

TOP

ANÁLISE
DE INVESTIMENTOS

**Associação de Analistas e Profissionais
de Investimentos no Mercado de Capitais**

Comissão de Valores Mobiliários

TOP

ANÁLISE
DE INVESTIMENTOS

**Associação de Analistas e Profissionais de
Investimentos no Mercado de Capitais**

Comissão de Valores Mobiliários

ANÁLISE DE INVESTIMENTOS

Histórico, Principais Ferramentas e Mudanças
Conceituais para o Futuro

1ª edição

**Rio de Janeiro
Comissão de Valores Mobiliários**

2017

Convidamos os leitores a entrarem em contato conosco para o envio de sugestões e dúvidas sobre este material.

Coordenação de Educação Financeira
Superintendência de Proteção e Orientação aos Investidores
Comissão de Valores Mobiliários
Rua Sete de Setembro 111, 5º andar
CEP 20.050-901 – Rio de Janeiro/RJ
coe@cvm.gov.br
www.investidor.gov.br

1ª edição
Junho 2017

Análise de investimentos: histórico, principais ferramentas e mudanças conceituais para o futuro / Associação de Analistas e Profissionais de Investimentos no Mercado de Capitais - APIMEC; Comissão de Valores Mobiliários. Rio de Janeiro: CVM, 2017. 230p. : il.

1. Análise de investimentos. 2. Mercado de capitais-Histórico. 3. Princípios contábeis. 4. Governança corporativa. I. APIMEC. II. CVM.

CDD – 332.6322

© 2017 - Comissão de Valores Mobiliários

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998.

Este livro é distribuído nos termos da licença Creative Commons Atribuição - Uso não comercial - Vedada a criação de obras derivadas 3.0 Brasil. Qualquer utilização não prevista nesta licença deve ter prévia autorização por escrito da Comissão de Valores Mobiliários.

Comissão de Valores Mobiliários

Presidente

Leonardo Porciúncula Gomes Pereira

Diretores

Pablo Waldemar Renteria

Gustavo Tavares Borba

Henrique Machado

Superintendente Geral

Alexandre Pinheiro dos Santos

Superintendente de Proteção e Orientação aos Investidores

José Alexandre Cavalcanti Vasco

Coordenador de Educação Financeira

Thiago Alonso Erthal Salinas

Realização

APIMEC

CVM

Comitê Consultivo de Educação

Associação Brasileira das Companhias Abertas – ABRASCA; Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais – ANBIMA; Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital – ABVCAP; Associação Nacional das Corretoras e Distribuidoras de Títulos e Valores Mobiliários, Câmbio e Mercadorias - ANCORD; Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais - APIMEC NACIONAL; Brasil Bolsa Balcão - B3; Comissão de Valores Mobiliários – CVM; Instituto Brasileiro de Governança Corporativa – IBGC; Instituto Brasileiro de Relações com Investidores – IBRI e Associação Brasileira de Planejadores Financeiros - PLANEJAR.

Colaboradores

Roberto Teixeira da Costa, Juliano Pinheiro, Eduardo Matsura, Eliseu Martins, Marco Saravalle, Maria Eugênia dos Santos Buosi, Tatiana Assali, Eduardo Werneck, Reginaldo Alexandre, Gerson Sakaguti, Bruno dos Santos Fernandes, Gustavo Beatriz Martellota, Ricardo Martins, David Rodolpho Navegantes.

Diagramação

Marcelo Fernandes.

Agradecimento

Agradecemos a todos os colaboradores da Comissão de Valores Mobiliários – CVM e da Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais – APIMEC NACIONAL.

Esta obra é disponibilizada de acordo com os termos da licença Creative Commons Atribuição - Uso não comercial - Vedada a criação de obras derivadas 3.0 Brasil (by-nc-nd)



Tem o direito de:

Compartilhar – reproduzir, distribuir e transmitir o trabalho

De acordo com as seguintes condições:



Atribuição – Tem de fazer a atribuição do trabalho, da maneira estabelecida pelo autor ou licenciante (mas sem sugerir que este o apoia, ou que subscreve o seu uso do trabalho).



NãoComercial – Não pode usar este trabalho para fins comerciais.



Trabalhos Derivados Proibidos – Não pode alterar ou transformar este trabalho, nem criar outros trabalhos baseados nele.

Esta é uma descrição simplificada baseada na licença integral disponível em:
creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/br/legalcode

LIVRO DE DISTRIBUIÇÃO GRATUITA. VEDADA A SUA COMERCIALIZAÇÃO

A versão eletrônica deste livro pode ser obtida gratuitamente em:

www.investidor.gov.br

www.cvm.gov.br

Este livro foi elaborado com finalidade educacional. Sua redação procura apresentar de forma didática os conceitos relacionados aos temas aqui abordados. Os exemplos utilizados e a menção a serviços ou produtos financeiros não significam recomendação de qualquer tipo de investimento.

As normas citadas neste livro estão sujeitas a mudanças. Recomenda-se que o leitor procure sempre as versões mais atualizadas.

As opiniões, conceitos e conclusões existentes nesta publicação e de seus colaboradores não refletem, necessariamente, o entendimento da Comissão de Valores Mobiliários ou de quaisquer das instituições integrantes do Comitê Consultivo de Educação.

Realização



Organização

**COMITÊ
CONSULTIVO
DE EDUCAÇÃO**



Apresentação

O mais novo livro integrante do Programa TOP foca em uma atividade de grande importância para a eficiência do mercado de valores mobiliários: a análise de investimentos.

Analisar e avaliar, de forma responsável, possíveis investimentos no mercado de capitais sempre foi e sempre será uma missão complexa, que requer conhecimentos multidisciplinares, exige atenção a inúmeros fatores e variáveis, e não pode prescindir de uma visão abrangente e técnica sobre tais questões.

Por tudo isso, vejo com muito bons olhos a seleção dos temas explorados nessa edição, cuja abordagem torna a obra uma ferramenta relevantíssima a todos aqueles, investidores e multiplicadores de conhecimento, que pretendem não apenas compreender as nuances da atividade profissional de analista, mas adentrar nos elementos que envolvem e tem renovado a análise de investimentos no âmbito do mercado de valores mobiliários.

A começar, a obra não se esquece da premissa de que ninguém pode verdadeiramente entender o mercado, e analisar, de forma sensata e coerente, potenciais investimentos, sem uma adequada compreensão do histórico e da evolução da economia e do mercado de capitais.

O mercado se rege e se desenvolve em ciclos, muitas vezes se sujeitando a ondas e movimentos já vistos anteriormente. Entender o passado, compreendendo como a análise de investimentos vem se amoldando a novas realidades, é fundamental para embasar essa constante renovação!

Naturalmente, a obra também apresenta, de forma didática, as técnicas e metodologias de análise, fundamentos de contabilidade e avaliação, e trazendo, inclusive, os princípios e normas que regem a atividade profissional, e, que devem, portanto, ser considerados em quaisquer decisões e recomendações de investimentos.

Por fim, no que considero um grande ativo dessa edição, a obra não se furta de olhar adiante, abordando temas que já guiam e deverão nortear a atividade de análise de investimentos daqui para frente.

No atual contexto em que se insere o mercado, não podemos mais vislumbrar decisões financeiras e análises que não mensurem ou considerem adequadamente os impactos da tecnologia nos modelos de negócio, ou que não estejam plenamente integradas com questões ambientais, sociais e de governança.

A sustentabilidade do mercado de capitais, certamente, passa por esse caminho.

Boa leitura!

LEONARDO P. GOMES PEREIRA

Presidente da Comissão de Valores Mobiliários

Introdução

O Programa TOP da CVM é orientado para programa de treinamento de professores e é executado duas vezes ao ano visando difundir e atualizar os conhecimentos sobre a estrutura do mercado de capitais no Brasil. O Livro Top foi concebido como uma consequência natural do Programa Top quando se constatou a necessidade de consolidar as informações das instituições integrantes do Programa TOP que está em sua 16ª edição.

O Livro Top CVM teve sua primeira edição em 2013 e já está na 3ª edição. Desde 2014, o Comitê Consultivo de Educação recomendou que cada instituição integrante do Comitê elaborasse seu Livro Top. Desde então já foram elaborados o “Livro Derivativos – Conceitos, Produtos e Operações”, pela BM&FBOVESPA, e o Livro “Da Pequena Empresa ao Mercado de Capitais”, pelo IBRI.

A Apimec lança agora seu Livro Top Análise de Investimentos – histórico, principais ferramentas e mudanças conceituais para o futuro” visando a difundir os conhecimentos sobre a Análise de Investimento, desde suas vertentes mais tradicionais, como a Análise Técnica, até as metodologias mais modernas que estão no caminho da integração das questões ambientais, sociais e de governança ao contexto da análise de investimentos.

O Livro Top Análise de Investimentos visa a orientar multiplicadores – objetivo primordial do Programa Top -, mas procurará a interação com o público universitário através da organização de palestras em universidades.

Ele estará à disposição no site da Apimec e da CVM para consulta pública, podendo ser baixado gratuitamente em arquivo PDF.

Quando falamos em Análise de Investimentos, primeiramente vêm à mente perguntas como qual o ativo objeto de análise, qual o momento mais adequado para formação de posição em tal ativo e para quem estamos analisando?

É fato que existem várias correntes de pensamento, a mais antiga refere-se à Análise Técnica (inicialmente chamada de análise gráfica), que se formou, de fato, a partir das ideias do jornalista Charles Dow, após o crash de 1929 nos Estados Unidos, devido à sua preocupação com as tendências dos preços e como compreender suas oscilações no tempo. Charles Dow morreu sem ter visto a transformação de seus artigos em um arcabouço técnico coerente.

A segunda corrente da análise de investimentos teve suas raízes nas preocupações de Benjamim Graham, autor dos livros *Intelligent Investor* e *Security Analysis*, e na aprovação da Securities Act em 1933 e Securities Exchange Act em 1934, que criou a Securities and Exchange Commission – SEC orientada para o *disclosure* de informações econômico-financeiras, dentro do escopo mais amplo de fiscalização do mercado de capitais norte-americano. Os principais objetivos dessas leis podem ser resumidos nos seguintes princípios (<https://www.sec.gov/about/whatwedo.shtml>):

- **empresas** oferecendo publicamente valores mobiliários para investimento devem **dizer** ao público a **verdade** sobre seus negócios, os **valores mobiliários** que estão vendendo, e os **riscos** envolvidos no investimento.
- quem vende e negocia valores mobiliários – **corretores, operadores e bolsas** – deve tratar os investidores razoavelmente e honestamente, **colocando em primeiro lugar os interesses dos investidores**.

Esta corrente de pensamento foi responsável pela criação da Análise Fundamentalista de Investimentos. É interessante que, entre os profissionais de investimentos, as preocupações estavam restritas a “quem vende e quem negocia”. Mas “Verdades e Riscos” empresariais tornaram necessário o desenvolvimento do mercado de capitais com base em profissionais como contadores, analistas de investimentos, gestores de recursos de terceiros, analistas de crédito, auditores, gestores de riscos, relações com investidores, etc. na medida em que o mercado se sofisticava e exigia novos aperfeiçoamentos institucionais.

A terceira corrente refere-se à Teoria Quantitativa de Investimentos, abrangendo seleção de portfólios, objetivos de otimização de retorno e minimização de riscos e os princípios de formação do mercado eficiente. É importante ressaltar que certas correntes teóricas apenas ganharam importância, nos anos 80, a partir da evolução da informática, devido à complexidade crescente dos cálculos.

Neste século XXI, a tecnologia evoluiu ainda mais para o desenvolvimento de algoritmos de *clusterização* que facilitam bastante a formação de carteiras baseadas em princípios da otimização.

Uma quarta corrente de investidores são os usuários de metodologias mais recentes, cujo desenvolvimento foi facilitado pela evolução significativa da tecnologia da informação. São os *high trade frequency traders*, usuários de algoritmos muitas vezes bastante sofisticados que combinam as várias técnicas de análise técnica, fundamen-

talista e de análise quantitativa e que permitem realizar operações através de sistemas robôs operando em alta velocidade, várias vezes ao dia. caracterizando-se como traders de curtíssimo prazo.

Uma quarta corrente de pensamento analítico acrescenta aos modelos quantitativos o impacto de valores “intangíveis”, nem sempre quantificáveis, mas que trazem a questão da “confiança” na empresa, principalmente, quando se trata de decidir sobre investimentos de longo prazo. As perguntas que devem ser respondidas para esses investidores são:

“a empresa recomendada pelos seus valores econômicos intrínsecos merece confiança considerando-se os seus princípios de governança, de relação com o meio ambiente e com as partes interessadas integrantes da sociedade (consumidores, investidores, público interno, comunidades onde a empresa atua)?

“qual o risco de geração de externalidades negativas das empresas?”

“em que medida esses riscos podem criar impactos reputacionais e prejuízos diversos, com repercussões reducionistas sobre o valor de dividendos esperados?”

Para este tipo de investidor, as palavras de ordem são geração de valor com mínimo risco e com geração mínima de externalidades negativas.

O futuro será marcado pelas expectativas de grandes mudanças nas estratégias empresariais, trazidas pelo comportamento da demografia, que exigirá uma previdência social mais flexível; pela revolução tecnológica do século XXI; pelas mudanças climáticas já reconhecidas pelo Acordo do Clima de Paris em dezembro de 2015; pelas novas necessidades de infraestrutura de energia renovável, mobilidade urbana e regional, de saneamento e gestão de resíduos, etc.

*Para todo esse processo de mudança, o **sistema educacional** deve ter um papel central e as instituições do mercado de capitais têm de estar atentas a esse processo para apoiar e estarem conectadas com as novas necessidades de formação dos jovens e de aperfeiçoamento da população, em especial daqueles com idade acima dos 50 anos duplamente atingidos pela evolução tecnológica e pela inevitável mudança na previdência social, que exigirá maior tempo de vida economicamente ativa, devido às pressões da maior taxa de longevidade.*

Voltando ao ambiente corporativo, os títulos privados estão se sofisticando, pedindo um protagonismo maior dos analistas, o que acontecerá na medida em que o Brasil

retome o caminho do desenvolvimento e da necessidade de maior capital para financiá-lo. Existe atualmente uma gama de títulos (imobiliários, rurais, recebíveis, debêntures de infraestrutura) que poderá aumentar no futuro, aumentando a liquidez do mercado de títulos privados. Na área de sustentabilidade, os *green bonds* estão ganhando força no mundo. O Brasil é reconhecido como um mercado de enorme potencial para esses títulos, na medida em que o reconhecimento das questões climáticas evoluírem e o mercado se reorganizar no sentido desenvolver uma demanda interna para esses tipos de papéis.

O Livro, sem embargo do interesse que possa despertar junto a outros públicos, tem conteúdo dirigido especialmente a investidores pessoas físicas e investidores institucionais com perspectiva de investimento de longo prazo. É um desafio. Os negócios de curto prazo ainda prevalecem, mas o quadro demográfico que se desenha e a esperada evolução e aperfeiçoamento de nosso ambiente econômico deverão influenciar na mudança de cultura de investidores pessoas físicas, pela consequência natural de formação de poupança no longo prazo para fins de constituição de patrimônio ou renda adicional na aposentadoria.

Com a estabilização do ambiente econômico, também os investidores institucionais deverão ampliar seus horizontes de investimento, diversificando suas carteiras – hoje muito concentradas em títulos públicos - em direção a títulos privados e instrumentos de renda variável.

A visão de longo prazo é orientada pelo maior rigor nas escolhas dos investimentos. A melhor das análises quantitativas pode ter barreiras na etapa de decisão de investidores, caso a empresa não tenha, por exemplo, políticas transparentes de remuneração de investidores, respeito ao acionista minoritário, políticas de respeito aos direitos humanos, políticas de águas, políticas de gerenciamento de risco abrangente, questões que estão se apresentando no radar de muitos investidores institucionais. Os segmentos de investidores estão se diferenciando, com maior demanda por valores corporativos intangíveis, de compreensão mais complexa e que são mais difíceis de inserir em modelos que integrem análise, recomendação e decisão de investimentos.

A Apimec propõe-se, nesta primeira edição do Livro, a dar uma visão de evolução histórica do mercado de capitais, do desenvolvimento metodológico da Análise de Investimentos no século XX e dos desafios de modernização no século XXI.

Em seguida, a Apimec é apresentada institucionalmente, em sua função certificadora e fiscalizadora das atividades dos analistas de investimentos desde 2009, sob supervisão da CVM, através da apresentação do Reginaldo Alexandre, Presidente da Apimec Nacional, Gerson Sakaguti – Superintendente de Autoregulação, Certificação e Fiscalização dos Analistas de Investimentos da Apimec, Bruno dos Santos Fernandes – Superintendente de Autoregulação, Certificação e Fiscalização dos Analistas de Investimentos da Apimec e Gustavo Beatriz Martellotta – Analista de Supervisão.

Roberto Teixeira da Costa, primeiro presidente da CVM e associado da Regional Rio da Apimec, começa o livro apresentando um Capítulo especial, em que faz uma excelente cronologia da evolução do mercado de capitais nos últimos 50 anos, terminando por dar uma rápida visão de futuro, em que reconhece a necessidade de uma visão mais abrangente dos objetivos de análise, em que os aspectos de governança têm um papel central na prestação de contas para as diversas partes interessadas das empresas.

Após essa abertura, o Livro Top está estruturado em 5 capítulos, começando pelo Capítulo I em que Juliano Pinheiro, doutor em mercado de capitais e ex-presidente da Apimec Minas faz um resumo das principais turbulências nos mercados de capitais, desde a tulipomania até os dias de hoje, e da evolução da análise de investimentos no mundo a partir das origens da análise Técnica, no início do século XX e da análise fundamentalista desde o crash de 1929, que mudou a forma os investidores passaram a lidar com o mercado de capitais, um processo ainda em evolução.

No capítulo II, Eduardo Matura, engenheiro e analista técnico credenciado pela Apimec, abordará os princípios da Análise Técnica de Investimentos, uma metodologia tradicional, que está em permanente aperfeiçoamento, utilizando-se também de conceitos estatísticos na explicação das tendências de preços e volumes.

O capítulo III, escrito pelo Professor Eliseu Martins, ex Diretor da CVM, associado da Apimec, professor da USP e membro do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), órgão emissor das normas contábeis brasileiros, dá início ao contexto da análise fundamentalista, abordando os “Princípios da Contabilidade Moderna”, onde combina, de forma proficiente, a história da contabilidade com a visão de modernização trazida pelo princípio da “Essência sobre a Forma”.

No capítulo IV, é abordada a Análise Fundamentalista de Investimentos, por Marco Saravalle, associado e Diretor da Apimec Nacional, que também colaborou na organização do livro, apresenta as principais técnicas de análise usadas no dia a dia dos

analistas, desde a análise de cenários, passando pela análise de múltiplos até técnicas de avaliação através do fluxo de caixa descontado, entre outras.

Finalmente, Maria Eugenia dos Santos Buosi, economista e mestre em finanças, aprofundará, no capítulo V, os fundamentos da vertente moderna, em desenvolvimento desde a última década do século XX, que traz a questão da influência dos valores qualitativos ou intangíveis na capacidade de geração de valor das empresas, a partir da integração das questões ambientais, sociais e de governança corporativa à análise de investimentos (ASG). Na verdade, estes valores são o reflexo de como as empresas estão lidando com as externalidades decorrentes de suas atividades econômicas.

O Livro Top Análise de Investimentos teve contribuições de Eduardo Werneck, Vice Presidente da Apimec Nacional e Membro do Comitê Consultivo de Educação da CVM, na organização do livro junto com Marco Saravalle e na elaboração do capítulo IV, de Tatiana Assali do Principles of Responsible Investments – PRI na elaboração do capítulo V, de David Navegantes – Vice-Presidente da Apimec Nacional e Ricardo Martins - Presidente da Apimec Nacional.

Essa primeira versão do Livro Top Apimec não tem capítulos sobre derivativos pelo fato de o tema ser o objeto do Livro Top Derivativos, publicado pelo BM&FBOVESPA. Outros temas importantes, como megatendências, estratégia de alocação de recursos, seleção de carteiras por modelos quantitativos ou de segmentação (clusterização), análise de renda fixa e finanças comportamentais poderão ser inseridos em edições futuras sempre apoiada no seu objetivo de interação entre analistas e investidores.

As demandas e o feedback de analistas, investidores e outros públicos interessados é quem vão determinar como o Livro Top Análise de Investimentos evoluirá nas próximas edições eletrônicas. Agradecemos aos colaboradores, esperando que todos continuem ativos no seu desenvolvimento.

EDUARDO WERNECK

Vice Presidente da Apimec Nacional

RICARDO MARTINS

Presidente da Apimec Nacional

O Analista de Valores Mobiliários no Brasil

A atividade de analista de valores mobiliários no Brasil é regulamentada desde 2003, ano em que a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) – órgão que regula o mercado brasileiro de capitais – editou sua Instrução 388, que passou a disciplinar a profissão. A Associação dos Analistas e Profissionais Investimento do Mercado de Capitais – Apimec Nacional –, fundada há mais de 40 anos - compreendendo hoje a entidade nacional e seis Regionais (Distrito Federal, Minas Gerais, Nordeste, Rio de Janeiro, São Paulo, e Sul) -, vinha oferecendo exames de certificação para o exercício da profissão mesmo antes de a Instrução 388 entrar em vigor.

A Instrução original passou por três modificações, a última das quais em 2010, através da Instrução CVM 483/2010, que substituiu a norma original. Na esteira dessa última mudança, a Apimec, por delegação do órgão regulador do mercado de capitais, além de certificadora, passou a ser também entidade fiscalizadora da profissão de analista de valores mobiliários.

A Apimec exerce as atividades de certificação e de fiscalização com base no preenchimento de requisitos técnicos previstos na Instrução.

A autorregulação é uma tendência firme no mercado brasileiro de capitais, desde que o regulador constate capacitação técnica e isenção das entidades representativas do mercado (normalmente entidades de classe, sem fins lucrativos) que poderiam exercê-la.

A autorregulação nem sempre é delegada. Na área contábil, por exemplo, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) – órgão formado por entidades do setor privado, onde os reguladores são ouvintes, mas sem voto nas decisões - é encarregado de emitir as normas contábeis brasileiras, sempre com base nas normas contábeis internacionais (IFRS), que o Brasil adotou.

Há ainda a experiência bem sucedida do Novo Mercado, segmento de negociação onde as empresas listadas comprometem-se, voluntariamente, mas com base em um contrato, a ter práticas de governança corporativa mais estritas do que aquelas previstas pela legislação.

Como previsto na Instrução CVM nº 483, para o adequado exercício de sua atividade de autorregulação, entre outras ações, a Apimec Nacional elaborou um Código de Conduta do Analista de Valores Mobiliários e um Código de Processos.

A Instrução define como analista de valores mobiliários “a pessoa natural que, em caráter profissional, elabora relatórios de análise destinados à publicação, divulgação ou distribuição a terceiros, ainda que restrita a clientes”.

Entende-se como “relatório de análise” quaisquer textos, relatórios de acompanhamento, estudos ou análises sobre valores mobiliários específicos ou sobre emissores de valores mobiliários determinados que possam auxiliar ou influenciar investidores no processo de tomada de decisão de investimento. Exposições públicas, apresentações, reuniões, conferências telefônicas e quaisquer outras manifestações não escritas, cujo conteúdo seja típico de relatório de análise, são equiparadas a relatórios de análise.

A atividade de analista de valores mobiliários pode ser exercida de três formas, quais sejam: 1) autônoma; 2) vinculada a instituições integrantes do sistema de distribuição ou a pessoa natural autorizada pela CVM a desempenhar a função de administrador de carteira ou de consultor de valores mobiliários; 3) vinculada a pessoa jurídica que tenha em seu objeto social exclusivamente a atividade de análise de valores mobiliários.

A Instrução 483 prevê que o analista de valores mobiliários deve agir com probidade, boa fé e ética profissional, empregando na atividade todo cuidado e diligência esperados de um profissional em sua posição. Prescreve ainda algumas regras e algumas vedações – inclusive de negociação - com o objetivo de prevenir conflitos de interesse, seja por parte do analista, seja por parte da entidade a que esteja vinculado. Os analistas de valores mobiliários devem assinar e acatar um Código de Conduta, aprovado pela CVM, antes de se credenciarem para o exercício da profissão.

A Apimec, em sua função de órgão de fiscalização, recebe *todos* os relatórios emitidos pelos analistas de mercado, para verificar sua adequação às condições previstas na ICVM nº 483/2010. Os eventuais desvios são punidos de acordo com a gravidade da falha ou da transgressão. As penalidades compreendem, nos casos mais simples, advertência ou multa por descumprimento objetivo, podendo chegar, nos casos mais graves, à suspensão temporária ou mesmo impedimento do exercício da profissão, bem como todos os relatórios relativos a emissões de valores mobiliários são analisados.

Desta recepção promovem-se análises de cunho factual e qualitativo, que podem resultar em recomendações e orientações com fulcro nas Instruções nº 483 e nº 538/2013, para o aprimoramento da formulação de relatórios de análise, melhoria de processos e conduta dos analistas de valores mobiliários.

Para cumprir os requisitos da Instrução CVM nº 483, do Código de Processos e do Código de Conduta do Analista, foram criados três órgãos:

1 - Comitê Consultivo do Analista (CCA) - órgão consultivo composto por analistas de valores mobiliários, especializados em análise fundamentalista, que se reúne ordinariamente uma vez por trimestre e, extraordinariamente, sempre que as circunstâncias exigirem.

Destacam-se como importantes realizações deste Comitê, por exemplo, a elaboração de um guia visando estabelecer as melhores práticas para a elaboração de relatórios de análise fundamentalista, editado em 13 de março de 2012; a Recomendação CCA nº 001/201, que serve de guia para a análise qualitativa dos relatórios fundamentalistas; a Recomendação nº 02/2013, que orienta os analistas quanto à utilização do indicador LAJIDA (EBITDA, na sigla em Inglês): lucro antes de juros, imposto de renda e contribuição social, depreciação e amortização.

2 - Comitê Consultivo do Analista Técnico (CCAT) - composto por profissionais do mercado convidados com a finalidade de fortalecer a representatividade do analista técnico na autorregulação. São realizadas reuniões ordinárias uma vez por trimestre e, extraordinariamente, sempre que as circunstâncias exigirem.

3 - Conselho de Supervisão do Analista (CSA), que orienta e supervisiona os procedimentos do trabalho de fiscalização, funcionando como instância de decisão dos processos e atuando também como órgão recursal, no caso de punições aplicadas pela Superintendência de Supervisão do Analista (SSA) aos analistas ou aos seus empregadores. O CSA realiza uma reunião ordinária por bimestre, podendo reunir-se extraordinariamente sempre que necessário.

O CSA é composto de nove membros de notório saber e reputação na área de mercado de capitais, sendo três associados à APIMEC NACIONAL e seis, profissionais independentes ou representantes de entidades de diversos segmentos do mercado de capitais. **A forma de constituição do CSA visa preservar um alto grau de isenção e independência em seus processos e decisões.**

O trabalho de todos esses órgãos é subsidiado pela atividade da Superintendência de Supervisão do Analista (SSA), corpo profissional da Apimec voltado para a atividade de autorregulação.

A SSA tem interagido constantemente com os profissionais e as instituições que elaboram relatórios de análise, orientando-os no sentido do aperfeiçoamento dos controles internos, para evitar descumprimentos objetivos, divulgações seletivas e conteúdo inadequado

Embora os procedimentos operacionais estejam a cargo da Apimec, especialmente através da SSA, cabe enfatizar que as decisões relativas à fiscalização são tomadas, de maneira independente, pelo Conselho de Supervisão do Analista (CSA).

Os exames de certificação são oferecidos pela Apimec em tempo contínuo, e são realizados em centros de teste distribuídos em praticamente todo território nacional (algo importante em um país de dimensões continentais como o Brasil).

A certificação está dividida em três categorias: CNPI para o analista fundamentalista, CNPI-T para o analista técnico e CNPI-P para o analista pleno (fundamentalista e técnico). Para obtenção da certificação o profissional deve ser aprovado nos seguintes exames:

CB - Conteúdo Brasileiro - fase comum para o analista fundamentalista, técnico e pleno. Uma prova com 60 questões.

CG1 - Conteúdo Global 1 - fase para o analista fundamentalista. Uma prova com 60 questões.

CT1 - Conteúdo Técnico 1 - fase para o analista técnico. Uma prova com 60 questões.

Segue abaixo a síntese do Processo de Certificação:

O Programa de Certificação CNPI é parte integrante do Programa de Certificação Internacional para Profissionais de Investimento da ACIIA – Association of Certified International Investment Analysts, da qual a APIMEC NACIONAL é fundadora, juntamente com a ASAF – Asian Securities Analysts e a EFFAS – European Federation of Financial Analysts Societies, que certificam os profissionais com o CIIA – Certified International Investment Analyst

O número de analistas certificados e credenciados mostra tendência de crescimento nos últimos anos, em que pesem os efeitos da crise financeira internacional e o arrefecimento mais recente das taxas de crescimento da economia brasileira.

A certificação é renovada a cada período de cinco anos, através de um programa de educação continuada, tendo o analista, alternativamente, a possibilidade de comprovação por exame ou por créditos.

Como previsto pela Instrução CVM 483, a Apimec observa um Programa de Educação Continuada – PEC, destinado aos analistas credenciados.

As certificações CNPI, CNPI-T e CNPI-P têm validade de cinco anos contados a partir da solicitação do primeiro credenciamento. Antes que a certificação vença, o analista credenciado deverá optar entre as duas modalidades de Educação Continuada:

MODALIDADE A. Estudo individual de conteúdo programático denominado CR - Conteúdo de Reciclagem e CRT - Conteúdo de Reciclagem Técnico, que deverá ser aferido através dos exames on-line CR e CRT, composto por (trinta e seis questões de múltipla escolha cada um, com duas horas de duração).

A comprovação nesta modalidade deverá ser feita entre os dois últimos anos de vencimento da certificação.

A Estrutura do Conteúdo Programático do CR e do CRT será atualizada anualmente de tal sorte a incluir os temas normativos e conceituais que tenham impacto no cotidiano dos analistas. Qualquer alteração no conteúdo será comunicada com 90 dias de antecedência.

MODALIDADE B. Comprovação de participação em cursos, seminários ou outras atividades que representem, no mínimo, quarenta créditos de dedicação a sua atualização profissional. Para serem válidos, os cursos, seminários ou outras atividades devem versar sobre os tópicos listados no CR e CRT do item anterior e devem atender aos seguintes pré-requisitos:

1. Os créditos devem ser acumulados durante cinco anos imediatamente anteriores à data do vencimento, sendo que pelo menos 50% dos créditos devem ser nos últimos dois anos anteriores à data final da comprovação dos créditos.

2. Os Programas de cursos de curta duração e seminários, com um mínimo de 4 quatro horas e com adequado controle de frequência, contarão créditos na seguinte proporção: um crédito para cada quatro horas de curso. Esses créditos exigirão pedido fundamentado pelo pleiteante, de tal sorte a explicitar que o curso teve potencial objetivo de agregar capital intelectual. Esse tipo de crédito não terá limite máximo,

mas a aceitação do crédito estará intimamente vinculada à fundamentação da qualidade do curso realizado.

3. Congressos de Entidades signatárias do Plano Diretor do Mercado de Capitais estão limitados a 5 cinco créditos, sendo que cada 4 quatro horas equivale a um crédito.

4. Cursos de especialização e pós-graduação (MBA, Mestrado ou Doutorado) e segunda graduação ministrados por Instituições de Ensino Superior (IES) reconhecidos pelo MEC e/ou pela CAPES. Só serão aceitos cursos das áreas de Administração, Atuária, Contabilidade, Direito (econômico, societário ou tributário), Economia, Finanças e afins. Não há limite de créditos, valendo também um crédito para cada quatro horas de curso.

5. A participação em reuniões com empresas (de poucas horas) valerão meio crédito e as reuniões de caráter nacional valerão 1 um crédito para reuniões de um dia e 2 dois créditos para reuniões de mais de um dia. Esse tipo de crédito terá como limite máximo 5 cinco créditos.

6. A participação em fóruns e conselhos permanentes de entidades do mercado de capitais, tais como CSA, CCA, IASB, CPC, CODIM, ANBIMA, IBGC e outros, com notório nível de exigência na seleção dos membros, valerão 5 (cinco) créditos cada. Esse tipo de crédito terá como limite máximo 15 (quinze) créditos. Os fóruns aceitos precisarão de pedido prévio à APIMEC para aferição do notório nível de exigência de seleção. Caso o profissional tenha excedido a quantidade mínima de horas exigidas para o Programa de Educação Continuada, as mesmas não são transferidas para períodos subsequentes.

Para requerer o cômputo dos créditos, o profissional deverá submeter, eletronicamente, o Relatório Individual PEC (disponível em www.apimec.com.br; Certificação; PEC) com antecedência mínima de trinta dias ao vencimento da certificação e recolher a taxa vigente. A APIMEC tem o prazo de trinta dias, contados do recebimento do Relatório Individual PEC, para se manifestar, aprovando os créditos ou solicitando esclarecimentos ao profissional, que deverá atender à demanda em no máximo quinze dias contados do recebimento da solicitação da APIMEC.

O não cumprimento do Programa de Educação Continuada acarretará ao profissional a perda do CNPI e do credenciamento, ficando o profissional impedido de exercer a atividade de analista de valores mobiliários. Caso isto ocorra, o CNPI e o credenciamento somente poderão ser readquiridos através de exames de certificação.

Acreditamos que a autorregulação – desenvolvida dentro de parâmetros de rigor técnico, agilidade independência e isenção, como procuramos fazer na Apimec – representa passo importante na evolução de nosso ambiente de negócios, inserindo-se no contexto mais amplo de avanços necessários para dar suporte à expansão que, uma vez superada a atual crise, o mercado de capitais brasileiro poderá voltar a experimentar.

REGINALDO ALEXANDRE

Ex-presidente da Apimec Nacional

GERSON SAKAGUTI

Ex-superintendente de Autoregulação, Certificação e Fiscalização

BRUNO FERNANDES

Superintendente de Autoregulação, Certificação e Fiscalização

GUSTAVO MARTELLOTTA

Analista de Supervisão

SUMÁRIO

ESPECIAL. O MERCADO DE CAPITAIS NO BRASIL

Cronologia nos últimos 50 anos	27
Principais características de cada fase	28
Anos 2015 e 2016	37
Olhando o futuro	40

1. AS GRANDES TURBULÊNCIAS E AS CONTRIBUIÇÕES PARA A EVOLUÇÃO DA ANÁLISE DE INVESTIMENTOS

1.1. As turbulências no ambiente de investimentos	44
1.1.1. Breves revisões das grandes crises	44
1.1.2. Turbulências da década de 1990	47
1.1.3. Turbulências no Mercosul	56
1.1.4. Turbulências dos anos 2000	58
1.2. Contribuições para a análise de investimentos	70
1.2.1. Contribuição da análise técnica	70
1.2.2. A contribuição da análise fundamentalista	72
1.2.3. A contribuição da teoria de carteira	75
1.2.4. A contribuição da análise quantitativa	78
1.2.5. Outras questões entram em cena	80

2. ANÁLISE TÉCNICA DE INVESTIMENTOS

2.1. Princípios da análise técnica	82
2.2. Tipos de gráficos	84
2.3. Tendência	87
2.4. Suporte e resistência	90
2.5. Figuras	92
2.6. Padrões de Candlestick	101

2.7. Médias móveis	105
2.8. Conclusão	109

3. PRINCÍPIOS DA MODERNA CONTABILIDADE EMPRESARIAL

3.1. Introdução – O princípio	111
3.2. A primeira grande guinada – os credores	113
3.3. O nascimento da “moderna contabilidade”	115
3.3.1. A quebra do princípio da entidade jurídica, substituído pelo da entidade econômica	116
3.3.2. A quebra do princípio da propriedade jurídica, substituída pelo do controle	117
3.3.3. A essência sobre a forma cresce e aparece	118
3.3.4. A influência do Fisco	120
3.4. A necessidade de harmonização nas normas e a criação do iasb	121
3.4.1. O Brasil	123
3.5. Alguns dos pontos mais relevantes da moderna contabilidade	126
3.5.1. Essência sobre a forma	126
3.5.2. Reconhecimento da receita	127
3.5.3. Ampliação do uso do valor justo	128
3.5.4. Concessões	130
3.5.5. Entidade – operações em conjunto	130
3.5.6. Custos de transações de capital com os sócios, subvenções, prêmios de debêntures, papel dos não controladores, ampliação da consolidação, resultado abrangente etc.	131
3.6. E o futuro?	133

4. ANÁLISE FUNDAMENTALISTA DE INVESTIMENTOS

4.1. Objetivo da análise fundamentalista: conceito de valor	136
4.2. Métodos de análise fundamentalista	136
4.2.1. Análise Top Down	136
4.2.2. Análise Bottom Up	137

4.2.3. Indicadores macroeconômicos na análise Top Down	138
4.2.4. Análise setorial – uma conexão do macro com o micro	142
4.3. Análise fundamentalista	143
4.3.1. Introdução à análise fundamentalista	143
4.3.2. Introdução à análise de balanços	146
4.3.3. Análise de balanços	149
4.3.4. Demonstrações do resultado do exercício – DRE	153
4.3.5. Análise do fluxo de caixa	159
4.4. Metodologia de avaliação de empresas	160
4.4.1. Fluxo de caixa descontado	160
4.4.2. Modelo de Gordon	164
4.4.3. Análise por múltiplos	166
4.4.4. Análise do sistema DuPont	168
4.4.5. Análise de SWOT (em português FOFA)	169

5. INTEGRAÇÃO ASG (QUESTÕES AMBIENTAIS, SOCIAIS E DE GOVERNANÇA) À ANÁLISE DE INVESTIMENTOS

5.1. Introdução	173
5.2. Definições e conceitos	176
5.2.1. Questões ASG	176
5.2.2. Responsabilidade corporativa	178
5.2.3. Risco socioambiental e vantagens comparativas	182
5.3. As questões ASG na tomada de decisão financeira	187
5.3.1. A evolução do tema no setor financeiro	187
5.3.2. A regulação das questões ASG no mercado de investimentos	195
5.3.3. O mercado de investimentos responsáveis	197
5.4. Questões ASG na análise fundamentalista de ativos	201
5.4.1. Identificação	204
5.4.2. Análise	207
5.4.3. Integração	217
5.5. Conclusões	221

ESPECIAL

O MERCADO
DE CAPITAIS
NO BRASIL

Cronologia nos últimos 50 anos

Fase 1. A primeira fase antecede a criação da Lei do Mercado de Capitais em 1965 (Lei 4728).

Ao seu final criam-se as Letras de Câmbio que vieram a ter importante contribuição para o financiamento da indústria automobilística, lançando um novo instrumento financeiro que veio ocupar importante espaço na aplicação do investidor.

Fase 2. A segunda fase nos leva de 1965 a 1971 – com a aprovação da legislação sobre Mercado de Capitais em 65 e seus desdobramentos, inclusive com o posterior DL 157.

Fase 3. A terceira fase compreenderia o período que vai de 1971 a 1975, um período negro para o mercado. Debacle e frustrações – um ‘quase encilhamento’.

Fase 4. A quarta fase inicia-se com a reforma da lei das S/A e a criação da Comissão de Valores Mobiliários - CVM em 1976.

Fase 5. A quinta fase é marcada com a grande crise das Bolsas em 1989 que praticamente liquidou com a Bolsa do Rio (caso Nahas), e afetou a existência do Comitê de Divulgação do Mercado de Capitais – CODIMEC, criado em 1977.

Fase 6. Na sexta fase, caracterizada pela predominância da institucionalização do mercado, com a marcante presença dos fundos de pensão (principalmente de estatais) e que tiveram forte impacto na privatização no futuro.

Fase 7. A sétima fase começa com o Plano Real, onde o Brasil viveu sensível processo de transformação, com a criação de uma moeda confiável, o Real.

Fase 8. A oitava fase compreendeu o período após o lançamento do Novo Mercado em 2000 e a partir da qual a Governança Corporativa começa a tomar formato mais institucional. Nessa fase aconteceu também a criação do International Accounting Standards Board - IASB em 2001.

Fase 9. A nona fase é do momento do “boom” do mercado que vai de 2004 a 2007, com forte participação dos investidores estrangeiros.

Fase 10. A décima fase é marcada pela crise financeira de 2008, que com seus desdobramentos chegam até os nossos dias, e com a surpreendente e espetacular reação do mercado em 2009.

O período que se seguiu, onde o mercado foi gradualmente perdendo espaço, e chega até os dias de hoje, será comentado no final desta fase.

Principais características de cada fase

Fase 1. O mercado, como instrumento de captação de recursos, praticamente não existia até 1964. Tivemos algumas experiências isoladas, tendo a IBEC e Deltec como principais atores, lançando o fundo de investimento Crescinco (da IBEC - irmãos Rockefeller), que durante muitos anos foi o maior fundo de investimentos em ações na América Latina. A Deltec, na qual trabalhei de 1958 a 1965, foi a pioneira no lançamento de ações (chegou a ter cerca de 200 vendedores de ações espalhados no Norte ao Sul do Brasil), entre elas as empresas de energia elétrica LTB, Arno, Squibb, Willys Overland, Vemag, Brinquedos Estrela e entre outras. No início do ano 61, vários bancos comerciais criaram a FINASA (empresa de financiamentos), que lançou letras de câmbio para contornar a Lei da Usura e foi importante financiadora do processo de industrialização. Até então, as empresas se financiavam principalmente através de empréstimos bancários, retenções de lucros e subscrições por seus acionistas existentes (companhias fechadas).

Os maiores detentores de poupança, antes de 1961, aplicavam principalmente em imóveis. Não haviam instrumentos financeiros disponíveis, e as contas-correntes eram remuneradas a juros simbólicos. Alguns bancos ofereciam certificado de depósito de curto prazo.

A compra de moedas estrangeiras ainda não havia se difundido como instrumento de proteção a inflação, ou como forma de poupança. Só mais tarde, nos chamados anos JK, e com o impacto da construção de Brasília, houve um descontrole financeiro/fiscal, essa percepção aparece e a compra de moedas estrangeiras passa a ser mais frequente. As empresas negociadas em Bolsa lá estavam mais por razões político

-institucionais, e como mecanismos proporcionadores de liquidez aos acionistas minoritários. A Bolsa não era usada regularmente como mecanismo de capitalização. O governo não tinha condições de usar o mercado como instrumento para captar recursos, pois os títulos públicos estavam desmoralizados pelo desgaste junto aos aplicadores por não cumprirem compromissos de pagar juros devidos no prazo ou resgatá-los nos prazos de vencimento. Eram títulos para colecionadores!

Fase 2. O governo militar avaliou ser fundamental alterar essa situação e criar mecanismos que permitissem estimular a poupança para o investimento em ações, e outros títulos de crédito. Após a criação do Banco Central em 1965 (Lei 4595), edita a lei de Mercado de Capitais, reformadora e inovadora. Criam-se também o BNH – Banco Nacional da Habitação e surgem as Letras Imobiliárias para financiar construções. A nova legislação, entre outros temas, cria estímulos a subscrição de ações; bancos de investimentos são instituídos; criam-se obrigações reajustáveis e conversíveis para recuperação da imagem do título público com a correção monetária; abertura da Bolsa para que as corretoras de valores pudessem transferir seus títulos de propriedade dentro de um formato de maior institucionalização de mercado. Incentivos a subscrição de ações são criados.

O mercado financeiro foi então estruturado com uma subdivisão em instituições diferenciadas, cada uma com função claramente definida

O conceito era de especialização:

- Bancos Comerciais
- Banco de Investimentos
- Companhias de Crédito e Financiamento.
- Companhias de Crédito Imobiliário
- Corretoras de Valores Mobiliários
- Distribuidoras de Valores
- Agentes Autônomos (vendedores autorizados)

Ainda nessa fase, para estimular o mercado o governo lança o DL 157 como um incentivo para pessoas físicas investirem indiretamente em ações. Podiam descontar 12% do seu IR para aplicar em fundos de investimento, especialmente criados para aplicar no capital de empresas, que buscassem fortalecer seu capital de giro. Havia um prazo de 5/6 anos para os aplicadores resgatarem suas quotas nos fundos especialmente criados.

Até hoje discute-se se fez sentido a criação de mercado com estímulos tão poderosos, como um mecanismo indutor artificial e que teve custo elevado como a seguir constatamos.

Fase 3. O mercado, que subira vertiginosamente proporcionou incríveis distorções, com os incentivos concedidos e sofre uma reviravolta a partir de 1971. O reajuste nos preços, inicialmente é visto como uma correção para, a seguir, entrar em uma contínua queda. O governo fez um esforço para superar essa fase (suportando ou pressionando gestores de fundos para não atuarem como vendedores). Convém lembrar que era a fase do que foi chamado 'milagre brasileiro'. O governo estava eufórico: Era o Brasil grande! Porém, foi tudo em vão! A correção foi inevitável e traumática. Algumas companhias lançadas em Bolsa desapareceram (Hindi, PBK, Cromagem Tarumã, entre outras) e os investidores individuais perderam substanciais recursos e saíram do mercado traumatizados. Entramos num período de paralização de novas emissões. As cadernetas de poupança passaram a ser uma aplicação preferencial dos investidores e as aplicações de curto prazo em títulos emitidos pelo setor bancário.

