencionado por Cunha (2013, 19): “A metodologia de análise de rácios e tendências, apesar da sua enorme aplicabilidade prática, e de ser eficiente para deteção em empresas individualmente, não é muito disseminada na literatura académica empírica, pois a sua aplicação a amostras de alguma dimensão é complexa, sendo difícil a identificação da variável utilizada como elemento de manipulação e existindo uma dificuldade de claramente ser identificada uma variação num rácio ou tendência como indício de manipulação, pois a mesma variação pode ter como base uma razão económica plausível. “

Contudo, no caso do nosso estudo, delimitado em número de observações e sendo possível testar inúmeras relações entre variáveis, o método dos rácios, tendências e comparações com o setor, revela-se com potencial interessante.

A análise de variáveis/rácios extraídos ou construídos a partir dos relatórios financeiros é uma das metodologias que fornece indícios que permitem a deteção da manipulação dos resultados e está, facilmente, ao alcance dos utilizadores da informação financeira.

Numa situação de ausência de manipulação é de esperar que certos rácios se mantenham relativamente constantes ao longo do tempo, caso contrário, deverão ser olhados como indiciando potencial manipulação.

Por exemplo, o nível de provisões ou imparidades de crédito, a produtividade por empregado, a relação entre custos e produto bancário pode indiciar a presença de manipulação via sub(sobre)valorização dos custos ou proveitos.

Os Administradores podem ainda proceder a alterações nos métodos contabilísticos como forma de esconder a real situação da empresa, nomeadamente, através de alterações no método das amortizações, no reconhecimento ou classificação da receita e da despesa, na avaliação dos imóveis que estão a servir de garantias a créditos, entre outros. Neste sentido, a análise do comportamento de algumas rubricas, que têm estimativas subjacentes, como a qualidade da carteira de crédito, as próprias amortizações/depreciações do exercício poderão indiciar a presença de eventual manipulação dos resultados.

Na presente investigação, espera-se que nos exercícios anteriores à crise do *subprime* – 2008 - os Administradores dos Bancos tenham vindo a empolar os seus resultados com o intuito de convencer o mercado da sua boa *performance*, assim como poderem distribuir dividendos. A partir de 2008, devido a um maior rigor das entidades reguladoras espera-se que os prejuízos sejam já mais relevados.

A partir de 2011, existiu um Programa Especial de Inspeções realizado aos 8 maiores grupos bancários em Portugal (em 2011, 2012 e 2013). Estas avaliações visaram validar os dados que suportam o apuramento da posição de solvabilidade das instituições e avaliar a adequação das imparidades. Deste modo, espera-se que, desde 2011, os dados económico-financeiros já reflectam de forma mais apurada a realidade de cada Instituição. Também a partir de 2011, o âmbito do Acordo de Assistência Financeira e Económica a Portugal, os bancos portugueses enfrentam novos requisitos de capital: rácio core Tier 1 de 9%, a 31.12. 2011, e 10%, a 31.12.2012.

4- ANÁLISE DE EVIDÊNCIAS CONTABILÍSTICAS

Pretende-se neste capítulo investigar se no caso da banca comercial portuguesa, a hipótese de investigação formulada é corroborada pela realidade.

Após a revisão de literatura, iniciamos a explicitação do estudo empírico levado a cabo, tendo com objetivo avaliar a existência de “earnings management” na banca nacional.

Assim, como exposto anteriormente, utilizamos a seguinte metodologia:

- ❑ Recolhemos dados do setor e das 3 instituições, referentes ao período 2002/2012;
- ❑ Elegemos os *ratios* que, em nosso entender, e na linha de outras análises existentes, poderão fornecer as ligações e indícios de “earnings management”;
- ❑ Socorremo-nos dos boletins estatísticos da Associação Portuguesa de Bancos para calcular a média do setor, nos casos em que tal se revelou interessante, relativamente a cada um dos agregados, indicadores ou *ratios* que seleccionámos, dado que os dados do Banco de Portugal nem sempre se apresentam no mesmo formato e diretamente comparáveis.
- ❑ Complementarmente, efetuamos ainda uma correlação simples – coeficiente de correlação de Pearson - entre algumas variáveis mais relevantes no que concerne a gestão bancária e o seu impacto em termos de resultados.

Devido à rápida evolução do setor, mesmo em termos regulamentares (Basileia I; Basileia II, etc) existem algumas questões metodológicas específicas relacionadas com os cálculos do rácio de solvabilidade, o registo e valorimetria dos investimentos em controladas e coligadas, entre outras que teríamos de aprofundar, se quiséssemos desdobrar alguns pontos da análise. Mas, mesmo existindo algumas limitações, em termos de continuidade na década em estudo, devido a alterações de contabilização, construímos quadros em que podemos acompanhar a evolução ao longo dos anos, pois têm extrema relevância.

Desde logo, para termos noção de alguns valores estatísticos dos três bancos ao longo do período de 2002 a 2012, no que concerne a rubricas de balanço e de demonstração de resultados:

Tabela 4.1. – Dados estatísticos de balanço BCP, BES e BPI – 2002/2012*(valores em milhares de euros; curtose em unidades)*

		Média	Desvio- Padrão	Curtose	Máximo	Mínimo
Total do ativo	BCP	83.518.414	12.720.649	-1,18	100.009.739	61.851.573
	BES	64.836.459	17.313.107	-1,89	83.690.828	41.233.823
	BPI	36.888.876	8.877.380	-1,71	47.449.179	24.010.267
Capital	BCP	4.513.060	1.257.953	-1,02	6.236.175	2.326.715
	BES	3.052.323	1.284.949	-1,12	5.233.413	1.500.000
	BPI	858.182	138.045	2,39	1.190.000	760.000
Capital Próprio	BCP	4.755.017	1.640.510	-0,64	7.247.476	2.188.421
	BES	4.782.772	2.177.901	-1,59	7.732.744	2.001.480
	BPI	1.623.575	463.721	-1,05	2.302.690	822.388
Crédito a clientes - valor bruto	BCP	63.166.038	11.749.998	-1,69	77.348.210	45.874.335
	BES	40.313.094	10.980.956	-1,94	52.606.111	25.795.107
	BPI	25.016.008	5.370.650	-1,53	30.608.938	16.615.194
Ativos financeiros disponíveis para venda	BCP	4.248.788	1.703.517	-0,18	7.027.247	1.733.736
	BES	6.089.826	1.672.248	-0,64	8.939.185	3.966.090
	BPI	2.893.813	2.749.116	3,50	8.934.978	536.991
Recursos de clientes e outros empréstimos	BCP	39.266.906	7.792.153	-1,65	49.389.866	27.088.044
	BES	25.190.550	5.701.844	-0,91	34.540.323	18.667.656
	BPI	18.981.163	5.527.572	-2,02	25.633.620	12.330.930

Fonte: Elaboração da autora com base em dados da APB.

Tabela 4.2. – Estrutura de balanço BCP, BES e BPI – 2002/2012

	MÉDIA DE 2002 A 2012			ANO 2012		
	BCP	BES	BPI	BCP	BES	BPI
Ativo						
Caixa e disponibilidades em Bancos Centrais e outras instituições de crédito	3,4%	3,0%	3,4%	4,9%	2,5%	3,9%
Investimentos financeiros a)	10,8%	19,7%	19,8%	16,3%	22,3%	26,7%
Aplicações em instituições de crédito	4,7%	9,2%	5,3%	2,1%	6,5%	3,8%
Crédito a clientes	75,6%	62,2%	67,8%	74,5%	60,2%	63,1%
Outros ativos b)	5,5%	6,0%	3,6%	2,2%	8,5%	2,5%
Total ativo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Elaboração da autora com base em dados da APB.

a) Inclui as carteiras de ativos financeiros detidos para negociação, outros ativos financeiros ao justo valor através de resultados, ativos financeiros disponíveis para venda e investimentos detidos até à maturidade e ativos com acordo de recompra. b) Inclui derivados de cobertura com justo valor positivo, ativos não correntes detidos para venda, propriedades de investimento, outros ativos tangíveis e ativos intangíveis, investimentos em filiais e associadas, ativos por impostos correntes e diferidos e outros ativos

Tabela 4.3. – Dados estatísticos demonstração de resultados BCP, BES e BPI –**2002/2012***(valores em milhares de euros; curtose em unidades)*

		Média	Desvio-Padrão	Curtose	Máximo	Mínimo
Juros e rendimentos similares	BCP	3.619.617	706.612	1,93	5.269.597	2.925.630
	BES	3.189.254	975.294	-1,29	4.880.694	2.027.285
	BPI	2.084.600	608.514	1,54	3.467.323	1.376.351
Margem financeira	BCP	1.432.689	176.911	2,53	1.721.048	1.023.585
	BES	963.241	203.154	-2,05	1.200.815	701.173
	BPI	598.339	94.770	-0,79	759.684	467.775
Rendimentos de serviços e comissões	BCP	826.524	108.103	0,93	928.603	589.161
	BES	653.053	219.618	-1,53	975.062	343.387
	BPI	293.735	60.251	-1,24	385.821	207.064
Resultados de ativos financeiros disponíveis para venda	BCP	195.970	130.141	-1,90	332.244	11.288
	BES	223.440	196.084	1,63	600.206	-68.770
	BPI	67.522	60.418	-0,99	169.014	321
Produto bancário	BCP	2.641.654	274.032	-0,41	2.988.767	2.124.678
	BES	1.887.606	452.824	-1,29	2.632.533	1.337.276
	BPI	1.034.015	199.685	-1,34	1.330.013	751.011
Custos com o pessoal	BCP	924.582	115.697	1,51	1.187.486	784.496
	BES	482.493	114.464	-1,27	628.320	318.509
	BPI	356.452	59.263	-1,85	431.515	283.365
Imparidade do crédito líquida de reversões e recuperações	BCP	705.905	485.138	0,30	1.684.179	113.494
	BES	441.465	205.816	-0,93	814.832	181.555
	BPI	138.359	55.998	0,61	253.855	56.488
Resultado líquido	BCP	180.035	636.729	1,66	779.894	-1.219.053
	BES	316.219	206.937	0,39	607.069	-108.758
	BPI	171.429	165.916	6,70	355.111	-284.871

Fonte: Elaboração da autora com base em dados da APB.

Verifica-se que, para além da dimensão diferenciada das três instituições, ocorrem indícios de diferenças em termos de gestão bancária, especialmente do BPI. Tal confirma-se também se analisarmos o rácio de transformação de depósitos em crédito, sendo a média, destes dez anos, a seguinte: 161% no BCP; 160% no BES e apenas 132% no BPI.

Por seu turno, o Millennium BCP reconhece ou apresenta muito mais imparidades, especialmente a partir de 2010, o que, eventualmente, se poderá relacionar com os conflitos internos vividos na Instituição desde 2007 e com a consequente saída da Administração. O BES denota maior propensão para o registo de Resultados de ativos financeiros disponíveis para venda. São situações que vamos procurar detalhar ao longo do estudo.

Aliás, pode-se constatar a importância destas duas situações – imparidades e resultados em ativos financeiros- se atentarmos no texto constante do Boletim Informativo Anual da APB, referente a 2012: “A contabilização de reservas de justo valor negativas associadas aos ativos financeiros disponíveis para venda contribuíram para o crescimento verificado nos capitais próprios das instituições financeiras associadas. Esta variação positiva verificada nas reservas, quer por força da valorização quer da alienação daqueles ativos, mais do que compensou os resultados líquidos negativos obtidos durante o ano de 2012, estes últimos muito penalizados pelo registo de imparidades.” Associação Portuguesa de Bancos (2013a, 90).