Fase 4. Restauração

Após a grande ressaca, o governo Geisel, tendo Mario Henrique Simonsen como Ministro da Fazenda, efetua um inventário que aconteceu no mercado e conclui-se que 4 fatores seriam determinantes para relançar o mercado.

4.1– Rever a Lei das S/A – A Lei 2627, dos anos 40, já não atendia as necessidades do mercado e proteção as minorias. Precisava ser reformulada.

4.2 – A criação de uma agência reguladora independente. As funções até então executadas pela GEMEC do BACEN, se mostraram insatisfatórias. Não eram as preocupações estruturais e prioritárias do BACEN, que estava centrado na proteção da moeda e no funcionamento do sistema financeiro.

4.3 – Inexistência de investimentos institucionais que pudessem agir contra-clicamente e atuassem como investidores de longo-prazo. Portanto, seria fundamental criar estímulos para que os fundos de pensão pudessem atuar em Bolsa e fossem força anticíclica, como investidores de longo prazo.

4.4 – Abertura de mercado para investidores estrangeiros. Ficou evidenciado que o mercado carecia de maior sofisticação e de investidores que aportassem uma visão diferenciada do mercado.

Os efeitos foram sensíveis e gradualmente o mercado foi adquirindo maior vigor credibilidade e viabilidade. Digno de registro a decisão apresentada, em 1978, pela CVM obrigando os fundos de pensão a aplicarem 25% do patrimônio em Bolsa e, posteriormente, a maior abertura de mercado para investidores estrangeiros, revogando a Lei 4131, de 1976, que limitava a participação desses investidores a atuar exclusivamente como investidores de “portfólio” (não eram participantes diretos). Na questão referente a Lei das S/A vale ressaltar na reforma a criação do Conselho de Administração obrigatório, auditoria obrigatória, dividendo mínimo, agilização das debêntures (um capítulo à parte na nova lei das S/A).

Fase 5. Fator de destaque nessa 5ª fase, foi a crise provocada pelo investidor Naji Nahas, que fortemente alavancado por empréstimos bancários, ele e seus seguidores compraram posições em papéis de grande liquidez em Bolsa, atuando tanto no mercado à vista como no mercado à termo. Temia-se que o investidor fosse provocar um “corner” no mercado, em outras palavras, ser dono de posições tão relevantes que comandassem os preços em Bolsa, além da posição relevante no capital das empresas. Proibido de operar em São Paulo, transferiu suas operações para o Rio. Mais tarde, com suas garantias estouradas, junto aos Bancos com os quais operava, soltou cheque sem fundos equivalente a USD 32 milhões na época, que levou o investidor a debacle, como também as corretoras que o financiavam. Em consequência a Bolsa do Rio, praticamente faliu, e importantes corretoras ficaram insolventes. Mais tarde algumas corretoras chegaram a fechar e medidas foram tomadas para fechar o mercado de opções e de índices na Bolsa do Rio, sendo restabelecido poucos meses depois.

Fase 6. Essa fase que vai até o ano 2000, é marcada por uma forte presença institucional dos fundos de pensão em Bolsa e no mercado de novas emissões. O trauma provocado por Naji Nahas afugentou novamente os investidores em ações. Nada parecido com o que aconteceu a partir de 1971, mas certamente afetou o mercado. As operações no mercado de emissões primárias foram fortemente concentradas nos fundos de pensão. Diferentemente do que vimos no “boom” dos IPO’s a partir de 2004, não tivemos operações importantes, sem a participação dos fundos de pensão atuando institucionalmente. A participação dos investidores individuais não foi relevante e algumas empresas partiram para emitir ações nas aberturas de capital (IPO’s), na Bolsa de Nova Iorque através dos ADR’s - American Depositary Receipt : Aracruz, AMBEV, Ultra, CBD, Vale (antiga CVRD) , entre outras.

Fase 7. A convivência do mercado de capitais com altas taxas de juros, em que o estado era o grande tomador de recursos, sempre foi uma parada indigesta para o mercado de renda variável. Também, a inexistência de uma moeda confiável encur-

tava o horizonte temporal dos investidores incapacitados de projetar o futuro sem confiança na moeda. Efetivamente, sem moeda credível ficava impossível ter previsibilidade, elemento essencial para que os investimentos pudessem projetar o futuro e tomar decisões de longo prazo.

O sucesso do plano Real foi fator determinante para o mercado de capitais, vindo a viabilizar operações de longo prazo. É certamente um marco na evolução do mercado no Brasil. Motivados pelas novas condições de mercado de capitais, voltaram a funcionar bancos de investimento independentes: Itaú BBA (2003), BBI, Garantia, Pactual (hoje BTG) e Fator, entre outros. Tinham-se criado condições para o Brasil voltar a contar com um mercado de capitais como instrumento para o desenvolvimento. Inicia-se também um processo que permitiu ao país conquistar credibilidade no exterior, funcionando como fator de atração de investimento e, mais tarde, bancos de investimentos americanos e europeus também passaram a atuar agressivamente no mercado, juntamente com fundos de investimento (principalmente os “hedge funds”). Lembremo-nos mais uma vez que uma das características básicas do funcionamento eficiente para o mercado de capitais é o fator previsibilidade. Tanto para os aplicadores dos títulos de dívida de longo prazo como para as ações, ter elementos convincentes para projetar o futuro, é fundamental para aqueles que estão dispostos a abrir mão da comodidade de aplicar no curto prazo com rendimento segurado para assumir riscos de um futuro que, por definição, será sempre de muitas incógnitas.

Assim, em diferentes períodos que antecederam o Plano Real tivemos várias iniciativas que buscavam debelar uma inflação que criava incríveis distorções na gestão da economia, no cotidiano da sociedade, além de efeitos perversos sobre a renda dos assalariados de menor poder aquisitivo, pois os salários recebidos no início de um período não compravam ao seu final os mesmos bens e serviços quando do seu início.

Portanto, o encurtamento do horizonte temporal marcava seu efeito perverso não só para aqueles que estavam dispostos a investir à longo prazo, mas também para aqueles que viviam de salários.

Assim, o Plano Real inicialmente recebido com certo ceticismo, tornou-se um instrumento de confiança para que assalariados e investidores pudessem olhar o futuro como o horizonte de uma confiabilidade, até então perdida.

Fase 8. Nessa 8ª fase destacamos fatos marcantes. No Brasil a criação do Novo Mercado lançado pela Bovespa. Seu objetivo muito claro e ambicioso: um segmento especial de empresas negociadas na Bolsa em São Paulo que oferecessem condições especiais aos

investidores. As empresas seriam classificadas em função de certos parâmetros prefixados. Partia-se de um princípio: prestigiar nesse segmento preferencialmente aquelas empresas dispostas a dar tratamento diferenciado aos seus acionistas. Em algumas empresas os acionistas eram vistos como investidores de 2ª classe, com direito a um dividendo preferencial, mas sem poderes de representação junto as empresas. A facilidade de as empresas emitirem até 2/3 do capital em preferenciais era muito confortável para os acionistas controladores. Posteriormente foi alterado para 50/50.

A ideia básica, através da adesão a certos parâmetros, era de criar condições para investidores, tais como 'tag along', integral, 'float' mínimo, ações ordinárias num dos segmentos, e a câmara de arbitragem para resolver eventuais pendências.

O Novo Mercado foi recebido com ceticismo pelo mercado e muitos acreditavam que não teria sucesso.

No entanto, na retomada do mercado a CCR e a Natura deram o exemplo e mais tarde no grande "boom" de lançamentos primários e secundários. A partir de 2004, quase todas as emissões foram feitas nas regras do Novo Mercado! Estavam lançadas as bases para uma nova fase da Bolsa.

Certamente nessa dimensão da relevância do Novo Mercado, criaram-se condições para maior conscientização e favoráveis no mercado da relevância da Governança Corporativa.

À medida que o mercado de capitais mudou de escala, associado ao sucesso no combate à inflação, seria perfeitamente cabível que os investidores de longo prazo, que tinham na Bolsa de Valores um dos principais, se não o mais importante, instrumento de aplicação de seus recursos, demandavam que o tratamento que lhes era dispensado pelas companhias abertas fosse aprimorado.

Sucessivas reformas empreendidas na legislação societária, que datava de 1976, coincidindo com a criação da Comissão de Valores Mobiliários -CVM -, vieram atender sugestões dos agentes de mercado, e assim progressivamente aperfeiçoar seus mecanismos que, sem tirar a liberdade criativa das empresas, oferecessem maior proteção e transparência em benefícios dos acionistas minoritários.

Como seria previsível, de um lado a crescente importância dos investidores institucionais nacionais em Bolsa, notadamente fundos de pensão, e do outro a presença cada vez maior de investidores externos, principalmente dos Estados Unidos e do

Reino Unido, buscaram acelerar novos procedimentos no relacionamento das sociedades negociadas em Bolsa com seus acionistas, e que passaram em larga escala a fazer parte dos procedimentos praticados em seus países de origem.

Passamos a constatar que demandas de investidores locais seguiam regras em vigor nos mercados desenvolvidos, como a de maior transparência, melhor qualidade na informação disponível, busca de equidade nas transferências de controle, maior presença nos Conselhos de Administração e em Conselhos Fiscais.

No campo contábil, também em sequência, registrou-se importante fato com a criação do International Accounting Standards Board (IASB), lançado ao final dos anos 90 pela iniciativa de legisladores, empresários e financistas, principalmente norte-americanos e europeus. Em função da crise financeira que assolou os países asiáticos entre 1997 e 1999, concluíram a importância de criar padrões contábeis de aceitação universal, e, que pudessem convergir com o padrão do US GAAP, desenvolvido pela FASB -Financial Accounting Standards Board e adotado pelas empresas com ações negociadas na NYSE.

Sobre o IASB, lembraria também que inicialmente sua aceitação foi difícil. A forte prevalência do sistema FASB americano (USGAAP) criava sérias dúvidas quanto a sobrevivência de um sistema que pudesse conviver com ele. Ainda antes como dissemos, as diferenças são marcantes: um baseado em princípios (IASB) e outro em regras (FASB). Parece pouco mas é de fundamental importância, pois obrigavam os reguladores a terem instrumental da ética como fator decisório.

O escândalo do caso ENRON certamente acabou dando uma nova importância ao IASB, onde ficou evidente que o sistema americano tinha grandes brechas. Foi editada a SOX (Lei Sarbanes Oxley) que como dissemos, com novas exigências para as empresas negociadas na NYSE (maiores controles internos, comitê de auditoria independente e etc). Tornou-se obrigatória adoção do sistema International Financial Reporting Standards - IFRS pelas empresas da comunidade europeia, fator fundamental para sua divulgação e aceitação. A eles vieram a associar-se, seja por declarações explícitas ou por adesão efetiva, países asiáticos: Japão, China, Índia, Austrália, Nova Zelândia, tem grande relevância. Outro fato marcante foi a decisão da SEC em aceitar o padrão IFRS para empresas que eram negociadas na New York Stock Exchange - NYSE (não tinham muita escolha, pois estaria havendo uma debandada de empresas, eliminadas sem registro naquela Bolsa).

É importante mencionar que o governo brasileiro, através da decisão do Banco Central, e a partir de 2010, através da CVM, tornou obrigatória a adoção do IFRS, sendo que no caso dos bancos o IFRS não foi integralmente aceito.

A pergunta é se o objetivo maior de contarmos, em futuro não muito distante, com o sistema de contabilidade comum, será alcançado. A superação, com a aceitação do sistema IFRS pela SEC, estimula a pensar que tal possibilidade é viável. IASB e FASB estabeleceriam que, a partir de um certo momento, as normas regulatórias serão emitidas de forma conjunta.

Porém, análise mais recente (2016) aponta que, apesar de certos progressos, algumas dificuldades parecem insuperáveis. Na minha visão, muito mais por razões políticas.

Evidentemente para investidores e empresas seria medida muito relevante. Tornaria as empresas mais transparentes, diminuindo ônus de adaptações e consequentemente barateando o custo de capital.

No Brasil, a criação do Comitê de Pronunciamentos Contábeis -- CPC foi também uma importante conquista para a evolução do mercado. Nele participam, entre outros, o Conselho Federal de Contabilidade, IBRACON, FIPECAFI, APIMEC NACIONAL, ABRASCA, BM&FBOVESPA, respondendo a diferentes segmentos do mercado.

A função do CPC é de grande relevância, pois lhe compete propor as orientações contábeis emanadas do IFRS e suas adaptações ao sistema brasileiro. No jargão americano é o que chamam de "Standards Setter".

Fase 9. O mercado viveu uma nova fase áurea a partir de 2004. Vários fatores colaboraram para esse quadro:

- Consistência de política macro-econômica no Brasil.
- Inflação decrescente, criando condições para redução gradativa de taxa de juros.
- Liquidez internacional em níveis elevadíssimos.
- Ações brasileiras relativamente mais baratas que congêneres estrangeiras, particularmente comparadas aos chamados BRIC's.
- Melhor regulação do mercado. Atuação conjunta positiva: BACEN/CVM
- Profissionais de mercado melhor equipados.
- Internet: Home broker (crescente participação)

Histórico das ofertas de ações na Bovespa nos últimos 6 anos são uma boa indicação do que assistimos.

	Nº de operações	Volume de transações (U\$ bi)	Capitalização primária(%)
2004	15	8,8	50
2005	19	22,7	38
2006	41	30,4	53
2007	76	70,1	52
2008	12	34,3	94
2009 (até 07/10)	13	35,9	60

Vale destacar que durante essa fase áurea do mercado, foi marcante a participação dos investidores estrangeiros particularmente dos “fundos hedge” norte-americanos. Em alguns casos foram responsáveis por 70% das subscrições.

Apesar de alguns abusos e lançamentos que talvez poderiam ter sido melhor avaliados, foi ainda assim um período que deixou mais marcas positivas do que negativas e alguns ensinamentos para a fase seguinte: **Educação do Investidor, como fator a ser priorizado.**

Fase 10. A euforia que caracterizou a evolução do mercado foi quebrada pela crise financeira, que iniciada pelos Estados Unidos, espalhou-se rapidamente por todo mundo e, como não podia deixar de ser, afetou o Brasil e o nosso mercado. A crise de liquidez e de confiança que se alastrou mundo afora, obrigou a venda maciça de ações por parte de fundos estrangeiros. É a história de sempre: o gestor de um fundo busca liquidez onde ela existe. Assim é que nosso mercado foi muito afetado pela venda dos investidores estrangeiros que tinham sido os grandes compradores nos anos anteriores pela dimensão do nosso mercado. Lembro que os investidores brasileiros não foram vendedores líquidos em 2008, e aguentaram a barra quando os estrangeiros pularam fora.

Entramos em 2009 ainda sob o impacto dos traumas do ano anterior, e o que aconteceu durante o ano surpreendeu.

As empresas de capital aberto eram 443 em outubro de 2008, 62 a mais que em 2005. O ápice que ocorreu em 2007.

O ano de 2009, nossa Bolsa teve o melhor desempenho entre diferentes mercados e particularmente entre os BRIC's.

A valorização ofereceu condições para a retomada dos lançamentos dos IPO's que também causou surpresa positiva, pois não se imaginava que o mercado pudesse dar essas condições para novos lançamentos. A Bolsa atingindo e superando os 72.000 pontos também foi surpresa.

As mesmas condições que justificaram o crescimento do mercado nos anos anteriores, explicaram o comportamento da Bolsa.

A liquidez tendo voltado, ofereceu condições favoráveis para aplicação de capitais de risco. Anotamos também a volta de investidores de private equity!

Anos 2015 e 2016

Olhando retrospectivamente, nesse exercício cronológico, fico me perguntando as razões que não permitiram seu crescimento de forma contínua para que o mercado desempenhasse instrumento dinâmico que consideramos ser fundamental para o País? Tivemos espasmos de crescimento, mas não uma continuidade que o tornasse um instrumento que fosse usado permanentemente pelas empresas.

Infelizmente, anos recentes tem sido marcado por dificuldades para o nosso país e que obviamente tiveram reflexo no mercado. Ao invés de constataremos progressos marcantes no seu acesso pelas empresas, estamos em regressão.

Fatos e números apresentados a seguir, levantados pelo Centro de Estudos do Instituto IBMEC (CEMEC), confirmam essa situação. Verificamos praticamente uma paralização de novos lançamentos (IPOs) e o que assistimos foi um número expressivo de companhias abertas fechando seu capital. É perfeitamente explicável pela relação custo/benefício, como também pelo fato que muitas empresas estão entendendo que os preços que suas ações vêm sendo negociadas no pregão são incompatíveis com o que entendem ser seu valor real. Assim, sua liquidez é utilizada parcialmente na compra de suas próprias ações.

Eis alguns números e fatos:

1 - Do total de 64% da poupança financeira, somente 11,9% aplicada em títulos de dívida corporativa.

2 - Retorno acumulado de julho de 1994 a abril de 2016 (R\$ 1.000,00 investidos)

a. BOVESPA – 14.275

b. CDI – 42.006

Isso aponta claramente a desvantagem competitiva do mercado de renda variável

3 - Brasileiros investem pouco em renda variável, conforme se constata:

a. Japão – 31%

b. Hong Kong – 29%

c. Inglaterra – 15%

d. EUA – 13%

e. França – 11%

f. China – 5%

g. Índia – 0,70%

h. Brasil – 0,30%

4 - Carteira de Investimentos dos Fundos Mútuos (+/- R\$ 3 trilhões)

Região	Renda Variável	Renda Fixa
BRASIL	11%	89%
MUNDO	40%	60%

5 - Mercado de capitais brasileiro: participação no financiamento das empresas é limitada.

a) 70% das empresas abertas podem ser consideradas grandes (faturamento bruto acima de R\$400 milhões);

b) De todas as empresas classificadas como grandes na economia, somente 7,4% são abertas e 9,0% emitiram debentures e notas promissórias (2009/2015);

c) Mercado de capitais no financiamento do investimento privado é de 9,6% (2015) e no BNDES 11,2%(2015);

d) Participação dos títulos de dívida corporativa no financiamento das empresas cresce até 14% (2011) e cai para 11,5% (2015), e no BNDES aumenta 17,8% (2015).

6 - Após o ciclo positivo de IPOs de 2006/2007, caiu número de empresas listadas na Bovespa.

2000	449
2015	359

7 - Capitalização do Mercado Bovespa (em % do PIB)

Crescimento 2000/2008	Chegou a 93,6%
Crescimento 2009/20015	Caiu para 32,2%

8 - Pessoas Físicas – Participação nas negociações (Bovespa)

Dez/2007	22,5%
Nov/2009	Ponto Máximo 32,5%
Dez/2015	Caiu para 17,5%

A crise de confiança, o retrocesso no crescimento, a incerteza política e, principalmente, uma taxa de juros que, como dissemos, é um desincentivo à aplicação de capital a longo prazo, explicam o quadro.

O retorno do fator confiança é fundamental e, conseqüentemente, dá maior previsibilidade para os agentes econômicos. Os mercados antecipam o futuro e passam a acreditar que teremos mudanças, agirão de acordo e anteciparão efetivamente o que possa vir pela frente.

Que benefícios e reformas os agentes econômicos gostariam de ver discutidos e implementados?

- 1 - Lançar as bases para o crescimento da Economia
- 2 - Contas públicas mais transparentes e confiáveis
- 3 - Recuperação da credibilidade fiscal
- 4 - Rever incentivos e isenções setoriais

- 5 - Reafirmação da autonomia do BACEN
- 6 - Micro reformas para retirar entraves aos negócios e abertura de empresas e maior liberdade para acordos trabalhistas entre patrões e empregados.
- 7 - Reforma Tributária
- 8 - Reforma da previdência
- 9 - Maior integração ao mundo globalizado
- 10 - Aprimorar políticas sociais

Portanto, são questões básicas e a maneira como forem encaminhadas no futuro serão determinantes para a volta da confiança.

Quanto ao mercado de capitais, repetimos, a variável fundamental será o comportamento da inflação. As medidas que forem tomadas para coloca-las nos trilhos e baixar dos 7% atuais projetados para o centro da meta, serão de grande relevância para o mercado de capitais, pois implicarão na queda da taxa de juros.

Mas será que essas medidas estruturantes darão uma maior base para que o mercado de capitais de longo prazo possa ser um poderoso instrumento para o desenvolvimento econômico?

Seria muito bom se o fosse, mas estou convencido que reformas culturais e educacionais terão que ser programadas para que possamos realmente ver o papel do mercado com outros olhos, não como uma janela de oportunidades, mas como algo que as empresas e investidores se acostumarão a utilizar.

Olhando o futuro

Acreditava-se que com a estabilidade da moeda, após o plano, dias melhores viriam para o investimento em ações, pois sabidamente a inflação (desgaste da moeda) e investimento de longo prazo, como já mencionado, têm difícil convivência.

Infelizmente, ainda assim uma inflação renitente, definitivamente não criou cenário propício para os investimentos de longo prazo, lembrando-nos de efeitos perturbadores da correção monetária, que foi um paliativo e que acabou se tornando um fator desestabilizador para o desenvolvimento. Para combater a inflação, o Copom au-

mentou os juros, e, na medida em que o fez, desestimulou o investimento em renda variável. Praticamos a maior taxa de juros entre os países emergentes.

A pergunta que continua no ar, e aquela que todos os preocupados com o desenvolvimento do país fazem, é como imaginar que possamos crescer investindo a médio-longo prazo, para cobrir os incríveis gaps, por exemplo na infraestrutura, sem investimentos do setor privado?

Será viável fazê-lo sem que haja aumento substancial de poupança e que uma parte relevante seja aplicada em ações?

Concluindo, nos últimos 5 anos o fator político foi determinante com o desgaste da Presidente reeleita; a economia em processo recessivo; empresas perdendo rentabilidade; situação fiscal sob forte deterioração; o fator confiança se esvaindo. Investidores estrangeiros com expectativas cautelosas e a imprensa apontando cenário de crescentes incertezas. E além do mais, a inflação voltando a ser fator de preocupação. Mesmo não alcançando os níveis de descontrole do passado, estão ainda assim em um patamar preocupante, obrigando ao Banco Central, na maior parte do período, a voltar a operar com taxas de juros fortemente desestimulantes aos investimentos em ações, como já constatado em períodos anteriores.

Se não bastasse, as denúncias de corrupção e os desdobramentos da operação Lava Jato criaram fator adicional de desestabilização. As empresas estatais foram afetadas, principalmente a Petrobrás, onde se concentraram os principais efeitos negativos. Também na Eletrobrás, sem falar nos efeitos colaterais das fornecedoras e prestadoras de serviços à Petrobrás que foram severamente afetadas. A Vale foi outro carro chefe do mercado que também sofreu os efeitos da queda do mercado de 'commodities' e também as consequências do desastre ambiental da Samarco no qual detém 50% do capital.

Convém também registrar o desgaste sofrido com a derrocada do Grupo X, de Eike Batista, que com as frustrações causadas pela OGX, por não ter confirmado as reservas petrolíferas, criou um efeito dominó nas empresas a ela ligadas e cotadas em Bolsa.

Com o início do processo de impeachment da Presidente, uma nova confiança se instalou no mercado com algumas substituições importante em postos chave do governo e de empresas por ele controladas.

Quando dava os últimos retoques nessa visão cronológica da evolução do mercado de capitais no Brasil, o Senado Federal, num processo que durou 9 meses, com 27.400 páginas resumidas em 72 volumes, decidiu, pelo voto majoritário, o impedimento da então Presidente Dilma Rousseff e, em consequência, seu vice-presidente, que ocupava interinamente a Presidência, foi efetivado no cargo.

Acreditamos que para ser iniciada uma nova fase para o crescimento do país, onde o mercado de capitais possa vir a ocupar o lugar que merece como mecanismo indutor do desenvolvimento econômico. Desnecessário frisar mais uma vez a necessidade da queda sensível na taxa de juros, condição *sine qua non* para que o mercado de capitais possa voltar a ser um fator relevante.

As reformas anteriormente mencionadas são fundamentais e devemos esperar que essas medidas sejam gradualmente implantadas e, para tanto, a sociedade brasileira, representada por seus congressistas, deverá continuar pressionando para que sejam implementadas no menor prazo possível. O fato de termos um governo que não hostiliza o mercado, e crê no papel dos empresários por si só, já é fator que nos ajuda a olhar para frente com confiança.

Mas o sistema está preparado para um novo salto qualitativo e quantitativo? O atual sistema de valores mobiliários, com predominância do sistema bancário, é adequado? Culturalmente, como vencer a preferência dos investidores por títulos de dívida privados ou governamentais? A governança corporativa que está sendo praticada atende as necessidades dos investidores? Essas são perguntas que precisam ser respondidas!

Nesse novo contexto, não devemos nos descuidar do papel do analista de investimento. Ele deve estar totalmente sintonizado com as sensíveis mudanças que estamos assistindo e ajustar-se às novas variáveis que afetarão seu trabalho. Salientamos a governança corporativa: uma constante leitura de como a empresa se comporta perante seus *stakeholders*, principalmente em relação ao meio ambiente, questões sociais, todos os demais fatores ligados à sustentabilidade e relações com seus funcionários bem como a diversidade nas posições executivas.

Já se foi o tempo em que o papel do analista era o de tão somente olhar as variáveis P/L, projeções de fluxo de caixa e rentabilidade, posição do mercado, etc.

Hoje sua responsabilidade é muito mais ampla e ele precisa estar preparado para assumi-la, pois, a geração de valor estará claramente associado a outras variáveis relevantes, que serão determinantes para o futuro da empresa.

1

AS GRANDES TURBULÊNCIAS
E AS CONTRIBUIÇÕES
PARA A EVOLUÇÃO
DA ANÁLISE DE
INVESTIMENTOS

1.1. As Turbulências no Ambiente de Investimentos

As turbulências financeiras têm-se situado no centro da atenção dos economistas desde os tempos de Adam Smith, que se referiu a elas qualificando-as de “excesso de trocas” seguido pelo rechaço e desprestígio. Lord Overston, distinguido monetarista de meados do século XIX, ampliou para nove a classificação das três fases descritas por Adam Smith: tranquilidade, confiança, prosperidade, exaltação, excesso de intercâmbio convulsão, pressão e estancamento, para concluir de novo em tranquilidade. Em sua famosa obra, *Lombard street*, Bagehot (1962) assinalou que “todas as grandes crises revelam a excessiva especulação de muitas casas de investimento das quais nada havia suspeitado anteriormente, e que, habitualmente, não haviam iniciado ou não haviam chegado muito longe em tais especulações até que se viram tentadas por um incremento diário dos preços e da febre circulante”.

1.1.1. Breves revisões das grandes crises

Tulipamania (Crise de Superprodução de Tulipas)

Período: Século XVII

País: Holanda

Durante o século XVII, as tulipas eram símbolos de *status* na sociedade holandesa. Existiam dois tipos de tulipas: as raras, que tinham padrões de cores especiais, e as comuns, que tinham formas e cores normais. Originalmente, as tulipas eram comercializadas apenas nos mercados livres nos meses de verão, mas a demanda por essas espécies fora da estação gerou a negociação em mercados futuros. O aumento dos preços das tulipas raras estava de acordo com os fundamentos econômicos, mas a especulação fez com que as tulipas se tornassem objetos de aumento inexplicado.¹ A crise surgiu em janeiro de 1637, quando a demanda excessiva causou rápido aumento

1. O preço aumentou de 1.500 guinéus em 1634 para 7.500 guinéus em 1637, o equivalente ao preço de uma casa na época.

nos preços das tulipas e culminou, em fevereiro, quando houve um surto de pânico, provocando colapso dos preços, resultante da produção e venda em massa. Foi uma crise de desequilíbrio microeconômico.

Bolha do Mississípi (Crise da Bolha Financeira).

Período: Século XVII (1716 a 1720)

País: Estados Unidos

Com a finalidade de resolver os problemas econômicos da França, após a morte do Rei Luís XIV, John Law, um economista escocês, difundiu uma teoria que pretendia garantir o financiamento das atividades do lado real da economia.

Inicialmente, ele fundou uma empresa, a Compagnie d'Occident, que emitia ações em troca de obrigações do Estado e de moedas. Essas conversões tornaram John Law o maior credor do governo francês. Depois fundou o Banque Générale, que mais tarde tornou-se o Banque Royale, e várias outras empresas ligadas ao comércio, mediante os direitos de monopólio obtidos do regente como recompensa por serviços prestados.

As emissões de ações da companhia Law eram muito atrativas para o público, e a demanda crescente por esses títulos fez com que eles alcançassem preços elevados a partir de meados de 1719. Como a Compagnie d'Occident não estava tendo bom desempenho, a desconfiança generalizou-se e o público começou a trocar ações e notas bancárias por moedas. Em 1720, a então euforia do mercado transformou-se em pânico e as ações perderam seu valor. Para proteger sua vida, John Law, ao final de 1720, teve de fugir da França.

Crash de 1929 (Crise de superprodução e bolha financeira conjugadas)

Período: Início Outubro 1929

País: Estados Unidos

O dia 28 de outubro de 1929 tornou-se conhecido como a “Segunda-feira Negra”. O Índice Dow Jones, que mede a variação das principais ações negociadas na New York Stock Exchange (Bolsa de New York), caiu 12,82%. Essa queda gerou o crack da bolsa, que causou o desemprego de 13 milhões de pessoas e mergulhou os Estados Unidos em uma séria depressão, além de provocar grande recessão em todo o mundo.

A crise é o desfecho de um período de grande expansão dos EUA, que, após a Primeira Guerra Mundial, assumem a hegemonia econômica do mundo. O aumento da produ-

ção industrial, a melhora do poder aquisitivo da população e a liberalização do crédito provocam explosão de consumo. Os investidores, atraídos pela expansão das empresas, tomam empréstimos bancários para comprar ações e revendê-las com lucro. Esse processo especulativo faz com que, de 1925 a 1929, o valor das ações das empresas suba de US\$ 27 bilhões para US\$ 87 bilhões. A capacidade de consumo interno não acompanha o crescimento da produtividade, resultando em enorme excedente. O preço dos produtos agrícolas começa a baixar, o que ocasiona a falência de fazendeiros. As indústrias reduzem a produção, gerando muito desemprego. Os acionistas, alarmados com a situação das empresas, procuram vender todos os papéis na bolsa.

A crise aprofundou quando houve a “Bankruptcy”, ou seja, a degradação bancária. Esse período passou a ser conhecido como “A Grande Depressão” e durou até 1933.

As economias do mundo capitalista tinham os EUA como seu principal mercado produtor e consumidor e, para defender-se desta crise, os países tiveram de adotar medidas protecionistas, inclusive suspendendo o pagamento de suas dívidas externas.

Crise de 1987 (Crise de euforia irracional)

Período: Outubro 1987

País: Estados Unidos

Depois da recessão, causada pelo choque do preço do petróleo, a economia norte-americana passou por um período de rápido crescimento. No entanto, os déficits orçamentários dos EUA e seus déficits em conta corrente saltaram para níveis elevados entre 1982 e 1987, refletindo desequilíbrios fundamentais nos gastos do governo.

Durante esse período, houve tendência altista no mercado acionário, que levou os preços das ações a níveis superavaliados. Também, nessa época, intensificaram-se as utilizações dos “derivativos”, uma vez que eles possibilitam assumir maiores riscos com um baixo custo de transação.

A especulação ganhou força em 1986, levando a uma euforia do mercado, mas surgiu o pânico, quando as ordens de vendas antecipadas de 16 de outubro de 1987 causaram atraso na abertura da Bolsa de New York.

No dia 19 de outubro de 1987, o índice Dow Jones caiu de 2.246 a 1.738, perdendo 22,6% de seu valor total em um só dia. O índice Standard and Poor 500 caiu de 282,7 a 225,06, desvalorizando-se em 20,4%.

1.1.2. Turbulências da década de 1990

1.1.2.1. Crise japonesa (*crise financeira e de subconsumo*)

A trajetória de consistente crescimento apresentada pelo Japão após a Segunda Guerra Mundial surpreendeu as maiores potências econômicas capitalistas. No período entre 1953 e 1973, esse crescimento atingiu a taxa média de 10% e, em 20 anos, uma economia considerada destruída tornou-se uma das maiores potências econômicas mundial.

A crise do Japão teve início com a desvalorização da moeda japonesa, o iene e, conseqüentemente, queda de preço dos produtos nipônicos no mercado. A adoção dessa política aumentou a vantagem dos artigos japoneses, mas obrigou os outros países a desvalorizarem também suas moedas. O iene chegou à cotação de ¥ 147,20 por dólar, gerando quedas nas principais bolsas de valores do mundo.

Em 2 de abril de 1990, o índice Nikkei 225 da bolsa de Tóquio fechou em 28.002 pontos (uma baixa de 28% em relação ao fechamento do ano anterior), o processo continuou e em 1º de outubro a queda foi de 48%. Até 18 de agosto de 1992, não se chegou ao fundo, mas nesse dia o índice chegou aos 14.309 pontos e marcou um solo. Diante de possível catástrofe internacional, os Estados Unidos trocaram US\$ 2 bilhões por ienes, evitando o perigo de uma crise pior do que o *crash* dos “Tigres Asiáticos”. Resumindo, em pouco mais de 30 meses o índice perdeu 63% do nível máximo alcançado ao final de 1989.

A bolha financeira não se produziu unicamente no mercado de capitais; os preços dos imóveis e do solo registraram comportamentos sincronizados com os preços das ações.

A euforia teve seu fim em 1992, quando as ações japonesas que estavam supervalorizadas foram ofertadas no mercado. A baixa procura dos compradores gerou a queda do preço dessas ações, ocasionando o início da crise.

Causas da crise

A situação difícil em que se encontrava o Japão pode ser explicada pelo excessivo crescimento de sua economia sem correspondente melhora nas variáveis fundamentais.

Durante a segunda metade dos anos 1980, ocorreram mudanças importantes no âmbito da regulamentação financeira do Japão. Nesse período, iniciou-se a liberalização financeira, tanto no âmbito internacional como nos mercados internos, que relaxaram

progressivamente os controles sobre as taxas de juros das operações bancárias e ampliaram a possibilidade de obtenção de financiamento exterior por parte de residentes.

O aumento de liquidez combinado com as baixas taxas de juros facilitou o financiamento da compra de ativos, tanto financeiros quanto reais. O preço dos ativos sobre a pressão da forte demanda teve importantes reavaliações. A partir dessas subidas, iniciou-se um processo de retroalimentação, já que o aumento dos preços dos ativos incrementou a riqueza financeira dos investidores, com uma melhora aparente em seu nível de solvência, enquanto o valor patrimonial era utilizado como garantia de novos endividamentos.

Esse fenômeno provocou aumento do valor sem precedentes nos ativos do Japão (principalmente aços e imóveis), desencadeando um processo especulativo. Nas seis cidades mais importantes do Japão, entre 1985 e 1990 os preços imobiliários tiveram crescimento médio de 20% anual. Em Tóquio, no mesmo período, os preços se multiplicaram por 2,4. Os imóveis comprados a um preço muito elevado serviam de garantia para a aquisição de novos imóveis (para se ter ideia, segundo Torres (1997), o valor dos terrenos do Japão saltou de US\$ 4,2 trilhões para US\$ 18,4 trilhões nesse período). O consumismo era tão grande, que bens de consumo, como os eletrodomésticos, eram trocados a cada dois anos.

1.1.2.2. Crise do México (crise cambial-financeira)

O México foi o primeiro país emergente a passar por profunda crise financeira. Em 1989, o país sofreu o primeiro ataque especulativo, que resultou na desvalorização de sua moeda e gerou uma fuga de capitais. Após a passagem por um ajuste fiscal drástico, com geração de superávit nas contas públicas, ampla abertura comercial, descompressão financeira e livre movimento de capitais, acompanhados de intensa privatização de empresas estatais, da desregulamentação e da eliminação de subsídios e incentivos, a economia mexicana viu-se em ruínas, com um déficit em conta corrente que se aproximava dos US\$ 30 bilhões por ano. Além disso, foram acumulados passivos em moeda estrangeira, no setor público e na esfera privada, que podem chegar a US\$ 200 bilhões. Entre esses débitos, os mais problemáticos, a curto prazo, são os Tresobonos, que vencem à razão de US\$ 700 milhões por semana ao longo de 1995. Com isso, o país não conseguiu honrar seus compromissos, entrando numa recessão.

No período 1988-1993, o governo desenvolveu uma política econômica de austeridade fiscal e monetária. Segundo Edwards (1997), o programa de reformas conduzido pelo governo pode ser resumido em quatro pontos:

- uma forte abertura da economia à concorrência internacional;
- um processo drástico de privatizações e desregulamentação;
- um programa de estabilização baseado em ancoragem da taxa cambial nominal apoiado no desenvolvimento de políticas restritiva monetária e fiscal;
- um amplo acordo econômico e social estabelecido entre o governo, o setor privado e sindicatos.

Após o ajuste promovido a partir de meados da década de 1980, a economia do México adota um novo perfil de funcionamento. Desde então, o país perseguiu a estabilização da economia apoiando-se basicamente na âncora cambial e na abertura comercial e financeira, que geraram déficits comerciais crescentes, financiados pelo aporte de capitais voláteis e especulativos.

Em decorrência desse quadro, em 1994 o governo mexicano desembolsou cerca de US\$ 30 bilhões apenas para saldar as despesas com o serviço das dívidas interna e externa, o que acarretou verdadeiro colapso em suas contas públicas.

A grave situação econômica a que chegou o México, aliada às conturbações políticas, resultou num clima de desespero no mês de dezembro, que culminou em uma forte desvalorização do peso – em apenas dez dias, a moeda mexicana perdeu cerca de 50% de seu valor.

Em 20 de dezembro de 1994, as autoridades mexicanas, diante da impossibilidade de manter o valor do peso, ampliaram a banda cambial em 15%, gerando uma perda nas reservas de mais de 4 bilhões de dólares. Diante desses fatos, as autoridades deixaram flutuar o peso mexicano, conscientes de que tentar defendê-lo dentro da banda só resultaria no esgotamento das reservas. A partir desse momento, produz-se a saída massiva de capitais, especialmente nos investimentos de carteira. As vendas massivas de ações e bônus nomeados em pesos e a compra de dólares produziram uma sangria nas reservas e uma forte pressão à queda da taxa cambial.

Quebrado, o México recebe uma ajuda de US\$ 65 bilhões dos Estados Unidos e de organismos internacionais, como o FMI, e consegue recuperar-se.

Causas e repercussões da crise

A liberalização financeira e a abertura econômica foram peças importantes da política econômica e que tiveram grande incidência sobre os acontecimentos posteriores.

Outro fator importante foi a evolução do sistema bancário mexicano, que havia sido nacionalizado em 1982 e, nos anos 1990, foi privatizado, sendo seus compradores, em muitos casos, grupos vinculados a empresas, sem muita experiência bancária.

Em 1994, a economia mexicana viu-se novamente dentro de uma crise, ocorrendo diversos acontecimentos que debilitaram o otimismo reinante até chegar ao desenlace da crise. As reformas econômicas do início dos anos 1990 e a queda das taxas de juros nos EUA levaram os investidores a buscarem o exterior, o que resultou numa maciça entrada de recursos no México.

Fuga de capitais

O motivo apontado para o desencadeamento da vigorosa fuga de capitais no México a partir da segunda metade de dezembro foram as sucessivas revoltas ocorridas na região de Chiapas, agravando a crise política no país. Nas vésperas de uma eleição, foi assassinado Luís Dolado Colosio, candidato pelo PRI, e tornou-se público o movimento zapatista na região de Chiapas. Como consequência, os preços dos títulos e ações subiram expressivamente, bem como o déficit na conta-corrente e os gastos públicos. Quando se registrou um início de distúrbio político, no final de 1994, os investidores internacionais apavoraram-se, temendo uma nova moratória mexicana.

Tal alegação, no entanto, é pouco para se compreender as verdadeiras razões da deflagração do processo de saída de recursos e seus desdobramentos sobre a economia mexicana. A mudança da paridade de um dólar para 3,46 pesos (registrada antes da desvalorização de 15%, em 19 de dezembro) até atingir mais de seis pesos por dólar em poucos dias resultou na perda de US\$ 10 bilhões para os investidores estrangeiros e mexicanos. Daí ocorreu a espetacular fuga de capitais noticiada pela imprensa. As reservas cambiais mexicanas, que atingiam no início de 1994 mais de US\$ 25 bilhões, chegaram a somar no final de dezembro menos de US\$ 6 bilhões, impedindo assim a desvalorização do peso, até acumular perdas superiores a 60%.

Déficit comercial

Em 1987, as importações mexicanas totalizaram o equivalente a US\$ 19 bilhões e saltaram, em 1993, para US\$ 63 bilhões. Sem contar com uma sólida estrutura industrial que possibilitasse alavancar as exportações no rumo da integração competitiva, as vendas externas do México diminuíram em relação ao volume das importações. O resultado foi um déficit de US\$ 24,5 bilhões na balança comercial, em 1994, o que

tornou o país dependente de capitais externos em cerca de US\$ 30 bilhões para conseguir fechar o balanço de pagamentos.

Com um déficit de US\$ 8,4 bilhões na balança comercial e inflação alcançando três dígitos, o novo presidente assume e tenta fazer uma desvalorização controlada de 15%, mas, sem credibilidade internacional, a desvalorização perde o controle e chega a 80%.

A crise mexicana foi considerada a mais importante, não só para o México, como também para a economia internacional, já que foi o primeiro país emergente a passar por profunda crise financeira, e também a primeira crise num mercado financeiro mundial livre e globalizado. Outras economias tiveram problemas de pressões elevadas sobre suas divisas e episódios de instabilidade financeira. Um caso importante foi o da Argentina.

1.1.2.3. Crise asiática

Na segunda-feira, 27 de outubro de 1997, assustada com a queda recorde do índice Hang Seng, da Bolsa de Hong Kong (1.211 pontos em um só dia), a Bolsa de New York afundou. Foi uma queda livre de 554 pontos, lembrando a catástrofe em outros dois outubros negros: 1929 e 1987. Ondas de choque varreram o mundo. As bolsas caíram 27% no Brasil, 21% no Japão, 12% na Austrália, 10% no México e 9% na Inglaterra.

A crise asiática explodiu na Tailândia em julho de 1997, quando os emprestadores estrangeiros se deram conta do enorme déficit na conta corrente do país e do rápido incremento de sua dívida externa. Mas, para sua melhor compreensão, descreveremos alguns episódios que ocorreram no ano de 1997:

- em janeiro, a Hambo Steel, uma das grandes *chaebol* coreanas, declara falência, gerando uma dívida de US\$ 6 bilhões. É a primeira vez, em dez anos, que uma das grandes empresas coreanas fecha dessa forma;
- em fevereiro, a Somprasong é a primeira empresa tailandesa a falhar um pagamento de sua dívida externa;
- em março, o governo tailandês promete apoio às empresas financeiras, em forte exposição a dívidas do setor imobiliário, mas depois retrocedeu;
- em maio, o baht tailandês, a mais frágil das moedas da região devido ao desempenho fraco de sua economia, é atacada por especuladores; em julho, o Banco Central da Tailândia anuncia a entrada do baht num regime de taxa flutuante administrada e pede ajuda ao FMI.

- o FMI oferece US\$ 1,1 bilhão ao governo das Filipinas e o Bank Negara (Banco Central da Malásia) abandona a defesa do Ringgit;
- a Indonésia (outubro) e Coreia do Sul (novembro) declaram que solicitariam apoio financeiro ao FMI.

Quadro 1 - Países afetados pela crise asiática.

Tailândia	Onde a crise começou. Sendo o país mais frágil de todos os "Tigres", quando os especuladores apostaram contra sua moeda, o baht, está se desvalorizou em 41% e sua bolsa caiu 53%.
Filipinas	Teve seu dólar desvalorizado em 37% e queda em sua bolsa de 36%.
Malásia	Elevou suas taxas de juros em 50% e desvalorizou sua moeda em 39%. Como consequência, sua bolsa de valores teve uma queda de 39%.
Indonésia	Desvalorizou em 83% a rúpia e teve queda de 58% em sua bolsa de valores.
Cingapura	Desvalorização de 15% no dólar filipino e queda de 46% em suas bolsas de valores.
Coreia do Sul	Desvalorização de 35% no won e queda de 56% na bolsa de valores.
Taiwan	Desvalorização de 19% no dólar taiwanês e queda em sua bolsa de 16%.
Hong Kong	País no qual a crise ganhou proporções catastróficas, quando os especuladores decidiram atacar o centro financeiro da Ásia e o dólar. Como resultado, sua bolsa caiu 46%.

Fonte: Autor

A crise asiática resolve-se, ou começa a resolver-se, com a grande operação de apoio do FMI, que conseguiu ampla colaboração dos bancos internacionais; isso no caso da Coreia; no caso da Tailândia, há também apoio do Fundo e um profundo ajuste econômico. No caso da Indonésia, houve uma negociação com o Clube de Paris.