Outra situação interessante tem a ver com a análise de *benchmarking*, por exemplo, por meio da comparação da evolução do resultado líquido dos três bancos.

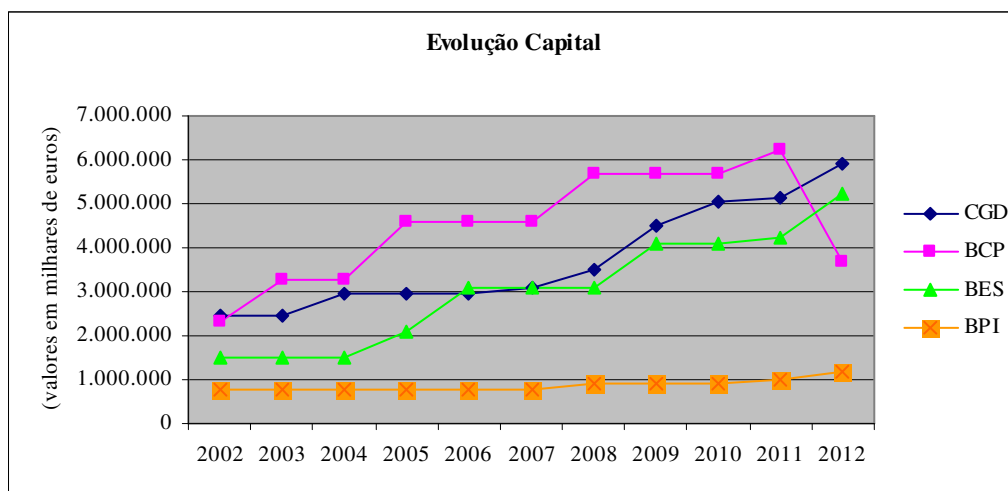
Finalmente, no período 2002/2012, é ainda importante debruçar-nos sobre duas situações de “corte”: 2008/2009 - com a crise *subprime* e as consequências no setor financeiro; 2011 - com a entrada da Troika e as respetivas exigências para com a Banca, a partir desta data.

Neste âmbito, quanto a potenciais efeitos que podem ter sido desencadeados, podemos desde logo analisar os aumentos de capital, neste período de dez anos:

- BCP – 2003, 2005, 2006, 2008 e 2011. E um ajustamento, no sentido de correção negativa em 2012;
- BES – 2005; 2006 e 2011 e 2012;
- BPI – 2008, 2011 e 2012.

Daqui se verifica que os reforços foram, de facto, mais expressivos a partir de 2008, mesmo na CGD - que colocamos para referência - no gráfico a seguir:

Gráfico 4.1. – Evolução do capital - 2002/2012



Por outro lado, em termos de evolução de imparidades e resultados líquidos, a situação é retratada nos gráficos apresentados já em seguida. Podemos detetar, no gráfico 4.2., referente aos resultados líquidos, três períodos: 2002 a 2008, 2008 a 2010 e 2011 a 2012. Será de notar que em 2008 se deu a crise do *subprime* e que, em 2011, Portugal assinou o contrato com a Troika, o que teve fortes implicações em termos bancários. A evolução é paralela em termos de BES e BPI, mas, no caso do BCP, existe uma situação algo diferenciada, especialmente a partir de 2010. Ou seja, logo numa primeira observação, parece existir um certo efeito de *benchmarking* em termos de BES e BPI, ao longo de todo o período.

Gráfico 4.2. – Evolução do resultado líquido - 2002/2012

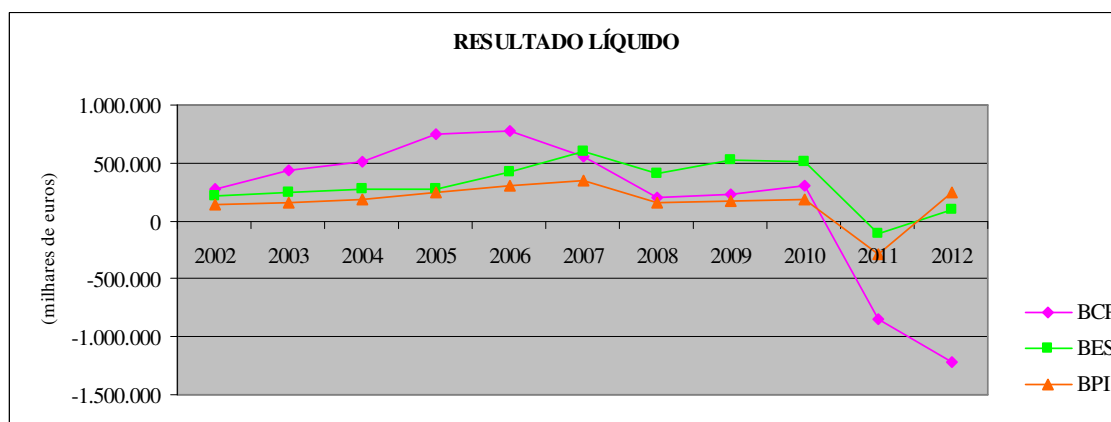
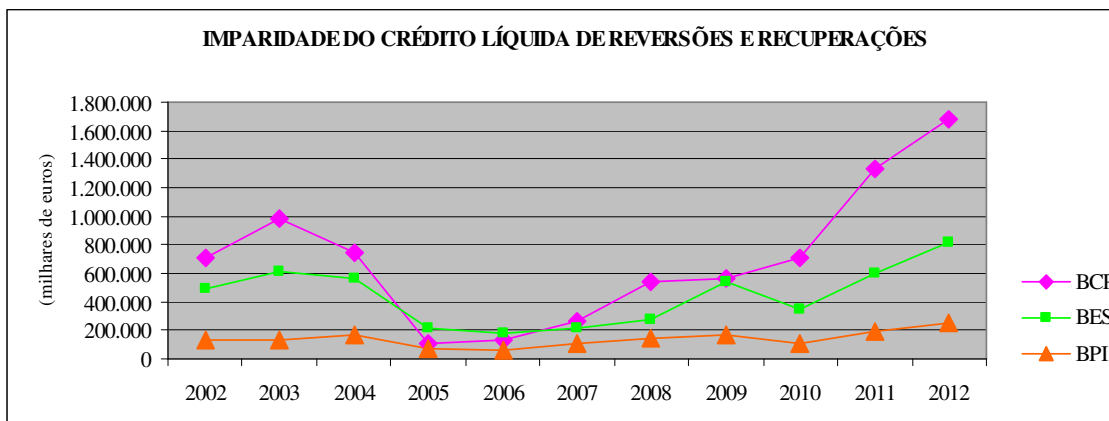


Gráfico 4.3. – Evolução das imparidades de crédito líquida de reversões e recuperações - 2002/2012



Por sua vez, a partir de 2011, o BCP regista um acréscimo de imparidades de crédito muito acentuadas e, como contrapartida, um resultado líquido marcadamente negativo. Tal poderá indiciar que alguns créditos, que são de facto mal parados, não estão ainda totalmente reconhecidos pelo BES e BPI. Claro que este indício terá de ser relacionado com outros indicadores e com o restante mercado.

Se aceitarmos que a CGD será um banco - devido ao peso do Estado na sua gestão - que apresenta dados contabilísticos que refletem a realidade efetiva, podemos comparar com os elementos desta Instituição para o mesmo período:

Gráfico 4.4. – Evolução do resultado líquido – CGD - 2002/2012

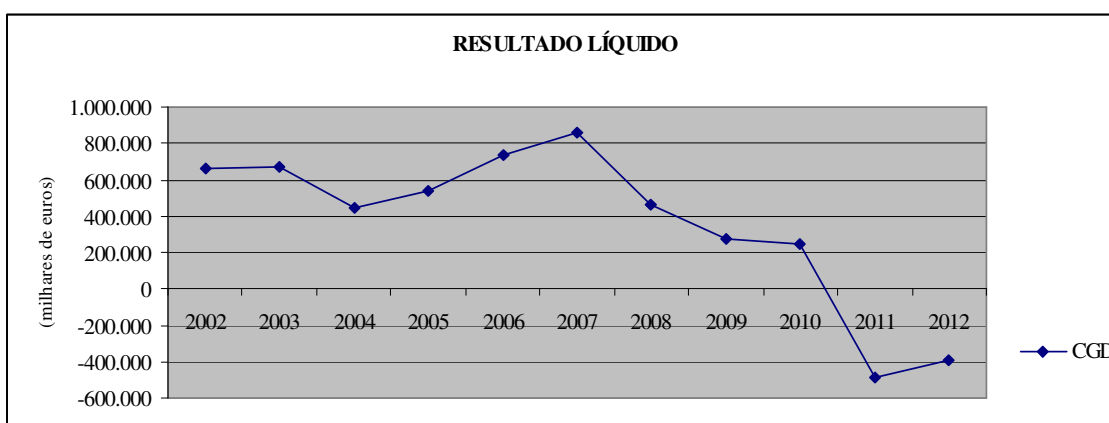
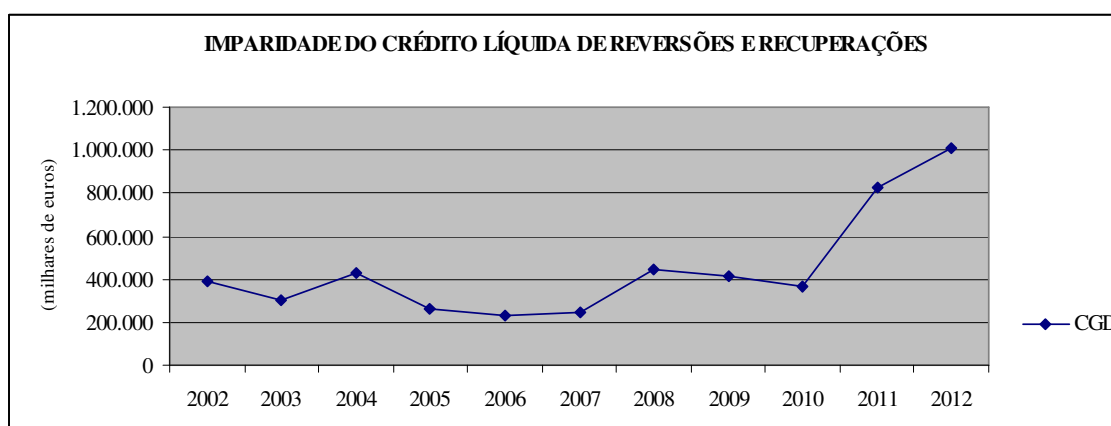


Gráfico 4.5. – Evolução das imparidades de crédito líquida de reversões e recuperações – CGD - 2002/2012



Esta evolução do banco estatal - a par com a do BCP - reforça o indício de que, eventualmente, o BES e o BPI não terão relevado todas as suas imparidades a partir de 2010. No entanto, se conjugarmos este indício com a informação dos relatórios de gestão temos duas realidades, aparentemente distintas.

Por exemplo, no caso do Programa de Inspeção on-site OIP 2012, realizado no segundo semestre de 2012 pelo Banco de Portugal para avaliar a exposição dos oito maiores bancos portugueses aos setores da construção e da promoção imobiliária em Portugal e Espanha, constata-se que:

- o BPI refere no seu Relatório e Contas de 2012 que: “O BPI obteve igualmente o melhor resultado no Programa de Inspeção on-site OIP 2012 (...), tendo sido apenas determinado um reforço de imparidades de 0,4 milhões de euros, numa carteira total de 2,4 mil milhões” (Relatório e Contas BPI, 2012, 7)
- Em contrapartida o BES, explicita: “No Grupo BES, a avaliação concluiu existir uma necessidade de reforço das imparidades registadas num montante de 205 milhões de euros, correspondente a cerca de 1,9% das exposições avaliadas.” (Relatório e Contas BES, 2012, 62)

Vamos agora tentar complementar esta análise preliminar com a utilização de alguns rácios e relacionamento de variáveis relativamente simples. Os indícios eventualmente recolhidos abrem apenas pistas que têm de ser complementadas por informações qualitativas e pelo detalhar dos agregados onde essas situações ocorrem.

Selecionamos alguns dos rácios utilizados pela APB, no seu Boletim Informativo, conforme lista abaixo - colocamos ainda as interpretações sugeridas pela Associação Portuguesa de Bancos para cada um deles:

- **Estrutura do ativo (A/AB)** - indicador que mede o peso do Crédito sobre Clientes (A) no Ativo Bruto (AB). Este rácio poderá dar uma ideia da exposição ao risco dos ativos e é um indicador que tem relação direta com a rendibilidade, uma vez que, na atividade bancária o crédito constitui, em princípio, o ativo mais rentável .
- **Transformação de recursos de clientes em crédito (A/RC)** - indicador que mede a parte dos recursos de clientes, nomeadamente sob a forma de depósitos, que é canalizada para crédito.
- **Relevância de Recursos de Clientes (RC/PF)** - rácio que mede o peso dos Recursos de Clientes (RC) no Passivo Financeiro, dando a medida da importância dos clientes como fonte de financiamento.
- **Solvabilidade bruta (FP/AL)** - relação entre os Fundos Próprios e o Ativo Líquido (AL). Trata-se de um dos principais indicadores da gestão bancária por colocar em evidência a estrutura financeira dos bancos. Designamos por "bruta" devido ao facto de, por um lado, os ativos líquidos tomados não serem objeto de ponderação pelo respetivo risco e de não se proceder, por outro, a qualquer dedução dos fundos próprios.
- **Taxa média das aplicações (JA/AF)** - relaciona os Juros e Rendimentos Similares (JA) com os ativos de exploração, ou seja, dá a taxa média de remuneração dos Ativos Financeiros (AF).
- **Taxa média dos recursos (JP/PF)** — relaciona os Juros e Encargos Similares (JP) com os Passivos Financeiros (PF), ou seja, dá a taxa de custo médio dos recursos.
- **Margem financeira (MF/AF)** — relaciona o valor da Margem Financeira (MF) ou de intermediação, com as aplicações geradoras deste tipo de rendimentos e corresponde assim à medida percentual do resultado financeiro.
- **Margem dos serviços bancários (RSC/AF)** - relaciona as comissões líquidas auferidas pela prestação de serviços com os ativos financeiros, dando uma medida percentual do rendimento obtido pelos bancos neste tipo de atividade.

- **Margem de Outros Resultados (OR/AF)** - relaciona os restantes resultados da atividade, incluindo os rendimentos de instrumento de capital e as mais e menos valias em mercados de capitais e cambiais bem como os resultados de alienação de ativos com o total de ativos financeiros, complementando as duas margens anteriores.
- **Margem de negócio (PB/AF)** relaciona as margens brutas totais obtidas (margem financeira, de serviços bancários e de outros resultados) com os ativos financeiros. Corresponde à soma dos três indicadores anteriores.
- **Rendibilidade do ativo (RBE/AL e RL/AL)** - relaciona o Resultado Bruto com o Ativo Líquido. Este indicador corresponde ao tradicional ROA (Return on Assets) tendo por numerador o "cash-flow" ou o Resultado Líquido.
- **Rendibilidade dos capitais próprios (RBE/KP ou RL/KP)** — mede o rendimento obtido por cada unidade de capitais próprios. Tem duas aceções: uma ligada à perspectiva da empresa, e outra, à do acionista, diferindo tais perspectivas na expectativa da distribuição ou não de resultados. Assim, enquanto aos acionistas interessa a vertente dos resultados líquidos (RL/KP), visto ser a partir destes que se processa a distribuição de dividendos, à empresa interessará considerar os resultados que consegue gerar (RBE/KP).

Vamos iniciar pela análise da composição da margem de negociação e a sua comparação entre os bancos em análise, pois parece-nos extremamente relevante ao dar-nos informação sobre o peso de cada uma das componentes de rentabilidade.

Gráfico 4.6. – Composição da margem de negociação - BCP – 2002/2012

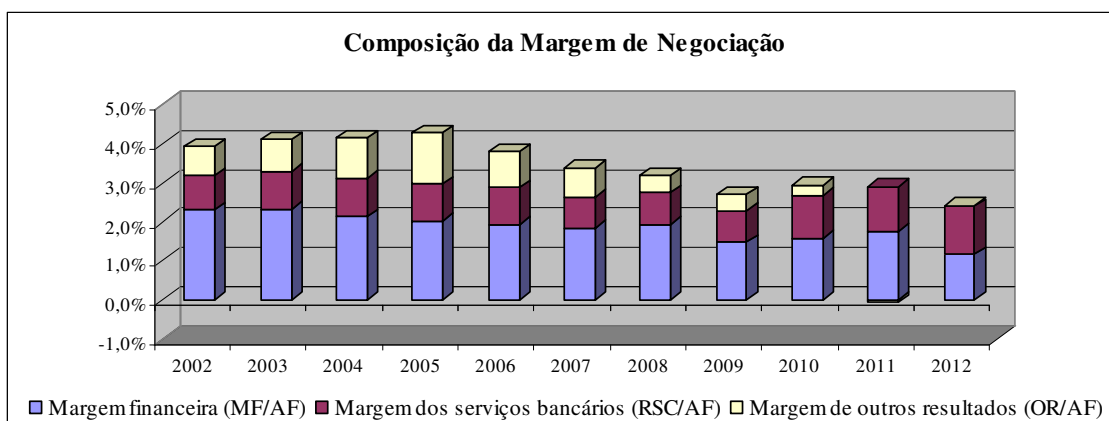


Gráfico 4.7. – Composição da margem de negociação - BES – 2002/2012

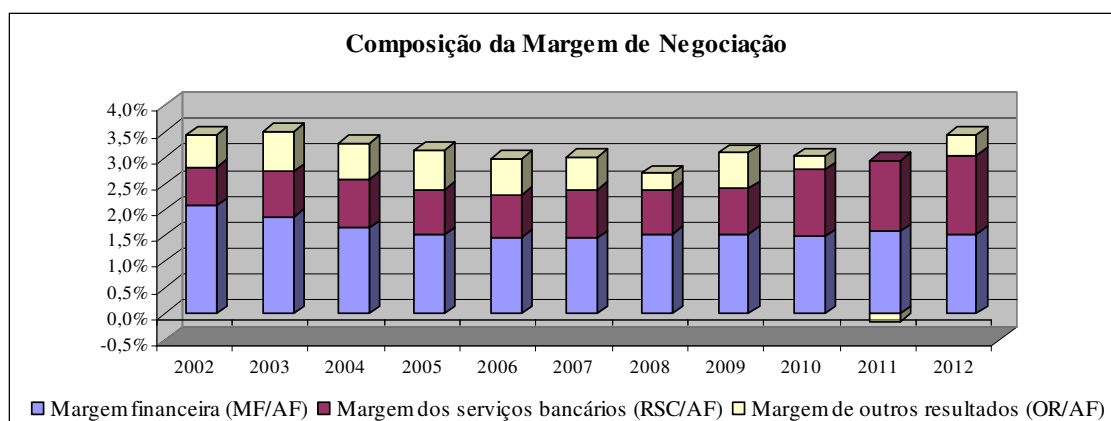
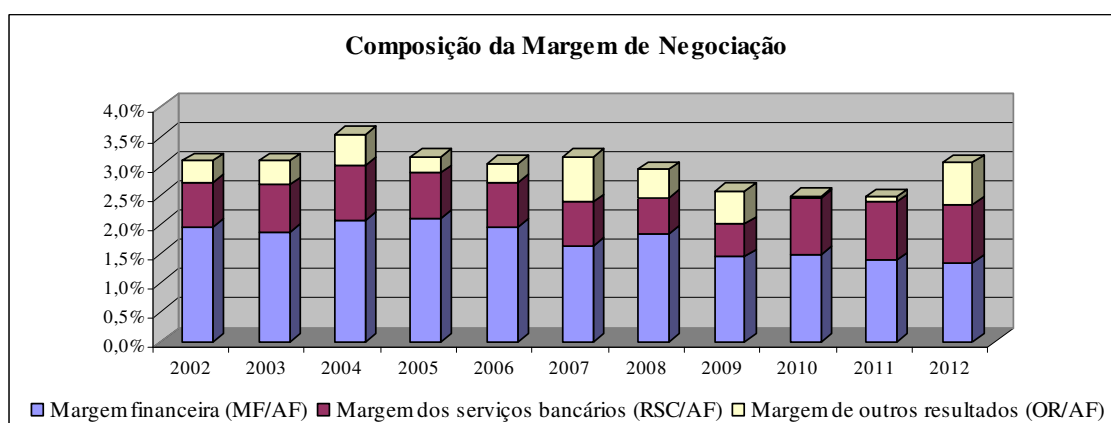


Gráfico 4.8. – Composição da margem de negociação - BPI – 2002/2012



Da análise dos gráficos, destaca-se, mais uma vez, um certo acompanhamento BPI/BES e a maior componente decorrente da margem de outros resultados nestes bancos, especialmente no ano de 2012, ano a seguir à apresentação de prejuízos por parte das 3 instituições. Estas rubricas são de maior grau de dificuldade de controlo ao nível da supervisão, pela exigência de desdobramento de informação que se torna necessária. Nos seus relatórios e contas, estes dois bancos mencionam que estes resultados positivos em outros resultados provém dos investimentos em dívida da República Portuguesa. Contudo, também são mencionadas trocas de registos entre rubricas de títulos e a análise torna-se complexa. Como exemplo, desta dificuldade, podemos citar o caso Eurofin – entidade que alegadamente teria sido criada pelo Grupo BES para intermediar operações de colocação de títulos relacionados com o próprio grupo, mas que seriam depois indiretamente revendidos, com lucro substancial, a clientes do BES. De acordo com a revista Visão, de 28 de agosto de 2014, a propósito deste caso é

referido que “Carlos Costa, governador do Banco de Portugal, quando anunciou a divisão do Banco Espírito Santo no Novo Banco e no “banco mau” garantiu terem sido detetadas operações de colocação de títulos, envolvendo o Banco Espírito Santo, o Grupo Espírito Santo e a Eurofin, que determinaram um registo de perdas nas contas do Banco Espírito Santo no valor total de 1,25 milhões de euros.” Santos (2014, 45)

Em termos de análise das taxas médias de aplicações e taxas médias de recursos, verifica-se que todos os bancos tiveram um comportamento semelhante, o que indicia que o peso do factor mercado fez com que, nesse âmbito, quer ao nível do crédito quer ao nível da captação de recursos não possa ter havido gestão contabilística “criativa”. De notar que, neste período, todos os bancos perderam margem líquida – com alguma resistência apenas no BES, dificultando a sua rentabilidade final, como decorre também já dos gráficos 4.6 a 4.8.