Causas da crise

• **fragilidade de alguns fundamentos econômicos dos “Tigres”**: uma das principais causas que afetaram o desempenho dos “Tigres” baseia-se na estratégia que quase todos eles empreenderam ao atrelar sua moeda ao dólar, o chamado *peg*. O modelo exportador das economias do Sudeste Asiático funcionou bem, enquanto o iene valorizava-se diante do dólar. Entretanto, em 1995, quando o dólar desceu quase à marca dos 75 ienes, os Estados Unidos e o Japão decidiram desvalorizar a moeda japonesa em relação à americana. Com isso, houve uma valorização relativa das moedas no Sudeste Asiático, que diminuiu a competitividade dos “Tigres” no mercado internacional. De um lado, o Japão aprimorou seu apetite exportador, desaquecendo sua moeda, e roubou mercado dos “Tigres” em bens de alto valor, gerados em indústrias de uso intensivo de capital, como computadores, semicondutores e produtos petroquímicos. De outro, a subida do dólar e a consequente valorização de suas moedas prejudicaram os “Tigres” na competição com a China em bens de baixo valor, gerados em indústrias de uso intensivo de mão de obra, como têxteis, sapatos e brinquedos. Comprimidas entre dois pesos pesados, um no *high end* e outro no *low end* do mercado, as economias do Sudeste Asiático experimentaram desaceleração em suas exportações e, por conseguinte, deterioração em suas contas. O Quadro 2 a seguir mostra o saldo em transações correntes em porcentagem do PIB de 1990 a 1996 dos Tigres Asiáticos e *Asian Four*.

Quadro 2 - Saldo em Transações Correntes dos Tigres Asiáticos e *Asian Four*.

% PIB

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Tailândia	(8,7)	(7,7)	(5,6)	(5,1)	(5,6)	(8,0)	(8,0)
Indonésia	(3,1)	(3,8)	(2,4)	(1,5)	(1,7)	(3,3)	(3,4)
Malásia	(3,2)	(8,8)	(3,8)	(4,8)	(7,8)	(10,0)	(4,9)
Filipinas	(6,1)	(2,3)	(1,9)	(5,5)	(4,6)	(4,4)	(4,7)
Coreia do Sul	(0,9)	(3,0)	(1,5)	(0,1)	(1,2)	(2,0)	(4,7)
Taiwan	6,8	6,9	4,0	3,2	2,7	2,1	4,0
Cingapura	8,3	11,2	11,3	7,5	17,1	16,9	15,0
Hong Kong	8,9	7,1	5,7	7,4	1,6	(3,1)	(0,6)
China	3,1	3,1	1,1	(2,1)	1,2	0,0	0,6

Fonte: Autor

Outro fator que impactou a economia dos “Tigres” foi o endividamento externo. Evidentemente, economias crescendo a taxas anuais próximas dos dois dígitos necessitam de financiamento. O problema é que boa parte do financiamento, contraída em sua maioria pelo setor privado com o aval do governo, em vez de ser investida no aumento da produtividade e no desenvolvimento de novas tecnologias, acabou sendo desviada para a especulação imobiliária ou para o incremento da produção em indústrias já saturadas, como metalurgia, automóveis e transporte aéreo. Em vez de investir na capacitação de sua força de trabalho ou na redução de seus problemas de infraestrutura, muitos “Tigres” contraíram empréstimos para construir campos de golfe, condomínios e escritórios de luxo ou investir em indústrias de baixa rentabilidade. Assim, acabaram criando para si um problema adicional: capacidade ociosa. Além disso, bilhões foram enterrados em projetos do governo, faraônicos, que não tinham a menor condição de gerar o retorno necessário para a cobertura dos empréstimos. Outro fator foi o tráfico de influência e a troca de favores entre o governo e as grandes corporações. Redes de interesse e conchavos realizados nos bastidores dificultam a averiguação do que pertence ao Estado e do que é da iniciativa privada. Muito dinheiro público foi emprestado em condições excepcionais a empresas que o governo considerava vitais para a economia ou para o prestígio do país. A análise objetiva do perfil do tomador, das condições do mercado e do risco da transação pesava pouco nas decisões de crédito;

• **dinâmica dos mercados financeiros internacionais:** o setor bancário na Ásia mostrou-se fechado à concorrência internacional, e boa parte das instituições que o compõem servia apenas para canalizar capital para projetos de prioridade e valor muitas vezes duvidosos. O fato é que o dinheiro fácil que os bancos do Sudeste Asiático captaram no exterior e jogaram em seus mercados nos últimos anos, sem cuidar da qualidade dos investimentos, jamais retornou. Essa bola de neve gerou a necessidade de socorro externo.

1.1.2.4. Crise russa

No ano de 1998, a economia russa passou por uma série de episódios que culminaram no que se chamou de a moratória russa.

Em maio, numa tentativa desesperada de acalmar o mercado financeiro, conter a fuga de investidores internacionais e manter o valor do rublo, o Banco Central da Rússia triplicou suas principais taxas de juros de curto prazo de 50% para 150% ao ano.

Para reduzir a pressão gerada pela liquidez, em agosto, o Banco Central liberou um empréstimo de US\$ 100 milhões para o SBS-AGRO Bank, segunda maior instituição bancária do país, para ajudar a estabilizar o sistema financeiro. Como consequência, em 15 de agosto, o principal índice de ações da bolsa de Moscou reagiu com alta de 13,67%, o que ocasionou uma suspensão temporária dos negócios no início da sessão.

No dia 17 de agosto de 1998, o governo russo declarou o que se chamou de a moratória russa. O núcleo das decisões tomadas afetava aos compromissos de pagamentos privados com os não residentes e os pagamentos da dívida pública, cujo vencimento estava situado antes de 1999. Também se incluíam mudanças relevantes na condução da política de taxa cambial com a ampliação da banda de flutuação do rublo em relação ao dólar dos Estados Unidos.

A incerteza política, aliada à crise na Ásia e à queda nos preços do petróleo (a Rússia é um grande exportador de petróleo), afasta os investidores e a Rússia sofre um “ataque especulativo”. A bolsa de valores russa já havia acumulado perdas de 50%, o que leva o governo russo a cogitar pedido de ajuda ao FMI.

Causas da crise

- **atrofia econômica produzida por quase oito décadas de burocracia estatal sob o regime comunista:** a abertura do país ao resto do mundo a partir de 1991, com a dissolução da União Soviética e o fim do comunismo, serviu para expor o tamanho da crise. Além disso, os russos não souberam administrar sua economia depois dessas mudanças. Os anos de comunismo trouxeram algumas vantagens, como, por exemplo: bom nível de educação, moradia e acesso à saúde. O que não se conhecia era a dimensão dos problemas que se acumularam nesse mesmo período. Na Rússia, por exemplo, o governo não conseguia arrecadar com os impostos, porque não existiam fiscais. Não existiam fiscais porque na época do comunismo não se recolhiam impostos. Havia mais de 200 taxas que as empresas e as pessoas deveriam pagar, mas como nada acontecia com os sonegadores, a sonegação era geral;

- **a inflação estava nas ruas, em forma de filas, porque havia escassez de produtos:** o modelo soviético entrou em colapso, porque a economia planejada por burocratas não foi capaz de suprir os russos dos produtos de que eles precisavam. O dinheiro para a produção de manteiga era transferido arbitrariamente para a fabricação de mísseis, ou de arame farpado para prender os dissidentes. A insatisfação cresceu, produziu uma pressão interna para modificações políticas, e todo o sistema caiu em 1991, quando o presidente Yeltsin assumiu;

- **abertura do mercado sem o devido preparo das estatais russas:** as empresas estatais russas, que sob regime comunista nunca tiveram de enfrentar a concorrência estrangeira, tomaram um choque quando foram expostas à competição. Descobriu-se com isso que eram improdutivas, que fabricavam carros e roupas ruins e que não havia mercado para seus produtos no exterior. Sem dinheiro para modernizá-las, o governo decidiu vendê-las. Entre 1991 e 1994, mais de 120.000 empresas foram privatizadas, mas o programa não deu certo. Como elas já estavam sucateadas, os investidores estrangeiros não se interessaram muito. As estatais acabaram sendo vendidas aos próprios russos, que também não tinham dinheiro nem interesse para modernizá-las. No campo das importações, até as caixas de fósforos eram importadas. Como importações são pagas em divisas, houve a sangria que quebrou o país. No campo das exportações, a Rússia dependia basicamente do petróleo e do gás natural, bens cujos preços despencaram nos últimos tempos no mercado internacional.

1.1.3. Turbulências no Mercosul

Como já mencionamos, o fenômeno da globalização exigiu a formação de blocos de cooperação entre países de uma mesma região com o objetivo de fortalecer-se ante o mercado internacional. No caso dos países da América do Sul, esse bloco foi chamado “Mercosul”.

O Mercosul, composto por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, teve sua origem com a assinatura do Tratado de Assunção em 26 de março de 1991, constituindo um dos mais importantes blocos econômicos do mundo, em virtude de sua posição geográfica, das dimensões territoriais e demográficas dos países-membros.

O objetivo do tratado era criar um mercado unificado entre esses países, o que pressupunha a livre circulação de mercadorias, serviços e fatores de produção, trabalho e capital, com o fim de aumentar a eficiência econômica reduzindo barreiras tarifárias e custos de exportação, propiciar condições para um nível maior de concorrência no setor produtivo.

A partir de janeiro de 1995, consolidou-se a união aduaneira, o que implica a existência de uma zona de livre comércio, caracterizada pela inexistência de barreiras de importação entre os países que o constituem, e uma tarifa externa comum.

Atualmente, o Mercosul está em fase de implementação do Mercado Comum, o que implicará a livre mobilidade de serviços e fatores produtivos entre os membros e a adoção de uma política comercial comum para exportar.

O quadro 3 mostra os ambientes que Argentina e Brasil viveram na década dos anos 90 do final do século XX e quais as principais medidas tomadas para sair da crise dos anos 80, chamada de década perdida.

Quadro 3 - Comparação dos Antecedentes das crises na Argentina e Brasil.

	Argentina	Brasil
Cenário Político	Conjuntura política muito fraca; com o presidente Fernando de La Rúa, enfrentou graves disputas e problemas políticos, entre outros.	O presidente Fernando Henrique Cardoso havia sido reeleito, em primeiro turno, para seu segundo mandato.
Inflação	Hiperinflação nos anos 1980. Os preços chegaram a subir até 200% ao mês. Não havia mecanismos de reajustes monetários para a proteção.	Haviam mecanismos de reajustes monetários, no período 1960 a 1980 para a proteção da classe média, através de aplicações financeiras indexadas à ORTN e depois OTN.
Estabilização	Para estabilizar a economia, os argentinos optaram pelo regime de convertibilidade cambial que retirou a competitividade do país.	Com o Plano Real, Brasil, conseguiu estabilizar a economia sem fixar o câmbio e permitiu a estabilidade o início de um período de estabilidade de preços com forte ancoragem cambial.
Ajuste Fiscal	A recessão diminuiu a arrecadação e os déficits são constantes.	O país deu mais atenção à responsabilidade fiscal e começou a apresentar superávit primário a partir 1998.
Cadeia Produtiva	Depende da exportação de commodities agrícolas.	A indústria brasileira modernizou-se depois da abertura comercial e ganhou competitividade com a desvalorização do real.
Crescimento	Estava no quarto ano de recessão.	Seis anos consecutivos de expansão econômica, após o Plano Real
Câmbio	Fixo	Administrado
Desvalorização	A maioria dos agentes estava endividada em dólares, o que dificulta a desvalorização e gera graves consequências sociais.	A maior parte dos agentes econômicos estava protegida contra a desvalorização.

Como se pode perceber, há notáveis diferenças de política econômica entre o Brasil e Argentina. A diferença foi que o Brasil implementou o Plano Real e criou melhores condições para a estabilização econômica. Posteriormente, após a crise cambial de 1999, reformulou sua política fiscal e macroeconômica com a implementação da lei de responsabilidade fiscal e do tripé macroeconômico baseado em metas de inflação, câmbio flutuante e superávit primário. Os problemas históricos do Brasil relacionados à necessidade de financiamento das contas públicas e de equilíbrio externo continuavam presentes, apesar da política de estabilização, representando os grandes desafios a vencer até hoje.

1.1.4. Turbulências dos Anos 2000

Considerada a maior crise desde a quebra da bolsa em 1929, a crise financeira internacional afetou a todos os países. Iniciada em 2007, com a Crise do *Subprime* a Crise Financeira Internacional dos anos 2000 se desdobrou em duas grandes ondas: a 1ª onda da crise derruba os bancos em 2008 e a 2ª onda da crise derruba os governos em 2010.

Figura 1 - Fases da Crise Financeira Internacional dos Anos 2000.



Fonte: Autor

1.1.4.1 - Crise do Subprime

A crise do *subprime* foi desencadeada em 2006, a partir da quebra de algumas instituições de crédito dos Estados Unidos que concediam empréstimos hipotecários de alto risco, arrastando vários bancos para uma situação de insolvência e repercutindo sobre as bolsas de valores de todo o mundo. A crise ganhou destaque a partir de fevereiro de 2007, culminando na crise econômica de 2008.

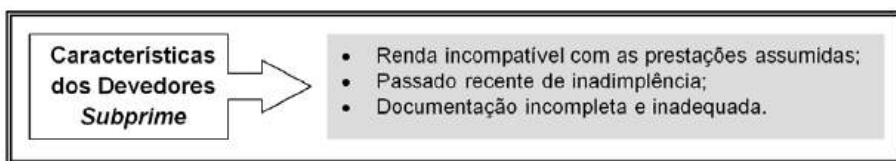
O gatilho dessa crise foi o *subprime* (em inglês: *subprime loan* ou *subprime mortgage*), uma linha de crédito de alto risco em que o banco emprestava dinheiro para a compra de casas sem a necessidade de o indivíduo comprovar renda, ou qualquer outra garantia, apostando somente no crescimento do mercado imobiliário.

Causas da crise do Subprime

Pode-se dizer que o início da crise foi em 2001, com a ruptura da “bolha da Internet”. Para proteger os investidores, o presidente do Federal Reserve Americano decidiu orientar os investimentos para o setor imobiliário. Adotando uma política de juros baixos e redução de despesas financeiras, os intermediários financeiros e imobiliários foram induzidos a incentivar o investimento em imóveis, principalmente através da Fannie Mae e da Freddie Mac, que já vinham crescendo muito desde que os governos norte-americanos as utilizaram para financiar casas para a população de baixa renda. O governo garantia os investimentos realizados por essas duas instituições. Bancos de vários países do mundo, atraídos pelas garantias do governo norte-americano, acabaram emprestando dinheiro a imobiliárias através da Fannie Mae e da Freddie Mac, que estavam autorizadas a captar empréstimos em qualquer parte do mundo.

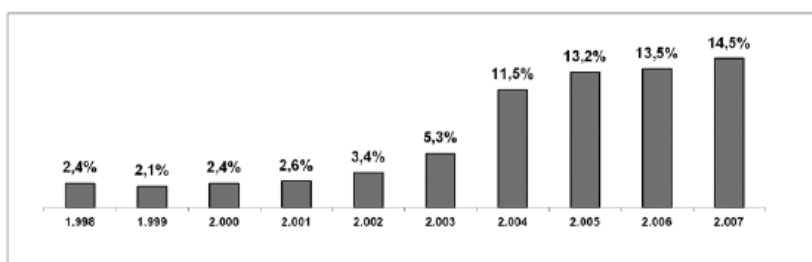
O boom do mercado imobiliário norte-americano

Nos últimos anos, como os preços dos imóveis estavam em alta nos Estados Unidos e havia uma grande liquidez no mercado internacional, os bancos e financeiras norte-americanas começaram a aumentar o volume de empréstimos destinados àquelas pessoas com histórico de crédito ruim para as mesmas poderem comprar casas. Esse aumento nos empréstimos se deu via elevação de empréstimos *subprime*, que se refere a uma espécie de crédito de segunda linha que é concedido a pessoas físicas ou jurídicas que não preenchem os requisitos dos créditos de primeira linha. Ou seja, são créditos com alto risco de inadimplência e por essa razão os credores cobram taxas anuais altas, o que os torna mais atraentes para os gestores de fundos e bancos em busca de retornos melhores.



Durante esse período, operações conhecidas com Ninjas (*no income, no job or asset*), ou seja, aquelas que envolviam devedores que não tinham renda, patrimônio ou trabalho, cresceram aumentando sua participação no montante de operações hipotecárias convencionais, como demonstra o Gráfico 1.

Gráfico 1 - Participação do *subprime* nos empréstimos hipotecários.



Fonte: o autor

Os prazos de pagamentos dessas operações constituíam outro fator preocupante. Na maioria dos casos, esses prazos eram para 30 anos, o que agrava ainda mais o risco desses financiamentos. Podemos desmembrá-las em dois regimes de pagamentos:

- período inicial: dois ou três anos iniciais de financiamento onde as prestações e as taxas de juros eram fixas e baixas;
- período subsequente: nos 27 ou 28 anos restantes, as taxas de juros e as prestações eram mais elevadas que no regime anterior, além de serem reajustadas periodicamente a um indexador de mercado.

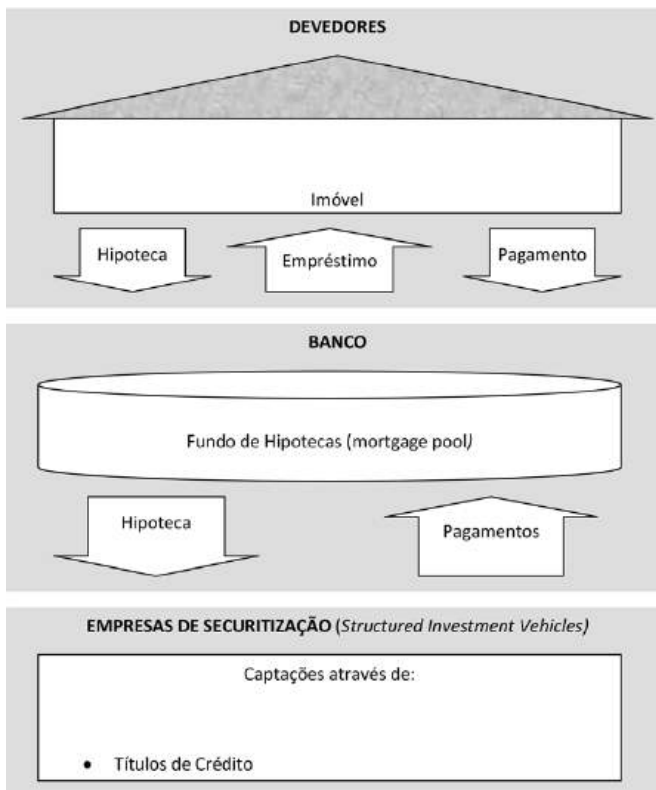
Tais empréstimos eram também conhecidos por 2/28 e 3/27. Os tomadores, por sua vez, começaram a ter dificuldade em honrar com suas obrigações quando estas passavam do regime inicial para o subsequente. Uma das maneiras que os indivíduos encontraram de se livrar desse problema era trocar a dívida em vigência por uma nova, do tipo 2/28 ou 3/27, porém de valor menor. Essa manobra era possível até meados de 2006, dado que os preços dos imóveis estavam cada vez mais se valorizando. Assim, o devedor voltava ao início dos dois e três anos iniciais onde as prestações e as taxas de juros eram baixas.

A participação dos bancos

O crescimento do mercado de *subprime* foi viabilizado graças às instituições financeiras que vendiam títulos para obterem recursos. Entender os processos de como as instituições financeiras operacionalizavam esses títulos é de grande valia para percebermos como a bolha se formou e gerou a crise internacional.

Por securitização entende-se uma tecnologia financeira usada para converter uma carteira relativamente homogênea de ativos em títulos mobiliários passíveis de negociação. É uma forma de transformar ativos relativamente ilíquidos em títulos mobiliários líquidos e de transferir os riscos associados a eles para os investidores que os compram. Os títulos de securitização são, portanto, caracterizados por um compromisso de pagamento futuro, de principal e juros, a partir de um fluxo de caixa proveniente de carteira de ativos selecionados. Para entendermos melhor todo esse processo, utilizamos como auxílio um esquema que ilustra a securitização nos mercados financeiros norte-americanos.

Figura 2 Securitização nos mercados financeiros norte-americanos.



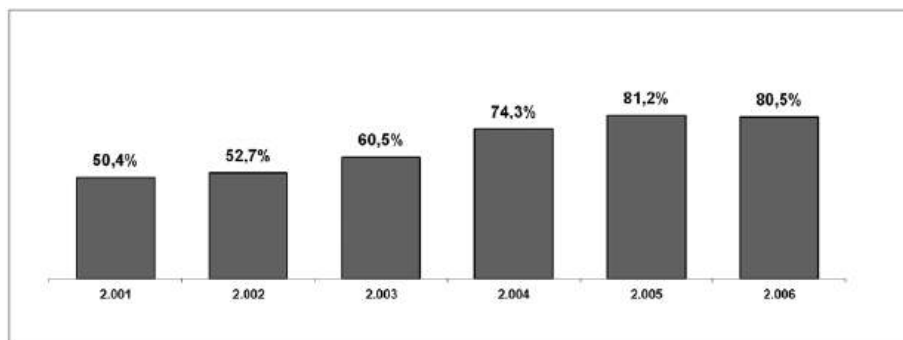
Num primeiro momento, vemos as operações originais que ligam os devedores aos bancos através de transferências de diferentes contratos de hipotecas, para o mesmo fundo de investimento conhecido como *mortgage pool*. Este então emitia cotas (*tranches*) de classes diferentes, cada uma representando uma taxa de retorno que era proporcional ao risco que seu cotista estivesse assumindo. A parcela que assumia as primeiras perdas recorrentes a atrasos e inadimplência era conhecida como Capital (*Equity*) ou “Lixo Tóxico” (*Toxic Waste*), dada a dificuldade de descarte dessa categoria. Os cotistas que tinham esse ativo recebiam taxas mais elevadas de remuneração como contrapartida do risco corrido, e esse mecanismo funcionava como um amortecedor de riscos para as outras parcelas de investidores que completam esse mercado. Se os prejuízos adquirissem magnitude superior ao comportamento com *Equity*, a responsabilidade era passada para o próximo nível (o B) e assim sucessivamente, como pode ser observado na Figura 4.1. As instituições financeiras derivavam essas cotas em três grupos: as de risco menor (AAA, AA e A) eram vendidas diretamente ao investidor. As de risco médio (BBB, BB e B) e as de risco extremo (*Equity*) eram submetidas a operações financeiras para melhorarem sua classificação de risco, fazendo uso de derivativos. Cotas de nível médio eram transferidas para um Fundo de CDO – *Collateralised Debt Obligations* (Títulos Garantidos por Dívidas) que também possuíam derivativos, títulos de dívidas, ente outros. O CDO de hipotecas residenciais era composto de direitos sobre contratos distribuídos em diversos tipos de modalidades.

Esses instrumentos financeiros visavam maximizar a diluição de risco das hipotecas e melhorar a sua classificação diante do mercado. Toda essa operação permitia que os bancos transmutassem 75% das dívidas de uma CDO por novos títulos com classificação superior aos ativos que integravam o fundo. Os bancos assim conseguiam recursos mais em conta para financiarem as parcelas mais arriscadas do *subprime*.

Para resolver os problemas com os títulos menos atraentes, os *Equity*, foram criadas empresas como SIV – *Structured Investment Vehicles* (“Empresas de Investimentos Estruturados”), que tinham como objetivo emitir títulos de curto prazo (*Commercial Papers*) para dar liquidez ao capital de giro das empresas norte-americanas. Para consertar o descompasso das durações dos *Commercial Papers* (que tinham duração de três ou seis meses) entre os títulos de 30 anos que compunham sua carteira, as SIV colocavam e resgatavam seus títulos através de programas permanentes. Unindo as rentabilidades elevadas das cotas com as taxas de juros baixas dos *Commercial Papers*, as SIV transpareciam para o investidor grande atratividade de soluções de liquidez.

No Gráfico 2, percebe-se como a proporção dessas hipotecas securitizadas aumentou substancialmente (em 2001, representava 50,4%, e passou para 80,5% no ano de 2006).

Gráfico 2 Evolução do percentual de hipotecas *subprime* securitizadas.



Fonte: Autor

A reversão das expectativas dos tomadores de hipotecas

Os tomadores de hipotecas acreditavam que, com o preço das casas em alta e os juros baixos, conseguiriam refinanciar seus empréstimos e obter condições mais favoráveis quando o período de juros baixos terminasse. Porém, aconteceram duas coisas contrárias às expectativas desses agentes. A primeira é que o Federal Reserve aumentou a taxa de juros de forma a conter o consumo e a inflação; logo, as parcelas do financiamento das casas começaram a subir. A segunda é que a “bolha” dos preços de casas estourou e eles começaram a cair; com isso, ficou mais difícil renegociar as hipotecas *subprime*, o que levou a uma onda de inadimplência, e muitas famílias perderam suas casas.

O mercado imobiliário que se mostrava em forte expansão até meados de 2006, iniciou uma trajetória de queda acentuada. Em setembro de 2006, houve redução de 30% nas vendas totais de imóveis residenciais nos Estados Unidos. Os preços de imóveis caíram de forma expressiva no final de 2006 devido à queda acentuada na demanda. Essa redução da demanda é em boa parte explicada pelo aumento de juros da

economia norte-americana que no contexto estava sendo praticado para combater a inflação. Os devedores, diante de uma queda nos preços das casas, com um aumento tanto das taxas de juros quanto das mensalidades, começaram a deixar de honrar suas dívidas, o que repercutiu em um aumento significativo do índice de inadimplência. Um dado relevante divulgado pela Le Monde Diplomatique de setembro de 2007 revelou que 14% dos tomadores de empréstimo *subprime* se tornaram inadimplentes no primeiro trimestre daquele ano.

Os atrasos das prestações atingiram não somente as cotas *Equity*, mas também as outras categorias que compunham os CDO. Sem informações claras sobre os prejuízos com que arcariam, os investidores começaram a resgatar suas aplicações sobre esses fundos e deixaram de renová-las junto às SIV. Toda essa atmosfera de incerteza retraiu a liquidez dos bancos, que viram seus custos de captação aumentar, atingindo até os mercados interbancários.

Os Bancos Centrais foram incentivados a intervirem ofertando taxas mais baratas para melhorar a liquidez das instituições. O *rating* das SIV piorou diante das classificações de risco, e em dezembro de 2007 o Citigroup anunciou que estava assumindo as obrigações das SIV (neste momento já havia proporcionalmente um total de 49 bilhões de dólares em ativos ruins). Em setembro de 2008, observaram-se as grandes hipotecárias Fannie Mae e Freddie Mac apresentarem sinais de falência e o governo injetando até 200 bilhões para salvá-las. Mas a crise se agravou de maneira expressiva com o pedido de concordata do Lehman Brothers, que diferentemente das hipotecárias citadas, não recebeu intervenção estatal.

Com a notícia, outras instituições começaram a ser vendidas e uma crise de confiança se alastrou nos mercados financeiros de todo o mundo. Subsequentemente, a crise, que a princípio era financeira, iria tomar tamanhas proporções que atingiram também a economia real.

Quadro 4 - Principais medidas adotadas pelos países para diminuir os efeitos da crise.

Medidas	Países que adotaram
Políticas Anticíclicas dos Governos	<ul style="list-style-type: none">• Estados Unidos• Zona do Euro• Grã-Bretanha• Japão• China• Brasil
Diminuição das Taxas de Juros	<ul style="list-style-type: none">• Estados Unidos• Zona do Euro• Grã-Bretanha• Japão• China• Índia• Canadá• Brasil
Políticas Institucionais	<ul style="list-style-type: none">• Zona do Euro• G20• Bancos
Socorro a Países	<ul style="list-style-type: none">• Ucrânia• Islândia• Hungria• Paquistão

1.1.4.2. Crise financeira europeia: crise das dívidas soberanas

Em 2010, uma segunda onda da crise originada com a Crise do *Subprime* atingiu os países da zona do euro levando-os a situações de insolvência. Fragilizados pelo seu elevado endividamento, alguns países tiveram dificuldade no pagamento ou refinanciamento de suas dívidas sem a ajuda de terceiros. Isso reduziu a confiança dos investidores nesses países e levaram a uma grande crise e turbulência em seus mercados, que ficou conhecida como Crise Financeira Europeia ou Crise da Zona do Euro.

A crise começou com a difusão de rumores sobre o nível da dívida pública da Grécia e o risco de suspensão de pagamentos pelo governo grego. Apesar das dificuldades com a dívida grega terem início no final de 2009, só se tornaram públicas em 2010. A crise grega resultou tanto da crise econômica mundial como de fatores internos ao

próprio país como o forte endividamento (cerca de 120% do PIB) e déficit orçamentário superior a 13% do PIB.

A crise não só gerou efeitos adversos nas economias dos países mais atingidos, como também teve impacto político significativo na governabilidade de 8 dos 17 países da zona euro, levando a mudanças de poder na Grécia, Irlanda, Itália, Portugal, Espanha, Eslovênia, Eslováquia e Países Baixos.

Causas da crise da zona do euro

A recente crise europeia teve como origem vários fatores, desde a globalização dos mercados financeiros; facilidades nas condições de crédito no período 2002-2008 que encorajaram práticas com elevados riscos de crédito; a crise do *sub-prime*; desequilíbrios no comércio internacional; políticas orçamentárias gerando déficits crônicos; as soluções adotadas por alguns países para salvar os bancos em dificuldades, transferindo para a dívida pública o passivo dessas entidades.

Destacam-se como causa da crise:

Falta de Competitividade

Para a formação da zona do euro, esperava-se que houvesse uma convergência mínima no tocante à competitividade entre as nações. Uma ideia que todas as nações são ou poderão ser competitivas entre si sem necessidades especiais de intervenção. Porém, após a união das nações, percebeu-se que já havia um diferencial de competitividade preexistente, e essa perda de competitividade ano após anos, notadamente nos países periféricos, foi um dos fatores-chaves para o desequilíbrio que estabeleceram as raízes da crise.

Falta de autonomia de política monetária

A carência institucional resultante da própria formação da União Europeia foi um ponto importante. Faltou uma união do sistema bancário possibilitando desequilíbrios entre bancos com custos menores de captação e bancos com custos mais elevados. Os gastos com seguro-desemprego não estavam adequados às características de cada país. Faltou a criação de uma Entidade Fiscal centralizadora.

Uma arma para conter uma massiva fuga de capitais pelas autoridades monetárias é a elevação considerável das suas taxas de juros nominais. Essa medida foi tomada

inicialmente nos países como Grécia, Irlanda e Portugal, que naquele momento eram as nações que estavam com maior problema fiscal.

Porém, nesse momento em que a economia estava abalada, questionada, a citada majoração das taxas de juros nominais não se revelou suficiente para acalmar os ânimos do mercado que, considerando o eminente risco de não pagamento dos títulos daqueles países, passou a exigir taxas de retorno cada vez mais altas.

Acreditava-se que a qualquer momento e sempre que necessário os países com dificuldades fiscais poderiam sempre contar com países da zona do euro que estavam com suas contas equilibradas, porém chegou num limite que mesmo com o apoio do Fundo Monetário Internacional (FMI) não surtiu mais os efeitos desejados no combate a crise.

A não hegemonia entre países da zona do euro deixou as instituições supranacionais impedidas de agir em seu objetivo principal que seria atender ao interesse de todos os países de maneira similar. Assim sendo, quando se fez necessária uma tomada de posição ativa dessas instituições, estas acabavam por haver privilégios aos interesses das nações centrais.

Dívidas soberana elevadas

Dívida soberana é uma dívida onde o estado assume ou garante o seu pagamento. A dívida soberana pode ser interna onde os residentes desta nação são seus credores ou externa onde um ou mais países ou até mesmo organizações são credoras. Como por exemplo, a União Europeia (EU) ou FMI.

Desde a adoção do euro em 2002 a dívida soberana de alguns países da União Europeia aumentou significativamente e se tornou o grande desafio para os países membros do bloco. Países como a Grécia, Portugal, Espanha, Itália e Irlanda apresentavam endividamento muito acima do estabelecido no Tratado de Maastricht (1992), que criou a zona do euro. O tratado previa que a relação do PIB e o endividamento não poderiam ultrapassar 60%, porém esses países já o haviam ultrapassado como se pode ver na tabela abaixo:

Quadro 5 - Relação Dívida/PIB (em %)

Países	Relação dívida / PIB (em %)	
	2010	2011
Grécia	144,9	165,6
Itália	118,4	121,0
Irlanda	94,9	109,3
Portugal	93,3	106,0
Alemanha	83,2	82,6
França	82,3	86,8
Reino Unido	79,9	80,7
Espanha	61,0	67,4

Parte desse endividamento pode ser explicada pelas renúncias fiscais, além de suas possibilidades feitas pelos governos com intuito de salvarem suas economias das consequências da ruptura do sistema de financiamento de imóveis nos Estados Unidos da queda de preços de *commodities* internacionais. Bem como, da falta de coordenação política da união Europeia para resolver questões de endividamento público das nações do bloco.

Apesar da dívida soberana ter aumentado substancialmente em poucos países da zona do euro, e de os três países mais afetados, Grécia, Irlanda e Portugal, representarem apenas 6% do PIB da zona do euro, foi entendido como sendo um problema da zona do euro como um todo, e levou à especulação acerca do contágio a outros países europeus e do possível desmantelamento da zona do euro.

Mas o problema não estava somente no endividamento elevado dos países europeus, começou a surgir desconfiança, por parte dos investidores, de que os governos não poderiam honrar as suas dívidas e conseqüentemente isso afetou a entrada de novos investimentos nesses países. Menos investimento implica em menor capacidade de expansão das economias e como resultado direto redução do emprego e da capacidade de consumo das famílias.

Falta de liquidez

A Liquidez corresponde à velocidade e facilidade com a qual um ativo pode ser convertido em dinheiro em caixa.

As nações que tinham sido previamente consideradas investimentos seguros estavam agora, ameaçadas de serem potenciais inadimplentes; custos de empréstimos começaram a se mover de maneira que dar-se vida a esse temor. Uma vez potenciais

inadimplentes, os títulos públicos para os investidores poderiam ser meros papéis e não mais moeda de troca por dinheiro em caixa.

Após o estouro da crise dos *sub-primes*, houve um aumento da aversão ao risco – aumento do rigor na classificação de risco de cada país por parte das agências de classificação, com avaliação dos indicadores individuais, vários países tiveram suas notas rebaixadas - e perda da confiança dos investidores, a corrida para a liquidação dos ativos desestabilizou diversas nações. Nestes termos, a crise que estava restrita a cada país se transformou na crise da zona do euro.

A preocupação com a solvência da dívida dos países deu lugar a uma crise de liquidez envolvendo todos os países da União Europeia. Dessa forma, o endividamento dessas instituições/nações também ultrapassou o limite de dívida considerado sustentável, o que ocasionou a crise da zona do euro.

Repercussão da crise da Zona do Euro

A crise iniciada na zona do euro causou desequilíbrios ao redor do mundo. O produto interno bruto da União Europeia representava em 2012, 23% da economia mundial, totalizando \$13,4 trilhões de euros, levando em consideração o PIB e o câmbio da época. A significância da Zona do Euro na economia mundial, fez com que diversos países sofressem com a diminuição do nível de investimento, a queda nas exportações de bens e serviços e conseqüentemente, enfrentassem dificuldades para manter o crescimento e a difícil recuperação em curso desde a crise do sub-prime.

Dentre os países membro da Zona do Euro, cinco países são colocados no grupo daqueles que registraram maior deterioração nos seus quadros econômicos, são estes: Grécia, a Irlanda, Portugal, Espanha e a Itália.

Estes países registraram uma forte deterioração da situação fiscal e se viram muito expostos aos riscos de não conseguirem rolar suas dívidas públicas. Desta forma, conforme mencionado anteriormente, todos estes países tiveram que adotar fortes medidas de austeridade fiscal e importantes reformas estruturais em suas economias, que resultaram num processo de ajuste doloroso.

Além disso, a crise também trouxe conseqüências como:

- Fuga de capitais de investidores.
- Escassez de crédito.
- Aumento do desemprego.
- Descontentamento popular com medidas de redução de gastos adotadas pelos países como forma de conter a crise.

- Redução dos *ratings* das nações e bancos dos países mais envolvidos na crise.
- Queda do PIB dos países da União Europeia como consequência do desaquecimento da economia mundial.
- Recessão econômica mundial provocada pela contaminação da crise para países fora da Zona do Euro.

Em 2010 foi criado o Fundo Europeu de Estabilidade Financeira (EFSF) com o objetivo de preservar a estabilidade financeira na Europa, providenciando ajuda financeira aos países que foram mais afetados pela crise. Também foi criado o Mecanismo Europeu de Estabilização Financeira (EFSM), que foi um programa de financiamento de emergência, que utilizava fundos dos mercados financeiros. Tais programas foram substituídos em 2012 pelo Mecanismo de Estabilidade Europeu (ESM), que visava providenciar acesso imediato a programas de assistência financeira para os estados membros da Zona do Euro.

Como resultado de uma consolidação fiscal bem-sucedida, da implementação de reformas estruturais nos países mais em risco, e de várias medidas políticas tomadas pelos líderes da União Europeia e do Banco Central Europeu, a estabilidade financeira da zona do euro melhorou significativamente em meados de 2012 e as taxas de juro passaram a uma tendência de descida. Isso também reduziu bastante o risco de contágio a outros países da zona do euro. Em outubro de 2012, apenas três países se debatiam com taxas de juro de longo prazo superiores a 6%: Grécia, Portugal e Chipre.

1.2. Contribuições para a Análise de Investimentos

1.2.1. Contribuição da Análise Técnica

Em 1700 surgem os primórdios da análise técnica no Japão, quando algumas famílias japonesas começaram a formular o preço do que hoje denominamos “Contratos Futuros de Arroz”. Essas famílias passaram a acompanhar o comportamento do preço do arroz e formular tendências.

Munehisa Homma, nascido em 1724, destacou-se como um operador de sucesso da Bolsa de Arroz de Dojima e para isso desenvolveu elaborada teoria sobre o comportamento do mercado. Para compreender tal comportamento, analisou os movimentos de preços do arroz desde a época em que os negócios eram realizados no jardim de

Yodoya. Através de sua grande capacidade de observação, percebeu que o mercado se comportava de forma repetitiva e que era possível identificar padrões para esse comportamento.

Munehisa adotou a forma gráfica para ilustrar os preços que acompanhava. Cada período era representado por uma “vela” formada pelos preços de abertura e fechamento. Se no final das negociações o preço de fechamento terminasse acima do preço de abertura, o corpo da vela seria branco. Se o preço de fechamento estivesse abaixo do preço da abertura, o corpo da vela seria preto, ou seja, a cor utilizada para preenchimento da vela varia de acordo com o movimento.

Podemos conceituar a análise técnica como um estudo dos movimentos passados dos preços e dos volumes de negociação de ativos financeiros, com o objetivo de fazer previsões sobre comportamento futuro dos preços.

A escola técnica ou gráfica baseia-se na tese de que os preços das negociações futuras são fortemente dependentes dos preços das negociações anteriores, sendo possível, então, prever tendências de preços valendo-se da observação dos movimentos passados. Ou seja, seu principal *input* é o comportamento histórico de preços.

No ocidente, entre 1900 e 1902, é anunciada por Charles H. em uma série de artigos publicados no *The Wall Street Journal*, a Teoria Dow. A teoria tinha como objetivo a identificação das tendências do mercado e é considerada a mais antiga das explicações teóricas sobre a existência de grandes tendências no mercado de capitais.

Charles Dow era jornalista foi cofundador da Dow Jones & Company juntamente com Edward Jones e Charles Bergstresser. Dow também fundou o *The Wall Street Journal*, que se tornou uma das mais respeitáveis publicações sobre economia do mundo. Charles Dow foi o primeiro a utilizar um índice médio de cotação como instrumento de avaliação dos preços das ações da *New York Stock Exchange* (Nyse) por volta de 1884. Ele criou três índices que são utilizados até hoje, apesar de terem sofrido algumas mudanças em sua composição. São eles: o Dow Jones Industrial (composto por 30 ações), o Dow Jones Transportes (composto por 20 ações) e o Dow Jones Serviços (composto por 15 ações). A utilização de índice permitiu a mensuração diária do comportamento dos mercados.

A teoria sustenta que as ações negociadas seguem uma tendência de alta ou baixa, a qualquer momento, e para estudar o mercado é necessária a construção de uma média da evolução dos preços, por meio de uma amostra representativa de ativos. Daí

o surgimento, nos Estados Unidos, do conhecido índice Dow Jones, que até hoje é o indicador geral mais acompanhado pelo público.

Em 1939, Ralph Nelson Elliott cria a Teoria das Ondas, considerada pelos especialistas da área como uma das principais ferramentas para localizar ou até antecipar determinadas fases dos ciclos da bolsa.

Ralph Nelson Elliot era um contador americano e entrou para a história da análise de investimentos financeiros por antever padrões perceptíveis de comportamento das ações. Enquanto trabalhava na América central, Elliott descobriu que havia contraído uma doença intestinal, a qual forçou a antecipação de sua aposentadoria, aos 58 anos. À procura de uma distração enquanto se recuperava da doença, ele compilou 75 anos de dados de índices acionários. Em 1934, ele resumiu todas suas observações que resultaram na base para a criação da Teoria das Ondas.

O Princípio das Ondas proposto por Elliot foi baseado em suas observações, durante vários anos, de que os movimentos dos integrantes do mercado, suas tendências e suas mudanças seguem determinado tipo de comportamento identificável em forma de padrões ou figuras (ondas).

Utilizando os dados relativos aos valores do *Dow Jones Industrials Average* (DJIA) como objeto de observação, Elliot descobriu que mudanças nos preços das ações que compõem o índice seguem uma estrutura harmônica básica, que pode ser encontrada na natureza. A partir dessa descoberta, ele desenvolveu um sistema racional de análises do mercado.

1.2.2. A Contribuição da Análise Fundamentalista

Durante o início do sec. XX, as faculdades americanas começaram a fazer importantes estudos relacionados a temas de investimentos financeiros. As grandes corretoras de bolsa, também começam a desenvolver departamentos de análise compostos por profissionais de áreas exatas (estatísticos e matemáticos) que comparavam empresas do mercado através de alguns dados financeiros disponíveis.

O grande número de falências nos anos 20, assim como a utilização da visão de ramos, como o automobilístico, químico e industrial relacionado com o aço deram fundamentos para a regulamentação do mercado de capitais norte-americano. Porém, só com a crise econômica financeira de 1929, os estudos foram focando para áreas como liquidez e solvência. Assim a teoria de finanças foi se remodelando para

fluxo de caixa, entre outros. Com a nova teoria de finanças começa-se a estudar mais ainda as empresas.

Nos anos 30, surgem os modelos de desconto de dividendos. O modelo é uma proposta simples para avaliar a empresa, e se baseia na hipótese de que o valor da ação é o valor presente dos dividendos esperados.

Um dos primeiros modelos empregados para determinar o preço das ações foi o desenvolvido por John B. Williams, em 1931, o qual ainda é utilizado hoje. Williams afirmava que o preço de uma ação deve refletir o valor presente dos dividendos futuros da ação.

O mais famoso modelo foi o **Modelo de Desconto de Dividendos de Crescimento Constante, ou modelo de Gordon**, em homenagem a Myron J. Gordon, que popularizou o modelo, é um modelo de desconto de dividendos que supõe que os dividendos crescerão a uma taxa constante. Esse modelo não elimina a necessidade de estimação das expectativas, mas oferece uma hipótese de como estas ficam refletidas no valor atual das ações.

As hipóteses básicas do modelo de Gordon são:

Primeira: que os dividendos permaneçam constantes ao longo do tempo. Essa hipótese implica na taxa de crescimento zero da empresa e na distribuição total do lucro gerado em cada período.

Segunda: que os lucros da empresa apresentem crescimento ao longo do tempo a uma taxa constante g . Como consequência, a série representativa dos dividendos que constituem o fluxo de recebimentos do acionista cresce segundo uma progressão geométrica de razão $(1 + g)$.

Terceira: que a taxa de retorno esperado da ação $E(R_i)$ seja maior que a taxa de crescimento dos dividendos g .

Em 1929, durante um curso ministrado por **Benjamin Graham** na Universidade de Columbia em New York, intitulado “**Investments**”, surge a chamada **Análise Fundamentalista**, que revolucionou a análise de investimentos em ações e segue tendo uma grande importância nos dias atuais. As anotações e exemplos utilizados durante o curso foram cuidadosamente organizados por um dos alunos, David Dodd, e constituíram a base para a publicação em 1934 do livro *The Intelligent Investor and Security Analysis*, a primeira tentativa de explicação do funcionamento do mercado acionário.

Pode-se conceituar a análise fundamentalista como o estudo de toda a informação disponível no mercado sobre determinada empresa, com a finalidade de obter seu verdadeiro valor, e assim formular uma recomendação de investimento. O analista resume e analisa a informação, parte do passado e trata de prever o futuro, para dar sua opinião.

O objetivo principal dessa análise é avaliar o comportamento da empresa visando à determinação do valor dela. Ela parte do princípio de que as ações têm valor intrínseco, que está associado com a *performance* da companhia emissora e com a situação geral da economia. Portanto, estuda os fatores que explicam o valor intrínseco de uma empresa, setor ou mercado, colocando em segundo plano os fatores de mercado, como preço e volume. Esses fatores são chamados de valores fundamentalistas.