No que concerne à estrutura financeira, utilizando os rácios APB, confirma-se: 1) o maior grau de transformação no BCP e BES; 2) o decréscimo deste indicador ao longo dos anos e 3) o grande peso da captação de recursos junto de clientes e do crédito como fonte de rentabilidade nos três casos, como anteriormente já tínhamos constatado por análise directa.

**Gráfico 4.9. – Estrutura do ativo e peso do crédito e dos recursos de clientes – BCP
– 2002/2012**

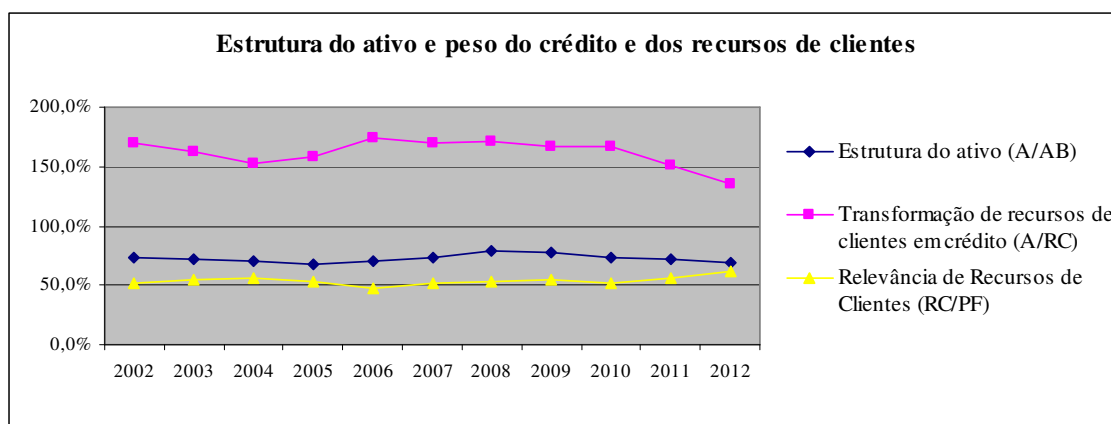


Gráfico 4.10. – Estrutura do ativo e peso do crédito e dos recursos de clientes - BES– 2002/2012

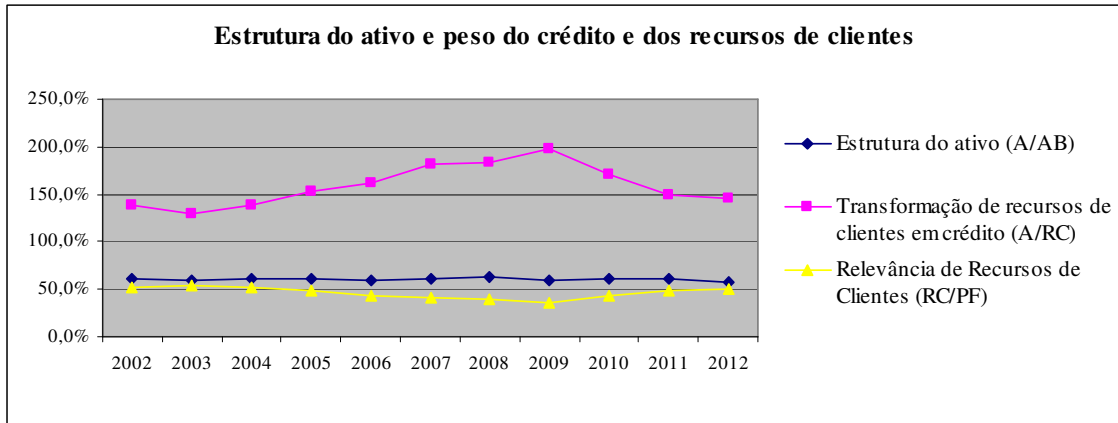
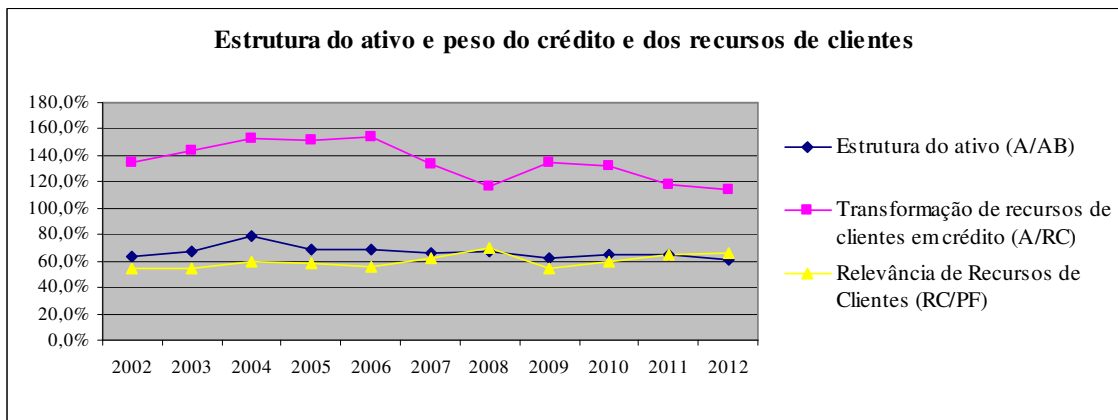


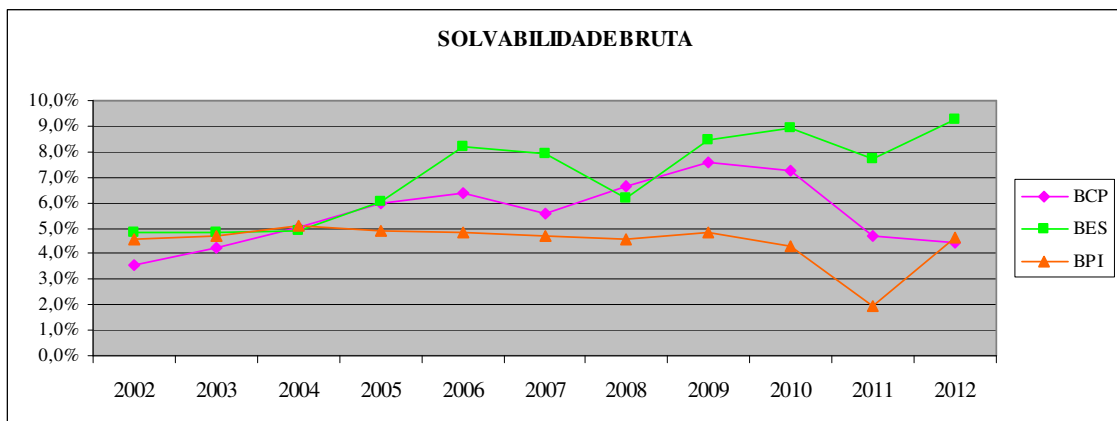
Gráfico 4.11. – Estrutura do ativo e peso do crédito e dos recursos de clientes - BPI– 2002/2012



É de realçar, o rácio menor de transformação do BPI - que se encontra, atualmente, já no valor exigido pela “Troika” – 120%. Destacam-se também os valores recorde atingidos pelo BES, por exemplo, em 2009 – quase 200%. Tal só terá sido possível por recurso a elevadas taxas de titularização e securitização que seria interessante estudar no futuro. Finalmente, de mencionar a quebra mais acentuada do indicador de transformação no BCP, seguindo as indicações da “Troika” e do Banco de Portugal.

Outro rácio essencial é o da Solvabilidade, mesmo sendo o de Solvabilidade bruta:

Gráfico 4.12. – Solvabilidade bruta – BCP, BES e BPI - 2002/2012



Neste constata-se uma aparentemente robustez, face aos outros dois bancos, do BES, com o Millennium BCP a fazer até um ajuste de capital rectificativo em 2012. Contudo, temos de ter em consideração as elevadas imparidades reconhecidas por este recentemente e os prémios de emissão registados no capital próprio do BES. Será também de acrescentar que, como comparativamente com o total do ativo, estamos sempre a falar de valores relativamente baixos, o não reconhecimento de imparidades ou de prejuízos em ativos financeiros, por exemplo, pode, potencialmente, inverter rapidamente esta situação. Por exemplo, foi o que ocorreu com o BPI, quando registou prejuízo em 2011.

Finalmente, no que respeita aos indicadores de rentabilidade, vamos destacar os que se prendem com o capital próprio, pela sua importância para o acionista quer para o banco.

Gráfico 4.13. – Rendibilidade capitais próprios – RL e RBE – BCP - 2002/2012

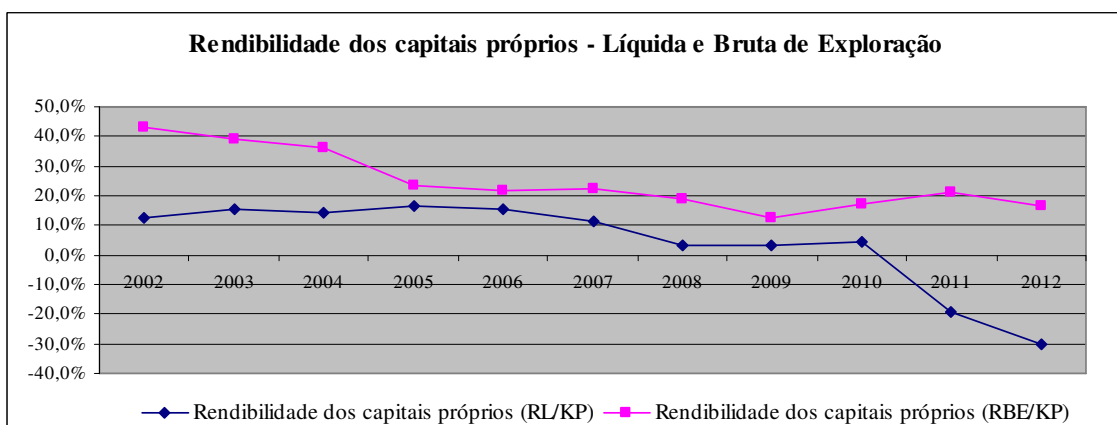


Gráfico 4.14. – Rendibilidade capitais próprios – RL e RBE – BES - 2002/2012

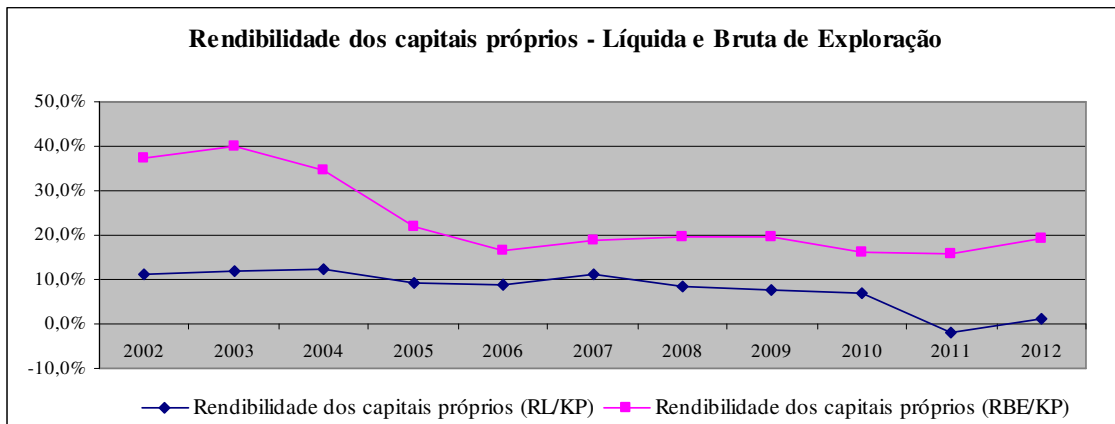
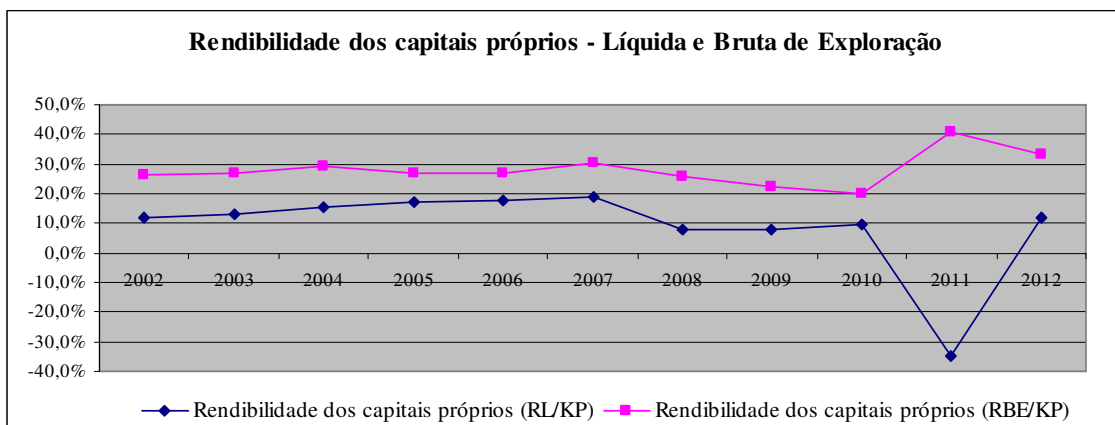


Gráfico 4.15. – Rendibilidade capitais próprios – RL e RBE – BPI - 2002/2012



No rácio da rendibilidade líquida, como já tínhamos referido, há um certo paralelismo entre o BES e o BPI. Embora, como o BES tinha, no período 2002 a 2012, um capital próprio, globalmente, bastante mais robusto, as oscilações do rácio são mais marcadas no BPI.

Estes dois bancos apresentaram prejuízo, em 2011, mas ambos evoluíram no sentido de um valor positivo em 2012. O que contraria a nossa expectativa apontada no capítulo 3, face ao contexto de crise e às normas mais exigentes por parte do Banco de Portugal e da “Troika”. É, no entanto, interessante desdobrarmos alguns valores das três instituições, em 2012, pois estes tornam-se significativos, se aceitarmos que não deveria haver razão para que os três bancos comerciais fossem de tal forma diversos:

Tabela 4.4. –Provisões e imparidades, outros resultados e resultado líquido - 2012*(valores em milhares de euros)*

	BCP	BES	BPI
Provisões e imparidades	2.036.995	1.199.430	290.628
Outros resultados	216.607	476.963	365.078
Resultado líquido	- 1.129.053	96.101	249.135

Por último, o recurso à correlação de Pearson, pode revelar-se complementar à metodologia simples dos rácios. Por exemplo, Xavier (2007), através da análise por este coeficiente conseguiu detetar vários indícios de existência e de formas de “earnings management” na banca comercial brasileira, como já anteriormente exposto.

Efetuamos alguns cálculos de relacionamento entre agregados que cremos ter relevância para o nosso estudo. Os resultados são os que constam das tabelas a seguir apresentadas.

Tabela 4.5. –BCP – Correlações de Pearson – Período 2002/2012

BCP - Correlação de Pearson - Período 2002/2012	
Ativos financeiros disponíveis para venda / Resultados de ativos financeiros disponíveis para venda	24,10%
Ativos financeiros disponíveis para venda / Resultado líquido	53,78%
Rácio de transformação Crédito / Depósitos/ Resultado líquido	75,53%
Crédito a clientes - valor bruto/ Imparidade de crédito líquida de reversões e recuperações	12,79%
Margem Financeira / Resultado Líquido	40,07%
Resultados de ativos financeiros disponíveis para venda / Resultado Líquido	- 29,60%
Produto bancário / Resultado Líquido	69,16%
Imparidade de crédito líquida de reversões e recuperações/ Resultado líquido	- 90,50%

No BCP, destaca-se principalmente:

- forte relação entre imparidades e resultado líquido, com evoluções opostas;
- forte ligação entre a rentabilidade líquida e o rácio de transformação.

Tabela 4.6. –BES – Correlações de Pearson – Período 2002/2012

BES - Correlação de Pearson - Período 2002/2012	
Ativos financeiros disponíveis para venda / Resultados de ativos financeiros disponíveis para venda	31,11%
Ativos financeiros disponíveis para venda / Resultado líquido	23,93%
Rácio de transformação Crédito / Depósitos/ Resultado líquido	68,55%
Crédito a clientes - valor bruto/ Imparidade de crédito líquida de reversões e recuperações	8,81%
Margem Financeira / Resultado Líquido	-2,74%
Resultados de ativos financeiros disponíveis para venda / Resultado Líquido	18,61%
Produto bancário / Resultado Líquido	7,64%
Imparidade de crédito líquida de reversões e recuperações/ Resultado líquido	- 62,78%

Já no caso do BES, deteta-se:

- relação expressiva entre imparidades e resultado líquido, com evoluções opostas, mas em nada comparável à do BCP;
- ligação entre a rentabilidade líquida e o rácio de transformação, mas inferior à do Millennium BCP.

Tabela 4.7. –BPI – Correlações de Pearson – Período 2002/2012

BPI - Correlação de Pearson - Período 2002/2012	
Ativos financeiros disponíveis para venda / Resultados de ativos financeiros disponíveis para venda	1,08%
Ativos financeiros disponíveis para venda / Resultado líquido	26,31%
Rácio de transformação Crédito / Depósitos/ Resultado líquido	44,16%
Crédito a clientes - valor bruto/ Imparidade de crédito líquida de reversões e recuperações	26,25%
Margem Financeira / Resultado Líquido	17,37%
Resultados de ativos financeiros disponíveis para venda / Resultado Líquido	47,11%
Produto bancário / Resultado Líquido	18,62%
Imparidade de crédito líquida de reversões e recuperações/ Resultado líquido	- 39,53%

Finalmente, no que concerne o BPI:

- a maior relação é entre os resultados de ativos financeiros disponíveis para venda e o resultado líquido, o que difere bastante do BCP e do BES;
- a relação entre imparidade de crédito líquida de reversões e recuperações/resultado líquido é ténue, ao contrário dos outros bancos.

Dado que a maior fatia de ativo dos bancos portugueses e dos três em análise é a componente do crédito, teríamos razão para supor que a maior componente de risco advém dessa rubrica. Sendo assim, poderíamos admitir que o resultado líquido da instituição teria de ter forte relacionamento com as imparidades decorrentes desse mesmo crédito. Deste modo, a correlação de mais de 90% apresentada pelo BCP aponta no sentido de um maior reflexo desse risco na sua rendibilidade líquida e parece-nos aceitável. Já os 39,53% do BPI - não obstante este banco ter o mais baixo grau de transformação das três instituições- fazem-nos colocar a hipótese de que as imparidades de crédito não estarão, possivelmente, totalmente relevadas, tal, como aliás no BES, cuja relação é apenas de 62,78%.

Também inesperada é a correlação entre os resultados de ativos financeiros disponíveis para venda e o resultado líquido no BPI que supera a relação entre margem financeira e resultado líquido. Este dado indicia ou, pelo menos não contraria, que possa haver alguma gestão ao nível destes ativos no sentido de melhorar a rentabilidade final do banco.

Em síntese, reunindo as informações que se obtiveram por uma análise direta aos balanços e demonstrações de resultados do BCP, BPI e BES, bem como a Relatórios e Contas e Boletins da APB, aos rácios calculados e aos testes de correlação entre rubricas, podemos admitir que existem indícios de gestão de resultados no período considerado nos casos do BES e do BPI. De facto, face aos dados obtidos, existem diferenças de comportamento de determinadas rubricas-chave de gestão bancária, em bancos comerciais portugueses que deveriam ter algumas semelhanças. Trata-se, dentro das rubricas estudadas, das rubricas de imparidades de crédito e de resultados em ativos financeiros detidos para venda, cuja evolução é díspar, especialmente, a partir de 2010. A análise destas situações exigiria agora o seu desdobramento, com acesso aos dados dos maiores clientes de cada Instituição e seu estudo detalhado, bem como às carteiras de títulos detidos, designadamente também os de participadas e coligadas.

5. CONCLUSÕES

O estudo dos “earnings management”, em geral, e especificamente no caso da banca, não é fácil, designadamente devido às limitações em termos de informação desagregada disponível. Trata-se de uma temática complexa pela dimensão dos agregados, pelas numerosas normas que regem este setor e pela dificuldade de obtenção de informação mais detalhada que apenas está disponível para o próprio banco e, teoricamente, para as entidades reguladoras. Esse não acesso a informação pormenorizada faz com que seja complicado, avaliar exatamente a qualidade da carteira de crédito e as suas contragarantias, ou a justeza das opções concretas tomadas no lançamento dos ativos financeiros. O papel da supervisão é essencial, mas o não acesso a determinada informação – designadamente a respeitante a operações com *off-shores* – torna também esta tarefa difícil, mesmo para o supervisor. Daí a importância de se detetarem indícios que possam levar a um aprofundamento de análise em determinadas direções específicas.

Este trabalho propôs-se responder a se existem indícios de manipulação de resultados na banca comercial portuguesa, tendo-se centrado nos casos do BCP, BES e BPI. Optou-se por uma análise geral e de rácios, centrada nas maiores rubricas de balanço – crédito e aplicações financeiras (designadamente nos ativos financeiros detidos para venda) e nas consequentes rubricas de rentabilidade que daqui decorrem: margem financeira, imparidades e provisões de crédito e resultados de ativos financeiros disponíveis para venda).

Das análises efetuadas, decorre que existem indícios de existência de gestão de resultados nos bancos estudados, destacando-se nos últimos anos, os casos do BES e do BPI, que têm evoluído relativamente a par entre eles, afastando-se da *performance* do BCP e da CGD (supondo que esta poderá ser considerada uma base de comparação, dado tratar-se de um banco de controlo estatal - *a priori* não tão sujeito a pressão acionista ou de mercado).

Com efeito, ao contrário do que era esperado, de maior relevação de prejuízos a partir de 2008, no caso do BES e do BPI, essa situação apenas ocorreu, dentro do período estudado, em 2011.

As diferenças mais substanciais destes dois bancos - face ao BCP ou CGD - concentram-se nas imparidades de crédito reconhecidas. Dado que estas constituem um dos agregados com maior impacto na rentabilidade final, trata-se de um fato que deveria ser visto com atenção. Tal poderia ser efetuado mediante acesso ao desdobramento da carteira de crédito, envolvendo informação sobre os maiores clientes creditícios, pois existem indícios que fornecerá dados importantes ao nível da acuidade das contas.