O modelo de investimento proposto por Graham é uma estratégia conservadora que propõe a compra de ações de boa rentabilidade na atualidade, sem esperar crescimento futuro, e seguindo sempre as características determinadas a seguir:

- A empresa deve ter pagado dividendos nos últimos 20 anos.
- Faturamento mínimo: 100 milhões de dólares.
- Relação Preço de Mercado/Valor Contábil não deve ser superior a 1,5.
- O Preço da Ação/Lucro da ação não deve ser superior a 15, calculado com a média dos benefícios dos últimos anos.
- A rentabilidade não deve ser inferior a 2,5%.

Nos artigos “**The Cost of Capital, Corporation Finance**” e “The Theory of Investment”, ambos publicados em 1958 pela American Economic, **Franco Modigliani e Merton Miller** desenvolveram um modelo composto de duas proposições, inicialmente em uma realidade hipoteticamente sem impostos. Eles demonstraram que a escolha de uma política de financiamento feita por uma empresa não pode afetar seu valor de mercado, desde que ela mantenha sua distribuição de fluxos de caixa. Portanto, não existiria uma estrutura ótima de seu Custo Médio Ponderado de Capital (CMPC), pois, qualquer que seja a proporção entre os recursos próprios e de terceiros que financiem uma empresa, o valor de suas ações não seria afetado.

A estrutura de capital, segundo a teoria de M&M, explica que, mesmo que o capital de terceiros seja teoricamente mais barato, por outro lado, ao ser incorporado no financiamento da organização, existe uma contrapartida com o aumento da taxa de desconto do capital próprio, frente ao maior risco da alavancagem financeira.

O **teorema de Modigliani-Miller** formou a base do pensamento moderno sobre estrutura de capital em finanças empresariais. Ele forneceu subsídios para análise de projetos de investimento considerando a estrutura de capital da empresa através de três métodos alternativos: valor presente ajustado, fluxos ao patrimônio líquido e o custo médio ponderado de capital que levam em conta a alavancagem financeira.

1.2.3. A Contribuição da Teoria de Carteira

Em 1959, **Harry Max Markowitz** publicou seu livro *Portfolio Selection*, com o qual se iniciou uma nova era na análise de investimentos. O mérito deste autor genial consiste na apresentação das bases da **moderna teoria de carteira**. Ele foi o primeiro a propor a administração de carteiras de ativos, com base na relação risco-retorno e na identificação matemática da “diversificação correta”. O risco de uma carteira não é a média dos riscos dos ativos individuais. Então, para cada dado nível de risco, identificou a respectiva carteira de maior retorno, definindo assim um conjunto de carteiras que chamou de “fronteira eficiente”.

Harry Max Markowitz, um economista americano especializado em análises de investimentos, apresentou sua Tese de Doutorado em 1952 na Universidade de Chicago com a contribuição de que a otimização da carteira caracteriza-se por uma transação entre o rendimento esperado do título individual e a contribuição deste título ao risco de carteira. Contrariando o pensamento dominante à época, de que a melhor opção para a composição da carteira consistia na concentração de investimentos em ativos que ofereciam os maiores retornos, Markowitz propôs que seria possível obter combinações mais eficientes de alocação de recursos por meio da avaliação e compensação do risco dos ativos que compunham a carteira.

Em seu artigo “*Liquidity Preference as Behaviour Toward Risk*” (Preferência pela Liquidez como Comportamento Relativo ao Risco), publicado na *Review of Economic Studies* em 1958, James Tobin provou um “Teorema da Separação”, que mostrava que as técnicas de Markowitz poderiam ser aplicadas para encontrar a carteira tangente, e então os investidores poderiam escolher sua exposição ao risco variando seus investimentos na carteira tangente e no investimento livre de risco.

James Tobin foi um economista estadunidense, Professor na Universidade de Yale de 1950 a 1988, que reforçou os estudos sobre seleção de carteira de investimento, concluindo que o portfólio de ativos de risco mais adequado para qualquer investidor independe de sua atitude em relação ao risco.

Além disso, sua teoria explicou por que qualquer saldo monetário líquido deveria ser preferido em relação a saldos não líquidos, bem como determinar a parcela de cada um desses ativos. Tobin iniciou sua análise separando os saldos monetários retidos pelos indivíduos em duas categorias: para transações e para investimentos. Os saldos para transações, tal como a teoria dos estoques, servem para cobrir os hiatos que ocorrem entre os recebimentos e os gastos de renda, enquanto os saldos para investimentos são retidos, basicamente, porque existem expectativas futuras com relação a variações do valor real, ou à variação de preços de outros ativos.

Os principais determinantes da preferência pela liquidez, segundo Tobin, não são a inelasticidade das expectativas da taxa de juros e a incerteza sobre o comportamento da taxa de juros futura da forma como Keynes abordava, mas a distribuição de probabilidade dos riscos estimados com a perda ou com o ganho de capital. Dessa maneira, os agentes econômicos desejam reter uma combinação diversificada de moeda e outros ativos em suas carteiras de títulos para alocação de suas riquezas.

Grandes inovações foram trazidas na década de 1960 no campo de análise de investimentos. Markowitz, com sua teoria de diversificação, inspirou modelos como o de **Sharpe: o CAPM**. Ainda que o CAPM estivesse mais direcionado para a gestão de carteira que para a análise, ele introduz uma etapa de valorização que complementa a análise fundamentalista clássica.

O artigo “*Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk*” publicado no *Journal of Finance* em 1964 por William Sharpe, com base na teoria de Markowitz, apresentou uma teoria para precificação de ativos, estimando o retorno esperado desse ativo ou avaliando seu risco, conhecido como CAPM - *Capital Asset Pricing Model*. Nesse artigo ele demonstrou que precisa existir uma estrutura específica entre os níveis de retorno esperado em ativos de risco, Essa teoria é usada para determinar a taxa de desconto apropriado ajustado ao risco em modelos de avaliação da empresa e nas decisões de orçamento de capital.

William Forsyth Sharpe, um economista americano, desenvolveu em 1964, o Modelo de Precificação de Ativos (CAPM). O CAPM é um modelo que relaciona o rendimento de um ativo com o do mercado no qual é negociado. O coeficiente de regressão é o coeficiente de volatilidade Beta. A ideia de Sharpe baseia-se na tentativa de se poder calcular o coeficiente de correlação linear dos retornos dos ativos em relação a um único ativo que atuaria como uma espécie de padrão para comparações. Segundo Sharpe, a carteira de mercado deveria atribuir pesos aos ativos de risco do mercado proporcionalmente a seus pesos na economia real.

O modelo de precificação de ativos de capital (CAPM) de William Sharpe (1964) e John Lintner (1965) marca o nascimento da **teoria da precificação de ativos**. O modelo CAPM agregou ao modelo de Markowitz conceitos que possibilitaram a simplificação do cálculo do risco. Os conceitos de investimento sem risco e carteira de mercado obtiveram ampla aceitação pela operacionalidade permitida e trouxeram grande popularidade ao modelo.

Teorias alternativas ao CAPM tem sido tema de pesquisas e a de maior destaque é o da precificação por arbitragem, desenvolvido por Steven Ross, o *Arbitrage Pricing Theory* (APT). A APT originou-se de um artigo publicado por Ross em 1976 e, ao contrário do CAPM, que possuía vários pressupostos, a APT possui base de apenas uma premissa: dois ativos que proporcionam o mesmo fluxo de caixa devem possuir o mesmo espaço. O APT pressupõe um modelo de fatores múltiplos, onde mais de uma variável representa o risco sistemático, e não somente o retorno do mercado (beta), como no CAPM. A ausência de fundamento econômico e a inclusão de um conjunto limitado de fatores sem predeterminar, desestimularam sua adoção como modelo dominante na teoria de valorização de ativos.

A década de 1980 foi de certa forma um tempo de transição: as novas ferramentas de análise e gestão de carteira que provocaram grande furor nos anos 70, já haviam sido assimiladas pelos gestores de investimento, e ainda que não houvessem perdido sua validade já não recebiam tanta atenção quando de seu lançamento. A “*Security Analysis*” proposta por Graham volta a ser discutida com destaque, mas não da forma originalmente proposta, mas incluindo aspectos adicionais de grande relevância como preocupações estratégicas da análise: posicionamento estratégico da empresa, análise das barreiras de entrada na indústria, competitividade nacional e internacional etc.

Nos anos 90, a análise de investimentos se renovou, criando uma nova vertente conhecida como “*Valuation*”, na qual calcula-se o Custo Médio Ponderado do Capital (WACC), o EVA - *Economic Value Added* e Fluxo de Caixa.

Já na década de 1990, a análise fundamentalista ganha nova dimensão com a incorporação da análise quantitativa e seus modelos econométricos. Esses modelos buscam a previsibilidade da rentabilidade futura de um valor baseando-se em variáveis explicativas dela mesma. Nessa década, também foram desenvolvidos os conceitos sobre o mercado acionário estudado em conjunto com seus ativos através da análise setorial.

1.2.4. A Contribuição da Análise Quantitativa

Já na década de 1990, a análise fundamentalista ganha nova dimensão com a incorporação da análise quantitativa e seus modelos econométricos. Esses modelos buscam a previsibilidade da rentabilidade futura de um valor baseando-se em variáveis explicativas dela mesma. Nessa década, também foram desenvolvidos os conceitos sobre o mercado acionário estudado em conjunto com seus ativos através da análise setorial.

A análise quantitativa consiste na utilização de um conjunto de regras matemáticas, estatísticas ou lógicas com o objetivo de construir e depois examinar uma representação matemática da realidade econômica, que chamamos de modelo. A modelagem financeira é a tarefa de desenvolver uma representação abstrata (um modelo) de uma situação real do mundo financeiro. Isto significa um modelo matemático projetado para representar (uma versão simplificada de) o desempenho de um ativo financeiro ou portfólio de um negócio, projeto, ou outro qualquer investimento.

O trabalho de **Fama** foi de grande contribuição para a análise quantitativa. Fama analisou as cotações diárias dos trinta títulos do índice Dow Jones Industrial Average no período 1957-1962, tendo chegado a duas conclusões importantes, ambas em favor do passeio aleatório:

- As variações no logaritmo dos preços para intervalos de um, quatro, nove e dezesseis dias não evidenciavam relações de dependência estatisticamente significativas para a generalidade das ações, podendo admitir-se a hipótese da independência do modelo do passeio aleatório;
- As variações no logaritmo dos preços eram identicamente distribuídas mas, ao contrário dos autores referidos anteriormente, e considerando o carácter leptocúrtico das distribuições empíricas das ações analisadas, uma distribuição de Pareto estável com expoente característico inferior a dois, tal como defendera Mandelbrot (1963), era mais adequada do que a distribuição normal para descrever as variações no logaritmo dos preços das ações analisadas.

Eugene Francis Fama, um economista americano, professor da *Chicago School of Economics*, ficou conhecido como **pai da Hipótese dos Mercados Eficientes**. O seu artigo intitulado *Efficient capital markets: a review of theory and empirical work*, foi publicado em maio de 1970, no *Journal of Finance* e possibilitou o desenvolvimento de modelos mais adequados.

O trabalho de Fama foi tão importante entre os acadêmicos, que o modelo do passeio aleatório foi adotado para descrever a generalidade dos preços dos ativos financeiros.

Até meados da década de 60 admitia-se que o comportamento do preço das ações e de outros preços especulativos podia ser bem explicado pelo modelo do passeio aleatório. Como consequência, entendia-se que se um mercado fosse eficiente, isto é, se os preços refletissem em cada momento toda a informação disponível, o comportamento dos preços dos títulos nele transacionados deveria obedecer à lei do passeio aleatório.

Denomina-se mercado eficiente o mercado em que seus preços reflitam toda a informação relevante disponível e o ajuste a nova informação seja instantâneo. A *Teoria do mercado eficiente* afirma que os preços que regem os mercados descontam automaticamente toda nova informação que chega ao mercado e que possa repercutir neles. Ou seja, são aqueles nos quais os preços correntes de mercado refletem as informações disponíveis. Isso significa que os preços correntes de mercado refletem o valor presente dos títulos e que não há maneira alguma de obter lucros extraordinários com o uso das informações disponíveis.

Segundo essa teoria, as cotações bursáteis têm um comportamento aleatório, ou seja, os processos nos quais as sucessivas alterações nelas são estatisticamente independentes e a correlação serial é zero.

Também na década de 1990, a questão do risco ganha contribuições com o trabalho de Sortino e Lee (1994) que abordou o conceito de risco denominado de *Downside Risk*, considerando assim no cálculo da variância apenas as perdas financeiras, uma vez que o desvio padrão media tão somente o risco de não se atingir uma média, não mensurando o risco de se não atingir o ganho em relação a uma meta. Já segundo Jorion (1997), o *value at risk* consiste em uma forma quantitativa de avaliar a pior perda esperada dada um intervalo de tempo sob condições normais de mercado a um dado intervalo de confiança.

Alguns trabalhos se dedicaram a explicar a **utilidade da análise fundamentalista** para prever tanto lucro quanto retorno anormal das ações. Ou & Penman (1989) demonstraram que alguns índices financeiros são úteis para previsão dos lucros. Para Lev e Thiagajaran (1993), o objetivo da análise fundamentalista é a determinação do valor das ações a partir de variáveis como lucro, risco, crescimento e posicionamento competitivo. Os autores analisaram 12 variáveis financeiras amplamente utilizadas pelos analistas e, demonstraram que essas variáveis são diretamente correlacionadas

com retornos futuros. Abarbanell e Bushee (1997) partem da contribuição de Lev e Thiagajaran (1993) e mostram que uma estratégia de investimento baseada em nove das variáveis apresentadas é capaz de gerar retornos anormais significativos.

1.2.5. Outras Questões entram em Cena

Para concluir é importante destacar que alguns autores defendem a necessidade de um novo paradigma argumentando que os processos geradores de dados de natureza econômica e financeira não consideram que as empresas constituem o ponto de convergência de várias forças econômicas, e que a nenhuma delas se pode atribuir prioridade absoluta sobre as outras. Desta forma, a análise de investimentos está em processo de incorporação de variáveis, que nem sempre estão contemplados nos modelos tradicionais.

A quantificação do Capital Intangível (capital humano, intelectual, tecnologia, carteira de clientes, etc.) passa a ser objeto de pesquisas visando à sua incorporação nos modelos de análise e decisão de investimentos. Do ponto de vista teórico, o pensamento sobre a questão ainda está no começo, evoluindo lentamente, por força das resistências acadêmicas que ainda privilegiam os modelos puramente quantitativos.

Esse tema será apresentado e melhor fundamentado mais adiante quando será abordado “A Integração ASG à Análise de Investimentos”.

O capítulo seguinte dará continuidade por onde tudo começou, a Análise Técnica, apesar de podermos admitir que a Análise de Investimentos tenha nascido com o início da Contabilidade já no final da Idade Média.

2

ANÁLISE TÉCNICA DE INVESTIMENTOS

A Análise Técnica é um instrumento para a avaliação de investimentos, especialmente os ativos negociados na Bolsa de Valores. Este texto aborda de forma introdutória os principais fundamentos da Análise Técnica. Para aprofundar o assunto consulte os livros recomendados na bibliografia.

2.1. Princípios da Análise Técnica

A análise técnica está baseada em alguns princípios, que formam a base conceitual para o desenvolvimento de uma grande variedade de técnicas ou estudos. É preciso acreditar e praticar estes princípios, pois a Análise Técnica não é uma ciência.

O preço desconta tudo

Não é importante saber POR QUE os preços se movem em uma direção; os motivos podem ser os mais diversos e na maioria das vezes difícil de descobrir.

Toda a informação relevante está embutida no preço: macroeconomia, análise setorial, balanço de empresas, fatores políticos, etc.

O importante é saber COMO os preços se movem. O que importa é saber quando comprar ou vender, sem precisar saber o motivo da alta ou da baixa.

Mais que os próprios fatos, o importante é saber como o mercado os interpreta e reage na forma da movimentação dos preços.

O movimento de alta ou baixa registrado em um gráfico pode ser a consequência de fatores econômicos, políticos, ou de qualquer outra natureza; toda a informação relevante está contida no preço. O PREÇO DESCONTA TUDO!

O preço tem tendência

O comportamento da massa de investidores gera uma tendência; o mercado não é totalmente aleatório, a tendência gera situações de maior previsibilidade.

O movimento do preço reflete a percepção positiva ou negativa dos investidores em relação ao mercado. As expectativas mudam com frequência, mas existem períodos onde prevalece o otimismo ou o pessimismo. Nestes períodos observamos que **embora os preços oscilem, eles caminham em uma tendência**; é nesta situação que aparece a melhor oportunidade para comprar ou vender.

A história se repete

O mercado é movido por pessoas, ou melhor, por uma massa de pessoas cujo comportamento segue a lógica emocional da perda e do ganho, do medo e da ganância.

O comportamento da massa segue determinados padrões que se repetem ao longo do tempo. A repetição destes padrões registradas no gráfico aumenta a previsibilidade do mercado; a análise técnica existe porque **a história sempre se repete**, com pequenas diferenças, mas com padrões gráficos recorrentes.

A análise de padrões gráficos deve ser feita com muito cuidado, pois temos a tendência natural de perceber padrões em qualquer situação, mesmo onde eles não existem.

Observar padrões relevantes e válidos é mais uma arte do que uma ciência; é uma habilidade que se desenvolve gradualmente, com muito estudo e prática.

Ibovespa indexado pelo Dólar – Gráfico mensal (1992 – 2015)



2.2. Tipos de gráficos

Existe basicamente 3 formas de representação do preço na Análise Técnica: Linha, Barras e Candlestick.

A forma mais simples de apresentar um gráfico de preços é o gráfico de linha. O gráfico de linha é composto pelo preço de fechamento diário; é um gráfico simples, de fácil visualização, e suficiente para a identificação de alguns padrões gráficos, mas é pouco utilizado na prática.

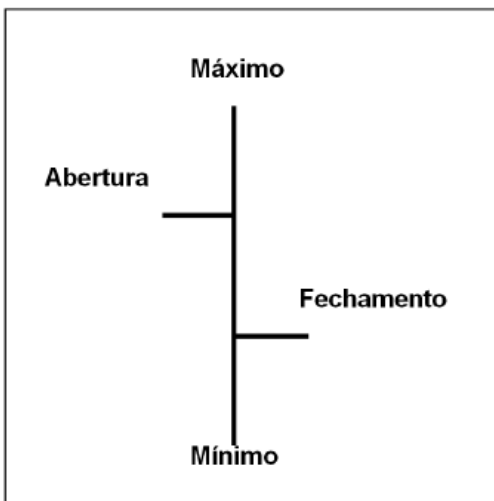
Gráfico de Barras

Entretanto, existem outros preços importantes, além do preço de Fechamento:

O preço de Abertura, o preço Máximo e o preço Mínimo do dia.

Uma das formas de representar os 4 preços, é o gráfico de barras.

Neste gráfico, o valor do preço é identificado ao longo de uma barra, sendo que o preço de abertura é indicado por um traço horizontal à esquerda da barra, e o fechamento à direita da barra.



Quando o corpo é **vazado** o candle é de **alta**, o preço de fechamento está acima do preço de abertura.

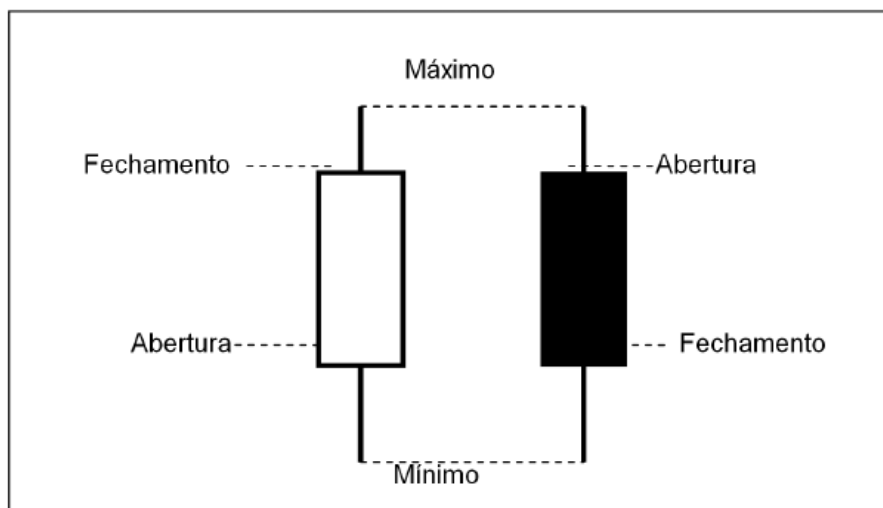
Quando o corpo do Candle está **preenchido**, significa que o mercado fechou em **baixa**, o preço de fechamento está abaixo do preço de abertura.

A maioria dos softwares gráficos permite identificar os candles de alta e de baixa através da diferenciação das cores; azul ou verde para alta, e vermelho para baixa, por exemplo.

Períodos Gráficos

Uma barra ou candle pode representar o preço em qualquer intervalo de tempo: um dia, uma semana, um mês, ou um período intradiário como 15 minutos.

O mais comum é o gráfico diário, onde os preços de abertura, máximo, mínimo e principalmente o fechamento têm significados mais importantes, pois o mercado faz um planejamento diário para as suas operações.



O período intradiário ou intraday, é utilizado para ativos negociados em mercados mais líquidos, como opções e futuros, onde se pratica o daytrade, a compra e venda de um ativo no mesmo dia.

É comum fazer análises simultâneas de gráficos com diferentes períodos com o objetivo de utilizar táticas operacionais de curto prazo (Daytrade e SwingTrade).

Mas o importante é que a Análise Técnica é válida para todos os períodos gráficos, atendendo a estratégias de curto, médio e longo prazo.

Petrobras PN (PETR4) – gráfico semanal, diário, 60 min e 5 min.



2.3. Tendência

A Teoria de Dow tem como seu principal fundamento o estudo da tendência.

Uma tendência parece visualmente evidente no gráfico do preço, mas para detectá-la corretamente é necessário recorrer a uma definição mais técnica. A partir desta definição será possível analisar padrões gráficos mais elaborados.

Tendência de Alta

É caracterizada por **fundos ascendentes**.

Fundos são pontos de **Suporte**, é onde a força dos compradores supera a dos vendedores; fundos ascendentes significam que os compradores estão dispostos a comprar a um preço cada vez mais alto, o que dá sustentação e continuidade à tendência de alta.

Linha de Tendência de Alta

Uma linha de tendência de alta é desenhada unindo os fundos cada vez mais altos de um movimento de alta.

Pode-se iniciar o desenho de uma linha de tendência ligando 2 pontos (fundos); no entanto, a linha somente será confirmada com o toque de um terceiro ponto.

Braskem PNA Diário (BRKM5)



Tendência de Baixa

É caracterizada por **topos descendentes**.

Topos são pontos de **Resistência**, é onde a força dos vendedores supera a dos compradores; topos descendentes significam que os vendedores estão dispostos a vender a um preço cada vez mais baixo, o que dá sustentação e continuidade à tendência de baixa.

Linha de Tendência de Baixa

Uma linha de **tendência de baixa** é desenhada unindo topos cada vez mais baixos de um movimento de baixa.

Braskem PNA Diário (BRKM5)



Características da Linha de Tendência

O grau de importância de uma linha de tendência é proporcional ao número de toques.

Podemos utilizar o preço de fechamento, máximo ou mínimo; no gráfico diário o preço de fechamento é mais importante. A ênfase deve ser dada na frequência de ocorrência do mesmo nível de preço, independente do tipo de preço.

A linha de tendência pode sofrer pequenas penetrações; a linha não tem precisão milimétrica, deve-se utilizar o bom senso como parâmetro de uma boa análise.

Rompimento da Linha de Tendência

O rompimento de uma linha de tendência de alta (baixa) não sinaliza necessariamente o início de uma tendência de baixa (alta); o mercado pode começar a trabalhar dentro de uma consolidação. A perda de uma linha de tendência indica apenas o encerramento da tendência; a quebra da linha de tendência alta (baixa) deve ser confirmada com um fechamento abaixo (acima) da mesma.

Tendência Lateral

É caracterizada pela formação de topos e fundos no mesmo nível horizontal.

Representa o equilíbrio entre a pressão compradora e vendedora; os preços são negociados dentro de uma faixa delimitada por retas horizontais.

As técnicas seguidoras de tendência não se aplicam na tendência lateral.

Ambev ON Diário (ABEV3)



2.4. Suporte e Resistência

O mercado é uma disputa entre o lado comprador e vendedor. Quando o comprador predomina, a tendência é de alta; na tendência de baixa predomina o lado vendedor.

A tendência de **alta** pode terminar e até reverter quando o lado vendedor se torna mais forte que o lado comprador; esta situação caracteriza o conceito de **Resistência**.

Na **baixa**, o conceito de **Suporte** identifica a situação onde o lado comprador se iguala ou predomina ao lado vendedor.

Reta de Suporte

O Suporte representa o nível de preço no qual a pressão compradora supera a vendedora e interrompe o movimento de baixa. É identificada por uma linha horizontal traçada a partir de um fundo/topo anterior.

Vale PNA Diário (VALE5)



Reta de Resistência

A Resistência representa o nível de preço no qual a pressão vendedora supera a compradora e interrompe o movimento de alta. É identificada por uma linha horizontal traçada a partir de um fundo/topo anterior.

Os topos representam regiões onde a pressão vendedora volta a ser mais forte em relação a força compradora. Em uma tendência de alta representa pausa em seu curso e tende a ser superada em algum momento.

Força dos Vendedores

No gráfico diário de Petrobrás PN identificamos diversos pontos de resistência;

- a união destes pontos define uma reta de resistência.
- quanto mais pontos de resistência, mais forte é a reta de resistência.
- quanto mais longo o período coberto pela reta, mais forte é a resistência.

Petrobrás PN Diário (PETR4)



O mesmo conceito se aplica à reta de Suporte, onde se caracteriza um quadro inverso de **Força dos Compradores**.

2.5. Figuras

O gráfico esconde padrões que a maioria dos investidores desconhece

Ao analisar o gráfico do preço, o analista técnico é capaz de visualizar diversas formações de padrões de continuidade ou reversão de uma tendência.

Como identificar estas figuras e as suas consequências em relação à tendência do mercado?

O gráfico de preços é uma representação do comportamento da massa de investidores e possui padrões que se repetem com frequência. Estes padrões ficam registrados nos gráficos e lembram figuras como triângulos, retângulos, bandeiras e figuras mais elaboradas como a que se assemelha à formação de um ombro, seguido da cabeça e do segundo ombro.

Algumas figuras aparecem durante uma tendência, e representam uma pausa temporária antes de retomar a tendência; estas figuras são classificadas como de continuidade da tendência. Por outro lado, existem formações características de reversão de

tendência; neste caso é possível constatar pela própria configuração da figura que a tendência está perdendo força e que a supremacia do poder de compradores ou vendedores está se invertendo.

Uma característica das figuras é que além da identificação de padrões de continuidade ou reversão elas sugerem uma projeção do movimento futuro, até que nível deve chegar o preço.

A identificação das figuras é uma arte, não existe uma fórmula exata, mas algumas regras que servem como orientação para o processo de análise e classificação das mesmas.

Padrões de Continuidade

Ao longo de sua história o mercado aprendeu a identificar diversos padrões gráficos que refletem o comportamento recorrente dos investidores, padrões que sugerem a continuidade da tendência.

Quando estes padrões ocorrem durante uma tendência, podem representar apenas uma pausa no movimento da tendência principal, a qual pode ser retomada na sua direção original. É natural após um período de tendência, ocorrer um período de acomodação onde os investidores têm dúvida sobre a continuidade ou não da tendência. Neste período é comum o preço oscilar entre retas de suporte e resistência; caso o rompimento de uma destas retas seja na direção da tendência principal, fica configurado o padrão de continuidade.

Retângulo

O retângulo é uma figura caracterizada pela formação de uma reta de resistência e uma reta de suporte aproximadamente horizontais e paralelas. Esta formação aparece em um momento de congestão dos preços, um movimento sem tendência ou lateral.

Enquanto os preços oscilam dentro dos limites estabelecidos pelas retas de suporte e resistência os investidores mais agressivos giram parte das suas posições, vendendo sempre quando o preço atingir a resistência e comprando quando o suporte é atingido.

Bradesco PN Diário (BBDC4)



Continuidade da Tendência

Em uma tendência de alta ou baixa, o final de uma correção pode significar a retomada da tendência. Algumas figuras de continuidade projetam a amplitude do novo movimento.

Bandeira e Flâmula

São 2 figuras que indicam a continuidade da tendência. Estas formações são o resultado de um breve período de acomodação do preço, que volta a se movimentar na direção da tendência principal. Estas figuras são formadas sempre com direção inversa à tendência principal.

Bandeira

É caracterizada por linhas paralelas que formam um pequeno canal de tendência; já na figura da **Flâmula**, as linhas são convergentes.

Ambas as figuras são precedidas de longa tendência que acaba se tornando o equivalente a um **mastro** da flâmula ou da bandeira. Após a retomada da tendência, o mercado tende a realizar um movimento da mesma amplitude ao que precedeu a figura (mastro).

Cemig PN Diário (CMIG4)



Flâmula

Figura semelhante à Bandeira, ela é caracterizada por linhas convergentes que formam um triângulo, cuja direção é contrária à tendência principal.

A formação da Flâmula é precedida de longa tendência que acaba se tornando o equivalente ao **mastro** da Flâmula.

Após a retomada da tendência, o mercado tende a realizar um movimento da mesma amplitude do mastro.

Sid Nacional ON Diário (CSNA3)



Triângulo

A figura do **triângulo** é caracterizada pela convergência de uma linha de tendência e uma reta de suporte ou resistência. Podemos classificar 3 tipos de triângulo:

- De Alta ou Ascendente
- De Baixa ou Descendente
- Simétrico

Triângulo de Alta

Esta figura é formada por uma linha superior horizontal (reta de resistência) e uma inferior (linha de tendência de alta) ascendente mostrando o maior poder por parte dos compradores. É uma figura altista e sua confirmação se dá pelo corte da reta de resistência; a projeção do movimento é dada pela altura do triângulo.

Braskem PNA Diário (BRKM5)



Triângulo de Baixa

O Triângulo de Baixa é uma figura formada por uma linha inferior horizontal (reta de suporte) e uma superior (linha de tendência de baixa) descendente que demonstra a maior força dos vendedores. É uma figura baixista e sua confirmação se dá pelo corte da reta de suporte; a projeção do movimento é dada pela altura do triângulo.

Petrobrás PN Diário (PETR4)



Triângulo Simétrico

O triângulo simétrico é diferente dos anteriores por 2 motivos:

- 1 - O triângulo é formado por 2 linhas inclinadas (linhas de tendência); não utiliza reta de suporte ou resistência;
- 2 - O rompimento do triângulo pode ocorrer em qualquer das linhas de tendência, o que significa a possibilidade de não continuidade da tendência principal. O rompimento do vértice superior pode significar a continuidade de uma tendência de alta, e o rompimento do vértice inferior, representar a reversão de uma tendência de alta.

CIELO ON Diário (CIEL3)



Figuras de Reversão

O primeiro sinal de mudança da tendência é o rompimento de uma linha de tendência, conceito que faz parte de um dos princípios da Teoria de Dow.

Muitas vezes, o rompimento da linha de tendência é precedido por determinadas formações que chamamos de figuras de reversão.

Vale a pena lembrar que as figuras que chamamos de reversão podem sinalizar apenas o início de um “mercado de lado” (tendência lateral) e não necessariamente o início de uma tendência contrária ao movimento principal.

Antes da verificação de uma figura de reversão é de fundamental importância a identificação de uma clara tendência em curso (condição necessária para ocorrer uma reversão).

Ombro-Cabeça-Ombro (OCO)

Esta figura como qualquer outra de reversão é baseada na definição de tendência, o movimento do preço caracterizado por sucessivos topos descendentes ou fundos ascendentes.

Ligando-se os dois fundos localizados entre os ombros, podemos traçar a **linha de pescoço**. O fator decisivo na definição do OCO é o rompimento da linha de pescoço que dá origem a uma tendência de baixa.

O Objetivo após a ruptura da linha de pescoço é medido pela distância vertical entre a linha de pescoço e o ponto máximo da cabeça.

Projeta-se este objetivo a partir do ponto de ruptura da linha de pescoço.

Ibovespa Diário (IBOV)



Ombro-Cabeça-Ombro Invertido

A figura **ombro-cabeça-ombro** pode ser **invertida**.

Neste caso é formado por um primeiro fundo que é o ombro esquerdo; um segundo fundo maior que é a cabeça e um terceiro fundo que é o ombro direito. A linha do pescoço é a reta de resistência formada pelos topos da figura.

A reversão da tendência de baixa se dá com o rompimento da linha de pescoço, e sua extensão é determinada pela distância da linha do pescoço até o extremo da cabeça.

ItauUnibanco PN Diário (ITUB4)



Topo Duplo

O topo duplo é caracterizado pelo aparecimento de dois topos, que formam uma figura com o formato da letra "M". Com isso é possível traçar nos topos uma reta de resistência, e no fundo uma reta de suporte. Com o rompimento do suporte, a projeção da baixa é igual à distância entre o topo e o fundo.

Quanto maior o tempo entre os dois topos, mais significativa se torna a figura.

Sid Nacional ON (CSNA3)



Fundo Duplo

A figura conhecida como fundo duplo apresenta dois fundos, que formam uma figura parecida com a letra “W”. De forma análoga à figura anterior, traçamos uma reta de resistência no topo e uma reta de suporte nos fundos.

Com o rompimento da reta de resistência, a projeção de alta será igual à distância entre os fundos e o topo.

Bradesco PN Diário (BBDC4)



2.6. Padrões de Candlestick

A principal representação do preço é o Candlestick (explicado no início deste texto). A combinação de um ou mais candles forma padrões que representam na maioria das vezes a reversão da tendência. Cada padrão tem um nome característico, são traduções de termos japoneses que contém um forte significado simbólico. Veja a seguir alguns padrões frequentes, as suas características e a respectiva lógica comportamental.

Martelo



Características

- um pequeno corpo real no final de uma tendência de baixa
- a cor do corpo é indiferente
- a sombra inferior dever ser 2 ou 3 vezes maior que o corpo
- a sombra superior é inexistente ou muito pequena

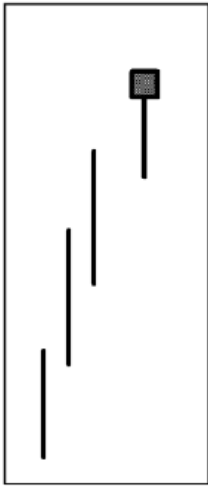
Lógica Comportamental

- mercado em tendência de baixa
- mercado abre e cai rapidamente
- compradores reagem e mercado fecha próximo da máxima
- vendedores perdem força

Vale PNA Diário (VALE5)



Homem Enforcado



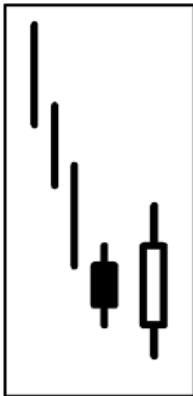
Características

- um pequeno corpo real no final de uma tendência de alta
- a cor do corpo é indiferente
- a sombra inferior deve ser 2 ou 3 vezes maior que o corpo
- a sombra superior é inexistente ou muito pequena

Lógica Comportamental

- mercado em tendência de alta
- mercado abre e negocia próximo da máxima
- compradores se desfazem da sua posição
- compradores perdem força

Padrão Envolvente (Alta ou Baixa)



Características

- composto por 2 candles
- corpo real envolve o corpo real anterior
- corpos reais com cores alternadas (veja figuras)
- corpos com sombras inferior e superior pequenas

Lógica Comportamental

- mercado em tendência de baixa ou alta
- mercado abre a favor da tendência predominante
- mercado reage e fecha contra a tendência predominante
- tendência predominante perde força



Mulher Grávida (Harami)



Características

- composto por 2 candles
- corpo real envolvido pelo corpo real anterior
- corpo real envolvido de cor indiferente
- corpos com sombras inferior e superior pequenas

Lógica Comportamental

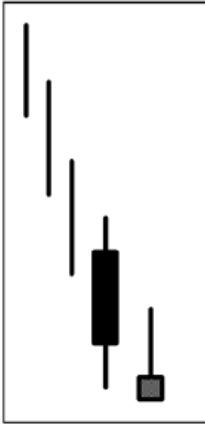


- mercado em tendência de baixa ou alta
- mercado abre e fecha dentro da faixa do dia anterior
- equilíbrio entre compradores e vendedores
- tendência predominante perde força

Vale PNA Diário (VALE5)



Martelo Invertido



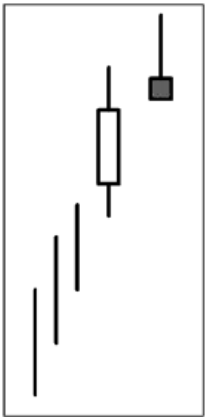
Características

- um pequeno corpo real no final de uma tendência
- a cor do corpo é indiferente
- a sombra superior dever ser 2 ou 3 vezes maior que o corpo
- a sombra inferior é inexistente ou muito pequena

Lógica Comportamental

- mercado em tendência de baixa
- mercado abre e negocia próximo da mínima
- vendedores se desfazem da sua posição
- vendedores perdem força

Estrela Cadente



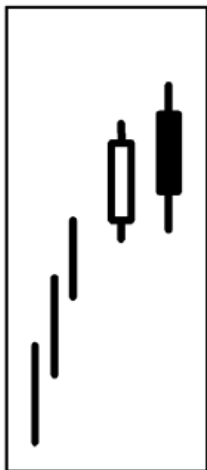
Características

- um pequeno corpo real no final de uma tendência de alta
- a cor do corpo é indiferente
- a sombra superior dever ser 2 ou 3 vezes maior que o corpo
- a sombra inferior é inexistente ou muito pequena

Lógica Comportamental

- mercado em tendência de alta
- mercado abre e atinge nova máxima
- vendedores reagem e mercado fecha próximo da mínima
- compradores perdem força

Tempestade à vista



Características

- composto por 2 candles
- fechamento atual igual ou abaixo de 50% do corpo real anterior
- corpo real atual de baixa, corpo real anterior de alta
- corpos com sombras inferior e superior pequenas

Lógica Comportamental

- mercado em tendência de alta
- mercado abre acima do fechamento anterior
- vendedores reagem com força e mercado fecha em baixa
- vendedores ganham força

Vale PNA Diário (VALE5)



2.7. Médias Móveis

Médias móveis são o que o nome diz, médias do preço que se deslocam no tempo. Esse deslocamento se dá devido à entrada de novos preços e consequentemente a saída de preços mais antigos do cálculo da média.

Os tipos mais comuns de médias móveis são a média Simples e a média Exponencial. A média móvel simples é uma média aritmética, ou seja, a soma dos preços dividida por um período de tempo.

A principal vantagem da média móvel é o alisamento dos ruídos do gráfico do preço, facilitando a determinação da tendência.

Por outro lado, a média móvel também possui desvantagens, pois ela acompanha o gráfico do preço com atraso; muitas vezes o preço já reverteu, mas a média não.

Vale PNA Diário (VALE5)



Tipos de Médias – Simples x Exponencial

A média móvel simples não atribui peso aos preços, é uma média aritmética.

A média móvel exponencial atribui um peso que cresce exponencialmente do preço mais antigo ao mais recente. A escolha do tipo da média depende do comportamento de cada ativo. Para um ativo de baixa volatilidade pode se utilizar a média simples. Já para um ativo de alta volatilidade é recomendado utilizar a média exponencial (linha tracejada no gráfico abaixo).

Vale PNA Diário (VALE5)



Cruzamento – Preço X Média

Observe no exemplo abaixo o comportamento da curva de preços em relação à sua média móvel: quando o preço está acima da média móvel observamos uma tendência de alta, quando o preço está abaixo da média móvel observamos uma tendência de baixa. Podemos concluir que deveríamos estar posicionados na Compra quando o preço estiver acima da média, e na Venda, quando o preço estiver abaixo da média.

O melhor momento para se posicionar é no cruzamento das 2 curvas; compre quando o preço cruzar a média debaixo para cima; venda quando o preço cruzar a média de cima para baixo. Entretanto, ocorre com certa frequência cruzamentos que não dão origem a tendências consistentes; nestes casos a tomada de uma nova posição pode levar ao prejuízo. Veja no exemplo abaixo que estas situações ocorrem com mais frequência quando a média móvel apresenta um comportamento horizontal, significando que o mercado não tem uma tendência definida.

Quando o mercado apresenta uma tendência definida, o gráfico do preço e da média tende a se orientar na mesma direção, muitas vezes com um distanciamento crescente entre as curvas, que diminui a chance de cruzamentos esparsos, e que demonstra a força da tendência. Mesmo quando a média apresenta uma tendência definida podem ocorrer pequenas penetrações da curva do preço; nestes casos deve-se avaliar com cautela uma possível mudança de posição, mas relevar sempre a direção da curva da média em relação à curva do preço. Se a curva da média não mudou de direção é aconselhável esperar mais um pouco para confirmar ou não uma real mudança do comportamento da tendência.

Vale PNA Diário (VALE5)



Cruzamento – Média Curta x Média Longa

Vimos no tópico anterior que o cruzamento das curvas do preço e da média sinalizam possíveis reversões de tendência; mas a curva do preço por ter um comportamento bastante irregular pode acabar gerando “falsos” cruzamentos induzindo a decisões que acabam em prejuízo.

Uma forma que contornar este problema é incluir mais uma média móvel, e utilizar a regra de cruzamento entre as 2 médias móveis, desprezando o gráfico do preço.

Esta ideia parece ter muita lógica, pois sabemos que as médias acompanham a tendência do preço, são curvas mais bem comportadas, o que diminui a chance de cruzamentos “falsos”.

O cruzamento de 2 médias de períodos diferentes pode ser utilizado como uma regra de compra ou venda, similar à regra de cruzamento do preço com a sua média.

Quando a média de menor período (curta) cruzar de baixo para cima a média de maior período (longa) é um sinal de compra. O sinal de venda se dá quando a média de menor período cruzar de cima para baixo a média de maior período.

Observe que em relação ao exemplo anterior, o número de cruzamentos reduziu substancialmente, eliminando a maior parte dos “falsos” cruzamentos.

A regra de cruzamento de 2 médias, apesar de minimizar o problema de “falsos” cruzamentos, apresenta uma grande desvantagem que é o atraso dos próprios cruzamento. A média “anda” mais devagar que o preço, e por tanto vai sinalizar a compra ou venda com atraso, diminuindo a chance de “embarcar” no início da tendência. Veja que em relação ao exemplo anterior, o cruzamento de cima para baixo, das médias de 10 e 50 períodos, ocorre vários dias após o cruzamento do preço com a média de 20 períodos.



2.8. Conclusão

Este texto apresentou os fundamentos e as técnicas mais utilizadas na Análise Técnica. Como foi mencionado no início do texto, a Análise Técnica não é uma ciência, mas o resultado da experiência prática de muitas décadas ou mesmo séculos (na verdade os japoneses, como já foi dito em capítulo anterior, já utilizavam o candlesticks em meados do século 18). Na prática, as regras apresentadas nesta introdução têm muitas exceções. Apesar da importância dos fundamentos e as regras teóricas, o verdadeiro aprendizado da Análise Técnica acontece na prática diária, por tentativa e erro.

3

PRINCÍPIOS DA MODERNA CONTABILIDADE EMPRESARIAL

3.1. Introdução – O Princípio

A Contabilidade, como ciência social aplicada utilitária, tem um único objetivo: produzir informações para os seus Usuários. O problema está na vasta gama desses usuários e na variação da necessidade de cada grupo ao longo do tempo.

A contabilidade empresarial foi criada (há pouco mais de mil anos atrás) e inicialmente se desenvolveu tendo como único usuário o gestor, à época também quase sempre o proprietário da empresa. E assim foi por séculos. E tinha como único objetivo prover instrumentos de controle sobre o patrimônio e principalmente informação sobre os resultados que o modificam (o balanço, contrariamente ao que poderia parecer intuitivo, nunca teve por objetivo medir o valor do negócio).

Na verdade, a contabilidade nasceu a partir da conscientização de que os fluxos de caixa, mesmo sendo imprescindíveis, não fornecem necessariamente a mensuração dos resultados em períodos razoavelmente curtos de tempo, como anualmente e muito menos mensalmente. As entradas de caixa de um dado período podem se referir a mercadorias e serviços vendidos nesse ou em outros períodos, o mesmo ocorrendo com as saídas. Assim, para mensuração de desempenho essa demonstração deixa muito a desejar, principalmente quando se entende que o desempenho deve abranger não só as efetivas entradas e saídas de caixa, mas também a geração de direitos a receber e obrigações de desembolsar caixa.

Veja-se a extensão: passa-se a praticar que o desempenho que “compete” a um certo período abrange não só as operações que geram entradas e saídas de caixa que por mérito pertencem a esse período, mas também as potenciais entradas e saídas de caixa por conta desse mesmo desempenho que transitarão pelo caixa no futuro. E são excluídos, para cálculo do desempenho desse período, os movimentos físicos de caixa nele ocorrido mas que, por mérito, são de período diverso.

Essa noção de “competência” não é, genuinamente, uma contraposição ao caixa, mas sim uma extensão do conceito de que lucro é caixa, ou seja, uma redistribuição temporal dos fluxos de caixa.