Por outro lado, constataram-se ainda grandes variações na margem de outros resultados e também nos resultados de ativos financeiros detidos para venda, o que indicia que o aprofundar da análise destes itens seria igualmente proveitoso. Estas constituem rubricas de maior grau de dificuldade de controlo ao nível da supervisão, pela exigência da muita informação detalhada que se torna necessária., bem como pela existência de inúmeras movimentações de títulos ao longo do período em análise, nomeadamente entre contas de títulos para venda, títulos para negociação, entre outras.

CONTRIBUTOS

Na temática da “earnings management” o número de estudos sobre o setor financeiro é menos amplo, dado que é um setor mais específico. Por outro lado, os estudos mais comuns incidem habitualmente somente sobre as provisões de crédito mal parado ou imparidades de crédito líquidas de recuperações e reversões.

O método escolhido permitiu alargar a deteção de indícios a um maior número de rubricas contabilísticas e, nesse sentido, fornecer futuras áreas de investigação, designadamente por desdobramento desses itens e por análises mais detalhada.

Assim, esta investigação representa um modesto contributo para a comunidade académica e para as instituições reguladoras, no sentido de apontar alguns indícios de manipulação de resultados em grupos bancários.

LIMITAÇÕES

As conclusões do estudo são limitadas às instituições financeiras e ao período de tempo analisado e ainda à metodologia utilizada na deteção dos indícios de manipulação dos resultados. Porém e apesar destas limitações entendemos que o estudo traz uma contribuição importante para a recolha de indícios de “earnings management” que podem existir na banca comercial. Torna-se particularmente importante num contexto atual, onde esta temática tem tido um forte impacto na economia real.

Neste trabalho de investigação, considerou-se, como período de observação, a década 2002-2012. Embora seja uma limitação em termos de período temporal, pensamos que se trata de um período suficientemente alargado para poder abranger EM e são, simultaneamente, dez anos em que ocorreram vários factos potenciadores de incentivos à manipulação. Com efeito, os anos de 2008 e seguintes foram de forte crise internacional do setor financeiro; a isto acresceu a entrada em Portugal da “Troika”, em 2011. O Programa de Assistência Financeira que daí decorreu e as respetivas exigências ao nível da supervisão e controlo, vieram colocar a descoberto situações não relevadas até então e permite analisar alterações de posturas em termos de lançamentos contabilísticos por parte dos bancos em causa.

Uma outra limitação, diretamente relacionada com o estudo, resulta do facto de ter havido alterações quer ao nível da contabilização bancária ao longo desta década, com a entrada em vigor das normas internacionais de contabilidade para as empresas cotadas na bolsa a partir de 2005 (caso das três instituições em análise), quer ao nível da própria apresentação dos dados fornecidos pela APB. Embora tenha havido essa preocupação, temos de alertar para esta ressalva. Finalmente, o facto terem ocorrido inúmeras fusões, aquisições e troca de participações ao longo dos anos no BCP, BES e BPI, alerta para o facto de que as próprias entidades foram sofrendo alterações ao longo do tempo, devendo estas ocorrências também ser tidas em consideração. Daqui decorreu, em parte, a opção pelo trabalhar dos dados em proporções relativas.

SUGESTÕES DE INVESTIGAÇÃO FUTURA

Uma extensão deste estudo que se revela interessante, seria a do detalhar da análise das grandes rubricas do ativo e passivo dos bancos, designadamente a rubrica de crédito a clientes e ativos e passivos financeiros. Passaria pelo o estudo detalhado dos clientes creditícios de maior dimensão, bem como as compras e vendas de ativos financeiros e os relacionamentos entre cada Grupo financeiro e ainda os níveis de titularização de cada entidade. Outra abordagem que se afigura como potencialmente reveladora de indícios de EM poderá ser a da análise das garantias reais anexas a cada rubrica de crédito, especialmente face à dimensão da carteira de crédito habitação.

Finalmente, o alargamento do estudo a outras instituições possibilitaria aumentar a robustez destes indícios e detetar outras situações.

BIBLIOGRAFIA

- Associação Portuguesa de Bancos, APB. 2013a. Boletim Informativo 2012. Associação Portuguesa de Bancos, APB.
- Associação Portuguesa de Bancos, APB. 2013b. Overview do Sistema Bancário Português Associação Portuguesa de Bancos, APB.
- Babo, Maria João, and Maria João Gago. 2014. *O Último Banqueiro*. 3ª ed. Lisboa: Lua de Papel.
- Barth, Mary E., Wayne R. Landsman, and Mark H. Lang. 2008. "International Accounting Standards and Accounting Quality." *Journal of Accounting Research* 46 (No. 3):467-498. doi: 10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x.
- Beneish, Messod D. . 2001. "Earnings Management: A Perspective - Working paper." Indiana University, Kelley School of Business, Bloomington.
<http://ssrn.com/abstract=269625>.
- Bertomeu, Jeremy, and Robert P. Magee. 2011. "From low-quality reporting to financial crises: Politics of disclosure regulation along the economic cycle." *Journal of Accounting and Economics* 52 (2–3):209-227. doi:
<http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.08.005>.
- Bornemann, Sven, Thomas Kick, Christoph Memmel, and Andreas Pfingsten. 2012. "Are banks using hidden reserves to beat earnings benchmarks? Evidence from Germany." *Journal of Banking & Finance* 36 (8):2403-2415. doi:
<http://dx.doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.05.001>.
- Borrvalho, João Miguel C. 2007. "A Associação entre a manipulação dos Resultados Contabilísticos e a Opinião dos Auditores." Tese de Mestrado, Escola de Gestão, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa.
- Cagnin, R. F. 2009. "O ciclo dos imóveis eo crescimento econômico nos Estados Unidos 2002-2008 " *Estudos Avançados* 23(66):147-168.
- Calvão da Silva, João. 2013. *Titularização de créditos securitization*. Edited by 3ª rev. aumentada ed. Coimbra: Almedina
- Camara, Gilberto Ataíde, and Fernando Caio Galdi. 2013. "Securitização como mecanismo de gerenciamento de resultados em bancos brasileiros." *Revista Contabilidade e Organizações* (18):14-27.

- Carvalho, Ana Filipa Gomes de. 2013. "Ciclos Económicos e Gestão dos Resultados Contabilísticos." Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- Carvalho, Carla, Ana Maria Rodrigues, and Carlos Ferreira. 2010. "A Mensuração Subsequente do Goodwill ea sua Contribuição para a Manipulação dos Resultados: uma Revisão da Literatura." *XIV Encuentro AECA, Coimbra, Portugal, setembro*.
- Cornett, Marcia Millon, Jamie John McNutt, and Hassan Tehranian. 2009. "Corporate governance and earnings management at large U.S. bank holding companies." *Journal of Corporate Finance* 15 (4):412-430. doi: 10.1016/j.jcorpfin.2009.04.003.
- Cunha, M. C. 2013. "Métodos Empíricos para detetar práticas de manipulação de resultados." *Revisores e Auditores*:14-23.
- DeBoskey, David Gregory, and Wei Jiang. 2012. "Earnings management and auditor specialization in the post-sox era: An examination of the banking industry." *Journal of Banking & Finance* 36 (2):613-623. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbankfin.2011.09.007>.
- Dechow, Patricia M., and Douglas J. Skinner. 2000. "Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators".
- El Sood, Heba Abou. 2012. "Loan loss provisioning and income smoothing in US banks pre and post the financial crisis." *International Review of Financial Analysis* 25 (0):64-72. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.irfa.2012.06.007>.
- Faria, Paula , Francisco Vitorino Martins, and Elísio Brandão. 2013. "The Level of CEO Compensation for the Short and Long-Term - A View on High-Tech Firms."
- Ferreira, Mário D. , and Osvaldo L. G. Quelhas. 2007. "Avaliação qualitativa das decisões do Conselho de Administração. O caso de uma Instituição Financeira." *Revista Gestão Industrial*:128-147.
- Gabriel, Fabiano, and L. J. Corrar. 2010. "Gerenciamento de Resultados e de Capital no Sistema Bancário Brasileiro - Uma investigação Empírica nas Aplicações em Títulos e Valores Mobiliários." *Revista Contabilidade do Mestrado de Ciências Contábeis da UERJ - Universidade Estadual do Rio de Janeiro*.

- Healy, Paul M. 1985. "The effect of bonus schemes on accounting decisions." *Journal of Accounting and Economics* 7 (1–3):85-107. doi: [http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1).
- Healy, Paul M., and James M. Wahlen. 1999. "A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting." *Accounting Horizons* 13 (4):365-383.
- Jiang, John (Xuefeng), Kathy R. Petroni, and Isabel Y. Wang. 2010. "CFOs and CEOs: Who have the most influence on earnings management?" *Journal of Financial Economics*.
- Leventis, Stergios, Panagiotis Dimitropoulos, and Asokan Anandarajan. 2011. "Loan Loss Provisions, Earnings Management and Capital Management under IFRS: The Case of EU Commercial Banks." *Journal of Financial Services Research* 40 (1/2):103-122. doi: 10.1007/s10693-010-0096-1.
- Makar, S. D., P. Alam e M. A. Pearson 1998. "Antitrust Merger Investigations and the Quality of Reported Earnings." *Journal of Applied Business Research* Vol. 14, Nº 4:pp. 89-100.
- Makar, Stephen D. , Pervaiz Alam, and Michael A. Pearson. 2000. "When does Juggling the Numbers Become Fraud?" *Association of Certified Fraud Examiners - January / February 2000*.
- Makar, Stephen D., Pervaiz Alam, and Michael A. Pearson. 2004. "Earnings Management Revisited - Further Suggestions in the Wake of Corporate Meltdowns." *Association of Certified Fraud Examiners - March/April 2004*.
- Marcassa, Ana C. 2004. "Mecanismos de Governança Corporativa em Bancos." *Semana de Contabilidade do Banco Central 2004 - bcb.gov.br*.
- Martins, João Carlos. 2011. *Suíte 605*. 1ª edição ed. Lisboa: Associação Editorial Nexo (AENL).
- Martins, Oscarina R. S. 2007. "O endividamento bancário e a qualidade da informação financeira: um estudo para o caso português." *Mestre Tese de Mestrado, Faculdade de Economia, Universidade do Porto*.
- Martins Rodrigues, Jorge José, and Fernando Miguel dos Santos Henriques Seabra. 2011. "Remuneração dos Administradores dos Bancos Portugueses do PSI 20." *Revista Universo Contábil* v. 7, no, 2:130-145.