Outro ponto: passaram os gestores a considerar, principalmente os mercadores, que deveriam centrar sua avaliação de desempenho no fator venda de mercadorias, e como visto, incluindo não só as traduzidas em dinheiro, mas também as geradoras de efetivos e promissores direitos a recebê-lo. E criaram o Regime de Competência, com a vinculação entre receitas e despesas com ativos e passivos. Mas, exclusivamente, para registro, controle e sua própria avaliação do que desempenhavam. Nada de informações a terceiros.

E centraram seu desempenho no fator “Vendas” por considerarem que esse era o ponto crucial ao longo de todo o processo de obtenção de lucros (comprar, transportar, expor, negociar etc.); nesse ponto se completavam todas as fases importantes que eram de sua obrigação desempenhar, onde cessavam os esforços grandes e significativos de sua responsabilidade (considerando que receber não seria um processo tão difícil e custoso). O processo todo se encerra com o completo recebimento e pagamento de todas as contratações, mas registrar a receita pela entrada do caixa pareceu não significar a melhor alternativa para medir desempenho.

E assim foram se dando as escolhas de todos os conceitos básicos da contabilidade: a partir de escolha entre alternativas, procurando-se aquelas que melhor respondiam à necessidade desses proprietários/gestores que, além dessa condição, eram seus próprios contadores, auditores e analistas. Essas escolhas, sabe-se, eram discutidas entre eles, transmitidas àqueles que eram contratados para ensinarem seus filhos e assim por diante. E foram nascendo, além da Realização da Receita, da Confrontação entre Receita e Despesa (Regime de Competência), os princípios da Prudência (Conservadorismo, mais à frente), da Continuidade, da Objetividade, da Materialidade ou Relevância etc. Tudo em função exclusivamente do que se precisava para se ter a melhor informação para si próprio. Nada de regras externas, leis, regulamentos etc. Decisões de escolha entre alternativas contábeis arbitradas pelos próprios gestores que eram ao mesmo tempo os únicos usuários.

Tocamos nesses pontos exclusivamente para lembrar que todas as características fundamentais da contabilidade, ou seja, seus “princípios”, foram sedimentadas há muito tempo, e derivadas da característica derivada da necessidade de se melhorar as informações, num processo de tentativa e erro, disseminação e avaliação das diversas experiências, de “sentir-se bem com o produto final”.

A Contabilidade nasceu totalmente Gerencial e dessa visão nasceu sua estrutura conceitual.

E qual era a Entidade objeto de acompanhamento contábil? Os que não sabem podem pasmar: o patrimônio familiar. Não havia praticamente separação entre o caixa, os demais bens, as dívidas etc. da atividade comercial propriamente dita e os pertencentes à família em si. Veja-se o texto original de Luca Pacioli de 1492 no capítulo “Particulario de computies et scripturis” dentro do livro “Summa de Arithmetica, Geometria proportioni et propornalità” (sumário de conhecimentos de aritmética, geometria, proporção e proporcionalidade). Nesse capítulo, onde descreve o que aprendera de contabilidade com os comerciantes de Veneza e Florença, é um tal de misturar mercadorias com “roupas valiosas de linho”, “mobiliário da família”, imóveis próprios etc. O patrimônio era o da família, o lucro era o da família. Entidade, à época, era a Família.

3.2. A primeira grande guinada – os credores

No fim da Idade Média, com o início da aceitação da figura dos juros pelo mundo cristão, desenvolveram-se os bancos e estes passaram a figurar como os segundos grandes usuário da informação contábil. E, além de aplicarem a contabilidade no controle dos seus próprios negócios e na medição do seu próprio desempenho, passaram a exigir as informações contábeis dos seus clientes mercadores. Transformaram-se no primeiro grupo de usuários externos à entidade objeto de registro contábil.

Mais ou menos paralelamente, e muito em função das pressões dos credores em cima dos bens pessoais dos mercadores, desenvolve-se a figura da entidade Pessoa Jurídica, com o início da separação dos bens e direitos entre o que é dela e o que é de seus proprietários. E Entidade agora passa a ser a sociedade formalmente estabelecida.

E os banqueiros começaram a pedir os balanços no seu processo de concessão de crédito. E, com certeza, em função de más experiências, conseguiram a inserção, na Lei, da obrigação de serem elaboradas as demonstrações contábeis, e dentro de certas regras, e das penalidades a quem causasse prejuízos a terceiros por conta de maus balanços. E a Lei, em 1673, Código Comercial Francês, pela primeira vez leva a à inserção da contabilidade no mundo legislativo. Só que, expressamente, por *lobby* dos banqueiros, com o objetivo de “proteção ao credor”.

Essa legislação corre todo o mundo latino e também germânico e, com a bandeira da proteção ao credor, desenvolvem-se as regras dos estoques mensurados ao “custo ou mercado dos dois o menor”, os imóveis ao custo e não aos crescentes valores de mercado etc. A Prudência, criada pelos próprios mercadores, sobe alguns degraus de rigidez, com a postergação que for possível do reconhecimento dos lucros (jamais antes da venda, por exemplo), antecipação dos prejuízos iminentes ou prováveis, e com isso postergação da distribuição dos resultados e redução do valor do patrimônio líquido. Tudo para proteção do interesse dos credores.

No século seguinte, o mundo germânico introduz, além da mesma filosofia no Código Comercial, a figura do crime no Código próprio para quem causasse prejuízos a terceiros por não seguimento às regras estabelecidas. E nesse conjunto de países a Prudência sobe mais ainda alguns graus de higidez e se transforma efetivamente no Conservadorismo. Na verdade, para proteção dos credores e também para redução de chances de penalidades e dos riscos de prisão dos tomadores de empréstimos ou financiamentos!

Nesse mundo da contabilidade cada vez mais conservadora, e principalmente nos países de influência germânica, reconhecimento da receita passa a ser apenas quando caixa recebido ou segurança muito alta de efetivo recebimento futuro; provisões para todos os tipos possíveis de risco, mesmo que muitas vezes apenas remotos. No extremo, o que ainda existe na legislação suíça, a famosa “Provisão para Riscos Gerais” de domínio exclusivo da administração, e não da assembleia dos acionistas. Reconhecer lucros durante o processo de execução de um contrato a longo prazo, nem pensar! Nem mesmo reconhecer receita pela simples produção de recursos naturais, vegetais ou minerais, mesmo que com mercado ativo; todo esse estoque avaliado ao custo, lucro só na venda. Depreciar apenas a parte não recuperável pela venda final? Não, o importante e menos arriscado é depreciar 100%, e sempre por um prazo significativamente inferior à vida útil econômica estimada. Ajustes à depreciação efetiva só na hora da venda, se houver. O princípio fundamental da contabilidade, na Alemanha e em países da influência germânica, até hoje, em sua contabilidade nacional (não com base nas normas internacionais emanadas do IASB), é o do Conservadorismo, fundamentado na Proteção ao Credor. A Competência é aplicada desde que não ofendendo a esse Conservadorismo.

E a Entidade continua sendo a pessoa jurídica propriamente dita. E como lidar com o problema de saber quão conservador é um balanço? Mediante a figura das “notas explicativas auriculares”, levadas pelo empresário e pelo contador à mesa do gerente do

banco, que faz suas anotações e leva não só o balanço, mas essas suas avaliações dos procedimentos contábeis do cliente e suas consequências ao processo de concessão de crédito. Uma espécie de “balanço dois”, no bom sentido.

3.3. O Nascimento da “Moderna Contabilidade”

A economia da Europa Continental sempre foi fundamentada na transferência dos poupadores aos tomadores de empréstimo via a atividade da intermediação bancária, daí toda essa influência do credor sobre a legislação e a normatização contábeis.

A economia anglo-saxônica, por outro lado, sempre desenvolveu-se bem com a presença da captação direta de capital dos tomadores junto aos poupadores. E, com a Revolução Industrial, final do século XVII e seguinte, o grosso do financiamento de tal expansão na Inglaterra se dá com o desenvolvimento, então, das companhias abertas, com a captação direta junto aos poupadores por meio da emissão de ações. E o processo continua pela maior parte da influência inglesa, principalmente no caso dos EUA.

Só que não dá para passar informações da empresa via notas “auriculares”, em conversas diretas com os investidores (a não ser em alguns casos com os *road shows*, por exemplo). Os balanços praticamente passam a ser a única forma de cativar investidores e prestar-lhes contas; de ajudar a criar credibilidade para o desenvolvimento do mercado acionário e garantir um fluxo permanente de informações. E assim nascem as notas explicativas escritas, desenvolve-se a figura do auditor independente para incrementar essa credibilidade etc.

E o excesso de conservadorismo europeu continental não ajuda muito nesse processo, porque, afinal, essa filosofia é tendente à deformação da posição patrimonial e de sua evolução em muitas situações, segundo a ótica dos controladores e gestores dessas *public companies*. Com isso, a Prudência não descamba para o Conservadorismo da proteção ao credor no mundo anglo-saxônico, e a transparência passa a assumir um papel cada vez mais relevante no processo de informar potenciais e atuais investidores.

E, para variar, algumas crises no mercado. Algumas delas após empresas fechadas, sem informação ao mercado, quebrarem. E levarem de roldão companhias abertas com balanços aparentemente representando empresas saudáveis, porque sob o mesmo controle das falidas.

O descrédito, o aumento do custo do capital e a dificuldade sempre levam alguém, mais esperto, a uma criatividade. E desenvolveu-se o balanço a mostrar, além da posição individual, a posição do conjunto de empresas sob um controle comum como forma de se restaurar a credibilidade dos investidores. Nasce então o Balanço Consolidado.

O Balanço Consolidado ajudou a restaurar credibilidade nas demonstrações contábeis e serviu de catapulta à maior revolução conhecida nesse campo. Vejamos as duas principais consequências conceituais e práticas da consolidação.

3.3.1. A quebra do princípio da entidade jurídica, substituído pelo da entidade econômica

Até então, como já dito, a Entidade era a pessoa jurídica individualmente tomada. Com o balanço consolidado, passou-se da Entidade Jurídica à Entidade Econômica. E aí ocorreu o que costumamos denominar de uma quebra de paradigmas.

Primeiramente, o centro, a base de um balanço consolidado, é um conjunto de entidades jurídicas com a característica de estarem sob um mesmo comando. Mas a entidade consolidada juridicamente não existe. Não há um “CNPJ” do balanço consolidado. Até então, mesmo no mundo saxônico, a pessoa jurídica era o centro único da atenção contábil. Mas agora voltam-se as atenções para a figura do balanço de um conjunto de entidades jurídicas.

Essa guinada extraordinária não foi, obviamente, seguida pelos países do direito romano, do direito codificado, onde o apego à forma jurídica sempre foi muito forte. Esse desprendimento, essa capacidade de abstração, muito própria dos anglo-saxões, deixou os europeus continentais estupefatos por praticamente século e meio.

Os anglo-saxônicos rapidamente aderiram à ideia de se ter demonstrações de uma entidade econômica representada por um conjunto de pessoas jurídicas. Mas França, Itália, Alemanha e outros só foram se render à figura do balanço consolidado após, e bem após, a entrada da Inglaterra na União Europeia. Você sabia que a figura do balanço consolidado e a filosofia da “*true and fair view*” foram algumas das condições impostas pela Inglaterra para entrar na Comunidade Europeia? O Brasil, a partir da Lei das S/A, de 1976, passou a aplicar a figura da consolidação nas companhias abertas, mas aqueles países europeus continentais só começaram a praticá-la no início da década de 90!

Essa visão macro, de uma entidade composta por outras entidades, com o registro de ativos limitados ao que existe de direitos contra terceiros, de obrigações para com ter-

ceiros, de receitas e despesas exclusivamente quando fruto de transações com terceiros, passou a dar o quadro mais realista do poderio de um determinado grupo econômico em termos de sua posição patrimonial e da evolução de seu patrimônio, sem o cerceamento das divisões formais que podem arbitrariamente ser-lhes imposta.

A sensação de segurança da saúde do todo e do seu desempenho deu à consolidação um papel extremamente marcante, apesar das limitações existentes quanto aos limites dos direitos e das obrigações de cada uma das entidades que compõem esse grupo empresarial. De tal forma isso prosperou que, no caso dos EUA, apenas o balanço consolidado passou a ter divulgação pública. Lá o balanço individual só pode ser dado a quem o peça especificamente e mostre porque dele precisa (um banco numa operação particular com uma das pessoas jurídicas, um sindicato de empregados que abrange apenas uma ou algumas das entidades do conjunto todo etc.). O balanço individual não é divulgável por poder ser *misleading*, enganoso.

A “mãe” da consolidação, a Inglaterra, nunca chegou a esse extremo; o consolidado é a demonstração mais importante, mas o balanço individual está também presente para quem dele precisar. Mas há razões para essa diferença: nos EUA é antiga a tributação em conjunto do conglomerado econômico, é quase inexistente a figura do sócio minoritário numa controlada, normalmente a holding maior é quem lança ações no mercado, a legislação e os contratos vinculam muito mais o conjunto todo do que cada uma das unidades jurídicas em especial etc.

Essa passagem da Entidade Jurídica para a Entidade Econômica foi um marco histórico por essa quebra e por introduzir a quebra de outro paradigma, visto a seguir.

3.3.2. A quebra do princípio da propriedade jurídica, substituída pelo do controle

É de se notar que, para a produção de um balanço consolidado, é necessário abdicar-se do conceito da propriedade jurídica como base para reconhecimento de um ativo. Conceito esse (propriedade jurídica) que, até então, também prevalecia também no mundo anglo-saxônico.

E a quebra desse forte paradigma foi obrigatório; afinal, como somar ativos sob propriedade de uma controladora com os ativos de propriedade de uma controlada? Os ativos da controlada em hipótese alguma são de propriedade da controladora. Como resolver o problema?

Inicialmente, mudando-se a filosofia: no balanço consolidado estão os ativos de propriedade da controladora mais os ativos que estão sob *controle* dessa controladora. A propriedade passa a ser substituída pelo conceito de controle. Passivos são os da responsabilidade da controladora mais os que estão sob controle da controladora. E o mesmo com as receitas e despesas.

Sem essa mudança de conceito não há balanço consolidado. E a necessidade desta peça forçou a mudança de conceito e de filosofia. Mudou a estrutura conceitual. Controle começou a ser o centro da base para registro dos elementos contábeis, e não mais a propriedade. E esse conceito rapidamente subiu à própria controladora. A figura do arrendamento mercantil financeiro fez com que o conceito de propriedade fosse substituído pelo do controle inclusive na controladora para esse caso dos bens “alugados” que, na essência, estão sendo vendidos e comprados com financiamento integral. E assim o conceito de controle passa a substituir o de propriedade na própria definição do que seja um ativo para fins contábeis.

Esses dois fantásticos conceitos, o da entidade jurídica e o da propriedade, tão venerados pela contabilidade até então, são enterrados ou deixados de lado em certas circunstâncias. Nasce o da entidade econômica e do controle, numa revolução que só muito tempo depois mostrou a profundidade de seu alcance.

Começou a nascer aí a Contabilidade Moderna

3.3.3. A essência sobre a forma cresce e aparece

O mundo anglo-saxônico sai diretamente da figura do Usuário-Rei, o Gestor, para o Investidor como o grande beneficiado pelas demonstrações financeiras. Esse mundo não sucumbira à figura da contabilidade baseada na proteção ao credor. Permanecera tendo como fundamento que boa contabilidade era a que atendia ao gestor. Mas, com a Revolução Industrial e o desenvolvimento das companhias abertas, o coitado do inventor da contabilidade perde sua filha nesse mundo também.

É de se perceber que, sob essa revolução, está a necessidade de se dar às demonstrações contábeis uma representação suficiente para que elas sejam, sozinhas, com suas notas explicativas e o parecer do auditor independente, suficientes ao atendimento do novo Usuário da contabilidade: o Investidor.

E, como se vê nas entrelinhas da introdução das figuras da entidade econômica e do controle, por detrás de tudo isso está essa obrigação de as demonstrações contábeis serem capazes de fazer uma aproximação da realidade econômica muito forte, já que a ligação empresa/financiador, no mundo das companhias abertas, não dá para se fazer como na relação empresa vs. banco, de maneira tão individual e personalizada.

A necessidade de credibilidade na posição da empresa e da evolução patrimonial começam a exigir, cada vez mais, transparência nas informações, e uma nova característica: representatividade econômica forte, mesmo que não perfeita. Mas não tão imperfeita como no mundo dominado por excesso de conservadorismo.

Nasce, junto com a figura da entidade econômica e da figura do controle, a filosofia da Prevalência da Essência Econômica sobre a Forma Jurídica, nos casos em que elas não convergem. O balanço consolidado já é uma expressão disso. A ativação dos bens arrendados sob certas condições também. E a filosofia vai crescendo e se instalando, no mundo anglo-saxônico, de forma gradual, mas firme.

Operação de venda de ativos com cláusula de recompra, que caracterizam muito mais um financiamento com o ativo dado em garantia, passam a ser registrados como financiamentos que contêm garantia, não como registrado formalmente nos contratos.

E assim vão se desenvolvendo as práticas que passam a ter essa nova filosofia, eis que calcadas na figura não mais do gestor, não também do credor, mas sim na do Investidor não controlador, sem acesso direto às informações da entidade que busca financiamento junto ao mercado de risco.

Desenvolve-se a figura da “*true and fair view*” como sendo básica para a contabilidade, a ponto daquela exigência de sua adoção por parte dos ingleses quando de sua entrada na União Europeia.

(O gestor, o controlador, passam a ter que, se necessário, produzir uma contabilidade interna paralela, que passou a se chamar de Contabilidade Gerencial; uma espécie de volta ao passado para os casos em que esses usuários internos à entidade não se satisfazem com o modelo voltado àquele usuário externo. Na prática, essa expressão abrange também, obviamente, as práticas que derivam das necessidades de mais informações do que as levadas ao mundo exterior. Mas a origem da expressão é muito mais derivada da necessidade de bases conceituais diferentes (o nascimento do Custeio Direto ou Variável, muito útil para fins decisórios em algumas circunstâncias, e não aceito para fins de balanços para usuários externos, foi um dos fatores

formalizadores da Contabilidade Gerencial; em alguns países a inflação também foi outro fator influenciador nessa direção. Hoje muitos outros pontos produzem essa diferenciação.)

Até início do presente século, essa Moderna Contabilidade está, até onde já vimos, adstrita, basicamente, ao mundo anglo-saxônico.

3.3.4. A influência do fisco

Quando, no início do século XX, alastra-se a tributação baseada nos resultados empresariais, o mundo da contabilidade centrada na proteção ao credor sofre uma cisão: os germânicos conseguem criar um princípio denominado de “unicidade contábil”, para conseguir que a contabilidade para fins fiscais estivesse amarrada à contabilidade para informações ao mundo exterior, aos credores. A amarração, nesses países, de uma à outra, é enorme, mas prevalecendo a contabilidade conservadora da proteção ao fornecedor de crédito sobre a norma fiscal.

Mas o mundo latino não houve esse caminho. Sucumbiu-se, com o decorrer do tempo, aos interesses tributários. Mesmo permanecendo na legislação e na teoria a proteção ao credor, cresceu, e em alguns lugares imperou, e impera, o interesse tributário na contabilidade. Nossa origem italiana no que diz respeito à contabilidade empresarial foi um exemplo clássico disso. Franceses, espanhóis, portugueses e outros sabem do que falamos também, com variados graus nessa luta proteção ao credor vs. Fisco.

Há algo muito interessante aqui: os franceses desenvolveram uma figura que pode parecer, à primeira vista, como sinônima de “*true and fair view*”, mas que na verdade não o é. Trata-se do conceito de “*image fidèle*” que, na verdade, se restringe à fidelidade às leis e às normas, e não à realidade econômica.²

Mas com os anglo-saxônicos aconteceu exatamente o oposto do que com os germânicos. Duplicaram a contabilidade: criaram a “outra contabilidade”, a fiscal, para aplicação toda a vez que uma regra de natureza tributária não atenda à filosofia da “*true and fair view*” tão característica desse mundo deles. (Nosso LALUR – Livro de Apuração do Lucro Real, criado em 1977, é uma tentativa de cópia desse modelo). De

1. BAETGE, Jörg e mais 19 autores, *German Accounting Principles: An Institutionalized Framework*, Accounting Horizons, AAA, set. 1995.

2. COLASSE, Bernard, *The French notion of the image fidèle: the power of words*, The European Accounting Review, Vol. 6, Nr. 4, 1997.

forma alguma querem o Fisco se intrometendo nas normas e nas práticas contábeis voltadas aos seus investidores.

E assim essa Moderna Contabilidade segue sua trilha entre os anglo-saxônicos.

Mas vamos a alguns parênteses.

3.4. A necessidade de harmonização nas normas e a criação do IASB

A grande diversidade contábil começou a criar enormes custos de transação nas operações internacionais e, com o crescimento da globalização a partir da segunda guerra mundial, iniciaram, já na década dos 50 do século passado, os primeiros movimentos rumos a uma convergência das normas contábeis a nível mundial. As sociedades transacionais, com o problema de cada filial ter duas contabilidades, a local e a do país da matriz, os fornecedores com o problema de entender os balanços de seus clientes em outros países para suas vendas a prazo, os bancos com esses mesmos problemas nos financiamentos internacionais, os candidatos à aquisição de empresas em outros países e outros, todos precisando traduzir as demonstrações para critérios que entendiam.

Esse processo gerou enormes custos para se utilizar vários critérios contábeis dentro da mesma empresa, ou para “traduzir” as demonstrações das normas de um país para outro etc. E passou a provocar custos por decisões de crédito, investimentos, negócios e outros de forma errônea. E quando o dinheiro começa a reclamar, soluções se apresentam.

Inicialmente, a própria ONU criou, na década de 60, um grupo de trabalho com a finalidade de estudar e propor regras mais homogêneas de contabilidade no mundo, encerrando seu trabalho em 1990 sem avanço (foi do autor deste capítulo a proposição da extinção do grupo, tendo em vista o trabalho do IASB que parecia muito mais promissor e o desinteresse dois norte-americanos na ONU e a falta de capacidade de *enforcement* do grupo).

No início da década de 70 ocorreu algo interessante que desencadeou outro movimento. Até então, como típico dos anglo-saxônicos, quem emitia as normas contábeis nos EUA era o Accounting Principles Board, do AICPA - American Accounting Principles Board, e a SEC - Securities and Exchange Commission as endossava. Reclamações do mercado chegaram ao Congresso daquele país com afirmações de que o AICPA era formado pelos *controllers*, empregados das empresas, e pelos auditores

independentes, também pagos pelas empresas; e que, dessa forma, os interesses dos investidores e demais agentes interessados nas demonstrações contábeis não tinham vez, só os das empresas. Com a intervenção do Congresso, a SEC desfez seu acordo com o AICPA e determinou a criação de outro órgão, também privado, mas formado por preparadores, auditores, investidores, intermediários e acadêmicos, ou seja, por um conjunto mais amplo de interessados nas demonstrações contábeis.

E assim criou-se o FASB - Financial Accounting Standards Board, com essa composição, 7 membros a decidirem pelo voto as novas normas, e centenas de funcionários em tempo integral nesse mister (não é sem razão que um grupo assim, enorme, fazendo da elaboração de normas sua profissão, acabasse por transformar as normas daquele país de baseadas em princípios para baseadas em regras e mais regras, ou seja, de *principles oriented* para *rules oriented*, com um conjunto de regras superior à soma das regras dos demais países juntos!).

Com a criação desse desde o início ponderoso FASB, os europeus se apavoraram, imaginando que ele acabaria se transformando no órgão internacional de que todos falavam (e por pouco isso não ocorreu), e às pressas criaram o IASC - International Accounting Standards Committee, hoje IASB. E no mesmo ano de 1973. Vê-se que o IASB nasceu como forte reação europeia, mesmo contando, desde o início, com contadores dos EUA, principalmente sócios de empresas de auditoria de origem europeia!

Logicamente, logo de início, a grande escolha: se uma única Contabilidade Internacional, qual delas? E, incrível, imediatamente a definição: como à frente desse movimento só existiam grandes interessados, quais sejam: grandes transnacionais, grandes bancos, bolsas de valores, grandes empresas de auditoria etc., ficou claro que não poderia ser a contabilidade fiscal latina, e também não poderia ser a exageradamente conservadora germânica, que agora até os próprios bancos reconheciam como inviável por não ser mais possível a prática tão generalizada do tête-à-tête entre gerente do banco e cliente. Assim, optou-se de pronto pela saxônica, adotando-se totalmente as filosofias da prevalência da essência sobre a forma, do controle sobre a propriedade jurídica, da representação econômica, dos nomes baseados em princípios etc.

Não por coincidência, sede em Londres! E a primeira norma, a IAS 1 (CPC 26 no Brasil), afirmando expressamente todos esses princípios e mais o “*true and fair override*”, temido por todos os Auditores, exceto os ingleses, que determina a não aplicação das próprias normas internacionais quando elas promovem distorções nas demonstrações contábeis!

Ou seja, quando se dá início de fato a um órgão *Internacional*, adota-se a filosofia da contabilidade anglo-saxônica. É lógico que isso não foi necessariamente bem visto pelos profissionais de contabilidade germânicos e latinos na Europa. Reações enormes ocorreram. O artigo citado na nota de rodapé primeira deste capítulo é prova cabal dessa indignação. Afinal, todos queiram uma única contabilidade no mundo, mas desde que a “sua” fosse a eleita.

O IASC só foi criado e adotou a filosofia anglo-saxônica porque nasceu de uma elite de contadores, empresários, banqueiros, intermediadores financeiros. Sua aceitação de forma mais generalizada, na verdade, é até hoje objeto de muito questionamento em muitos países.

3.4.1. O Brasil

A criação do IASB veio também na esteira de outro grande movimento na Europa: o fortalecimento do mercado acionário. A exagerada presença bancária exigiu esse movimento (na Europa Continental) na década de 70, com criação ou reforma de leis na grande maioria dos países fortalecendo a posição dos minoritários, aumentando a responsabilidade dos controladores e dos administradores, criando ou reforçando os órgãos reguladores desse mercado, tornando mais transparentes as informações contábeis etc.

No Brasil era Ministro da Fazenda Mario Henrique Simonsen, que, nessa onda, criou a Comissão Especial para a reformulação da Lei das Sociedades por Ações, para a criação da CVM - Comissão de Valores Mobiliários e para a adaptação da legislação tributária às novas normas contábeis a serem implementadas. Comissão essa sob a liderança dos saudosos JOSÉ LUIZ BULHOES PEDREIRA e ALFREDO LAMY FILHO, que levaram o também saudoso MANOEL RIBEIRO DA CRUZ FILHO para a parte contábil.

Não só a CVM foi criada inspirada nos norte-americanos, como o básico de toda a nova Lei e, o que nos interessa aqui, as novas disposições sobre as regras contábeis. Foi assim que veio a nascer a Nova Lei das SAs, a 6.404/76.

E tudo o que havia de melhor na contabilidade norte-americana foi trazido para cá. O Brasil foi o segundo país do mundo a aplicar a demonstração das origens e aplicações de recursos, o primeiro não saxônico a aplicar a equivalência patrimonial, o primeiro não saxônico a exigir demonstrações consolidadas. A única jabuticaba, infelizmente retirada em 1995, foi a correção monetária no balanço e na apuração do resultado.

Mas, infelizmente, não trouxe essa Lei de forma expressa o Princípio da Essência sobre a Forma. Falou nos “princípios de contabilidade geralmente aceitos”, expressão típica anglo-saxônica de lugares onde a contabilidade não está nas leis, mas nas disposições emanadas dos próprios contadores, mencionou expressamente a Competência, mas não citou essa expressão de forma expressa.

É interessante notar que a CVM, em 1985, emitiu sua Deliberação 29 sobre a Estrutura Conceitual Básica da Contabilidade, que mencionou essa figura da essência sobre a forma, mas isso não foi suficiente para que se conseguisse a efetiva implantação desse conceito. Nossa cultura do direito romano pelo jeito influenciou, e muito, nesse caminho. Haja visto uma certa dubiedade no Conselho Federal de Contabilidade, que emitiu também uma Resolução falando no princípio, mas em outra limitava sua abrangência ao que não confrontasse com qualquer disposição legal ou normativa.

Mas, mesmo assim, a Lei das SAs foi a maior revolução contábil do Brasil até então. O Decreto-Lei 1598, no ano seguinte, 1977, reformulou a legislação tributária para ficar conforme à nova Lei, e criou o LALUR - Livro de Apuração do Lucro Real, exigindo sua utilização inclusive na prevalência da contabilidade sobre o interesse fiscal. Mas a Receita Federal de então, logo depois, com a queda de Simonsen, acabou com a inovação e passou a exigir o uso do LALUR apenas para os usos que ela, Receita, prescrevesse previamente. E assim reverteu-se a tendência, amarrando-se novamente a contabilidade ao interesse fiscal. E não se conseguiu aplicar adequadamente os conceitos contábeis porque isso implicava, frequentemente, em acréscimo de impostos.

A própria CVM, que por intermédio de sua Comissão Consultiva procurava fazer evoluir nossa contabilidade a partir das normas que o IASB (e também o FASB) iam emitindo, não conseguia esse intento muitas vezes porque a implicação tributária impedia. Inclusive os minoritários seriam prejudicados se isso fosse forçado.

Mas não só a interferência fiscal foi fazendo com que a Contabilidade Brasileira, que com a Lei das SAs ficou entre as melhores do mundo, fosse com o tempo de dissociando do que de melhor ia ocorrendo no IASB e no FASB, mas também a própria Lei para isso contribuiu. Afinal, colocar norma contábil na Lei pode significar um enorme avanço de início, se bem feita. Mas seguramente atrapalhará a evolução porque, com o tempo, obstará novas evoluções.

Por causa disso, e do problema fiscal, a CVM não pôde, por exemplo, introduzir as inovações necessárias relativas aos instrumentos financeiros e outros elementos ava-

liáveis a valor justo, ao verdadeiro conceito de depreciação e amortização, ao registro internacional das subvenções, das operações de *leasing*, das mudanças nas concessões de energia elétrica, das alterações drásticas no registro dos derivativos, do *hedge accounting* etc. etc.

Enquanto isso o mundo evoluía e a União Europeia passou, em 2005, a adotar as novas Normas do IASB para as companhias listadas, ampliando-se o fosso entre a nova melhor contabilidade mundial e a nossa.

Só em finalzinho de 2007, com a Lei 11.638, e mais a Lei 11.941 de 2009, finalmente, a Moderna Contabilidade na sua integralidade aterrissou no Brasil.

Segregação entre Fisco e Contabilidade, mudanças na Lei das SAs para permitir as novas normas (o ideal é tirar tudo da Lei, diga-se de passagem), determinação da Lei para se prosseguir em direção às Normas Internacionais e, fantástico, a nova postura da Receita Federal que agora realmente respeita a independência da Contabilidade foram as chaves para essa mudança.

É necessário lembrar que essa situação de relacionamento entre a Contabilidade e o Fisco deriva do fato de o Brasil haver, diferentemente da grande maioria dos países, deliberado praticar essa moderna contabilidade também nos balanços individuais. A maior parte do mundo as aplica apenas nas demonstrações consolidadas. Ou seja, a Alemanha, por exemplo, continua não aplicando equivalência patrimonial nas demonstrações individuais (receita que não é acompanhada por caixa ou direito a receber caixa proximamente não se encaixa na acepção de receita dos mais conservadores), continua apurando resultado nos contratos de longo prazo apenas quando encerrados etc. E, na hora de montar as demonstrações consolidadas, aí sim aplica as IFRSs emanadas do IASB. Com isso não há qualquer problema com a área tributária decorrente dessas normas internacionais, já que a tributação se opera basicamente em cima das demonstrações individuais.

Como ousamos, no Brasil, ir além, muito além, levando as normas internacionais plenas para os balanços individuais das empresas abertas e das acima das médias e também para muitas outras reguladas, e as normas internacionais mais simplificadas para as pequenas e médias empresas, tivemos que resolver o conflito interesse contábil versus interesse fiscal.

3.5. Alguns dos pontos mais relevantes da moderna contabilidade

Ao longo deste capítulo já mencionamos diversos dos pontos que mais se destacam dentro dessa Moderna Contabilidade, mas vamos aqui reprisar alguns e comentar sobre outros.

3.5.1. Essência sobre a forma

Já comentamos bastante sobre isso, mas é bom lembrar que a CVM tem, em seus Offícios Circulares, ressaltado enormemente esse ponto e levantado diversas hipóteses em que pode não estar sendo devidamente aplicado o conceito. Isso mostra como o aprendizado desse princípio é demorado e complexo.

Por exemplo, quando da venda de imóveis em que há uma opção de compra ou de venda que, forçosamente, ou de maneira fortemente induzida, levará à aquisição, a CVM chama a atenção. Essa situação pode mostrar que a operação, ao invés de uma aparente venda seguida de futura compra, trata-se, na verdade, de empréstimo em que o imóvel, por garantia, é passado ao nome do prestador. Assim, a obediência ao princípio leva ao registro, na “vendedora”, do registro do dinheiro recebido como empréstimo (e não como receita de venda), sem baixa do ativo, e ao reconhecimento de parte dos pagamentos como despesa financeira com base na taxa efetiva de juros e parte como amortização da dívida contraída.

Noutro exemplo, uma empresa faz um investimento numa sociedade de propósito especial e, seguindo a forma, aplica a equivalência patrimonial. As garantias de retorno obtidas da sociedade investida ou de outros seus sócios podem, todavia, caracterizar a operação muito mais, na essência, como um investimento de outra natureza que não o típico pelo risco societário; às vezes, no extremo, pode até mesmo caracterizá-lo como um efetivo recebível. Assim, o reconhecimento contábil deve mostrar a essência da operação, e não sua forma, se ambas colidirem.

Algumas operações caracterizadas formalmente como de permuta do ponto de vista legal e até tributário podem, também, disfarçar genuínas operações de venda de um ativo e compra de outro, com ou sem pagamento por diferença de preços. Nesse caso há até norma contábil específica nas internacionais, e de novo fundamentada na análise da essência econômica da operação, e não somente no formalmente estabelecido em contrato.

O fundamental, nessa “nova” contabilidade, é a representação, o melhor possível, da efetiva realidade que as demonstrações pretendem revelar.

Algumas evoluções estarão sendo introduzidas proximamente, também nessa linha, com as novas normas sobre *leasing*, com uma melhor transparência com a evidenciação dos “direitos de uso” decorrentes de certos contratos. Ao invés de a arrendatária colocar diretamente o bem arrendado como seu imobilizado, por exemplo, continuará fazendo o reconhecimento do ativo no seu balanço, mas com a terminologia de *direito de uso*, para conciliar e mais claramente discriminar ativos que não são de sua propriedade jurídica, mas que estão sob seu controle.

Só que muitos outros contratos terão seus ativos e passivos mais claramente evidenciados. Por exemplo, contratos de arrendamento genuinamente operacionais, como alugueis de veículos por dois anos sem qualquer intenção de sua compra ao final do contrato, hoje (2016) são contabilizados simplesmente como despesas de alugueis, sem registro de quaisquer ativos ou passivos; mas isso mudará, com o registro no ativo da arrendatária do direito de uso desses veículos, com o consequente reconhecimento do passivo e da despesa financeira daí advinda. Muitos contratos de alugueis de imóveis por períodos razoáveis de tempo (dois, dez, vinte anos por exemplo) passarão a fazer constar ativos (direito de uso) e passivos possivelmente significativos na locatária, bem como surgirão despesas financeiras e despesas de amortização do ativo intangível direito de uso no lugar das despesas com aluguel.

É bom lembrar que esses conceitos, assim com todos os demais da contabilidade, são dinâmicos no que diz respeito ao seu conhecimento, ao seu domínio e à sua aplicação. É como o conceito de regime de competência: quanto mais se o aprende, mais novas situações para sua aplicação vão surgindo todo o ano. Por exemplo, só há duas décadas o Banco do Brasil reconheceu seu passivo, e o registro por competência, dos encargos com seus empregados por complementação de aposentadoria e outros, anteriores à criação da PREVI e de sua estrita responsabilidade. O Banespa já o havia feito uma década antes. Curva de aprendizado... E a norma contábil brasileira, antecipando a utilização da internacional, só ocorreu pela Delib. CVM 371em 2.000.

3.5.2. Reconhecimento da receita

A aplicação da figura da essência econômica na análise de um contrato pode fazer com que uma simples venda de um bem com a promessa de entrega de um serviço de manutenção sem custo adicional, e/ou de peças de reposição a efetivamente substituí-

rem outros originais que acompanham o bem (isso não é garantia) a serem fornecidas também “gratuitamente no futuro, pode gerar situações com as quais não estávamos antes acostumados. A norma em vigência sobre Receitas (CPC 30) já exige o desdobramento, nesse caso, se relevantes, dos valores envolvidos, com a venda distribuída em vários pedaços de receitas. A prática antiga de reconhecer como receita apenas a nota fiscal da venda do bem original, e no máximo uma provisão contábil por conta da manutenção e da peça “gratuita” a serem entregues no futuro, não é mais possível. Há que se distribuir o valor total contido na negociação inicial em três partes nesse exemplo: quanto é o montante referente à venda do bem propriamente dito, e só isso é receita contabilmente falando no início da operação; o excedente cobrado precisa ser reconhecido como valor recebido antecipadamente no passivo e ser transferido para receita com serviço de manutenção e receita por venda da peça a substituir a outra quando de suas efetivas entregas ao cliente. E isso vai ficar muito mais reforçado com a nova norma sobre Receitas a entrar em vigência em 2018.

Ainda falando em receita, outro exemplo: se houver preço não totalmente fixo, com parte podendo ser reduzida ou até incrementada por conta, por exemplo, de desempenho futuro de um equipamento sendo vendido, fará com que o valor da receita seja definido com base na melhor das expectativas sobre o efetivo aumento ou redução do valor previamente acordado, e não com base no montante provavelmente constante da nota fiscal quando da transferência do bem ao adquirente.

Há mais novidades nesse ponto, mas o importante é o seguinte: veja-se que muitas normas contábeis nada mais são do que explícitas e expressas aplicações do conceito geral de primazia da essência econômica sobre a forma jurídica, quando estas duas não convergem entre si. Ou seja, há o princípio geral a ser aplicado em normas já existentes, e há o mesmo princípio geral a ser aplicado em situações onde normas próprias não existem; o que existe é a aplicação da análise e do julgamento em cada caso específico.

3.5.3. Ampliação do uso do valor justo

O uso do valor justo na contabilidade se iniciou com o ajuste do caixa em moeda estrangeira e recebíveis e pagáveis nessas moedas. O grande salto foi com a mineração de ouro quando, para variar os ingleses, perceberam que seria melhor reconhecer o lucro na produção desse mineral, quando devidamente purificado, lingotado e depositado em lugar seguro, ao invés de na venda; afinal, vender ouro não exige nada de desempenho efetivamente especial. E fizeram assim ao reconhecer o estoque de ouro produzido ao valor justo, contra receita de produção, baixando os custos até então ativados como

despesa: lucro de produção. Se destinado à venda, continuava o uso do valor justo para registro dos ganhos e perdas por “não venda”, ou seja, pelo processo de manutenção em estoque. Mensuração e avaliação do desempenho representativos muito melhores da efetiva realidade do que o registro da receita quando apenas da venda.

Esse procedimento foi se estendendo para outros minerais e também para produtos vegetais e animais, mas com uma característica: desde que presente um mercado ativo que pudesse objetivamente fornecer o preço de mercado e um processo de venda que não envolvesse esforço substantivo. A adoção foi se estendendo aos processos de agregação de valor ao longo do tempo, como criação de animais, envelhecimento de vinhos etc.

E a adoção desse procedimento para os instrumentos financeiros destinados à venda foi o passo seguinte, mas, inicialmente, desde que também presentes as condições de mercado ativo e facilidade de venda.

Mais à frente saiu-se até que bastante desses conceitos básicos, quando se adotou, há já muitos anos, duas novidades: inicialmente aceitando-se a reavaliação de ativos imobilizados e alguns poucos ativos intangíveis (não permitida no Brasil atualmente, mas aceitas nas normas internacionais), ou seja, ampliação para itens não destinados à venda, mas sim ao uso. E sem a obrigação da figura do mercado ativo. Porém, por precaução, sem que a contrapartida dessas reavaliações afetasse o resultado no seu reconhecimento.

Mais recentemente, duas ampliações do uso do valor justo: aceitando-se valores a partir de estimativas com base em expectativas de geração de caixa futuro e/ou modelos econométricos, sem qualquer exigência de mercado efetivo; e a ampliação para certos ativos não destinados à venda, mas com contrapartida no resultado, como no caso dos ativos biológicos representados por plantas produtoras de frutos, folhas, caules etc. Os resultados, obviamente, foram visíveis: perda de credibilidade e aceitabilidade desses valores por muitos usuários e, no caso extremo das plantas portadoras, volta atrás por parte do IASB, a partir de 2016, com o retorno ao princípio do custo como base de valor. Nem tudo o que é Moderno é realmente melhor.

Aparentemente não há ensaios atualmente para ampliação do uso do valor justo aos ativos imobilizados e intangíveis; pelo contrário: manifestações expostas pelo próprio IASB revelam inexistência de demanda por isso. Felizmente!

3.5.4. Concessões

Uma outra aplicação do conceito da essência econômica se deu no caso das concessões de serviços públicos quando a receita está basicamente sob controle do poder concedente. Normalmente os “imobilizados” dessas concessionárias são, na essência, do poder concedente, e não das concessionárias. Foram, então, retirados dos ativos dessas concessionárias e transformados em ativos intangíveis (direito de exploração) e em ativos financeiros (valores a receber, incluindo os a serem ressarcidos quando, ao final do contrato, os bens são entregues ao Estado e ainda são portadores de capacidade de produção e venda de serviços). No caso extremo das transmissoras de energia elétrica, só há ativo financeiro, já que elas têm, nos seus investimentos nos antigos “imobilizados”, verdadeiras aplicações em Letras Financeiras junto ao poder concedente, com receita pré-definida garantida, independente do serviço efetivamente prestado que nem está sob seu controle.

Outros pontos existem nessa área que poderiam ser comentados, como a receita de construção de imobilizados pelas concessionárias para a exploração do direito adquirido, mas só estamos cuidando de alguns exemplos.

3.5.5. Entidade – operações em conjunto

O conceito de entidade que, como visto, nasceu com o da Família, depois passou à Pessoa Jurídica, mais tarde à Entidade Econômica e, mais recentemente, com uma expansão forte num caso especial: quando de operações em conjunto, em que uma entidade controla ativos, passivos, receitas e despesas que estão sendo administrados por, e dentro do patrimônio jurídico de outra entidade. Nesses casos tais elementos precisam sair da entidade jurídica onde estão e passar ao da investidora. E isso está em vigência, com uma restrição, no Brasil.

Por exemplo, uma companhia pode ter 4 unidades geradoras de energia elétrica, mas 3 delas serem, efetivamente, dirigidas para acionistas específicos. O acionista A controla uma geradora, responsabiliza-se pelos gastos de sua manutenção, e consome quase toda a energia que ela produz, inclusive pela sua localização geográfica, por exemplo. Inclusive é garantidora do empréstimo feito para financiar sua construção. Nesse caso, no Brasil a norma internacional aplicada exige que, no balanço consolidado do acionista A, seja adicionado o ativo que efetivamente controla que está na investida, o passivo de sua responsabilidade, as receitas e as despesas vinculadas à “sua” unidade geradora de energia.

Veja-se que o conceito de entidade foi ampliado. Moderno! No Brasil não estamos aplicando esse princípio ainda no caso do balanço individual do investidor, e seu investimento está, nessa peça contábil, adotando, ainda, a equivalência patrimonial de forma a produzir os mesmos resultado e patrimônio líquidos obtidos na consolidação efetuada como descrito.

3.5.6. Custos de transações de capital com os sócios, subvenções, prêmios de debêntures, papel dos não controladores, ampliação da consolidação, resultado abrangente etc.

Começando pelo último: originalmente, os patrimônios líquidos só se movimentavam por duas razões: transações de capital com os sócios (aumento ou devolução de capital, dividendos, compra e venda de ações ou quotas próprias etc.) e resultado. Hoje, transações de capital com os sócios e resultado *abrangente*, e este subdividido em resultado do período e outros resultados abrangentes. (Não estamos incluindo na discussão as modificações decorrentes de mudanças de prática contábil e de retificação de erros).

Essa visão “Moderna” não é tão moderna assim, porque teóricos já propuseram isso há décadas e décadas. E a reavaliação do imobilizado foi uma aplicação prática, inclusive no Brasil, da figura do “resultado abrangente” separado do resultado do período. Mas a ampliação dessa figura dos “outros resultados abrangentes”, com alguns (raros) não transitando nunca pelo resultado, pode assustar um pouco, porque vai ficando difícil, às vezes, analisar a efetiva rentabilidade de uma empresa. Mas veja-se que decorre de uma aplicação mais rígida do regime de competência às vezes (*hedge accounting*, por exemplo, quando se difere uma despesa de variação cambial porque o mesmo acréscimo de câmbio que a provocou gerará receitas incrementadas de exportação à frente); às vezes decorre de uma dificuldade pela flutuação possivelmente exagerada de ativo ou passivo sem contrapartida no caixa a médio prazo – às vezes a longuíssimo prazo como no caso de certas oscilações na provisão para benefícios pós-emprego; às vezes porque não significa, de fato, desempenho da empresa apesar de ser ganho ou perda efetivo econômico (mas não financeiro no prazo visível, como no caso de variação cambial sobre investimentos em país numa moeda funcional distinta) etc. etc.

Só que estamos num ponto ainda complicado: estão os órgãos normatizadores disciplinando esse assunto, mas com base em casos específicos, situações caso a caso, e não com fundamento numa base conceitual já bem discutida, aceita e divulgada do que deva ser resultado do período e o que deva ser outro resultado abrangente. Tere-mos modificações no futuro próximo?

Outro ponto diferente: dentro da segregação entre transações de capital e resultado, uma visão recente tem trazido enormes impactos: as transações de capital social, ações ou cotas, sempre geraram mudanças no patrimônio líquido sem afetação do resultado do período, nem mesmo pelos ganhos ou perdas nessas transações, registradas nas contas próprias patrimoniais. Mas, o conceito de Patrimônio Líquido como abrangendo os valores atribuíveis aos demais sócios que não a controladora, fez com que as normas internacionais dessem um passo enorme: passaram a considerar as negociações entre o controlador e os acionistas não controladores das controladas (“minoritários” na maior parte das vezes) como se fossem transações de capital entre sócios e a entidade; assim, os “ágios” pagos nessas transações deixaram de ser reconhecidos como tais e passaram a funcionar como alteradores diretos do patrimônio líquido. E com efeitos às vezes enormes no valor desse patrimônio (antes ficavam no ativo, como ágios normais). Conceito “moderno”, mas discutível...

Ainda na segregação do que é transação de capital com os sócios e o que é resultado, tivemos a mudança nos procedimentos contábeis relativos às subvenções para investimento (que passaram a compor o resultado contábil), nos prêmios nas emissões de debêntures (que passaram a reduzir a taxa efetiva de juros) e outros. Também melhorias na classificação com os gastos com as emissões de capital, de títulos de dívida etc. Normalmente com melhoria na qualidade das informações.

Mas o lado negativo ficou no registro contábil das *stock options*, criação Moderna e horrenda: registro de uma despesa, quando de emissão de ações novas, sem que tenha tido, tenha agora ou vá ter, no futuro, qualquer movimentação no caixa! Contrariada, finalmente, a regra de que lucro é caixa! E a contrapartida numa conta que “fica com as reservas de capital”, sem ser reserva de capital, sem ser reserva de lucros etc. O lucro antes dessa despesa poderá ter produzido caixa, o caixa poderá estar disponível, a despesa reduzirá o lucro, mas o caixa continuará lá. Não poderá ser distribuído como dividendo. E o pior, o valor registrado como despesa nada tem a ver com o que realmente seja o que pretende mostrar: o ganho efetivo dos beneficiários por pagarem pelas ações valor inferior ao seu valor justo quando dela adquirem propriedade. A despesa é com base no custo de oportunidade de quando da outorga da opção, não seu exercício, ou seja, baseado com base numa metodologia que tenta apurar qual seria o valor de venda no mercado de uma opção que, por definição, não pode ser vendida nesse mercado! Aí a Modernidade pecou, e exageradamente. Afetação indevida, a nosso ver, do valor do resultado, e por valor indevido. Melhor desconsiderá-lo.

Muitos outros pontos podem ser levantados como caracterizadores da Moderna Contabilidade, mas fiquemos apenas nesses que consideramos alguns dos mais expressivos exemplos.

3.6. E o futuro?

Como será a era “Pós-Moderna” da Contabilidade?

Em primeiro lugar, haverá mesmo a universalização das IFRSs? Os EUA aceitam hoje que as empresas estrangeiras depositem lá suas demonstrações com base nas normas internacionais, mas vão um dia aceitar que suas empresas locais as apliquem (sem falar na remotíssima hipótese de exigirem)? A China e a Índia vão adotá-las para valer? A União Europeia não corre o risco de ampliar as exceções? Acho que a força do dinheiro será sempre no sentido de ampliar a utilização de um único conjunto normativo no mundo como fator necessário à redução de custos e de riscos. Mas a velocidade é sempre uma incógnita e a dependência estará, é claro, na efetiva aceitabilidade e aplicabilidade dessas normas. Assim, podemos ser relativamente otimistas nesse sentido, sabendo que altos e baixos sempre acontecerão. E esse otimismo não é ideológico, é pragmático: diversas contabilidade custam muito caro!

Acreditamos na absoluta necessidade de se parar, rapidamente, com o excesso de novas normas, cada vez mais detalhadas e mais complexas. Elas precisam voltar a ser enxutas, orientadas em princípios, e com as aplicações setoriais sendo desenvolvidas pelos próprios interessados. Para isso talvez seja necessária até a redução do tamanho do próprio IASB. Muita gente vivendo de fazer normas acelerará o avanço da quantidade e do detalhamento delas.

No Brasil, o que falta é o Banco Central, a SUSEP, a ANS e outros órgãos reconhecerem a necessidade do uso das demonstrações contábeis pelos usuários em geral, principalmente investidores, credores, depositantes, segurados, beneficiários, usuários de serviços etc. O viés é o de as agências reguladoras que detêm responsabilidade pelo acompanhamento da saúde de seus regulados se colocarem como as principais usuárias dessas demonstrações. Reconhecemos que essa é uma atitude normal, mas que pode ser combinada com a outra visão de privilégio da sociedade em geral.

A ANEEL deu um exemplo de comportamento exemplar quando deliberou que as demonstrações contábeis são assunto do mercado, e as demonstrações regulatórias, com critérios de avaliação, reconhecimento e classificação que interessam só à Agência para poder bem cumprir sua missão, são de seu exclusivo uso. Assim, as elétricas produzem os dois conjuntos de informações. Um divulgado junto à sociedade, e outro para a ANEEL. Solução inteligente, exemplar e digna de aplausos. Necessidades diferentes, produtos diferentes.

Assim, os outros reguladores poderiam também ter seus balanços regulatórios só para seus fins próprios como órgãos responsáveis por acompanhar o desempenho e a saúde de seus regulados, separadamente das demonstrações financeiras societárias. Nesses balanços regulatórios estabeleceriam, e com muito mais liberdade, os critérios que considerassem adequados e pertinentes ao que procuram.

4

ANÁLISE

FUNDAMENTALISTA
DE INVESTIMENTOS

4.1. Objetivo da análise fundamentalista: conceito de valor

A análise fundamentalista de investimentos pode ser utilizada para diferentes fins. Em nosso caso específico neste livro, o foco será a obtenção de um valor justo para uma empresa e, conseqüentemente, para uma ação listada em bolsa. Dessa forma, é importante que não se confunda valor justo com preço. O preço é a referência de uma ação que está sendo negociada em bolsa. Mas, será que este preço reflete o valor “real” das ações de uma empresa, ou seja, este preço é o valor justo?

A resposta a esta pergunta é um dos principais desafios e o principal objetivo da Análise Fundamentalista.

Uma outra questão que preocupa é que o Livro Top Apimec tem por objetivo atingir a maior quantidade de categorias de investidores e potenciais investidores possível. No capítulo I, foi uma linguagem mais técnica, nem sempre do conhecimento do investidor. Por isso, foi estabelecido neste capítulo que o teor será introdutório permitindo o acompanhamento do tema com o menor grau de dificuldades possível.

4.2. Métodos de análise fundamentalista

Existem duas principais estratégias de análise de investimentos para a escolha do “melhor” ativo – a visão top down e a outra bottom up. Na realidade elas são complementares e a maioria dos analistas usam-nas de forma complementar.

4.2.1. Análise Top Down

Na estratégia top down, a análise começa pela visão macro-econômica, analisando a economia como um todo, tanto local como global, e em seguida são selecionados

um setor ou setores que serão objeto de avaliação e impacto da conjuntura econômica que estiver prevalecendo na época. Na sequência, escolhe-se a empresa melhor posicionada para tal cenário dentro deste setor. Ou seja, é uma análise de fora para dentro, da visão macro para o micro. Lembramos que esta análise parece simples, só que as perspectivas para o desempenho das companhias podem ser afetadas de forma diferenciada, considerando-se diversos indicadores econômicos, tanto diretos como indiretos, tornando esta análise bastante dinâmica e complexa.

Em tempos de economia globalizada, analisar empresas pressupõe analisar em que medida o comportamento e as tendências da conjuntura global afetam o desempenho de um setor ou de uma empresa. Como exemplo, lembramos como a desaceleração da economia chinesa impactou no desenvolvimento do mercado de minérios e petróleo no Brasil. Por outro lado, a decisão deste mesmo país de estimular o consumo interno pode se constituir em oportunidades para as empresas brasileiras de vários setores.

A crise global de 2008 ainda gera dúvidas e incertezas sobre até onde é possível recuperar padrões de crescimento anteriores, considerando-se o quadro de sobre oferta de produtos nas economias desenvolvidas. No caso das economias emergentes, a situação ainda é de potencial de crescimento da demanda agregada, o que as torna o caminho lógico de crescimento da economia mundial, desde que os demais riscos estejam controlados.

Mais para frente será detalhado melhor os indicadores macroeconômicos e como a empresa sofre influências de seus concorrentes, de seus fornecedores, do governo (impostos), de agências de regulação, clientes, etc.

Por isso, um bom analista top down também é e tem que ser um analista econômico.

4.2.2. Análise Bottom up

A estratégia bottom up é muitas vezes, preferida por analistas e gestores fundamentalistas, ou seja, tal metodologia procura a melhor empresa ou ativo para se investir fazendo análises minuciosas sobre os demonstrativos financeiros da companhia, fazendo projeções, comparando-as com a de seus concorrentes e outras empresas listadas em Bolsa.

A análise bottom up não se resume aos indicadores de balanço, resultados e fluxo de caixa, que são mais objetivos, mas também procura-se avaliar indicadores subjetivos, como a qualidade da gestão e da governança, a força da marca, o alinhamento dos

executivos, riscos empresariais fora do balanço (legal, reputacional, ambiental, social, etc). A leitura desta análise é a de que as empresas deverão entregar o desempenho esperado pelo analista/gestor seguindo suas projeções ajustadas ao cenário macroeconômico, passando então a depender mais do desempenho econômico-financeiro.

O objetivo pelo qual se pauta a análise de investimentos, como colocado já no início deste capítulo, seja pela visão top down, bottom up e principalmente pela combinação das duas visões é de calcular o valor da empresa.

O “**valor justo**” é calculado em função do comportamento e das expectativas do fluxo de caixa, considerando-se o horizonte temporal da análise, o comportamento da alavancagem, a taxa de desconto formado pelo cálculo da taxa de juros livre de risco e do risco que a companhia oferece. Ela é baseada, principalmente, em valores contábeis, isto é, fatos quantitativos do desempenho da empresa.

Um outro conceito de valor é o conceito de “**valor na perpetuidade**” que representa o valor que a empresa pode agregar em função do valor potencial esperado após o período projetado. O “valor da empresa na perpetuidade” costuma representar uma parcela significativa do cálculo do “valor”, sendo por isso tão importante quanto os cálculos do “fluxo de caixa no período inicial projetado”.

As preocupações mais recentes, de ordem qualitativa, como governança, reputação, capital intelectual, princípios ambientais e de relacionamento com as partes interessadas são tratados de forma gerencial, fora do escopo, na maior parte dos casos, das Demonstrações Financeiras e Patrimoniais das empresas. Essas questões impactam na taxa de desconto da empresa pelo ângulo do risco e nas estratégias empresariais de aproveitamento de oportunidades (uma empresa sucro-alcooleira aproveitando o bagaço de cana para geração de energia limpa).

4.2.3. Indicadores macroeconômicos na análise Top Down

Para se entender os efeitos dos indicadores econômicos sobre cada empresa é preciso entender em detalhes cada companhia, como ela está estruturada para lidar com os fatores macroeconômicos, sociais e ambientais. A forma mais rápida de entender é conhecer os demonstrativos de resultados e o balanço das companhias, que vão mostrar como as empresas ganham dinheiro (a composição de seu faturamento e as estratégias de marketing) e alguns pontos importantes do balanço, como o endividamento.

Tomando, como exemplo, empresas prestadoras de serviços como telefonia e serviços para cartão de crédito. Apesar de uma parte das receitas poder ser gerada fora do Brasil, como uma ligação internacional, no primeiro caso, ou uma compra de um produto em outro país, no segundo caso, a maior parte das receitas deste tipo de empresa é faturado internamente. Assim o conjunto das decisões que impactam os negócios das empresas depende das expectativas em relação a atividade econômica relacionada ao PIB local, que por sua vez é interdependente do comportamento da economia global.

O analista deve fazer uma análise criteriosa do PIB para situar as perspectivas futuras destas empresas. Outros segmentos que apresentam forte relação com o comportamento do PIB são o de utilidades públicas e o de concessões. Em uma rodovia, por exemplo, o indicador de fluxo de veículos rodados é função do nível de atividade econômica. Se as atividades industrial e agrícola bem como a renda das famílias estão se expandindo, o fluxo de produção - consumo apresentará crescimento. O analista precisa, neste caso, identificar o nível do impacto do comportamento atual e a confiança nas expectativas de crescimento futuro do PIB. Se as expectativas no agregado forem positivas, provavelmente a empresa apontará projeções (guidance) de maior faturamento.

Outro ponto importante da análise top down é que ela tende a antecipar as expectativas, ou seja, se há a possibilidade do PIB crescer daqui dois anos, o mercado movido pelas forças das expectativas começa a reagir antes do fato realmente acontecer, tanto mais quanto for a sensibilidade da empresa ao comportamento macroeconômico.

A **inflação** é um indicador muito difícil de projetar, quando se trata de um país com memória inflacionária ainda presente. Do ponto de vista, da empresa, a complexidade aumenta, pois ela tem de avaliar sua capacidade de repassar os aumentos de custos via preços ou melhorias no processo de gestão. Esse é um problema de real impacto nas expectativas de resultados e para a avaliação das empresas.

Voltando ao setor de concessões, alguns contratos no Brasil possuem índices de inflação como referência para reajustes anuais, ou seja, a receita projetada será o fluxo de veículos multiplicado pela inflação, de uma forma simplificada, se a economia estiver acelerada. Caso, entretanto, o comportamento do PIB estiver abaixo do esperado, poderá haver redução de fluxo de veículos, pelo lado da demanda anulando parte das vantagens projetadas.

A **carga tributária** no Brasil é outra variável de extrema relevância na análise de investimentos, sendo necessário entender sobre legislação tributária para verificar quais são

os seus impactos tanto nas receitas como no lucro das empresas. Este tema, não raro, é deixado de lado, mas são em pontos como esse é que se destacam os melhores analistas.

As **taxas de juros** influenciam direta e indiretamente as perspectivas para as companhias, pelo seu impacto sobre as dívidas. Se uma empresa possui R\$ 100 milhões em dívida com taxa de 10% ao ano, ela gasta R\$ 10 milhões por ano somente com juros. Se a taxa cai de 10% para 9% haverá diminuição dos gastos com juros em R\$ 1 milhão de reais o que representa lucro adicional para os acionistas e mais valor para a empresa. Portanto as taxas de juros são muito importantes para avaliação de empresas e quanto mais a empresa estiver alavancada (endividada) mais sensível será em relação a variação da taxa.

As taxas de juros são determinantes para o cálculo da **taxa de desconto** para os modelos de fluxo de caixa descontado. Basicamente o investidor exige uma taxa de retorno para investir em uma determinada ação e esta taxa deve ser suficiente para justificar o risco, em relação a taxa básica de juros. Ou seja, o investidor exige um retorno adicional em relação ao custo de oportunidade de deixar o dinheiro parado no banco rendendo juro fixo. Para isso, o investidor acrescenta uma parcela de risco de se investir em determinada ação. Alguns investidores têm reconhecido que parte desta margem adicional exigida como fator de risco, pode ser reduzida através do maior conhecimento do negócio ou da empresa.

Os exemplos apresentados têm sido de empresas que produzem e vendem internamente no Brasil. Como suas receitas e lucros se comportam em relação com o PIB local, inflação e juros. A situação de uma empresa exportadora (de produtos para a China) é, em parte, diferente. Suas vendas são efetuadas em dólar americano e o cliente é a 2ª economia do mundo. Para esta companhia o PIB Chinês será tão mais importante quanto maior for o nível de vendas para esse país, podendo ser mais importante que o PIB brasileiro.

Surge, a partir do exemplo acima, o **câmbio** como uma das variáveis mais importantes na avaliação desse tipo de empresa. Muitas das análises anteriores não dependiam ou não tinham relação nenhuma com moedas estrangeiras, mas para uma exportadora o câmbio pode definir o nível potencial de faturamento e lucro, se irá gerar caixa ou não. E se essa empresa estiver excessivamente endividada em moeda estrangeira, a vantagem de ser exportadora pode ser reduzida ou até anulada.

Outra variável acompanhada pelos analistas são o nível de **emprego** e de comportamento da **produtividade** no Brasil e nas principais economias por refletir o nível de

força da atividade econômica em geral. É sempre importante lembrar que, no agregado, geração de emprego é o principal objetivo da atividade econômica e a produtividade é fundamental para os objetivos de crescimento do PIB, tendo em vista que os recursos naturais são, por princípio, escassos. Dessa forma, emprego e produtividade devem estar em sintonia fina, de modo a evitar desequilíbrios estruturais que prejudiquem a atividade econômica e por consequência os negócios das empresas.

Esses são alguns dos principais indicadores macroeconômicos que podem influenciar direta ou indiretamente as perspectivas para as empresas e conseqüentemente suas avaliações de crescimento e lucro. É necessário lembrar que as economias são cada vez mais interconectadas e sofrem influências de fatores interno e externos. Por isso, para uma boa análise top down, é preciso a leitura diária de diversas fontes de informações que possam orientar suas expectativas e conseqüentemente ajustar suas decisões de investimentos.

A análise macroeconômica atual já não é mais a única fonte de informações agregadas com impactos setoriais ou sistêmicos. Desde os anos 60 do século XX, vêm crescendo preocupações de diversas ordens demográfica, social ou ambiental que, estão se tornando objeto de preocupação das empresas. Tratam-se na verdade de tendências globais de maior longevidade, menor taxa de fertilidade, de inserção da mulher no mercado de trabalho (hoje já é maioria), de mudanças no processo de urbanização (que impacta nas políticas habitacionais e do sistema de transporte), de problemas ambientais que exigem políticas climáticas, de preservação e gestão de florestas e águas, etc.

Essas grandes questões impactam na estrutura de geração de emprego, na geração de novas tecnologias, na gestão da previdência social e seus regimes complementares de complementação de renda (investidores institucionais), etc. Na verdade, tudo isso é conseqüente do processo de Globalização que transformou tendências locais em **megatendências** globais.

Naturalmente, as empresas não são imunes a essas transformações disruptivas e têm de se adaptar, preservar seu negócio, modernizar-se para não absorvido pelas mudanças.

Os processos analíticos modernos devem acompanhar essas tendências, em especial, no que diz respeito a modelos de precificação de longo prazo, que têm impacto inter geracional.

4.2.4. Análise setorial – uma conexão do macro com o micro

Uma boa análise top down é feita após uma completa compreensão da análise bottom up, e é neste contexto que a análise setorial conecta as duas visões. A análise setorial nos leva a conhecer o contexto econômico em que uma empresa está inserido. Esse tipo de análise exige uma abordagem que combina o grau de sensibilidade macroeconômica com a análise dos concorrentes. A análise conhecida como SWOT também é muito utilizada para comparar as visões top-down e bottom-up. Ao final, ela será apresentada com mais detalhe.

Para se fazer uma análise ou avaliação por múltiplos, como será visto mais adiante, é fundamental conhecermos a análise setorial. Deve-se ter o cuidado de avaliar bem os modelos de gestão, qualidade do público interno, nível de investimentos em tecnologia e o impacto na geração de valor para a companhia. Se as empresas são diferentes, a comparação por múltiplos deve ser bem qualificada para que a comparação seja eficaz.

Outra ferramenta importante da análise setorial é a comparação entre setores, para identificar riscos, oportunidades de investimentos e sobretudo a diferença de padrões de rentabilidade.

A análise setorial dará a base para as principais premissas que serão trabalhadas nas projeções, como algumas delas:

- atual momento do setor: em crescimento ou maduro
- tendências para o setor: ciclos e sazonalidades
- identificar melhores e piores empresas dentro do setor
- reconhecer os principais riscos
- obter as melhores oportunidades dentro do setor
- conhecer clientes e fornecedores
- avaliar políticas ambientais, sociais e de governança
- conhecimento do capital intelectual e da inovação tecnológica
- política de investimentos e de distribuição de dividendos
- etc

4.3. Análise fundamentalista

4.3.1. Introdução à Análise Fundamentalista

A análise fundamentalista pode parecer muito complexa, já que envolve inúmeras variáveis. É necessário dosar a complexidade dos problemas atuais e a modelagem possível, pensar simples, de forma que atenda às necessidades dos investidores e que todos possam entender o processo de análise fundamentalista de empresas.

Para entrar na análise, a pergunta mais importante é: Como fazer esta análise? Compare a análise fundamentalista de empresas com a administração das finanças pessoais de um indivíduo. Ela pode dar insights importantes sobre análise de empresa, lembrando que o que será bom no plano do indivíduo possivelmente será bom também para uma empresa. E por outro lado, o que geralmente é ruim para as finanças pessoais, também será ruim para uma companhia, e conseqüentemente para o desempenho de suas ações em Bolsa. Parece simples, mas lembrar desta analogia trará uma compreensão mais rápida e simples.

Partindo de dois exemplos:

- se um indivíduo gasta menos do que ganha, ele forma poupança no final do mês. Dessa forma ele consegue planejar uma viagem, trocar de carro, etc. Caso contrário, se ele gastar mais do que ganha, novas dívidas certamente virão e o indivíduo terá que rever seu padrão de consumo para o próximo mês sob o risco de se tornar inadimplente.
- Para uma empresa acontece o mesmo e é, de uma forma simples, o que os analistas e investidores fazem todos os dias: analisam os fundamentos das companhias, a capacidade de elas gerarem valor e tomar decisão em relação ao destino dos lucros: crescimento ou distribuição de resultados aos acionistas. Caso contrário, a empresa terá de se endividar ou rever seu modelo de gestão, modificando sua estrutura de capital, reduzindo despesas ou promovendo venda de ativos.

O principal objetivo de toda companhia (e de todo indivíduo também) é gerar caixa para perpetuar sua atividade e trazer bons retornos para os acionistas (indivíduos) através de dividendos. Por isso, é sempre importante analisar qual é a capacidade de uma empresa gerar caixa no longo prazo.

Todo ativo vai gerar benefícios futuros para os acionistas, todavia, sua compra deve ser feita hoje com expectativas de desfrutar desses benefícios ao longo do tempo, assim

como quando acontece com aquisição de uma televisão ou um carro. O valor pago pela compra desses ativos, hoje, considera embutido todo o bem-estar que se espera que ele traga em determinado período de tempo, sem garantias. Os analistas de mercado costumam utilizar a expressão *trade-off*, ou seja, uma troca; você escolhe fazer um investimento (saída de recursos) hoje em troca de benefícios futuros (entrada de recursos).

Tendo isto em mente, a análise fundamentalista é uma ferramenta que visa avaliar qual a melhor alternativa de investimento, escolher opções de alocação de recursos ou tomar a decisão de não realizar um desembolso ou de vender ativos.

Para a análise fundamentalista de empresas, utilizam-se as informações obtidas junto às empresas, aliadas ao entendimento da conjuntura macroeconômica e do panorama setorial nos quais a companhia se insere, estabelecendo assim projeções para o seu desempenho. É importante lembrar que todas as companhias de capital aberto possuem uma área exclusiva, de relações com investidores, para atender aos analistas, acionistas, potenciais investidores e, as informações financeiras são públicas, podendo ser obtidas gratuitamente.

O analista fundamentalista ou investidor com interesse na área, precisa ter visão interdisciplinar, com conhecimento em diversas áreas, indo da política e da macroeconomia até às finanças e à contabilidade.

Como o valor de um ativo é a capacidade de ele gerar benefícios futuros, o analista utiliza-se de modelos financeiros para fazer as decisões de investimento. Lembrando o exemplo da televisão, a análise fundamentalista avalia a capacidade deste bem trazer benefícios futuros e quanto seria justo você pagar por este bem, hoje.

Quem busca investimentos com boa rentabilidade no longo prazo – para formação de poupança individual ou mesmo para a formação de uma previdência complementar – provavelmente vai precisar de orientações baseadas na análise fundamentalista de ativos, pois nem todos os investidores são especialistas em economia, negócios e finanças.

Uma outra forma de compreender o retorno exigido é através do que é entendido como **valor justo**. Com base nesse “valor” é possível saber se a empresa está com preço inferior (recomendação de compra), em equilíbrio (manutenção em carteira) ou acima do valor justo (não é recomendável a compra).

Por buscar entender todos os fatores que influenciam o desempenho dos negócios de uma companhia, o investimento em ações deve ter uma perspectiva diferente:

“o investidor se torna sócio da empresa”. Na verdade, todo investidor ou potencial investidor precisa ter esta ótica ao fazer análise e/ou investir em ações: **ele passa a ser dono, mesmo que seja uma ação.**

A análise da empresa, em si, leva em conta, portanto, tanto o lado quantitativo - seus números - quanto o qualitativo - seus controladores, executivos, a composição do conselho administrativo e assim por diante. A decisão de investir vai depender da interpretação individual de cada um. As ações só são negociadas diariamente porque existem distintas decisões sobre cada ativo. Todos os dias há compradores e vendedores de determinada ação, porque cada um deles tem pensamentos diferentes, objetivos diferentes, caminhos decisórios diferentes, etc.

Portanto, é preciso compreender como todos esses fatores impactam no preço das ações e nas perspectivas de rentabilidade dos investimentos? Embora as informações usadas sejam todas públicas, análises mais profundas podem levar não só à identificação de bons negócios para seus acionistas, como também à descoberta do que o mercado não está percebendo.

Por exemplo, uma empresa com saúde financeira impecável pode estar subavaliada devido a problemas de governança que são de conhecimento dos grandes investidores, ou simplesmente por causa de eventos atípicos que não se refletem nos balanços, e que merecem atenção precisa quanto à sua extensão em termos de impacto financeiro e no tempo. Saber diferenciar é fundamental.

Apesar de a renda fixa ser mais dominante na carteira dos investidores e nas decisões de alocação de recursos, os investimentos em renda variável prevalecem quanto aos interesses de recomendação de investimentos. Atualmente, a sofisticação dos títulos corporativos, fusões, aquisições, etc. estão sendo objeto de abordagens analíticas, devido ao componente risco que vem se tornando uma preocupação na esteira da globalização e por isso serão foco tão relevante quanto à renda variável na análise e decisão de investimentos.

Poupança e investimentos devem fazer parte da cultura das pessoas. As novas tendências exigem maior embasamento técnico para melhorar sua segurança na decisão de investimentos que se refletem nas expectativas de valorização patrimonial, retorno em dividendos (yield), tempo de recuperação do investimento (payback), etc. Esses indicadores vão refletir na essência a forma como os resultados dos investimentos serão medidos. Mas tudo começa com os demonstrativos patrimoniais e finan-

ceiros das empresas, que vão fornecer informações importantes como ativo, passivo, patrimônio líquido, receita líquida, lucro operacional, caixa, etc.

4.3.2. Introdução à Análise de Balanços

Enraizada na tradição contábil, tudo começa pela a análise das demonstrações financeiras das empresas, também conhecida como análise de balanços. As principais demonstrações financeiras são o Balanço Patrimonial (BP), a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), Análise do Fluxo de Caixa. Vamos comentar neste capítulo um pouco de cada demonstrativo e alguns pontos a serem analisados.

Balanço Patrimonial: precisamos utiliza-la, de uma forma resumida, em dois pontos principais: (i) como o nome diz, entender a posição patrimonial e financeira da companhia e (ii) para fazer comparação com os números do ano anterior, já que a lei 6.404/76 no artigo 176 do parágrafo 1º exige esta apresentação. Portanto, vamos ter, no mínimo, três anos para fazer uma análise histórica da Companhia, muito importante para saber a tendência e perspectivas e compreender sua capacidade de geração de valor no futuro.

Na teoria acadêmica fala-se sobre diversos objetivos para a análise de balanços. Um deste objetivos refere-se às teorias sobre estrutura ótima de capital, ou seja, como ser mais eficiente e maximizar o retorno, sendo parte de recursos próprios e parte sendo recursos de terceiros.

Os primeiros acadêmicos a tratar desse assunto foram Franco Modigliani e Merton Miller que provaram, nos anos 50, que em um mercado sem custos e comportando-se de forma eficiente, o valor de uma empresa independe da estrutura de capital. A história recente mostrou que esta hipótese de mercado eficiente não está sempre presente, o que implica em reconhecer que a estrutura ótima depende da capacidade de pagamento e do grau de riscos assumido pela empresa.

Para melhor entender este ponto, fazendo referência a uma conta bancária de um indivíduo. Se não há dívida, implicando em um padrão conservador, não é possível comprar o que que é desejável. No outro extremo, a propensão a risco, de forma desmedida, pode levar à aquisição de uma TV gigante importante para o indivíduo ou família (ativo de longo prazo depreciável), mas com uma dívida alta e em um vencimento no curto prazo (exigível a curto prazo). É, portanto, uma dívida arriscada que merece atenção. A renda futura permite a obtenção deste endividamento?

Outro exemplo é o do financiamento da casa própria (com grau depreciação bem inferior à TV). Se esta dívida está compatível com a capacidade de geração de renda a longo prazo, pode-se chamar de um endividamento “saudável”. Este é um dos conceitos mais importantes: casamento entre valor dos recebíveis (renda) e das obrigações (pagamentos futuros). O financiamento de longo prazo deve ser destinado à formação de ativos de longo prazo.

Mais sério ainda é o financiamento de dívidas do cartão de crédito, a juros altos, criará fatalmente um descasamento entre valor das rendas futuras e das obrigações o que criará uma situação desconfortável que implicará em reformulação do orçamento ou venda de ativos.

No caso de uma empresa a interpretação é a mesma. As empresas precisam se endividar para financiar a aquisição de ativos, o problema está na proporção que a empresa deve se endividar. Existem muitas teorias com relação a estrutura ótima de capital, mas todas devem se adequar a questões nem sempre objetivas. O equilíbrio entre ativo e passivo não depende apenas de estruturas “ótimas”, mas também da capacidade de geração de renda e do custo das obrigações. Basta haver uma redução nas rendas futuras e aumento das taxas de juros, a situação antes equilibrada, torna-se desconfortável para a empresa.

É muito fácil encontrar modelos setoriais, tanto no exterior como no Brasil indicando o que seria mais adequado. Contudo, no dia a dia da administração de uma empresa, a prática é bem diferente da teoria. Seguem um exemplo que retratam esta questão:

- de um lado uma empresa com baixíssima alavancagem, ou seja, basicamente financiada com recursos próprios e;
- de outro lado uma empresa com elevado endividamento.

Neste caso em particular, uma empresa é do ramo Ferro Ligas e a outra do ramo de Siderurgia, sendo assim não completamente comparáveis.

A primeira companhia de Ferro ligas apresenta baixo padrão de endividamento. Na verdade, historicamente esta empresa apresenta caixa líquido, ou seja, há mais recursos em caixa do que endividamento oneroso (com bancos).

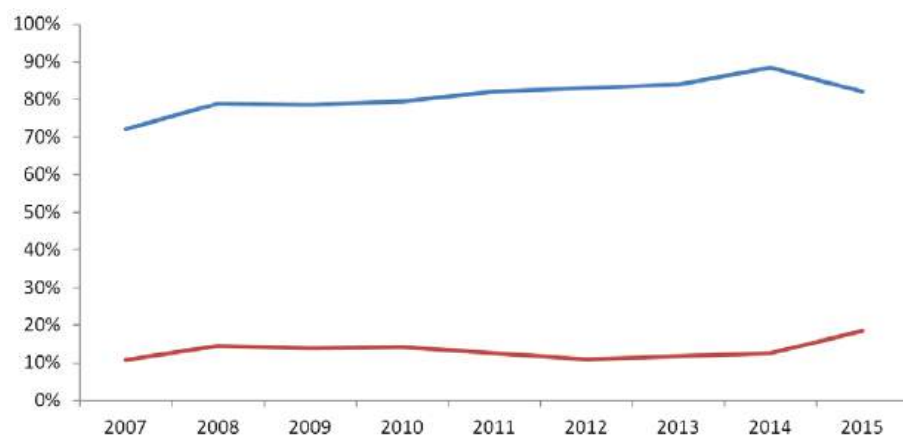
Essa comparação não parte da premissa de que endividamento é bom se for baixo e vice-versa, sobretudo se ambos forem executados de forma saudável. O que importa é se o financiamento de ativos for de custo mais baixo que o exigido pelos acionistas e a

empresa apresentar geração de caixa suficiente para pagar a dívida correspondente. Voltando ao exemplo da casa própria, se a aquisição da casa própria foi realizada com um financiamento a taxas compatíveis com sua capacidade de pagamento, ela é vantajosa. Caso contrário o indivíduo teria de levar alguns anos sacrificando o consumo economizando para poder, em tempo oportuno, obter o financiamento em bases equilibradas.

O que faz uma empresa se endividar são as condições prazo e retorno prazo e geração de caixa. Essas variáveis vão definir sua capacidade de pagamento. Um analista de crédito irá analisar e se entender que a assunção da dívida é vantajosa (que vai trazer valor para a empresa e para o acionista), a empresa poderá se alavancar.

Gráfico 1 – Comparativo de EBITDA

Empresas do Ramo Ferro Ligas x Siderurgia



A empresa com gráfico azul é do ramo siderurgia e o de linha vermelha retrata o perfil de endividamento da empresa de Ferro ligas. Ele é calculado na forma abaixo:

- passivo (sem considerar o patrimônio líquido) dividido pelo total de ativos.

Existem diversas outras metodologias para o cálculo de alavancagem, mas este indicador resume bem a situação de cada empresa neste exemplo.

A empresa de siderurgia mostra-se uma empresa muito mais alavancada do que a de Ferro ligas, a qual se mostra, na verdade, uma companhia conservadora, com índice de endividamento muito baixo. E a pergunta que fica é: por que? A

resposta nem sempre é visto com facilidade, pelo menos quando analisamos os demonstrativos financeiros.

O principal acionista e controlador empresa de Ferro ligas em análise é uma Fundação, com objetivos sociais (um exemplo de influência dos valores intangíveis da empresa), que prezam pela redução de risco e previsibilidade, o que é uma razão justificável para o conservadorismo no balanço. A empresa siderúrgica, por outro lado, possui um controlador propenso a assumir riscos, mesmo estando em uma conjuntura desfavorável nos últimos 8 anos. É possível identificar tal perfil pela política de recompra de ações que a própria empresa que realizou em passado recente, sinalizando ao mercado que não há nada melhor, na opinião do administrador, para fazer com o caixa da companhia que recomprar ações e em seguida cancela-las.

Portanto, a partir desses exemplos, as recomendações teóricas de estrutura de capital podem, na prática, sofrer diversas influências de ordem conjuntural, do perfil do controlador, de como o Conselho de Administração é constituído, das estratégias empresariais, etc. Em última análise, o que vai determinar o preço justo será o que é considerado relevante para geração de valor para a companhia e para o acionista. As avaliações teóricas ajustadas pelo conhecimento prático dos analistas e os fundamentos de decisão dos investidores é quem vão em última análise, validar esse modelo.

4.3.3. Análise de balanços

Pode ser considerada a ferramenta inicial do processo quantitativo de análise de investimentos. O investidor seja ele um economista, médico, advogado, engenheiro ou um investidor institucional precisará entender de contabilidade para dar os primeiros passos. Essa é a realidade.

O primeiro passo para entrar na análise de balanços está na compreensão do conceito de **liquidez**: é o que pode ser transformado em dinheiro vivo tornando possível pagar as obrigações contraídas. Se a empresa tem dinheiro em caixa, este capital está completamente líquido. Um carro que pode ser vendido em prazo curto, pode se transformar em ativo líquido, mas ainda não é caixa. Uma máquina em uma fábrica nem sempre será vendida no prazo desejado sendo considerado assim sem liquidez imediata sendo assim denominada “ativo imobilizado”. A não ser que sua atividade principal seja a venda de máquinas. Este ponto é importante porque o balanço é apresentado em ordem de liquidez, do mais líquido para o menos líquido.

O balanço patrimonial é uma das demonstrações mais importantes para a análise fundamentalista. É lá que será possível encontrar a posição de caixa, a quantidade de ativos imobilizados, como máquinas, equipamentos e instalações e também do outro lado no passivo, como se comporta o grau de endividamento da empresa, isto é, qual a estrutura de capital. Um dado importante que merece atenção são as informações de **capital de giro**, ou seja, como a empresa está financiando seus clientes e pagando seus fornecedores.

Grande parte das micro e pequenas empresas que abrem as portas no Brasil e fecham depois de alguns meses é por conta da falta de conhecimento sobre administração do capital de giro. A cultura dos nossos empresários é de dar muita ênfase às vendas, mas não entende de capital de giro. Ou seja, vendem tudo financiando o cliente em a prazo esquecendo-se do caixa necessário para comprar insumos e pagar salários. A atenção com o capital de giro deve ser absoluta, pois a consequência será endividamento no curto de prazo.

Com relação às empresas de capital aberto no Brasil, existem dois exemplos de gestão capital de giro positivo. Estas companhias recebem tudo antecipadamente e pagam tudo a prazo. São situações que podem ser consideradas no campo das exceções.

O primeiro exemplo é de uma empresa do ramo de bebidas que possui capital de giro positivo: os clientes financiam suas operações, pois ela recebe, geralmente, em prazos inferiores a 30 dias, e paga seus fornecedores em prazos superiores aos 30 dias. Ela tem ainda um alto grau de maturidade industrial, liderança reconhecida e produtos com marcas fortes. Todo fornecedor quer ter a referida empresa de bebidas como cliente e todos os clientes querem ter seu produto, mesmo que tenha que pagar quase que a vista.

O segundo exemplo são as empresas de fidelidade. Nesse modelo de negócios o cliente possui pontos no cartão de crédito e transfere esses pontos para o programa de milhagem, por exemplo. Quando há esta transferência o ponto já foi vendido, ou seja, a empresa de milhagem já faturou, mas o custo deste ponto, ou seja, até ele ser efetivamente “transformado” em uma passagem aérea por exemplo, leva cerca de um ano. Neste período a empresa pode aplicar este recurso do caixa e gerar uma receita financeira no período.

Na análise de capital de giro é importante identificar a característica de cada negócio e fazer um estudo da empresa, se está melhorando seus indicadores ou piorando, ou

seja, se a execução está sendo bem-feita. Oscilações acentuadas no capital de giro podem marcar novas tendências.

Voltando para o **Balço Patrimonial (BP)**, em resumo, ele reflete a posição financeira da empresa em determinado momento. Em relação a data, a grande maioria das empresas utiliza o calendário gregoriano como referência, 31 de dezembro, a data que marca o fim do ano civil. As empresas podem adotar outros calendários que justifiquem e acompanhem melhor suas atividades como é o caso das empresas agrícolas de açúcar e álcool. É recomendável a leitura rápida dos demonstrativos das empresas listadas em bolsa deste setor e a verificação desta informação, para evitar erros de interpretação.

O **BP** é formado por ativo, passivo (dívidas com terceiros) e patrimônio líquido (PL).

Como **origem de recursos (passivo)** nós temos capital próprio e de terceiros. O **patrimônio líquido (PL)** é por onde tudo começa (capital próprio). O que faz aumentar ou diminuir o **PL** é o lucro/prejuízo no período ou a decisão de os acionistas aumentar/diminuir o capital da empresa. Estes recursos são destinados à remuneração dos investidores, capitalização para investimentos ou retenção no caixa.

Dessa forma, Ativo - Passivo = Patrimônio Líquido.

Vamos apresentar algumas das principais contas do Balço e realizar algumas análises rápidas com exemplos de empresas listadas na BM&FBOVESPA.

• *Ativo*

Bens (máquinas, terrenos, estoques, dinheiro, ferramentas, veículos, instalações etc.) + direitos (contas a receber, duplicatas a receber, títulos a receber, ações, depósitos em contas bancárias, títulos de crédito etc.).

Divide-se em:

- **Circulante:** contas que já são dinheiro vivo (caixa, bancos etc.) + contas que se converterão em dinheiro em curto prazo (títulos a receber, estoques etc.). É o ativo mais líquido.
- **Não Circulante ou Realizável a Longo Prazo:** contas que se transformarão em dinheiro mais lentamente, além de outros itens que chamamos de “imobilizado” que dificilmente se tornarão dinheiro porque normalmente não são vendidos, mas que são usados para as atividades operacionais da empresa (prédios, máquinas etc.).

• Passivo

Contas a pagar, fornecedores de matéria-prima (a prazo), impostos a pagar, financiamentos, empréstimos etc.

Divide-se em:

- **Circulante:** contas pagas mais rapidamente (salários, impostos, dívidas com vencimento no curto prazo, etc.).
- **Não circulante ou exigível a longo prazo:** contas pagas num prazo mais longo (financiamentos acima de um ano, etc.).

• *Patrimônio Líquido (PL) (capital próprio): Capital (injetado pelos proprietários) + Lucro reinvestido na empresa (que não foi distribuído).*

Na teoria, um balanço considerado eficiente tem que ser relativamente equilibrado, ou seja, a origem dos recursos tem que financiar a destinação dos recursos. Por exemplo, a injeção de capital dos acionistas não objetivará retornos no curto prazo, então é um capital de longo prazo. Este recurso deverá ser utilizado para financiar a compra de ativos imobilizados (ou não líquidos), que ficarão na empresa por um longo período de tempo. Em resumo: ativos de curto prazo devem ser financiados por passivos de curto prazo; ativos de longo prazo devem ser financiados com passivos de longo prazo.

Este equilíbrio parece ser óbvio, mas vamos ver alguns casos de que a “teoria na prática é outra”. Existem, não raro, empresas de capital aberto em que o endividamento de curto prazo (próximos 12 meses) é maior que o valor em caixa (somado a expectativa de geração de caixa no período). O que isso quer dizer? Que houve um desequilíbrio, já que esta empresa deveria ter mais endividamento de longo prazo, correndo o risco de liquidez, ou seja, dificuldades de pagamento de suas dívidas vincendas no curto prazo.

Gráfico 2 – evolução da relação endividamento/EBITDA

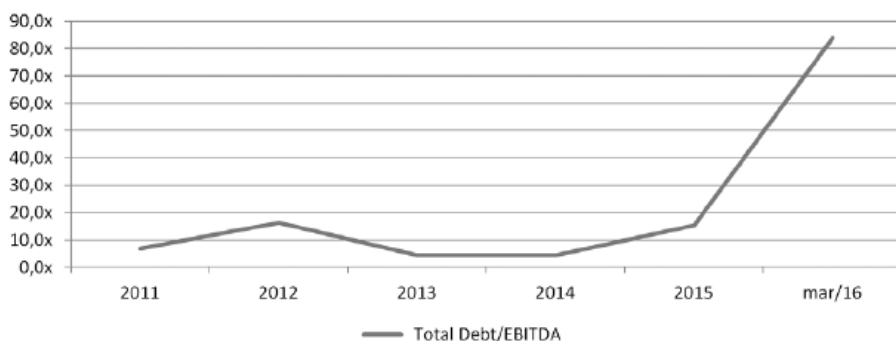
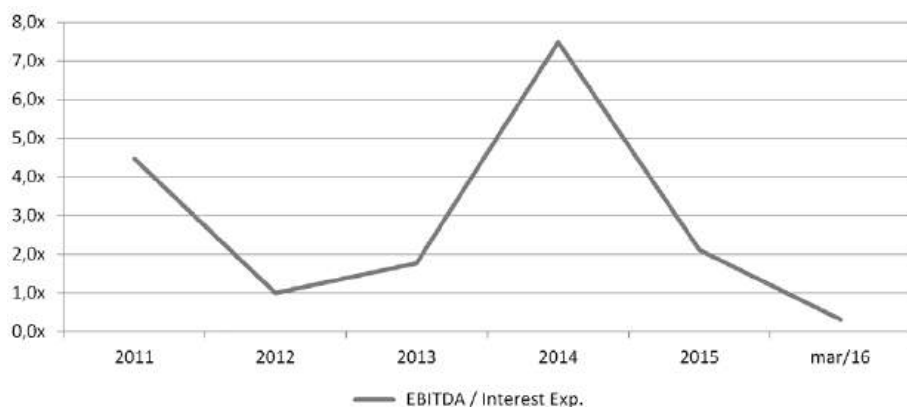


Gráfico 3 – EBITDA/Exposição aos juros



Estes gráficos são de uma empresa do ramo da siderurgia e mostram grande descaçamento do seu endividamento em relação à capacidade de honrar suas dívidas. No Gráfico 2 acima, o endividamento total representava cerca de 10x sua geração operacional de caixa, mas no começo de 2016 houve um salto para mais de 80x (últimos 12 meses, até março de 2016). No Gráfico 3 é possível ver que o EBITDA (geração de caixa operacional) da empresa mostra que deve haver dificuldades para pagar os juros da sua dívida, forçando a iniciativas de renegociações de dívidas com os bancos e/ou necessidade de aumento de capital via acionistas.

4.3.4. Demonstrações do resultado do exercício – DRE

O DRE é apurado ao final de cada exercício, em geral no término de um ano ou do trimestre, que mostra se a empresa teve lucro ou prejuízo dentro de determinado período.