- McNichols, Maureen, and G. Peter Wilson. 1988. "Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts." *Journal of Accounting Research* 26:1-31. doi: 10.2307/2491176.
- Millennium, BCP. 2012. Relatório de Disciplina de Mercado 2012. edited by Millennium BCP. Porto: Millennium BCP.
- Moreira, José A. C. . 2006. "Manipulação para Evitar Perdas: o Impacto do Conservantismo."
- Moreira, José António 2013. "Pode um investidor medianamente diligente detectar a manipulação dos resultados das empresas? Estudo do caso da Worldcom" *Working Papers #29 - OBEGEF – Observatório de Economia e Gestão de Fraude.*
- Nardi, Paula Carolina Ciampaglia, and Silvio Hiroshi Nakao. 2009. "Gerenciamento de resultados e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras abertas." *Revista Contabilidade & Finanças, USP, São Paulo*, v. 20:77-100.
- Oliveira, Margarida M. 2008. "Manipulação dos Resultados por Empresas Portuguesas em Dificuldades Financeiras: Estudo para um Caso Português."Tese de Mestrado, Faculdade de Economia, Universidade do Porto.
- Pena, Paulo. 2013. "Bancocracia." *Visão*, 19 de Setembro 2013, 34-40.
- Pena, Paulo. 2014. *Jogos de Poder*. 1ª ed. Lisboa: A Esfera dos Livros
- Petroni, Kathy R. 1992. "Optimistic reporting in the property-casualty insurance industry*."
- Quttainah, Majdi A., Liang Song, and Qiang Wu. 2013. "Do Islamic Banks Employ Less Earnings Management?" *Journal of International Financial Management & Accounting* 24 (3):203-233. doi: 10.1111/jifm.12011.
- Santana, Alex F. B. 2008. "Gerenciamento de Resultados e Remuneração dos Executivos nas Companhias Latino-Americanas."Tese de Mestrado, Universidade do Vale do Rio dos Sinos - UNISINOS.
- Santos, Paulo M. 2014. "O Amigo Oculto." *Visão*, 28 de Agosto 2014, 42-45.
- Schipper, K. 1989. "Commentary on Earnings Management." *Accounting Horizons* vol. 4:pp. 91-102.
- Skousen, Christopher J., and Brady J. Twedt. 2009. "Fraud score analysis in emerging markets." *Cross Cultural Management - Emerald Group Publishing Limited* 16 No. 3, 2009:pp. 301-316. doi: DOI 10.1108/13527600910977373.

- van Tendeloo, Brenda, and Ann Vanstraelen. 2005. "Earnings management under German GAAP versus IFRS." *European Accounting Review* 14 (1):155-180. doi: 10.1080/0963818042000338988.
- Vieira da Costa, José N. 2008. "O impacto do "entrincheiramento" no "earnings management". "Tese de Mestrado, Faculdade de Economia, Universidade do Porto.
- Watts, Ross L., and Jerold L. Zimmerman. 1978. "Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards." *American Accounting Association* 53 (1):112-134.
- Xavier, Paulo H. M. 2007. "Gerenciamento de resultados por bancos comerciais no Brasil." Doutorado Tese de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.

DOCUMENTOS CONTABILÍSTICOS E RELATÓRIOS ANALISADOS

- Relatórios e Contas do BCP de 2002 a 2012
- Relatórios e Contas do BES de 2002 a 2012
- Relatórios e Contas do BPI de 2002 a 2012
- Relatório de Responsabilidade de Mercado BCP – 2012
- Boletins informativos APB – 2011/2012
- Balanços e Demonstrações de Resultados dos associados APB – 2002 a 2012

ANEXOS

ANEXO I - BALANÇO RESUMIDO - BCP - 2002/2012

(em milhares de euros)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ativo											
Caixa e disponibilidades em Bancos Centrais e outras instituições de crédito	2.146.314	2.477.844	2.517.689	2.131.497	2.596.500	2.778.938	3.112.755	3.084.276	2.743.287	3.693.355	4.410.230
Investimentos financeiros a)	6.123.755	6.725.117	7.480.153	7.268.146	7.296.423	7.643.595	6.781.555	8.195.495	14.511.372	12.146.822	14.619.173
Aplicações em instituições de crédito	3.307.589	3.546.347	5.022.218	6.048.357	6.575.347	6.485.147	2.901.394	2.046.328	2.357.731	2.915.431	1.889.747
Crédito a clientes	45.874.335	49.865.349	51.249.108	54.253.547	57.912.288	66.872.781	76.645.470	77.348.210	76.411.292	71.533.077	66.860.961
Outros ativos b)	4.399.580	5.073.327	5.409.328	7.148.055	4.878.188	4.385.700	4.982.550	4.876.101	3.986.057	3.193.394	1.963.928
Total ativo	61.851.573	67.687.984	71.678.496	76.849.602	79.258.746	88.166.161	94.423.724	95.550.410	100.009.739	93.482.079	89.744.039
Passivo e Capitais Próprios											
Recursos de Bancos Centrais e outras instituições de crédito	13.140.830	11.360.481	10.062.056	11.264.880	12.664.051	9.432.482	9.339.367	10.305.672	20.076.556	17.723.419	15.265.760
Recursos de clientes e outros empréstimos	27.088.044	30.623.978	33.608.210	34.395.431	33.244.197	39.246.611	44.907.168	46.307.233	45.609.115	47.516.110	49.389.866
Títulos de dívida emitidos e outros instrumentos de capital c)	11.534.820	13.894.663	15.756.353	18.230.381	22.687.354	26.798.490	20.515.566	19.953.227	18.137.390	16.236.202	13.548.263
Outros passivos financeiros d)				818.045	873.485	1.304.265	8.853.138	7.417.907	5.214.690	4.057.670	1.722.461
Outros passivos e)	7.899.458	8.957.654	8.646.602	7.538.845	4.721.719	6.485.058	4.560.251	4.345.570	3.724.512	3.574.307	5.817.502
Capitais próprios	2.188.421	2.851.208	3.605.275	4.602.020	5.067.940	4.899.255	6.248.234	7.220.801	7.247.476	4.374.371	4.000.187
Total passivo e capitais próprios	61.851.573	67.687.984	71.678.496	76.849.602	79.258.746	88.166.161	94.423.724	95.550.410	100.009.739	93.482.079	89.744.039

Fonte: Elaboração da autora, com base em dados da APB.

Nota: Existem algumas limitações, em termos de continuidade na década em estudo, devido a alterações de contabilização. No entanto, tivemos o todo o cuidado ao construir os quadros, de forma a podermos ter uma base de comparabilidade que nos permita acompanhar a evolução ao longo dos anos, pois essa análise é essencial.

- a) Inclui as carteiras de ativos financeiros detidos para negociação, outros ativos financeiros ao justo valor através de resultados, ativos financeiros disponíveis para venda e investimentos detidos até à maturidade e ativos com acordo de recompra.
- b) Inclui derivados de cobertura com justo valor positivo, ativos não correntes detidos para venda, propriedades de investimento, outros ativos tangíveis e ativos intangíveis, investimentos em filiais e associadas, ativos por impostos correntes e diferidos e outros ativos.
- c) Inclui responsabilidades representadas por títulos, passivos subordinados e instrumentos representativos de capital.
- d) Inclui passivos financeiros de negociação, outros passivos financeiros ao justo valor através de resultados e passivos financeiros associados a activos transferidos.
- e) Inclui derivados de cobertura com justo valor negativo, provisões, passivos por impostos correntes e diferidos e outros passivos.

ANEXO II - BALANÇO RESUMIDO - BES - 2002/2012

(em milhares de euros)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ativo											
Caixa e disponibilidades em Bancos Centrais e outras instituições de crédito	1.840.743	1.628.743	1.601.218	1.660.188	1.757.903	2.081.660	2.691.728	2.802.891	1.488.477	1.671.252	2.058.618
Investimentos financeiros a)	5.585.999	5.674.487	7.452.950	9.208.047	11.593.403	11.984.769	15.212.442	16.673.104	19.759.305	18.590.958	18.681.778
Aplicações em instituições de crédito	5.674.990	6.886.160	5.438.386	6.166.602	7.590.403	8.211.535	4.533.005	7.998.223	4.245.680	3.282.795	5.426.882
Crédito a clientes	25.795.107	26.042.141	28.087.933	31.661.998	35.751.832	43.160.658	48.197.539	50.531.154	52.606.111	51.210.826	50.398.734
Outros ativos b)	2.336.984	3.051.820	3.320.478	1.525.006	2.445.265	2.916.091	4.552.014	4.291.828	5.555.854	5.481.541	7.124.816
Total ativo	41.233.823	43.283.351	45.900.965	50.221.841	59.138.806	68.354.713	75.186.728	82.297.200	83.655.427	80.237.372	83.690.828
Passivo e Capitais Próprios											
Recursos de Bancos Centrais e outras instituições de crédito	7.678.707	6.468.640	6.212.202	6.919.208	7.870.561	8.984.271	12.492.196	10.713.363	14.345.412	16.253.073	15.981.978
Recursos de clientes e outros empréstimos	18.667.656	20.136.614	20.371.090	20.753.083	21.993.671	23.775.030	26.386.754	25.446.450	30.819.220	34.206.162	34.540.323
Títulos de dívida emitidos e outros instrumentos de capital c)	9.270.851	10.905.624	12.702.526	14.402.291	19.030.469	24.313.591	24.596.682	33.101.099	24.109.939	18.452.648	15.424.061
Outros passivos financeiros d)				1.271.732	1.308.524	1.257.201	1.914.423	1.561.143	2.088.007	2.125.253	2.122.025
Outros passivos e)	3.615.129	3.676.348	4.361.325	3.845.915	4.113.130	4.610.913	5.143.729	4.536.262	4.816.601	3.007.761	7.889.697
Capitais próprios	2.001.480	2.096.125	2.253.822	3.029.612	4.822.451	5.413.707	4.652.944	6.938.883	7.476.248	6.192.475	7.732.744
Total passivo e capitais próprios	41.233.823	43.283.351	45.900.965	50.221.841	59.138.806	68.354.713	75.186.728	82.297.200	83.655.427	80.237.372	83.690.828

Fonte: Elaboração da autora, com base em dados da APB.

Nota: Existem algumas limitações, em termos de continuidade na década em estudo, devido a alterações de contabilização. No entanto, tivemos o todo o cuidado ao construir os quadros, de forma a podermos ter uma base de comparabilidade que nos permita acompanhar a evolução ao longo dos anos, pois essa análise é essencial.

- a) Inclui as carteiras de ativos financeiros detidos para negociação, outros ativos financeiros ao justo valor através de resultados, ativos financeiros disponíveis para venda e investimentos detidos até à maturidade e ativos com acordo de recompra.
- b) Inclui derivados de cobertura com justo valor positivo, ativos não correntes detidos para venda, propriedades de investimento, outros ativos tangíveis e ativos intangíveis, investimentos em filiais e associadas, ativos por impostos correntes e diferidos e outros ativos.
- c) Inclui responsabilidades representadas por títulos, passivos subordinados e instrumentos representativos de capital.
- d) Inclui passivos financeiros de negociação, outros passivos financeiros ao justo valor através de resultados e passivos financeiros associados a activos transferidos.
- e) Inclui derivados de cobertura com justo valor negativo, provisões, passivos por impostos correntes e diferidos e outros passivos.