Antes de entrar especificamente na análise do DRE, vamos lembrar um ponto que está cada vez mais presente nas grandes empresas: possíveis impactos do dólar (variação cambial). Precisamos ter muito cuidado aqui, principalmente quando comparamos resultados com expectativas alinhadas ao desempenho esperado.

Um dos maiores problemas dos empresários no Brasil está em definir estratégias de negócios é a volatilidade cambial, que traz para as empresas de forma direta e indireta, impactos não necessariamente recorrentes positivos ou negativos. Vamos pegar um exemplo em que no começo de janeiro, o câmbio estava em R\$ 2/1 USD, em fevereiro o câmbio foi para R\$ 2,5/1 USD e em março foi para R\$ 3/1 USD. Se a com-

panhia tinha uma dívida de US\$ 150 mil e exporta US\$ 100 mil por mês, os impactos serão distintos em cada conta. Lá no final de março, a companhia terá os mesmos US\$ 150 mil de dívida, mas terá R\$ 450 mil registrado no Balanço, enquanto sua dívida no início do ano era de R\$ 300 mil. Já as receitas foram de R\$ 200 mil por mês em janeiro, R\$ 250 mil em fevereiro e R\$ 300 mil em março.

Conclusão: costumamos dizer que para o balanço o câmbio reflete sempre o final da foto, já para os resultados o câmbio vai ser o médio, ao longo do período. A Companhia não tomou sequer um dólar a mais de dívida no período, mas quando transformado para reais, a variação cambial fez o endividamento aumentar. Algumas empresas procuram se proteger das armadilhas cambiais através do instrumento de “hedge”. Muita atenção para não ser surpreendido em sua análise.

Voltando a demonstração de resultados, a fórmula é bastante simples:

- receita - despesa = resultado (lucro).

Demonstração do Resultado em Exercício (DRE)

- **Receita bruta**

Resultado das vendas ou prestações de serviços. Simplesmente a quantidade total vendida multiplicada pelo preço. Esta linha não é usualmente divulgada, mas é importante para ser analisada para entender a carga de impostos diretos e o nível de devoluções, por exemplo.

- **(-) Deduções**

Impostos sobre vendas, devoluções e descontos comerciais

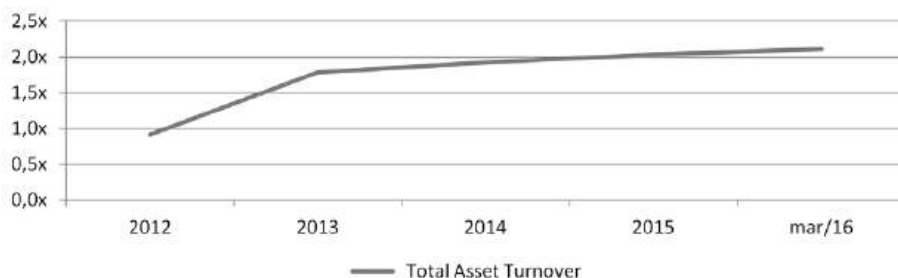
- **(=) Receita líquida**

A receita líquida é o indicador inicial usado para analisar o desempenho de uma empresa num período. É sempre importante que a empresa gere mais receita ou venda mais com a mesma base de ativos (giro do ativo).

Uma análise bastante simples que podemos fazer utilizando informações combinadas das demonstrações de resultado (DRE) e do balanço patrimonial (BP) chama-se “giro do ativo”. Basta dividir a receita líquida pelo total de ativos (ou ativo médio de determinado período).

Este indicador é importante para conhecer principalmente a evolução e a qualidade da gestão e dos executivos de uma empresa. Se uma empresa estiver expandindo as receitas com a mesma base de ativos (melhor giro do ativo), o indicador mostrará comportamento saudável das decisões dos executivos e funcionários de uma companhia.

Gráfico 4 – giro do ativo total



Este indicador (Receita líquida/Ativo) no gráfico acima é de uma empresa do ramo de varejo farmacêutico e mostra que a empresa vem crescendo com qualidade, ou seja, se em 2012 ela gerava de receita 1X o valor dos ativos, em 2016 este indicador dobrou para 2X – mais receita com o mesmo ativo.

• (-) Custo das vendas

Custos dos produtos vendidos são basicamente os valores gastos diretamente na produção de determinado bem que foi vendido. Um exemplo fácil de entender é numa fábrica têxtil: vamos supor que foi utilizado apenas tecido, mão de obra e energia elétrica para a fabricação de uma camiseta. O custo do tecido (por camiseta) foi de R\$ 5, a mão de obra R\$ 3 e a energia elétrica R\$ 1. A empresa vendeu 100 camisetas, então apresentou custo unitário de R\$ 9 e custo total dos produtos vendidos (CPV) de R\$ 900.

• (=) Lucro bruto

O lucro bruto é a diferença entre a receita líquida e os custos dos produtos vendidos. Neste nosso exemplo apresentado anteriormente, as camisetas foram vendidas por R\$ 20/ cada, ou seja, vendas totais de R\$ 2.000. Mas foi apresentado custo total de R\$ 900 (R\$ 9 por camiseta x 100 camisetas vendidas). O lucro bruto desta companhia foi de R\$ 1.100 no período analisado.

A análise do lucro bruto requer atenção especial para certos setores, entre eles as empresas prestadoras de serviços pois muitas delas optam por classificar tudo como despesa, tornando difícil identificar o que exatamente está relacionado aos custos das vendas. Outro ponto que se faz necessário atentar é que determinada empresa pode realizar uma classificação como custo e outra como despesa e as duas atenderem as normas contábeis. Nesses casos, as justificativas constantes das “Notas Explicativas” nas Demonstrações Contábeis devem ser lidas com muita atenção.

Outro setor que merece atenção é o das empresas aéreas, elas possuem grande volatilidade em seus custos já que estes sofrem influência direta dos preços internacionais do petróleo. Ou seja, seus resultados apresentam menos previsibilidade ou bastante volatilidade.

• (-) Despesas Operacionais

As despesas são necessárias para a empresa girar o ativo, mas não estão diretamente ligadas à fabricação do produto a ser vendido. Como exemplo:

Partindo das despesas com vendas, ela diz respeito a despesas com frete e outras afins. A companhia teve que pagar frete para levar um produto da fábrica até o ponto de venda. Portanto, sem essa despesa a empresa não iria vender. Entretanto esta despesa não está relacionada diretamente com a produção.

As principais linhas de despesas são: despesas com vendas, despesas gerais e administrativas e outras receitas e despesas operacionais.

• (=) Lucro operacional

A diferença entre lucro bruto e despesas operacionais encontramos o lucro operacional. Ou seja, de cada real vendido, quanto a operação da empresa vai gerar. Este resultado é advindo apenas da atividade operacional da empresa.

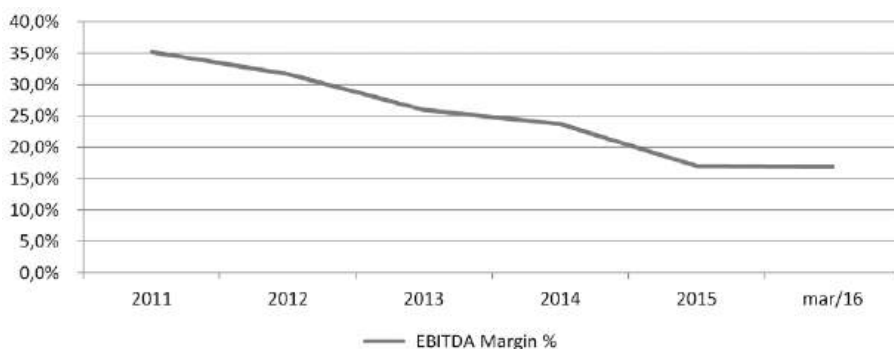
Em inglês, o lucro operacional é conhecido como EBIT (ou lucro antes de juros e impostos).

O uso do termo em inglês é uma prática disseminada entre os analistas e investidores. Além do EBIT, a expressão ainda mais conhecida é o EBITDA (LAJIDA em português): geração de caixa operacional, ou seja, o lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização. Portanto, não estamos considerando efeitos financeiros e impostos, apenas o operacional.

O EBITDA se confunde com a “capacidade de geração de caixa da empresa”. A dimensão deste indicador depende muito da empresa e do setor de atuação. Portanto, é recomendável uma análise histórica para entender o patamar de geração de caixa de cada companhia no período analisado. Alguns setores geram muito caixa operacional e outros geram menos, e isso não necessariamente quer dizer empresas melhores e/ ou piores. Uma leitura importante é saber se a empresa está melhorando ou piorando e qual é a sinalização de longo prazo.

Gráfico 5 – % Margem EBITDA

Empresa do ramo varejo



Verifica-se que a geração operacional de caixa tem caído nos últimos anos. O trabalho do analista será, então, compreender qual a sinalização de longo prazo: a Companhia vai recuperar os indicadores do passado ou a tendência de queda vai continuar?

- (-) **Provisão para o Imposto de Renda (IR)**

Existem alíquotas padrão para determinadas empresas e setores, contudo, as empresas podem ter benefícios fiscais e não pagar em o valor máximo de imposto teoricamente devido. É importante verificar nas demonstrações porque há algum tipo de mudança e se tal alteração se manterá no futuro.

- (=) **Lucro depois do imposto de renda**

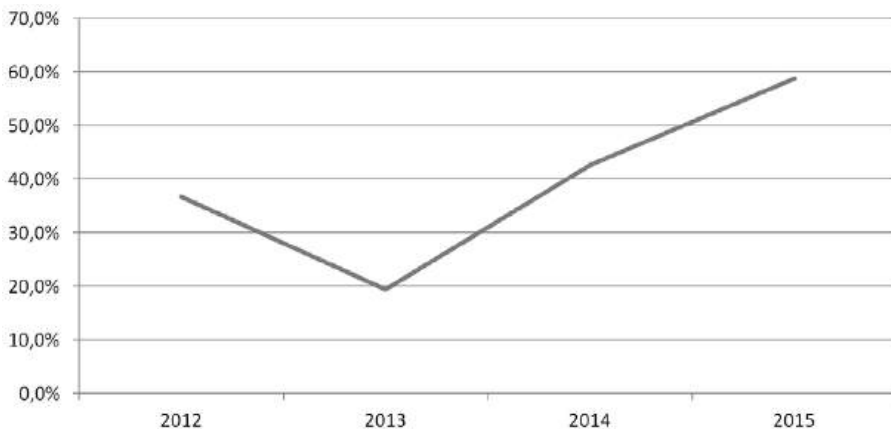
Estamos chegando (quase) no lucro líquido final para os acionistas.

- (-) **Participações minoritárias**

Usualmente a empresa possui algumas empresas controladas, mas não possui 100% das ações, ou seja, existem minoritários que precisam ser remunerados e nesta rubrica são registrados os desembolsos.

Gráfico 6 – Ganhos das participações minoritárias

Empresa do setor de transporte



É possível ver nesse gráfico os desembolsos a minoritários era pouco inferior a 40% em 2012, passou para 20% em 2013 e hoje ele está em quase 60% do lucro da Empresa. O que entender disto? Esta companhia possui várias empresas controladas e provavelmente a mais eficiente e que apresenta o melhor resultado para o consolidado é aquela que a empresa em questão possui menor participação e precisa “retornar” o lucro para os minoritários desta operação em particular.

• (=) Lucro líquido

Esta é a **linha final do resultado**. Este é o indicador que todos analistas vão olhar primeiro, mas sempre é necessário analisar a qualidade deste indicador e como ele é calculado.

Em síntese, os dados econômico-financeiros provenientes dos Demonstrativos Financeiros e Patrimoniais devem ser úteis para orientar as decisões de caráter financeiro e patrimonial, conforme sugere o Quadro I a seguir:

Quadro 1 – Estrutura Decisória relacionada aos Demonstrativos Financeiros e Patrimoniais

Balança Patrimonial		Demonstrativo de Resultados
Operações Ativas	Operações Passivas	Lucro
Decisões de Investimentos	Decisões de Financiamento e Estrutura de Capital	Decisões de Dividendos e Retenção de Lucros

As decisões acima estão naturalmente condicionadas a uma avaliação da **Demonstração do Fluxo de Caixa** que é composta pelos ajustes operacionais, de investimentos e financiamento, sendo a ferramenta contábil de base para a Análise do Fluxo de Caixa.

Alguns investidores querem ter uma fotografia ampla quanto à estrutura de distribuição da renda gerada a partir do desempenho econômico-financeiro das empresas. Este é possível de ser avaliado pelo **Demonstrativo do Valor Adicionado** que apresenta o quanto ela cria valor para a empresa, para os acionistas, para seu público interno e para o governo sob a forma de pagamento de impostos. O princípio do valor adicionado está na base da compreensão do PIB e por isto deve ser levado em conta.

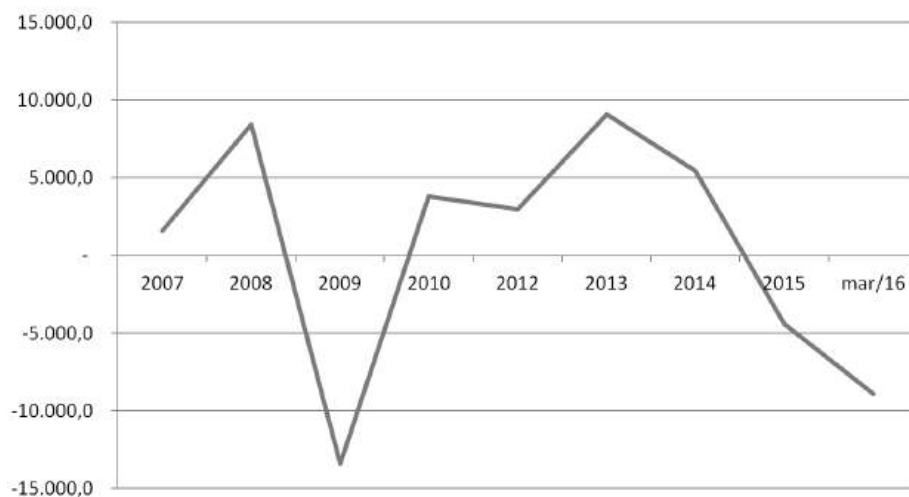
4.3.5. Análise do Fluxo de Caixa.

O Fluxo de Caixa é um demonstrativo de extrema importância, sendo dele a responsabilidade para projeções e metodologias de avaliação de ações ou outros ativos. É possível através dessa metodologia, verificar se a empresa é uma tradicional geradora ou consumidora de caixa. Neste caso ela vai consumir todos os recursos disponíveis, não vai conseguir investir, vai tomar mais dívidas para financiar suas atividades, enfim, sem geração de caixa não há futuro para as empresas nem para os acionistas.

Basicamente existem três origens de geração de caixa: operacional, de investimento e de financiamento. Por exemplo, não adianta nada a empresa gerar R\$ 1.000 de caixa operacionalmente se ela consome R\$ 500 com juros e precisa investir outros R\$ 500 para fazer a manutenção de suas máquinas. No final do dia esta empresa não está gerando caixa.

Gráfico 7 – Soma do Fluxo Operacional e de Investimentos

Empresa do ramo de Minério



Os resultados mostram que a companhia está gastando mais do que tem gerado operacionalmente, portanto, uma solução óbvia, caso a programação de investimentos seja inadiável, é se alavancar, obter empréstimos novos ou aumento do fluxo operacional ou pelo desinvestimento. Este comportamento, na realidade, é função da queda do preço do minério e pela desaceleração do crescimento da economia mundial, em especial da China.

4.4. Metodologia de avaliação de empresas

4.4.1. Fluxo de caixa descontado

O Fluxo de Caixa Descontado possui 3 variáveis no modelo: **fluxo de caixa, taxa de desconto e taxa de crescimento da empresa**. Antes de entrar no mérito dessas variáveis, é importante lembrar que a ciência das finanças corporativas reflete expectativas futuras, não podendo ser por isso classificadas como uma ciência exata. Apesar de as formulas permitirem calcular valores de forma objetiva, não é possível ter certeza com relação aos cálculos efetuados, por haver uma certa dose de arbitragem, em especial no cálculo do risco associado à taxa de desconto e a taxa de crescimento esperada para os negócios da empresa. O importante é estarem bem fundamentadas.

A **taxa de desconto** é o custo de capital utilizado em uma análise de retorno, sendo que ela pode ser calculada de várias formas diferentes. Uma das formas mais conhecidas é o WACC do inglês Weighted Average Capital Cost (**Custo Médio Ponderado do Capital**). Essa taxa indica o nível de atratividade mínima do investimento, ou seja, ele é o retorno que você esperaria ter em outros investimentos comparativamente ao ativo-objeto de análise.

A fórmula do WACC segue abaixo:

$$WACC = Ke \times \left(\frac{E}{D+E} \right) + Kd \times \left(\frac{D}{D+E} \right)$$

Onde,

WACC = Weighted Average Cost of Capital

Ke = Custo de capital aos acionistas

Kd = Custo da dívida

E = Total de patrimônio líquido (equity)

D = Total de dívida (debt)

De uma forma simples, **WACC** é uma taxa média ponderada entre o custo da dívida de terceiros e o custo do capital próprio. Em companhias de capital aberto, o custo da dívida é apresentado em notas explicativas ou em demonstrações de resultados, ou seja, é algo objetivo. Lembrando do exemplo do impacto da taxa de juros nas perspectivas das empresas, se a empresa tem R\$ 100 milhões de dívida e gasta anualmente R\$ 10 milhões somente com juros ela tem custo de dívida de 10%. Metade do caminho da análise já foi percorrido.

Já o custo do capital próprio é uma medida subjetiva. Trata-se do custo de oportunidade dos acionistas por estarem investindo na empresa em questão. Lembrando do exemplo anteriormente comentado, os acionistas vão exigir uma margem em relação ao seu custo de oportunidade, isto é, um prêmio adicional ou a parcela de risco estimada para a ação.

Para explicar o comportamento do investidor, em artigos de SHARPE em 1964 e LINTNER em 1965 foram apresentados o modelo CAPM, que representa a relação entre o risco e o retorno exigido pelos investidores. A equação é demonstrada pela taxa livre de risco mais o prêmio de risco de mercado ponderado pelo beta dos retornos da ação. O beta indica a exposição da empresa ou ação ao risco sistemático, indicando se a ação irá reagir mais ou menos do que os movimentos do mercado.

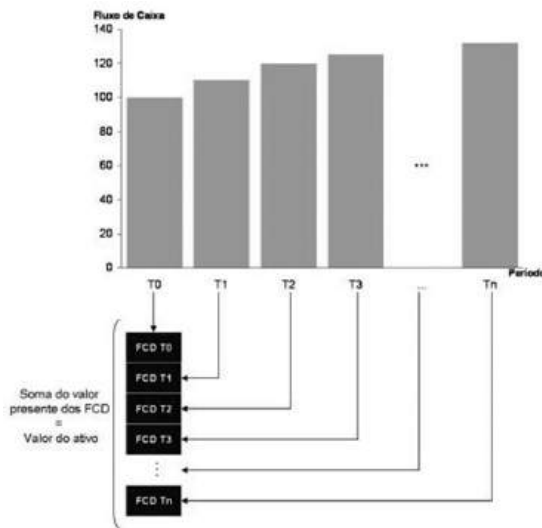
Esta é a fórmula para calcular o custo de capital próprio:

$$K_e = R_f + \text{Beta} * [E(R_m) - R_f].$$

Sendo **R_f** a taxa básica de juros. Se ela for de 10% e a expectativa de que o mercado acionário apresente taxa de retorno de 15% e que a ação analisada apresente um **beta** de 0,8 em relação ao índice, os investidores desta ação exigirão **K_e**, retorno mínimo, de 14%. Este é o custo de capital próprio para essa empresa exigido pelo acionista.

O método de avaliação por fluxo de caixa descontado (discounted cash flow – DCF) considera o valor de um ativo como a soma de todos os fluxos de caixa futuros descontados a valor presente, por uma taxa de desconto dos fluxos. De um modo geral, o WACC, apresentada anteriormente, é a taxa mais usualmente aplicada como taxa de desconto.

Gráfico 8 - Ilustração simples de um fluxo de caixa e o valor presente destes fluxos futuros.



Realizar a projeção dos fluxos de caixa de uma empresa é uma tarefa bastante complexa, por isso é importante o aprofundamento interdisciplinar e completo, tendo que passar por conceitos econômicos, contábeis, finanças e pelo difícil terrenos dos valores intangíveis (porque uma empresa de ferro ligas cujo dono é uma fundação

educacional torna a empresa mais conservadora em termos de endividamento). O grande desafio está na projeção dos fluxos de caixa a longo prazo e desconta-los a uma taxa que permite trazer essa projeção a valor presente.

$$\text{Valor} = \sum_{t=1}^n \frac{FCt}{(1+r)^t}$$

t = periodicidade do fluxo de caixa de 1....n

FCt =fluxo de Caixa no período t

r = taxa de desconto anual estimada para o fluxo futuro

O método de DCF é a base para compreensão de outras metodologias de avaliação, como por exemplo, a avaliação por múltiplos. A formula pode ser apresentada de forma decomposta considerando o valor na perpetuidade. Dessa forma, o DCF pode ser apresentado como:

$$\text{Valor} = \sum_{t=1}^n \frac{FCt}{(1+r)^t} + \frac{FCn(1+gp)}{((r-g)*((rp - gp) * (1 + r))^5)}$$

gp = taxa de crescimento na perpetuidade

rp = taxa de desconto na perpetuidade

g = taxa de crescimento anual estimada para o fluxo futuro

O cálculo do valor na perpetuidade é da maior importância. Ela depende da taxa de crescimento da empresa e da taxa de desconto no longo prazo. Todo cálculo no período seguinte ao horizonte previsível do fluxo de caixa é chamado de fluxo de caixa na perpetuidade e parte da última parcela do período projeto ajustado por um cálculo que leva em consideração a taxa de crescimento e da taxa de desconto projetada para este período, que devem ser diferentes, em função do estágio de maturação de empresa.

Em um período caracterizado por transformações profundas no longo prazo, compreender a empresa em sua fase de maturação e sua capacidade de adaptação evolutiva exige cálculos de crescimento e desconto bem fundamentados metodologicamente para evitar superestimação de preço, lembrando que o excesso de conservadorismo pode levar a estimativa à situação contrária.

Como exemplo, nos últimos 8 anos da crise econômica global, desde 2008, o período seria mais propício a previsões mais conservadoras na parcela da perpetuidade. O inverso aconteceu nos primeiros 8 anos do século XXI, quando a conjuntura global era de crescimento. Entender a perpetuidade é compreender o longo prazo, compreender em que medida as companhias podem manter no longo prazo um padrão de desempenho econômico médio sem grandes volatilidades, na medida em que evoluam para o estágio da maturidade.

Os modelos de Fluxo de Caixa podem ser calculados em estágios, dependendo desse grau de maturação:

- O Fluxo de Caixa em dois estágios é usado para empresas em fase crescimento normal e que ainda não atingiram ou tenham um horizonte previsível de atingir a maturidade e que já tem padrões de governança mais modernos implementados;
- O Fluxo de Caixa em três estágios são apropriados para empresas de “pequeno e médio porte” que estão longe do seu ciclo de maturação. Estas empresas, a medida em que se desenvolvem, tendem a incorporar requisitos modernos de governança e sustentabilidade, o que reforça o uso desse modelo de avaliação.

Cálculos bem fundamentados permitem chegar a preços justos mais próximos do consenso dos analistas. É certo que o consenso pode errar, mas é difícil que esses erros se repitam com frequência. Se o preço justo é uma referência com grande probabilidade de acerto, é possível, lembrando Damodaran (1999), buscar empresas e/ou ativos que estejam subavaliados ou seja abaixo do seu preço justo ou potencial.

4.4.2. Modelo de Gordon

O Modelo de Gordon ou Modelo de Crescimento de Gordon ou Método de Gordon e Shapiro é um modelo de atualização do preço de ações, elaborado em 1956, e tem o nome de seus autores, Myron J. Gordon e Eli Shapiro. O modelo, também chamado de “crescimento perpétuo”, não leva em conta os ganhos de capital. De fato, ele considera que, uma vez que o fluxo de dividendos é perpétuo (isto é, tende ao infinito), o ganho de capital não incide sobre a avaliação da ação.

Trata-se de uma variação do modelo de análise de fluxos de caixa descontados que pressupõe o crescimento de dividendos a uma taxa constante. Por isso é adequado somente para empresas com crescimento constante ao longo do tempo, isto é, empresas consideradas maduras e cujos dividendos estejam crescendo a uma taxa g constante a longo prazo.

O modelo pressupõe também que a taxa de retorno desejada permaneça constante, e que o custo do capital próprio, isto é, expectativa de retorno sobre o patrimônio líquido k seja tal que $k > g$. O modelo considera em sua formulação o somatório de infinitas séries cujo resultado é o preço corrente P_0 .

Sua principal vantagem é o fato de requerer a estimativa de apenas três variáveis: valor corrente dos dividendos do próximo ano (D_1), o custo do capital próprio (k) e a taxa de crescimento dos dividendos (g).

A fórmula proposta por Gordon e Shapiro é:

$$P_{\text{justo}} = D_1 / (K_s - G)$$

sendo:

- $P_{\{0\}}$ = valor teórico da ação
- D_1 = dividendo antecipado do primeiro período
- k = Rentabilidade esperada pelo acionista
- g = Taxa de crescimento do lucro bruto por ação

Existem algumas limitações no modelo de Gordon. Os dividendos não são certos e a exigência de rentabilidade dos acionistas varia ao longo do tempo não sendo igual para todos os acionistas. Finalmente, reforçando o que foi exposto anteriormente, o modelo só se aplica se o custo do capital próprio for superior à taxa de crescimento dos dividendos. O grande problema do modelo de Gordon é que, no longo prazo, uma empresa não poderá sustentar continuamente taxas de crescimento anual médias, sempre superiores ao custo de seu capital.

Os modelos de avaliação por estágio de crescimento podem também ser aplicados para os modelos de dividendos descontados e permite avaliar empresas:

- sem crescimento, onde o valor do dividendo é constante, sendo um proxy da renda fixa;
- crescimento constante, que leva em consideração o lucro por ação e o payout/custo do capital próprio menos a taxa de crescimento “ g ” dos dividendos.

- crescimento em dois ou três estágios, que segue os mesmos princípios usados para o modelo de fluxo de caixa descontado.

4.4.3. Análise por múltiplos

De posse das informações dos demonstrativos financeiros, os analistas podem verificar a saúde financeira de uma empresa, por exemplo, comparando os demonstrativos de um ano para outro, para ver a evolução das contas, ou comparando demonstrativos de empresas diferentes de um mesmo setor, para verificar qual delas teve um melhor desempenho naquele exercício. Aliás, a análise sempre é mais confiável quando se considera também os concorrentes da empresa analisada e o seu desempenho ao longo dos anos.

A partir dos dados dos balanços, é possível também calcular uma série de índices e múltiplos. Nenhum desses indicadores é suficiente para avaliar isoladamente a qualidade de um ativo para se investir ou não. É preciso, portanto, considerar o conjunto de dados para tentar traçar um cenário, comparar indicadores de diferentes empresas de um mesmo setor e a variação deles de um ano para outro.

A análise por múltiplos pode ser realizada com os dados históricos ou podem ser trabalhados com as expectativas de resultados. Para quem faz análise de ações, é comum basear a análise de múltiplos nas projeções de resultados.

Analisando os dois principais múltiplos: o **P/L** e o **EV/EBITDA**. Ambos sinalizam uma taxa de retorno medida em tempo (geralmente em anos).

O caso do **P/L** significa preço/lucro. O seu cálculo exige o valor de mercado da ação dividido pelo lucro esperado da empresa. Quanto menor o múltiplo, mais barata a empresa ou ação, ou seja, o retorno do investimento será mais rápido. É importante reiterar que a análise por múltiplos tem um componente superficial e deve ser acompanhada de outras análises mais detalhadas para se enriquecer a pesquisa.

Quadro 1 – Relação Preço / Lucro 2016/2017

Empresas do Varejo

Empresa	P/E (2016)	P/E (2017)
A	20,2	16,4
B	10,4	9,3
C	39,5	30,9
D	9,8	9,1

O teor desses exemplos não representa qualquer tipo de recomendação e nem mesmo não chegamos a nenhuma conclusão de investimento. Apenas de forma didática e analisando as informações disponíveis, a empresa “D” seria a empresa que demonstra maior retorno do capital investido quando comparado ao preço.

No caso do **EV/EBITDA** (“Enterprise Value” (Valor da firma) /EBITDA). Como o conceito de EBITDA já foi apresentado, é necessário explicar o EV.

- EV é o valor de mercado de uma empresa representado pelo preço da ação multiplicado pela quantidade de ações somado ao endividamento líquido da mesma. Na avaliação do EV, faz-se a comparação deste valor com relação à geração operacional de caixa. Como no caso do P/L, quando mais baixo, melhor.

Quadro 2 – Valor da Firma (EV) /EBITDA das ações no Quadro 1

Empresa	EV/EBITDA 2016	EV/EBITDA 2017
A	10,4	8,8
B	7,4	6,5
C	19,9	16,2
D	7,7	6,3

Por este aspecto, analisando as informações disponíveis pode-se inferir que a “B” é a empresa mais barata dentro desta amostra e utilizando este conceito.

Dessa forma, fica comprovado que decidir por um investimento implica em analisar as empresas por vários ângulos, em especial, quando se trata de análise de múltiplos, para chegar a um preço justo.

A **Taxa de retorno (TR)** é o inverso do P/L, indicando o quanto se obtém em um ano de retorno do capital investido.

$$TR = (L/P) \times 100$$

Ou seja, se o P/L de uma empresa é 4, significa que o investimento deverá ser recuperado em quatro anos e que, a partir daí, teoricamente, o acionista começa a lucrar. Essa mesma empresa terá uma TR de 25%, o que indica que, em um ano, o acionista recupera 25% de seu investimento.

A avaliação por múltiplos pode ser considerada bastante eficiente pela facilidade em fazê-la e pela rápida compreensão. Considerando um exemplo teórico, supondo que as ações desta empresa são negociadas ao múltiplo histórico de 5X EV/EBITDA e tal companhia irá fazer R\$ 100 milhões de EBITDA no próximo exercício.

Ou seja, o EV deverá ser de R\$ 500 milhões de acordo com a média histórica. Basta subtrairmos o endividamento líquido (já que o EV = valor de mercado + dívida líquida) para chegarmos ao que seria o valor de mercado considerado justo pela análise por múltiplos.

Mesmo os teóricos mais rigorosos não dispensam a avaliação por múltiplos como forma de avaliação de uma empresa. E isso ainda é mais comum quando as informações são pertinentes ao mercado como um todo.

É comum comparar P/L a nível de país. Neste caso, é importante verificar o comportamento das taxas de juros dos países comparados e da taxa de câmbio de ambos os países, para um mesmo P/L os retornos reais podem ser diferentes.

Outros múltiplos usados com frequências na interpretação do preço das empresas é o:

P/VPA (preço / valor patrimonial da ação) representa qual preço investidor está disposto a pagar acima ou abaixo do valor patrimonial. Seu uso é muito comum, apesar de ter um problema em que o preço refletindo expectativas futuras é comparado a um valor patrimonial presente. Dessa forma, o ideal seria ajustar o valor patrimonial da ação pelas expectativas de lucros a serem incorporados ao valor patrimonial.

4.4.4. Análise do Sistema DuPont

A análise Dupont se expressa pela decomposição dos indicadores de rentabilidade dos fatores que determinam a rentabilidade da empresa. O método Dupont expressa em sua fórmula original apresenta a “taxa de retorno sobre ativos (ROA) decomposta em função da margem líquida e do “giro do “ativo total”

$$\begin{array}{ccc}
 \text{Lucro Líquido} & & \text{Receita Líquida} \\
 \text{ROA} = \frac{\text{-----}}{\text{Receita Líquida}} & \times & \frac{\text{-----}}{\text{Ativo total}}
 \end{array}$$

Dessa forma, é possível ter a leitura do lucro líquido do negócio, mas também da capacidade de giro do ativo da empresa no período analisado.

O que Gitman (2001) chamou de fórmula Dupont modificada refere-se à “taxa de retorno sobre o patrimônio líquido (ROE)” decomposta em função ROA e do grau de alavancagem da empresa.

$$ROE = ROA \times \frac{\text{Ativo Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Através desse método de decomposição, é possível analisar o retorno sobre o patrimônio líquido avaliando a eficiência do ativo total em termos de capacidade de geração de receita e a importância dos recursos de terceiros na composição do retorno que vai condicionar as orientações futuras (guidance) das empresas com relação à política de investimentos, capacidade de pagamento e distribuição de dividendos.

4.4.5. Análise de SWOT (em português FOFA)

É uma ferramenta de análise que permite compreender as empresas pelas suas Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças. É muito utilizada para avaliar como as estratégias deverão se desenhar seja em análise de investimentos, projetos de marketing enfim, para a grande maioria das iniciativas empresariais, a análise SWOT é muito útil. No caso da análise de empresas, ela vai fornecer um resumo da análise interna (forças e fraquezas – bottom up) e externa da companhia (oportunidades e ameaças – top down). A figura a seguir reflete a visão da empresa (ambiente interno) vis a vis a sua relação com a economia.



O ambiente de negócios atualmente é regido pela globalização e, portanto, a avaliação precisa com critério os indicadores quantitativos em que os demonstrativos contábeis têm papel fundamental. Mas a qualidade da empresa, o equilíbrio entre o desempenho de curto prazo, suas perspectivas de longo prazo; sua capacidade de manter suas vantagens competitivas ou sua capacidade de reduzir suas desvantagens competitivas; sua capacidade de mitigar ou neutralizar os pontos fracos da empresa quando o mercado exigir; sua capacidade de aproveitar oportunidades; sua capacidade de adaptação às grandes mudanças; sua capacidade de sobreviver em tempos adversos de recessão econômica fazem da análise SWOT ou FOFA uma ferramenta poderosa.

A análise SWOT combina muito bem das vertentes top down (ambiente externo) e bottom up (ambiente interno) permitindo que se avalie de imediato que uma empresa muito alavancada pode estar em posição de fraqueza perante uma elevação das taxas de juros (ameaça) ou que uma empresa com uma empresa agrícola com política de resíduos sólidos eficiente possa aproveitar para implementar políticas de cogeração de energia e reduzir custos de beneficiamento.

É uma ferramenta poderosa para construção de uma visão de conjunto da empresa podendo aos mesmo tempo em que permite as visões top down e bottom up, é possível entender o que a análise técnica, fundamentalista e integração ASG e também de outras questões não abordadas neste Livro.

O que está mudando na Análise de Investimentos

Até agora a essência das abordagens foi essencialmente quantitativa. A Análise Técnica abordando sob a ótica das séries temporais as oscilações e tendências do mercado; a Contabilidade buscando a modernidade, mas fiel aos princípios de registros de fatos quantitativos; e a Análise Fundamentalista baseada nas influências macroeconômicas e nas demonstrações contábeis das empresas.

Há entretanto uma tendência que vem se desenhando últimos trinta anos voltado para a influência de fatos e fatores nem sempre quantificáveis e que estão exigindo novas abordagens metodológicas. Trata-se da influência dos intangíveis na geração de valor das empresas e principalmente na análise, recomendação e decisão de investimentos por parte de analistas, gestores e investidores.

Questões ambientais e sociais vem se tornando preocupações relevantes e estão sendo determinantes na avaliação dos riscos e oportunidades das empresas. No aspecto interno da empresa, a ética, reputação e governança corporativa entram na pauta nas discussões.

Tudo isso tem sido o objeto das recentes metodologias Triple Bottom Line, da instituição de Níveis de Governança nas Bolsas e em especial a instituição do Novo Mercado; da Análise ASG (questões ambientais, sociais e de governança); do Relato Integrado (pensamento empresarial integrando seis capitais que representam uma variante do conceito ASG, mas que definem de forma mais objetiva o papel da Governança Corporativa), do “Relate ou Explique”. etc. Tudo isso será tema do capítulo Integração ASG à Análise de Investimentos.

5

INTEGRAÇÃO ASG

QUESTÕES AMBIENTAIS, SOCIAIS
E DE GOVERNANÇA CORPORATIVA
À ANÁLISE FUNDAMENTALISTA
DE INVESTIMENTOS

5.1. Introdução

A discussão conceitual sobre os impactos da atividade humana sobre o ambiente em que nos inserimos é cada vez mais relevante. Embora existam trabalhos que remontem aos últimos séculos sobre o esgotamento de recursos e o impacto da atividade econômica predatória sobre determinadas espécies ou regiões, foi a partir da década de 70 que se começou a sistematizar ideias e debates acerca da importância de considerar as questões ambientais na agenda política e corporativa. Em 1987, o relatório do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (PNUMA ou UNEP – do inglês *United Nations Environmental Programme*) definiu o desenvolvimento sustentável como

“a habilidade garantir o atendimento das necessidades das gerações presentes, sem comprometer a habilidade das gerações futuras de atender às suas necessidades” (UNITED NATIONS, 1987, p. 15).

O conceito, embora simples, tem implicações significativas sobre o modelo de negócios vigente. Os potenciais limites à atividade econômica e ao crescimento surgem na contramão dos modelos econômicos tradicionais, que consideram questões socioambientais como variáveis externas aos seus parâmetros e sistemas. Empiricamente, no entanto, o que se observa é que os impactos econômicos da não observação destas questões podem ser significativos para o meio ambiente, a sociedade e, por consequência, para a produção de bens e serviços. As questões socioambientais passam a se relacionar com um conceito bastante compreendido por tomadores de decisão financeira: a perenidade do negócio.

Os impactos potenciais das questões ambientais, sociais e de governança corporativa, ASG¹, no desempenho financeiro das empresas e, portanto, na valorização dos ativos, é debate constante do mundo acadêmico e corporativo. A questão que prevalece: considerar as questões ambientais, sociais e de governança corporativa no processo de decisão estratégica pode gerar valor a uma empresa, seus acionistas e *stakeholders*?

A suposto dilema da geração de valor para o acionista *versus* a geração de valor para os *stakeholders* de uma empresa é debatido com frequência pelos principais autores da valoração de ativos, que baseiam a análise fundamentalista. Copeland (2000), por exemplo, argumenta que a decisão financeira deve ser tomada com o objetivo de maximização de valor para o acionista. Esta visão, predominante no mercado norte-americano, contrasta com a visão de outros mercados, como o europeu e o japonês, que além do acionista privilegia outros públicos como o colaborador e a sociedade na distribuição de valor.

Mas este dilema é válido? A geração de valor para o *stakeholder* implica necessariamente em destruição de valor para o acionista? A rede de relações de uma empresa, seu contexto de negócios, é inegavelmente importante para suas operações e especialmente para o seu desempenho financeiro. Públicos como clientes, fornecedores, colaboradores, o governo e a sociedade impactam e são impactados pelas atividades da empresa. Recursos naturais como água, energia e matéria prima são imprescindíveis para que uma organização possa oferecer ao mercado produtos e serviços. Neste ponto, podemos concluir, como o próprio Copeland, que a maximização de valor para o acionista não surge, e nem deve surgir, à custa de outros *stakeholders*.

Os riscos e oportunidades de negócio advindos das questões ASG permeiam o contexto de negócios das empresas e devem ser analisados como um *driver* importante da geração de valor, inclusive para o acionista. Embora seja considerado um tema recente na análise fundamentalista de investimentos, os impactos dessas questões sobre as principais variáveis dos demonstrativos financeiros das empresas sempre existiram, sendo sua análise cada vez mais considerada por analistas, gestores e demais profissionais da indústria de investimentos brasileira e internacional.

1. Do português Ambiental, Social, e Governança. Em inglês, *Environmental, Social and Governance*. – ESG, Essas siglas são comumente usada no mercado de investimentos

A importância do tema para a indústria de investimentos é cada vez maior. O volume de ativos geridos que consideram questões ASG na tomada de decisão apresenta crescimento expressivo ao longo dos últimos anos. Pesquisas no mercado europeu e norte-americano registram volumes de €21,3 trilhões e \$6,57 trilhões, respectivamente. Com o aumento do número de proprietários e gestores de recursos interessados em compreender essas questões, estruturou-se em 2005 um acordo voluntário, no âmbito das Nações Unidas, que promove a facilitação e integração dos debates relativos à indústria de investimentos responsáveis, como é conhecida. Os Princípios para o Investimento Responsável, PRI, são sem dúvida o acordo mais relevante sobre o tema, reúne mais de 1400 investidores e prestadores de serviço da indústria de investimentos em mais de 50 países (UNPRI, 2016).

Embora tenha se iniciado como um movimento voluntário, as práticas de análise de riscos ASG têm sido observadas e em alguns casos seguidas pelos órgãos reguladores da indústria financeira e do mercado de capitais. O movimento, ainda no início, deve avançar com o entendimento pelo poder público de que estes riscos não representam apenas riscos pontuais, mas uma potencial ameaça à robustez do sistema financeiro e, eventualmente, a própria negligência do dever fiduciário de analistas e gestores de ativos.

Tecnicamente, deve-se notar também a evolução de informações e ferramentas de análise das questões ASG. Desde a estruturação de *benchmarks* como os índices de sustentabilidade até a proposição de modelos de valoração de ativos que considerem os impactos dessas variáveis, são muitas e diversas as abordagens relativas ao investimento responsável. As abordagens e soluções são diversas, e dependem especialmente da abordagem, perfil e modelo de atuação de cada gestor.

Nas próximas seções deste capítulo aprofundaremos a visão sobre as questões ASG, sua importância na tomada de decisão de investimentos e ferramentas que suportam profissionais desta indústria. Na segunda seção, serão abordados conceitos de Responsabilidade Corporativa e modelos utilizados para considerar as questões ASG na tomada de decisão estratégica das companhias. Em seguida, serão apresentados acordos, normas e dados relativos à integração ASG na tomada de decisão de investimentos. Na quarta seção, o foco será sobre as ferramentas e critérios ASG na análise fundamentalista de ativos. Segue-se assim para as conclusões finais, tendências e desafios da indústria de investimentos responsáveis no Brasil e internacionalmente.

5.2. Definições e conceitos

5.2.1. Questões ASG

As questões ambientais, sociais e de governança corporativa, no que tangerem à sua consideração pela atividade corporativa, representam o entendimento e consideração de seu **contexto de negócios** na tomada de decisão estratégica. A consideração dos *stakeholders* (partes interessadas nas atividades e resultados das empresas) e seus impactos sobre as operações das companhias advém do avanço do debate ambiental, da mudança de comportamento social e do posicionamento do mercado por maiores exigências de transparência nas práticas entre executivos, administradores e demais agentes da governança das empresas.

Pode-se estudar as questões ASG a partir do conceito econômico de **externalidade**. A produção de bens e serviços gera naturalmente impactos para a sociedade e o meio ambiente, mas segundo debates recentes são as proporções destas externalidades que tornam os impactos das empresas cada vez maiores e mais debatidos pela sociedade.

“Os custos à sociedade das corporações atuarem no ‘business as usual’ – isto é, as chamadas externalidades negativas – são conhecidos. Eles incluem danos à saúde e ao meio ambiente decorrentes da poluição e resíduos tóxicos, assim como as implicações das mudanças climáticas sobre os custos econômicos e a pobreza. Eles ainda abrangem impactos não ambientais, como a perda de meios de subsistência que ocorre quando negócios locais são substituídos por cadeias de suprimentos e redes de distribuição globais, ou os custos à saúde pública da indústria de tabaco” (SUKHDEV, 2012, tradução livre).

Os desafios ambientais, sociais e de governança corporativa são apresentados por diferentes estudos, ferramentas e metodologias. Em função da vocação deste capítulo para o estudo dos impactos ESG sobre a indústria de investimentos, serão apresentadas as definições elaboradas e aprovadas pelo PRI, dada sua importância para a geração de conhecimento no tema. O documento de definições para reporte dos investidores quanto à integração das questões ESG traz alguns exemplos de questões a serem analisadas e consideradas por seus signatários.

Questões ASG (UNPRI)

Ambientais (E)	<p>Questões relativas à qualidade funcionamento do meio ambiente e ecossistemas. Incluem:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perda da biodiversidade • Emissões de gases de efeito estufa, GHG • Mudanças climáticas • Energias renováveis • Eficiência energética • Escassez ou poluição da água, ar e outros recursos • Mudanças no uso do solo • Acidificação dos oceanos • Ciclos de nitrogênio e fósforo
Sociais (S)	<p>Questões relacionadas aos direitos, bem-estar e interesses de pessoas e comunidades. Incluem:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Direitos humanos • Direitos trabalhistas na cadeia de valor • Trabalho infantil, escravo ou degradante • Saúde e segurança no trabalho • Liberdade de associação e de expressão • Gestão do capital humano e relações trabalhistas • Diversidade • Relacionamento com comunidades locais • Atividades em regiões de conflito • Saúde e acesso a medicina • HIV/AIDS • Proteção aos direitos do consumidor • Armas controversas
Governança Corporativa (G)	<p>Questões ligadas à governança das empresas investidas. No contexto de empresas listadas, incluem:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrutura, tamanho, diversidade, competências e independência do Conselho de Administração • Remuneração de executivos • Direitos e interações dos acionistas • <i>Disclosure</i> de informações ao mercado • Ética nos negócios • Suborno e corrupção • Controles internos e gestão de riscos • Relacionamento entre Conselho, executivos, acionistas e <i>stakeholders</i> • Posicionamento estratégico, abrangendo impactos das questões ESG e implementação de estratégias <p>No caso de empresas não listadas, as questões também incluem assuntos relativos à governança do fundo, como os poderes dos Comitês, questões de valoração, estruturas de taxas, etc.</p>

Fonte: UNPRI, 2016b.