ANEXO III - BALANÇO RESUMIDO - BPI - 2002/2012

(em milhares de euros)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ativo											
Caixa e disponibilidades em Bancos Centrais e outras instituições de crédito	854.171	1.034.983	758.380	956.466	929.423	1.407.912	1.315.420	1.740.059	1.666.773	1.529.886	1.722.803
Investimentos financeiros a)	3.647.648	3.797.733	2.034.703	5.825.606	7.495.614	8.594.475	6.609.117	11.584.724	10.494.776	8.551.555	11.893.547
Aplicações em instituições de crédito	3.267.999	2.484.329	1.118.287	919.008	906.760	1.540.909	3.504.212	2.349.529	1.439.527	2.337.594	1.711.679
Crédito a clientes	16.615.194	17.783.015	19.021.089	21.270.390	24.941.380	27.603.225	29.723.757	30.485.950	30.608.938	28.994.515	28.128.630
Outros ativos b)	1.284.062	1.095.201	1.077.808	1.187.237	1.292.306	1.399.428	1.850.893	1.288.917	1.449.799	1.542.367	1.107.923
Total ativo	25.669.074	26.195.261	24.010.267	30.158.708	35.565.483	40.545.949	43.003.399	47.449.179	45.659.813	42.955.917	44.564.582
Passivo e Capitais Próprios											
Recursos de Bancos Centrais e outras instituições de crédito	6.627.256	6.196.271	3.335.650	2.577.324	3.960.247	3.731.946	2.007.412	7.476.060	5.971.621	4.570.717	6.839.339
Recursos de clientes e outros empréstimos	12.330.930	12.355.632	12.435.609	14.028.451	16.235.505	20.621.866	25.633.620	22.617.852	23.240.863	24.671.328	24.621.139
Títulos de dívida emitidos e outros instrumentos de capital c)	3.541.429	4.298.509	5.055.493	5.075.494	5.464.566	5.341.855	6.417.808	9.083.621	7.782.274	6.691.953	3.787.627
Outros passivos financeiros d)				2.315.711	3.569.906	3.542.828	2.329.231	2.083.462	1.831.911	1.868.835	1.931.148
Outros passivos e)	2.000.584	2.117.559	1.951.980	4.674.062	4.607.956	5.401.995	4.653.798	3.885.494	4.869.196	4.330.696	5.324.684
Capitais próprios	1.168.875	1.227.290	1.231.535	1.487.666	1.727.303	1.905.459	1.961.530	2.302.690	1.963.948	822.388	2.060.645
Total passivo e capitais próprios	25.669.074	26.195.261	24.010.267	30.158.708	35.565.483	40.545.949	43.003.399	47.449.179	45.659.813	42.955.917	44.564.582

Fonte: Elaboração da autora, com base em dados da APB.

Nota: Existem algumas limitações, em termos de continuidade na década em estudo, devido a alterações de contabilização. No entanto, tivemos o todo o cuidado ao construir os quadros, de forma a podermos ter uma base de comparabilidade que nos permita acompanhar a evolução ao longo dos anos, pois essa análise é essencial.

- a) Inclui as carteiras de ativos financeiros detidos para negociação, outros ativos financeiros ao justo valor através de resultados, ativos financeiros disponíveis para venda e investimentos detidos até à maturidade e ativos com acordo de recompra.
- b) Inclui derivados de cobertura com justo valor positivo, ativos não correntes detidos para venda, propriedades de investimento, outros ativos tangíveis e ativos intangíveis, investimentos em filiais e associadas, ativos por impostos correntes e diferidos e outros ativos.
- c) Inclui responsabilidades representadas por títulos, passivos subordinados e instrumentos representativos de capital.
- d) Inclui passivos financeiros de negociação, outros passivos financeiros ao justo valor através de resultados e passivos financeiros associados a activos transferidos.
- e) Inclui derivados de cobertura com justo valor negativo, provisões, passivos por impostos correntes e diferidos e outros passivos.

ANEXO IV - INDICADORES DE ESTRUTURA E PERFORMANCE - BCP - 2002/2012

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Estrutura do ativo (A/AB)	73,2%	72,5%	70,8%	68,1%	70,7%	73,6%	78,9%	77,9%	73,4%	72,0%	69,7%
Transformação de recursos de clientes em crédito (A/RC)	169,4%	162,8%	152,5%	157,7%	174,2%	170,4%	170,7%	167,0%	167,5%	150,5%	135,4%
Relevância de Recursos de Clientes (RC/PF)	52,3%	54,8%	56,6%	53,2%	47,9%	51,1%	53,7%	55,1%	51,2%	55,6%	61,8%
Solvabilidade bruta (FP/AL)	3,5%	4,2%	5,0%	6,0%	6,4%	5,6%	6,6%	7,6%	7,2%	4,7%	4,5%
Taxa média das aplicações (JA/AF)	5,2%	4,9%	4,4%	4,4%	4,5%	5,2%	5,9%	4,0%	3,6%	4,5%	4,1%
Taxa média dos recursos (JP/PF).	3,2%	2,8%	2,5%	2,6%	2,8%	3,6%	4,2%	2,7%	2,2%	2,9%	3,2%
Margem financeira (MF/AF)	2,3%	2,3%	2,1%	2,0%	1,9%	1,8%	1,9%	1,5%	1,6%	1,7%	1,2%
Margem dos serviços bancários (RSC/AF)	0,9%	0,9%	1,0%	0,9%	1,0%	0,8%	0,8%	0,8%	1,1%	1,1%	1,2%
Margem de outros resultados (OR/AF)	0,8%	0,8%	1,0%	1,3%	0,9%	0,8%	0,4%	0,4%	0,3%	-0,1%	0,0%
Margem de negócio (PB/AF)	3,9%	4,1%	4,1%	4,3%	3,8%	3,4%	3,2%	2,7%	3,0%	2,8%	2,4%
Rendibilidade do ativo (RL/AL)	0,4%	0,6%	0,7%	1,0%	1,0%	0,6%	0,2%	0,2%	0,3%	-0,9%	-1,4%
Rendibilidade do ativo (RBE/AL)	1,5%	1,6%	1,8%	1,4%	1,4%	1,2%	1,3%	1,0%	1,2%	1,0%	0,7%
Rendibilidade dos capitais próprios (RL/KP)	12,5%	15,3%	14,2%	16,4%	15,4%	11,5%	3,2%	3,1%	4,2%	-19,4%	-30,5%
Rendibilidade dos capitais próprios (RBE/KP)	43,1%	38,9%	36,4%	23,5%	21,8%	22,2%	18,9%	12,7%	17,0%	21,0%	16,7%

Fonte: Elaboração da autora, com base em dados de balanço e demonstração de resultados da APB.

ANEXO V - INDICADORES DE ESTRUTURA E PERFORMANCE - BES - 2002/2012

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Estrutura do ativo (A/AB)	61,7%	59,3%	60,4%	60,8%	58,5%	61,3%	62,1%	59,3%	60,5%	61,0%	57,0%
Transformação de recursos de clientes em crédito (A/RC)	138,2%	129,3%	137,9%	152,6%	162,6%	181,5%	182,7%	198,6%	170,7%	149,7%	145,9%
Relevância de Recursos de Clientes (RC/PF)	52,4%	53,7%	51,9%	47,9%	43,8%	40,8%	40,4%	35,9%	43,2%	48,2%	50,7%
Solvabilidade bruta (FP/AL)	4,9%	4,8%	4,9%	6,0%	8,2%	7,9%	6,2%	8,4%	8,9%	7,7%	9,2%
Taxa média das aplicações (JA/AF)	6,0%	5,2%	5,2%	4,2%	4,6%	5,2%	6,9%	4,9%	4,8%	5,5%	5,1%
Taxa média dos recursos (JP/PF).	4,3%	3,6%	3,9%	3,0%	3,5%	4,1%	5,8%	3,7%	3,6%	4,1%	4,0%
Margem financeira (MF/AF)	2,1%	1,9%	1,6%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,6%	1,5%
Margem dos serviços bancários (RSC/AF)	0,7%	0,9%	0,9%	0,9%	0,8%	0,9%	0,8%	0,9%	1,3%	1,4%	1,5%
Margem de outros resultados (OR/AF)	0,6%	0,8%	0,7%	0,8%	0,7%	0,6%	0,3%	0,7%	0,3%	-0,1%	0,4%
Margem de negócio (PB/AF)	3,4%	3,5%	3,3%	3,1%	3,0%	3,0%	2,7%	3,1%	3,0%	2,8%	3,4%
Rendibilidade do ativo (RL/AL)	0,5%	0,6%	0,6%	0,6%	0,7%	0,9%	0,5%	0,6%	0,6%	-0,1%	0,1%
Rendibilidade do ativo (RBE/AL)	1,8%	1,9%	1,7%	1,3%	1,4%	1,5%	1,2%	1,7%	1,4%	1,2%	1,8%
Rendibilidade dos capitais próprios (RL/KP)	11,1%	11,9%	12,2%	9,3%	8,7%	11,2%	8,6%	7,5%	6,8%	-1,8%	1,2%
Rendibilidade dos capitais próprios (RBE/KP)	37,4%	39,9%	34,6%	22,1%	16,6%	18,8%	19,5%	19,7%	16,0%	15,6%	19,2%

Fonte: Elaboração da autora, com base em dados de balanço e demonstração de resultados da APB.

ANEXO VI - INDICADORES DE ESTRUTURA E PERFORMANCE - BPI - 2002/2012

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Estrutura do ativo (A/AB)	63,9%	67,0%	78,6%	68,6%	68,4%	66,5%	67,4%	62,8%	65,3%	65,2%	61,0%
Transformação de recursos de clientes em crédito (A/RC)	134,7%	143,9%	153,0%	151,6%	153,6%	133,9%	116,0%	134,8%	131,7%	117,5%	114,2%
Relevância de Recursos de Clientes (RC/PF)	54,8%	54,1%	59,7%	58,5%	55,5%	62,0%	70,4%	54,8%	59,9%	65,3%	66,2%
Solvabilidade bruta (FP/AL)	4,6%	4,7%	5,1%	4,9%	4,9%	4,7%	4,6%	4,9%	4,3%	1,9%	4,6%
Taxa média das aplicações (JA/AF)	6,6%	5,9%	6,0%	5,7%	5,8%	6,8%	8,4%	5,3%	4,8%	5,1%	4,5%
Taxa média dos recursos (JP/PF).	5,0%	4,5%	4,3%	4,4%	4,5%	6,1%	7,4%	4,4%	3,7%	4,1%	3,8%
Margem financeira (MF/AF)	2,0%	1,9%	2,1%	2,1%	2,0%	1,6%	1,8%	1,4%	1,5%	1,4%	1,3%
Margem dos serviços bancários (RSC/AF)	0,8%	0,8%	0,9%	0,8%	0,8%	0,7%	0,6%	0,6%	1,0%	1,0%	1,0%
Margem de outros resultados (OR/AF)	0,4%	0,4%	0,5%	0,3%	0,3%	0,8%	0,5%	0,6%	0,0%	0,1%	0,7%
Margem de negócio (PB/AF)	3,1%	3,1%	3,5%	3,2%	3,0%	3,2%	2,9%	2,6%	2,5%	2,5%	3,1%
Rendibilidade do ativo (RL/AL)	0,5%	0,6%	0,8%	0,8%	0,9%	0,9%	0,3%	0,4%	0,4%	-0,7%	0,6%
Rendibilidade do ativo (RBE/AL)	1,2%	1,3%	1,5%	1,3%	1,3%	1,4%	1,2%	1,1%	0,9%	0,8%	1,5%
Rendibilidade dos capitais próprios (RL/KP)	12,0%	13,3%	15,6%	16,9%	17,9%	18,6%	7,7%	7,6%	9,4%	-34,6%	12,1%
Rendibilidade dos capitais próprios (RBE/KP)	26,6%	26,8%	29,0%	26,7%	26,8%	30,6%	26,0%	22,2%	19,9%	40,7%	33,5%

Fonte: Elaboração da autora, com base em dados de balanço e demonstração de resultados da APB.