Embora abranja questões relevantes e normalmente apresentadas nas principais ferramentas de análise e reporte de questões ASG, esta lista deve sempre ser analisada e revista sob o prisma de cada analista ou gestor de ativos. As adaptações incluem uma visão regional, setorial e das atividades de negócio de cada empresa, para que se analisem as questões que de fato são materiais para a tomada de decisão de investimento.

O mesmo documento, ao falar sobre os critérios listados, declara a incompletude e temporalidade dos itens.

“Não existe uma lista definitiva de questões ambientais, sociais e de governança corporativa. Não seria possível ou desejável produzir uma lista, ou estabelecer definições, que se proponham exaustivas ou definitivas. Quaisquer listas desta natureza estariam inevitavelmente incompletas e logo se tornariam obsoletas” (UNPRI, 2016b).

5.2.2. Responsabilidade corporativa

Fica evidente a partir da década de 90 que o avanço do debate socioambiental gerou uma pressão sobre as empresas. Com a disseminação dos conceitos e resultados de eventos como a ECO-92, gerou-se “uma inquietação generalizada ao redor do mundo, forçando o setor produtivo a dar uma resposta consistente ao problema, em grande medida, por ele gerado” (VINHA, *in* HAY, 2010, p. 184). A sistematização do pensamento e a geração de conhecimento sobre os impactos das questões socioambientais sobre as atividades e relacionamentos das empresas deu origem ao conceito de Responsabilidade Corporativa ou, em inglês, *Corporate Social Responsibility*, CSR.

As ações relacionadas à Responsabilidade Corporativa apresentaram evolução significativa ao longo das últimas décadas. De atividades sociais e de cunho assistencialistas, geralmente sob a responsabilidade de áreas de suporte da empresa, as questões socioambientais e de governança corporativa permeiam cada vez mais as discussões da Alta Administração das empresas, inclusive como pautas de reuniões executivas e de Conselho de Administração. Em pesquisa recente, 49% dos CEO’s colocam a sustentabilidade entre suas três principais prioridades, tendo 13% dos respondentes apontado o tema como principal prioridade de sua gestão (MCKINSEY, 2014).

O debate das empresas sobre as questões ASG e sua integração à tomada de decisão corporativa resultou na criação de um organismo multilateral, responsável pela mediação deste debate. O World Business Council for Sustainable Development, WBCSD, congrega mais de 200 empresas em 35 países e que atuam em mais de 20 setores da economia (WBCSD, 2016). No Brasil, o Conselho Brasileiro das Empresas pelo Desenvolvimento Sustentável, CEBDS, braço do WBCSD, congrega os debates das empresas na integração das questões ASG, promovendo grupos de trabalho e geração de conhecimento sobre o tema.

Autores e especialistas ressaltam a importância desta Organização para trazer à tona os desafios de considerar as questões ASG no modelo de negócios das empresas. Estu-

dos do CEBDS apontam para a necessidade se desenvolver soluções objetivas e viáveis para as empresas no que tange ao enfrentamento destes desafios, desde as mudanças climáticas às mudanças demográficas e questões de infraestrutura (CEBDS, 2002). Neste estudo, Michael Porter aborda a necessidade do pensamento inovador e do posicionamento estratégico das empresas em relação à temática ASG.

Práticas corporativas inovadoras na área ambiental produzirão mais competitividade interna, e produtos voltados para a escassez ambiental terão um enorme potencial de mercado. Isto significa que as empresas devem ver a proteção ambiental como uma oportunidade de negócios, e os ambientalistas devem reconhecer que o progresso com melhoria ambiental será agilizado através do trabalho colaborativo com as empresas. Governos de países em desenvolvimento devem entender que a degradação ambiental leva à pobreza, e não ao desenvolvimento econômico. (CEBDS, 2002, p.6).

O Instituto Brasileiro de Governança Corporativa reforça este entendimento (IBGC, 2007). O Guia de Sustentabilidade para as Empresas coloca a importância das questões ASG no posicionamento estratégico de longo prazo, considerando estes aspectos como um driver de geração de valor econômico e de mercado. O redesenho de produtos e serviços, fortalecimentos dos relacionamentos e reavaliação dos modelos de negócio têm o potencial de otimizar processos e aumentar a rentabilidade das empresas em relação a seus pares.

A discussão de modelos de integração das questões socioambientais na estratégia e gestão das empresas evoluiu com a Responsabilidade Corporativa. Modelos foram propostos por organismos multilaterais e da sociedade civil organizada, tendo sido analisados pelo mundo corporativo e pelo cenário acadêmico (BUOSI, 2014). Para integrar as questões ambientais, sociais e econômicas à estratégia e gestão das empresas, John Elkington (ELKINGTON, 1998) propõe o modelo Triple Bottom Line (TBL), que associa a gestão das três dimensões no formato de um tripé, dando suporte às atividades corporativas. O autor associa a implementação do modelo a uma atitude cooperativa entre os agentes econômicos, e à valorização da transparência e engajamento com stakeholders na elaboração da estratégia corporativa. A abordagem dos 3 P's – do inglês People, Planet and Profit, proposta pelo autor, segue demonstrada na Figura 1.

Figura 1 - Modelo Triple Bottom Line



Fonte: ELKINGTON, 1998

Este conceito foi amplamente aceito pelo mercado, na formulação de políticas e planos de ação para a integração da temática da sustentabilidade às práticas corporativas. No entanto, o IBGC (2007, p.34) ressalta que, em geral, as três dimensões do TBL não devem ser endereçadas de forma separada, mas por meio de uma gestão que integre questões referentes a todas as dimensões em sua estratégia, produtos e serviços, e à comunicação de seus resultados.

Algumas correntes de pensamento debatem ainda que as três dimensões não podem ser tratadas de forma equivalente. A ONG sueca The Natural Step apresenta uma visão interdependente entre as questões ambientais, sociais e econômicas, através do modelo TNS, que defende:

Muitas pessoas pensam no meio-ambiente, economia e sociedade como o triple bottom line ou o banco de três pernas. Ao invés disto, é mais útil pensar neles como três esferas alinhadas e interdependentes. A esfera maior representa o meio-ambiente ou a Terra, da qual todo o progresso econômico e social acaba por depender. É nosso capital natural: fornece os serviços de ecossistemas e recursos naturais dos quais precisamos para sobreviver. A esfera do meio representa a sociedade, ou o capital humano. Nossa economia é o círculo menor porque é governada pelas regras, regulamentações e estruturas das outras duas esferas. A economia depende do capital humano e do capital natural para prosperar. Não se pode ter um às custas do outro. (THE NATURAL STEP, 2009, p.6).

Figura 2 - Modelo TNS



Fonte: THE NATURAL STEP, 2009

O estágio das companhias na adoção de melhores práticas ASG varia de acordo com a sua maturidade no entendimento do tema e seus impactos sobre suas operações, relacionamentos e resultados. Bob Willard propõe uma classificação das empresas na adoção destas práticas dividida em cinco estágios (WILLARD,2012).

- **Estágio 1 – Pré-compliance:** norma em sistemas corruptos, é o estágio em que as companhias procuram atalhos às normas e melhores práticas ASG, tentando não ser pegos em casos de fugas à legislação ou práticas exploratórias e que trapaceiem os mercados em que atuam.
- **Estágio 2 – Compliance:** obediência aos padrões trabalhistas, ambientais e de saúde e segurança do trabalho. A companhia possui sistemas e políticas, mas não se atenta às externalidades de seu processo produtivo. É a linha base de integração das questões ASG à gestão corporativa.
- **Estágio 3 – Além do Compliance:** movimento voluntário de companhias que percebem que podem reduzir custos e obter vantagens a partir da adoção de práticas como as de ecoeficiência, reduzem riscos de escândalos e podem até mesmo incentivar a criação de novas regulações. Incentivam, no entanto, práticas que gerem grandes resultados de curto prazo.
- **Estágio 4 – Estratégia Integrada:** os interesses dos *stakeholders* são considerados de forma prioritária e a companhia aproveita de suas vantagens competitivas por suas práticas relacionadas às questões ASG. Produtos e serviços consideram essas questões desde a fase de planejamento e abrange todo o seu ciclo de vida.

• **Estágio 5 – Propósito/ Paixão:** muitas companhias no estágio 5 não passam pelos outros estágios. Nascem e operam desta forma, por questões de propósito e de valor de seus fundadores e executivos. Exemplos de diversos setores são dados pelo autor, como a companhia de sorvetes Bem & Jerry's; The Body Shop no setor de cosméticos; Interface Floor, produtora de carpetes; entre outras.

Deve-se ressaltar, no entanto, que a evolução da Responsabilidade Corporativa na estratégia das empresas precisa ser analisada de acordo com o setor, mercado de atuação, ambiente competitivo, arcabouço regulatório, desafios e oportunidades de negócio. Embora se proponha uma escala de integração, o contexto de negócios das empresas certamente influencia o potencial de integração das questões ASG ao seu processo de decisão estratégica.

5.2.3. Risco Socioambiental e Vantagens Comparativas

A *Society for Risk Analysis*, SRA, define o risco como “o potencial de realização de consequências adversas indesejadas para a saúde ou vida humana, para o ambiente e/ou para bens materiais”. A própria definição se alinha de forma bastante clara aos conceitos apresentados neste capítulo. Embora a natureza das questões ASG e seus impactos sejam predominantemente vistas como *drivers* de risco e geração de valor de longo prazo, isto não significa que o curto prazo não possa sofrer impactos significativos decorrentes, por exemplo, de acidentes ambientais, eventos extremos, escândalos relativos a questões trabalhistas ou más práticas de governança corporativa.

Equipes de grandes bancos de investimento internacionais alertam para os potenciais riscos sobre as operações de uma companhia a partir das questões ASG. Segundo o Morgan Stanley, embora o foco das questões ASG seja o desempenho de longo prazo, elas também “endereço fatores que podem ter impacto muito mais imediato sobre o crescimento, rentabilidade e valor” (ALSFORD, 2015, p.5). O relatório cita o capital humano, controle e compreensão da cadeia de suprimentos e as frequentes mudanças regulatórias como exemplos de questões críticas que podem impactar a empresa e seus resultados no curto prazo.

O Institute for Sustainable Leadership da Universidade de Cambridge, ISL, destaca uma série de fenômenos e tendências socioambientais que têm afetado mercados e economias. O relatório destaca ainda:

“O entendimento dos riscos postos por um custo social e ambiental ‘externalizado’ na economia real é questão central para a prática do

investimento responsável... Em algum ponto no futuro, uma parcela significativa destes custos pode ser forçada para dentro das contas da companhia” (ISL, 2014, p.30).

O aumento da probabilidade de realização de riscos socioambientais também é percebida e mapeada pelo World Economic Forum. Dos dez riscos apontados com a maior probabilidade de ocorrência, oito se relacionam diretamente com as questões ASG. A Tabela 2 mostra estes riscos globais e seus impactos sobre o mercado de investimento, segundo as análises do ISL.

Tabela 2 - Riscos Globais e Relação com Questões ASG

	Risco Global WEF	Questão ASG relacionada	Impacto para os Investidores
1	Crise fiscal em economias chave	<ul style="list-style-type: none"> • Igualdade social • Renda • Emprego • Educação • Saúde 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento do risco de solvência em países afetados • Desaceleração do crescimento • Cortes em gastos do governo (ex: apoio a energias renováveis)
2	Aumento estrutural do desemprego/ subemprego	<ul style="list-style-type: none"> • Emprego 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento do risco de solvência em países afetados • Desaceleração do crescimento
3	Crise hídrica	<ul style="list-style-type: none"> • Uso da água 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de custos em setores mais sensíveis à água • Aumento do risco de solvência em economias mais dependentes da agricultura • Aumento do preço de <i>commodities</i>
4	Severa disparidade de renda	<ul style="list-style-type: none"> • Renda • Igualdade social 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento do risco de solvência em países afetados (ex: protestos recentes no Brasil) • Desaceleração do crescimento

5	Fracasso da mitigação e adaptação climática		<ul style="list-style-type: none"> • Curto prazo: pico no preço de commodities causado por eventos extremos; custos de reparação e reposição de danos e riscos de infraestrutura (ex: redes elétricas) • Longo prazo: desaceleração do crescimento; inflação; instabilidade econômica e de mercados
6	Aumento da incidência de eventos climáticos extremos (ex: enchentes, tempestades, incêndios)	<ul style="list-style-type: none"> • Mudanças climáticas • Mudança de uso do solo • Perda de biodiversidade 	
7	Fracasso da governança global	<ul style="list-style-type: none"> • Voz 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento do risco de solvência • Incerteza geral dos mercados e instabilidade
8	Crise alimentícia	<ul style="list-style-type: none"> • Produção de alimentos • Uso da água • Mudança de uso do solo • Igualdade social 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento do risco de solvência em países afetados • Aumento do preço de <i>soft commodities</i>
9	Fracasso de grandes mecanismos/ instituições financeiras	<ul style="list-style-type: none"> • Renda • Resiliência • Emprego • Igualdade Social 	<ul style="list-style-type: none"> • Instabilidade do sistema financeiro, quebra de mercados • Desaceleração do crescimento
10	Profunda instabilidade política e social	<ul style="list-style-type: none"> • Voz • Resiliência 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento do risco de solvência

Fonte: WEF, 2014; ISL, 2015. Tradução livre.

A preocupação com o tema vem crescendo entre as lideranças. Uma pesquisa realizada com CEO's aponta que os riscos reputacionais são o principal *driver* de ação dos executivos em relação às questões ASG, com 72% de respostas (WILLARD, 2102). No entanto, as oportunidades derivadas da adoção de melhores práticas também são consideradas como um *driver* por 44% dos participantes, que consideram o tema como potencial de receita, crescimento e redução de custos. As potenciais vantagens competitivas da integração das questões ASG à estratégia e gestão corporativa foram listadas por Bob Willard e seguem como uma grande referência no estudo do tema (WILLARD, 2002). A Tabela 3 lista estas vantagens com suas respectivas definições e exemplos tirados desta e de outras obras relacionadas.

Tabela 3 - Vantagens competitivas das questões ASG

Categoria	Vantagens a partir da adoção de práticas ASG
Contratação e retenção de talentos	Os custos de atração e retenção de profissionais qualificados poderia se reduzir em função da identificação de profissionais aos valores e à agenda corporativa ligada às questões socioambientais, considerando pesquisas que apontam que cerca de 40% dos profissionais consideram a responsabilidade socioambiental das empresas como fator de influência na escolha profissional. O autor ainda levanta, a partir de pesquisas de mercado, que a valorização dos funcionários e a consideração de seus interesses na formulação estratégica reduz a rotatividade, reduzindo custos e mantendo profissionais de valor nos quadros funcionais das empresas
Aumento da produtividade	Da mesma forma que a identificação com os valores da empresa e a consideração dos funcionários na gestão reduz potencialmente a rotatividade de funcionários, esses fatores podem ainda aumentar a produtividade da mão de obra. Willard ressalta a importância da sensação de propósito e valorização dos empregados para o aumento da produtividade, pelo maior comprometimento e envolvimento dos funcionários com as operações da empresa
Redução do custo operacional	A preocupação com questões socioambientais apresenta, segundo Willard, um efeito potencial sobre os custos de manufatura das empresas. A redução do desperdício de matéria-prima, material de embalagem, o reaproveitamento e a reciclagem de materiais, a observação de questões logística e alteração de fontes energéticas são questões que podem apresentar uma redução significativa de custos operacionais. Almeida (2002, p.87) apresenta, sobre estas questões, o caso da Ambev, referência no mercado de alimentos e bebidas para a gestão de água. A redução do consumo de 1,3 bilhão de metros cúbicos anuais, considerando-se apenas o custo de tratamento de água e efluentes, gera à empresa uma redução de custos de R\$1,2 milhão
Redução do custo em postos operacionais	Definidos pelo autor como quaisquer pontos não relacionados à manufatura, as oportunidades de obtenção de vantagem competitiva neste aspecto se relacionam à redução dos resíduos gerados, e seu consequente custo de destinação, aumento da eficiência energética, por exemplo, através de melhorias na tecnologia e infraestrutura predial, redução do consumo de água, redução do custo de viagens por uso de tecnologia de videoconferência, entre outros exemplos

Aumento da receita/ <i>market share</i>	Os fatores principais para a geração de vantagens competitivas neste aspecto são relacionadas à abertura de novos mercados, de base da pirâmide ou de consumidores atentos ao consumo consciente; o endosso de agências e ONGs, gerando uma melhoria de imagem; fidelização de clientes que se identificam com os valores da companhia; ou mesmo novas oportunidades de negócio a partir de serviços ambientais
--	---

Fonte: BUOSI, 2014

A mensuração do potencial impacto positivo de melhores práticas ASG é cada vez mais estudado pelos organismos multilaterais e agentes do universo corporativo. Alguns destes estudos apontam para a existência de evidências empíricas de que a consideração das questões ASG de forma sistemática podem levar ao aumento da rentabilidade em relação aos competidores com reduzidos níveis de integração ASG (ECCLES, 2011).

O aumento da produção de estudos acadêmicos sobre o tema levou a Universidade de Hamburgo, na Alemanha, a realizar um meta-estudo dos mais de dois mil artigos que analisam o impacto de questões ASG sobre o desempenho de ativos. Os resultados, de forma geral, apontam para um percentual muito mais relevante de conclusões positivas (48,2%) do que neutras (23,0%) e, especialmente, negativas (10,7%). Os números, posteriormente analisados com outras amostras e recortes, confirmam a tendência apresentada.

Tendo em vista estas conclusões e o potencial impacto de questões ASG sobre o desempenho financeiro das empresas, é natural que o setor financeiro passe a enxergar estas questões como um *driver* de geração ou destruição de valor das empresas. No mercado de crédito, investimentos e seguros, cada vez mais evolui o debate das instituições e a participação dos reguladores no que tange à consideração de questões ASG no processo de tomada de decisão financeira. O tema será mais profundamente discutido na próxima seção deste capítulo.

5.3. As questões ASG na Tomada de decisão financeira

5.3.1. A Evolução do Tema no Setor Financeiro

O setor financeiro, embora se considere relativamente “*environmental friendly*”, em termos de emissões de poluentes e degradação ambiental, demorou a perceber sua exposição ao risco derivado de suas operações junto aos seus clientes (JEUCKEN & BOUMA *in* BOUMA *et al.*, 2001). A compreensão dos conceitos e sua integração à tomada de decisão financeira se deram gradativamente, por meio de debates setoriais, criação de acordos voluntários e, crescentemente, o desenvolvimento de políticas públicas e regulações sobre o tema.

A Federação Brasileira de Bancos, FEBRABAN, por meio de um estudo que tem por objetivo promover o papel do Setor Financeiro na transição para uma Economia Verde², levantou que as etapas do debate das questões ASG são, essencialmente:

- i. Diálogo aprofundado sobre tornar tangíveis e materiais as questões socioambientais para a estratégia e práticas de gestão de cada indústria
- ii. Engajamento das lideranças das organizações sobre o tema
- iii. Trabalho colaborativo entre as organizações, suas associações de classe e *stakeholders*

No Brasil, a evolução deste debate remonta à década de 90 e conta com a participação de instituições financeiras públicas, privadas, associações de classe e agentes do poder público. Na Figura 3, são apresentados os principais marcos e acordos voluntários do setor, que serão detalhados nesta seção.

2. O Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente, PNUMA, define a **economia verde** como aquela que resulta na melhoria do bem-estar humano e igualdade social, e, ao mesmo tempo, reduz significativamente os riscos ambientais e a escassez ecológica (PNUMA, 2012, p.2).

Figura 3 - Evolução das questões ASG no Sistema Financeiro Nacional



Fonte: UNEP-FI & FEBRABAN, p. 40, 2014.

Operações de Crédito

Segundo Jeucken & Bouma, o papel dos bancos na intermediação financeira pode contribuir fortemente para a adoção de melhores práticas ASG pelas empresas. O aumento das exigências socioambientais pelo setor financeiro para a liberação de linhas de crédito é um incentivo que atrai a atenção de organismos multilaterais e órgãos do poder público.

No Brasil, desde a década de 90 o debate sobre essas exigências se traduz em acordos voluntários gerados no âmbito da economia doméstica, ou na adesão a importantes acordos internacionais. Os principais deles:

- **Protocolo Verde:** assinado inicialmente pelos bancos públicos junto ao Ministério do Meio Ambiente em 1995, foi estendido aos bancos privados, com adesão da própria FEBRABAN, em 2009. O acordo prevê a consideração de questões socioambientais nas atividades e operações das instituições financeiras, e foi inclusive traduzido pela FEBRABAN em um protocolo de indicadores para integração dessas questões em diferentes aspectos de sua atuação (MMA, 2009).
- **Princípios do Equador:** o acordo internacional lançado em 2003 trata de um *framework* para determinação, avaliação e gestão de risco socioambiental no financiamento a grandes projetos, operações de *project finance* e empréstimos-ponte.

Atualmente, o acordo conta com a adesão de 82 instituições em 36 países, cobrindo cerca de 70% do volume total de recursos destinados ao financiamento deste tipo de operações no mundo.

Indústria de Investimentos

A discussão da integração de questões ASG à decisão de investimentos remonta à década de 80. Os primeiros produtos do que hoje se chama de investimentos responsáveis ou, em inglês, *Sustainable and Responsible Investment*, SRI, partiram do interesse de grupos religiosos que, em seus mandatos, excluía setores e empresas em desacordo com seus valores morais.

A evolução deste debate levou ao entendimento de que, independente de questões éticas e morais, os *portfolios* de investidores institucionais estavam expostos a crescentes e abrangentes riscos derivados dos danos socioambientais causados por empresas investidas (UNEP-FI & UNPRI, 2011). Os fundos de investimento responsáveis começaram, por meio de diferentes estratégias, considerar questões ASG em seu processo de decisão de investimento. Inicialmente, esses fundos constituíram um nicho de produtos investimentos para clientes institucionais e de varejo com interesses particulares nestas questões.

No Brasil, o primeiro fundo de investimentos responsáveis foi o Fundo Ethical, um fundo de ações do ABN AMRO Asset Management, hoje sob gestão do Santander Brasil Asset Management. O Itaú, em 2004, lançou o Itaú Excelência Social, com os mesmos princípios. Foi a partir do lançamento do Índice de Sustentabilidade Empresarial, ISE, pela BM&FBOVESPA em 2005, que outras instituições lançaram fundos que se referenciam no principal *benchmark* das questões ASG no mercado de ações brasileiro.

Também em 2005, em âmbito internacional, foi lançado o principal acordo para discussão e integração das questões ASG na indústria de investimentos. Os Princípios para o Investimento Responsável das Nações Unidas, PRI, são um conjunto de princípios voluntários e aspiracionais que visam à integração não apenas em produtos de nicho, mas de forma transversal a todas as classes de ativos e recursos geridos por proprietários ou gestores de ativos. Os seis Princípios são apresentados na Tabela 4.

Tabela 4 - os princípios para o investimento responsável

Princípio
Princípio 1: Incorporaremos as questões ASG na análise e processo de tomada de decisão de investimento
Princípio 2: Seremos proprietários ativos e incorporaremos as questões ASG em nossas políticas e práticas como acionistas
Princípio 3: Buscaremos <i>disclosure</i> adequado das questões ASG entre as organizações em que investimos
Princípio 4: Promoveremos a aceitação e implementação dos Princípios na indústria de investimentos
Princípio 5: Trabalharemos em conjunto para aumentar a eficiência na implementação dos Princípios
Princípio 6: Reportaremos individualmente nossas atividades e progresso na implementação dos Princípios

Fonte: UNPRI

A evolução do número de signatários e do volume de ativos sob gestão é significativo. Atualmente, o PRI conta com mais de 1500 signatários, e USD57 trilhões em ativos sob gestão (UNPRI, 2016). No Brasil, o PRI conta, desde 2007, com uma rede local de signatários. Este fórum é responsável por debates e geração de conhecimento relativos à integração das questões ASG à tomada de decisão de investimentos, engajamento das empresas investidas, suporte ao desenvolvimento de políticas de investimento, relacionamento com órgãos reguladores e associações de classe.

Índices de Sustentabilidade

Os índices de sustentabilidade devem ser destacados por sua importância para o mercado de capitais, atuando como referências para os investidores na integração das questões ASG ao processo de decisão de investimentos. Desde a determinação do universo de investimento à tomada de ações de engajamento, a influência destes índices sai da esfera do mercado de capitais para ser visto, em muitos casos, como ferramenta de gestão pelas próprias empresas integrantes destas carteiras.

Trabalhos acadêmicos buscam entender especialmente estes índices e seu papel no mercado de capitais (BUOSI, 2014). Nesta seção, seguem resumidos alguns dos principais índices de sustentabilidade do mercado brasileiro e internacional.

- Dow Jones Sustainability Index, DJSI: criado em 1999 e sob responsabilidade técnica da consultoria RobecoSAM, o DJSI hoje se constitui de uma família de índices globais e regionais, listados no Quadro 13, cuja metodologia aborda uma estratégia *best in class* para determinação das empresas líderes em sustentabilidade em suas respectivas indústrias (DJSI, 2014).

Tabela 5 - Família de índices DJSI

Quebra Geográfica	Índice
DJSI World	DJSI World DJSI World Enlarged DJSI Emerging Markets
DJSI Regions	DJSI Asia/ Pacific DJSI Europe DJSI North America
DJSI Countries	DJSI Austrália DJSI Canada Select 25 DJSI Korea

Fonte: DJSI (2014)

- As empresas que participam do universo de investimentos dependem do índice, e passam por um filtro de capitalização de mercado e liquidez. Além destes, existe um filtro de exclusão setorial, para empresas expostas ao setor de bebidas alcoólicas, tabaco, jogos de azar, armamentos, bombas, armas de fogo, minas terrestres, entretenimento adulto e energia nuclear (geração e comercialização).
- FTSE4Good: o Financial Times Stocks Exchange Sustainability Index, FTSE4Good, também é uma família de índices de sustentabilidade, cujos critérios para integração da carteira envolvem a pesquisa pública e resposta de questionário por parte das empresas (FTSE4Good, 2013). Além de critérios de exclusão setorial, como ocorre no DJSI, das indústrias de tabaco, armamento nuclear, e partes ou sistemas de armamento, existem critérios específicos para a análise de empresas expostas aos setores de *marketing* da substituição do leite materno, mineração de urânio e energia nuclear.

- Os critérios de pesquisa das empresas integrantes do FTSE4Good dependem ainda do risco setorial, apresentados no Quadro 14, avaliado de acordo com a sua pegada ambiental.

Tabela 6 - Níveis de Risco Setoriais da Família de Índices FTSE4Good

Nível de Risco		
3 - Alto	2 - Médio	1 - Baixo
Agricultura	Construção <i>Do it Yourself</i> (DIY)	Tecnologia de Informação
Transporte Aéreo	Equipamentos Elétricos e Eletrônicos	Mídia
Aeroportos	Distribuição de Energia e Combustíveis	Financiamento ao Consumo
Materiais de Construção	Engenharia e Equipamentos Pesados	Investidores em Propriedade
Químicos e Farmacêuticos	Indústria Financeira	Pesquisa & Desenvolvimento
Construção	Hotelaria, <i>Catering</i> e <i>Facilities</i>	Atividades de Lazer e Esporte
Engenharia de Grandes Sistemas	Indústria Manufatureira	Serviços de Suporte
Cadeias de <i>Fast Food</i>	Portos	Telecom
Alimentos, Bebidas e Tabaco	Impressão e Publicação de Jornais	Distribuidores Atacadistas
Florestas e Papel & Celulose	Incorporadoras	
Mineração e Metais	Varejistas	
Petróleo & Gás	Aluguel de Veículos	
Geração de Energia	Transporte Público	
Logística Terrestre e Marítima		
Supermercados		
Produção Automobilística		
Gestão de Resíduos		
Água		
Controle de Pragas		

Fonte: FTSE4Good, 2013

- Johannesburg Stock Exchange – Socially Responsible Investment Index (JSE-SRI Index): lançado em 2004, o JSE-SRI Index foi o primeiro índice de sustentabilidade lançado em mercados emergentes (JSE, 2014). Podem participar do JSE-SRI Index todas as empresas listadas na Bolsa de Valores de Johannesburgo, e integrantes do índice FTSE/JSE All Share Index, e são avaliadas automaticamente por meio de pesquisa às informações públicas mais recentes sobre o seu desempenho socioambiental e de governança corporativa. O índice analisa as empresas em três dimensões: Políticas e Estratégia, Gestão e Desempenho, e Reporte.
- Índice de Sustentabilidade Empresarial, ISE: o principal índice de sustentabilidade da Bolsa de Valores brasileira foi lançado em 2005. As empresas que voluntariamente se candidatam a integrar a carteira do índice preenchem um questionário elaborado pelo FGV-CES. A metodologia do ISE não envolve filtros de exclusão setorial por questões de sustentabilidade, e avalia as empresas nas dimensões apresentadas na Figura 6.

Figura 4 - Dimensões de avaliação das empresas para a participação no ISE



Fonte: FGV-CES, 2014

A dimensão de Mudanças Climáticas foi incorporada ao questionário do ISE desde a carteira de 2010 em caráter experiencial, e efetivo a partir de 2011 (BM&FBOVESPA, 2011). A inovação permite que se analise de forma segregada das questões ambientais a exposição de cada empresa aos riscos, oportunidades e práticas empresariais relativas ao tema.

- S&P Carbon Efficient: o índice foi construído para seguir o retorno financeiro do S&P500, e é composto por um subconjunto de empresas deste índice, reponderado de acordo com as estimativas de pegadas de carbono dos setores constituintes do índice, e as empresas de cada setor (S&P INDICES, 2012). Segundo a S&P, “por meio de otimização, o índice busca seguir de forma próxima o retorno do S&P500, enquanto exclui as companhias que possuem as pegadas de carbono relativamente maiores”. As estimativas das emissões são calculadas por uma consultoria especialista.
- Índice Carbono Eficiente (ICO2): da mesma forma que ocorre com o S&P Carbon Efficient, o ICO2 busca seguir o rendimento do IBX50, reponderando o peso das empresas que voluntariamente aderem ao índice de acordo com a sua pegada de carbono. Diferentemente de seu par norte-americano, o ICO2 contou com as estimativas de pegada de carbono de um consultor externo apenas nos seus primeiros dois anos a partir do lançamento, em 2010, exigindo que as empresas participantes realizassem seus próprios inventários de emissões a partir do terceiro ano da carteira do índice. Para participação no ICO2, as empresas comprometem-se a realizar e disponibilizar as informações de seus inventários de emissões de gases de efeito estufa, GEE. A exigência foi crescente desde o lançamento do índice, para que as empresas pudessem se adequar aos parâmetros do índice ao longo dos anos (BNDES, 2012).

O mercado segurador

Tendo como atividade fim a subscrição e a gestão de riscos, as seguradoras, a partir das discussões nos setores de crédito e investimento, passaram a dar atenção crescente aos impactos das questões ASG sobre suas operações e resultados.

Além do Protocolo do Seguro Verde, assinado junto ao Ministério do Meio Ambiente em 2009, o principal acordo voluntário do setor segurador são os Princípios para a Sustentabilidade em Seguros, PSI, lançado durante a Rio+20, em 2012. O PSI reúne cerca de 50 signatários, com princípios semelhantes ao PRI, adaptados às suas atividades e especificidades. O Brasil é o país com maior número de signatários e conta com a adesão da própria associação de classe e do órgão regulador do setor como instituições apoiadoras (UNEP-FI, 2016).

Os Princípios para a Sustentabilidade em Seguros são apresentados na XX. É importante ressaltar, além de sua atividade de gestão de riscos, que o papel das seguradoras como investidores institucionais é de grande relevância, e, portanto, são aplicáveis a este setor todos os debates relativos à indústria de investimentos responsáveis.

Tabela 7 - Princípios para a sustentabilidade em seguros

Princípio
Princípio 1: Incluiremos em nosso processo de decisão as questões ambientais, sociais e de governança corporativa relevantes para o negócio das seguradoras
Princípio 2: Trabalharemos em conjunto com nossos clientes e parceiros de negócio para aumentar a consciência sobre as questões ambientais, sociais e de governança corporativa, gerir riscos e desenvolver soluções
Princípio 3: Trabalharemos em conjunto com governos, órgãos reguladores e outros stakeholders chave para promover ações de forma ampla na sociedade sobre as questões ambientais, sociais e de governança corporativa
Princípio 4: Demonstraremos transparência em reportar publicamente nosso progresso na implementação dos Princípios

Fonte: UNEP-FI, 2016.

Em 2015, a Confederação Nacional das Seguradoras, CNSeg, lançou as Diretrizes de Integração ASG para o setor de seguros. O documento contempla as questões mais relevantes e critérios de integração para os setores de Seguros Gerais, Saúde Suplementar, Vida & Previdência e Capitalização (CNSEG, 2015).

5.3.2. A regulação das questões ASG no mercado de investimentos

A percepção dos reguladores sobre a evolução das questões ASG no debate corporativo e financeiro leva a um avanço das normas e políticas públicas relativas a estas questões e sua integração ao processo de tomada de decisão financeira.

Na legislação brasileira, por exemplo, não se estabelecem critérios claros de responsabilidade por danos ambientais. Uma deliberação do Ministro Herman Benjamin traz esta questão com a seguinte declaração:

“Para o fim de apuração do nexo de causalidade no dano ambiental, equiparam-se quem faz, quem não faz quando deveria fazer, quem deixa fazer, quem não se importa que façam, quem financia para que façam, e quem se beneficia quando outros fazem.” (STJ, 2009)

O debate sobre a responsabilidade de corporações e seus financiadores sobre danos socioambientais, aliado à insegurança jurídica no que tange aos limites da responsa-

bilidade de cada agente nesta cadeia alerta aos reguladores para o desenvolvimento de normas e procedimentos que mitiguem riscos e aumentem a robustez do sistema financeiro em âmbito nacional e internacional.

A questão do dever fiduciário

O impacto das questões ASG sobre o desempenho de curto, médio e longo prazo dos ativos requer um novo olhar sob o dever fiduciário de gestores de recursos. Embora se trate de um debate em curso, estudos do setor concluem que “a falha em considerar *drivers* de valor de longo prazo – que incluem questões ambientais, sociais e de governança corporativa – na prática de investimentos é uma falha no dever fiduciário” (UNPRI & UNEP-FI, 2015).

No Brasil, as regulações do setor financeiro relativas às questões ASG abrangem a atuação de fundos de pensão, bancos e o *disclosure* de informações ASG pelas empresas listadas. Atualmente, as principais normas referentes ao tema são:

- **Resolução 3.792/2009 (Banco Central):** requer que fundos de pensão fechados estejam *compliance* com critérios de governança, sendo um deles a declaração do uso ou não de informações ASG em suas práticas de investimento. A Previc também requer que os fundos de pensão explicitem em seus relatórios anuais se cumpriram com os aspectos socioambientais da Resolução 3.792.
- **Instrução CVM 552/2014:** sobre o conteúdo de documentos regulatórios publicados por empresas listadas, a instrução requer destas companhias que divulguem seus riscos socioambientais, e ainda que divulguem se reportam de forma específica as questões ASG ao mercado. Devem ainda informar a metodologia adotada no reporte e se essas informações são asseguradas por parte externa independente.

Resolução 4.327/2014 do Banco Central

Embora não se aplique diretamente às atividades de investimento, a Resolução 4.327 é um marco no setor financeiro nacional por tratar as questões socioambientais de forma transversal às atividades das instituições financeiras. A motivação do Banco Central para a regulação destas questões foi a percepção de que o tema é relevante não apenas do ponto de vista institucional, mas para a solidez do Sistema Financeiro Nacional.

A norma exige de todas as instituições autorizadas a operar pelo Banco Central que possuam os seguintes requisitos (BANCO CENTAL DO BRASIL, 2014):

- **Política de Responsabilidade Socioambiental, PRSA:** a PRSA deve refletir as questões mais relevantes para as instituições e o nível de complexidade de seus produtos e serviços.
- **Governança:** além de um diretor estatutário responsável pelas questões junto ao Banco Central, deve-se contemplar uma estrutura compatível com o porte da Instituição para monitoramento da implementação da PRSA
- **Gestão do Risco Socioambiental:** tratadas como componente das demais modalidades de risco, as questões socioambientais devem contar com um Sistema de Gestão de Risco Socioambiental, com critérios específicos para operações de alto risco, rotinas e procedimentos para identificação, gestão e monitoramento de riscos socioambientais.

Com capacitação específica dos auditores do Banco Central, o monitoramento da Resolução ainda está sendo definido pelo regulador, que reforça o caráter orientativo e evolutivo da norma.

5.3.3. O mercado de investimentos responsáveis

A evolução do mercado de fundos SRI desde a exclusão de setores por critérios morais até o investimento de impacto é relevante, especialmente se consideramos o curto espaço de tempo em que se observam estes avanços. O crescimento da oferta de produtos, estratégias de integração e o volume de ativos sob gestão são apresentados nesta seção, demonstrando a crescente relevância das questões ASG para investidores institucionais. As estratégias de investimento responsável definidas pelo European Sustainable Investment Forum, Eurosif, seguem detalhadas na Tabela 6. É importante ressaltar que as diferentes estratégias não têm classificação de importância ou relevância, e devem ser adequadas a cada instituição de acordo com sua cultura, perfil dos ativos sob gestão, características dos mandatos e públicos de relacionamento.

Tabela 8 - Estratégias de investimento responsáveis

Estratégia	Definição
Exclusões	Estratégia mais conhecida de investimentos responsáveis, especialmente por gestores que estão nos estágios iniciais de integração, a exclusão consiste na remoção de setores ou empresas do universo de investimento de <i>portfolios</i> específicos. A exclusão de setores controversos é comum entre investidores de países desenvolvidos, e apresenta crescimento acelerado.
Fundos Temáticos	Compreendem os investimentos em questões ASG específicas, por meio de fundos temáticos. Cobrem questões desde mudanças climáticas à eficiência energética, florestas e água. Investidores com este foco buscam incentivar a transição para uma economia mais apoiada no desenvolvimento sustentável.
Best-in-Class	Envolve tipicamente a escolha dos melhores de cada setor no que tange à integração das questões ASG à estratégia e gestão corporativa. É tradicionalmente aplicada a produtos de nicho, que possuem critérios ASG em seus mandatos.
Integração	Trata-se da inclusão explícita de riscos e oportunidades derivados das questões ASG na análise financeira tradicional e processo de tomada de decisão de investimentos, baseado em um processo sistemático de pesquisa e fontes específicas.
Engajamento	O ativismo acionário é o fundamento da estratégia de engajamento, que usa o poder de voz e o poder de voto do investidor para induzir a adoção de melhores práticas ASG na estratégia e gestão das empresas investidas.
Screening baseado em normas	A estratégia se baseia na avaliação das questões ASG de companhias investidas com base em critérios ou princípios específicos. A consideração de normas como o Pacto Global das Nações Unidas, Diretrizes da OCDE para Empresas Multinacionais e tratados internacionais podem ser adotados como <i>framework</i> de avaliação deste tipo de investidor.
Investimento de Impacto	Estratégia mais recente de investimentos responsáveis, cujo termo foi definido em 2007, trata de um guarda-chuva transversal a diversas classes de ativos. Visa à canalização de recursos para o financiamento de organizações ou empreendimentos sociais que buscam atacar desafios sociais específicos a partir de mecanismos de mercado.

Fonte: Eurosif, 2014.

O volume de recursos investidos com base nestas estratégias é crescente em diferentes regiões e mercados. O relatório da Eurosif demonstra que o crescimento dos ativos sob gestão que utiliza algum critério ASG em sua análise e gestão cresceu impressionantes 6.900% entre 2002 e 2013. A evolução das estratégias e a conscientização dos investidores sobre os riscos e oportunidades derivados destas questões promove o aumento deste volume, que em 2013 atingiu a marca de EUR21 trilhões, como demonstrado na Tabela 9.

Tabela 9 - Volume de ativos sob gestão do mercado europeu de investimentos responsáveis

Estratégia	2002	2005	2007	2009	2011	2013
Fundos Temáticos		6.914	26.468	25.361	48.090	58.961
Crescimento			283%	-4%	90%	23%
Best in Class		57.816	130.315	132.956	283.206	353.555
Crescimento			125%	2%	113%	25%
Norms Based				988.756	2.346.308	3.633.794
Crescimento					137%	55%
Exclusion	184.000	335.544	1.532.865	1.749.432	2.839.287	6.853.954
Crescimento		82%	357%	14%	62%	141%
Integration		639.149	1.024.925	2.810.506	3.204.197	7.132.160
Crescimento			60%	174%	14%	123%
Engagement	118.000	728.837	1.351.303	1.668.473	1.950.406	3.275.930
Crescimento		518%	85%	23%	17%	68%
Investimento de Impacto					8.750	20.269
Crescimento						132%
TOTAL	302.000	1.768.260	4.065.876	7.375.484	10.680.244	21.328.623
Crescimento		486%	130%	81%	45%	100%

Fonte: Eurosif, 2014

Nos Estados Unidos, onde são avaliados os volumes de recursos das estratégias de integração ou engajamento, o crescimento não é menos relevante. Os USD 6,57trilhões apurados pela United States Sustainable Investment Forum, USSIF, representam 18%

do total de ativos sob gestão de terceiros no mercado norte-americano. Na XX e YY, são apresentados os volumes de ativos sob gestão por estratégia de investimentos responsáveis e o número de fundos de nicho e mandatos específicos que contemplam questões ASG, respectivamente.

Tabela 10 - Volume de ativos sob gestão do mercado dos eua de investimentos responsáveis

Estratégia	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2010	2012	2014
Incorporação ASG	166	533	1.502	2.018	2.157	1.704	2.123	2.554	3.314	6.200
Shareholder Resolutions	473	736	922	897	448	703	739	1.497	1.536	1.720
Overlapping Strategies	N/A	-84	-265	-592	-441	-117	-151	-981	-1.106	-1.350
Total	639	1.185	2.159	2.323	2.164	2.290	2.711	3.070	3.744	6.570
Crescimento		85%	82%	8%	-7%	6%	18%	13%	22%	75%

Fonte: USSIF, 2014.

Tabela 11 - Número de fundos SRI e volume de ativos sob gestão destes produtos nos EUA

Produtos de Nicho	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2010	2012	2014
Número de Fundos	55	144	168	181	200	201	260	493	720	925
Crescimento		162%	17%	8%	10%	0%	29%	90%	46%	28%
Total AuM (em USD bi)	12	96	154	136	151	179	202	659	1.013	4.306
Crescimento		700%	60%	-12%	11%	19%	13%	226%	54%	325%

Fonte: USSIF, 2014.

No Brasil, embora não existam estudos como os realizados no mercado europeu ou norte-americano, costuma-se referenciar o mercado de investimentos responsáveis a partir dos produtos de nicho oferecidos por gestores de recursos a investidores institucionais e do mercado de varejo. Entre fundos de ações de sustentabilidade e go-

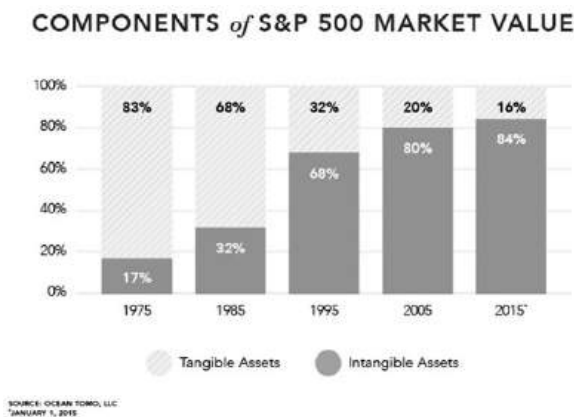
vernança, o PL deste nicho de produtos em março de 2016 era de cerca de BRL700 milhões. Embora pareça reduzido em relação aos volumes apresentados em mercados desenvolvidos, é importante ressaltar que a estratégia predominante entre os investidores institucionais brasileiros é a integração transversal das questões ASG, ao invés da criação de produtos ou mandatos específicos (BUOSI & DUTRA, 2012).

Dada a diversidade de estratégias e conceitos apresentados, fica claro que há desafios importantes na integração das questões ASG à análise e gestão de ativos. O avanço do mercado de investimentos responsáveis, o olhar mais próximo dos reguladores e a pressão de diferentes públicos de interesse do setor tornam cada vez mais importante a compreensão e consideração do tema na tomada de decisão de investimentos. Na próxima seção deste capítulo, serão apresentadas abordagens e técnicas utilizadas pelo mercado na integração ASG à análise fundamentalista. Deve-se reforçar, mais uma vez, que o recente avanço do mercado ainda requer estudos e comprovações até que haja soluções abrangentes e definitivas. O *learning by doing*, nesse caso, ainda é a principal forma de avanço do mercado de investimentos responsáveis.

5.4. Questões ASG na análise fundamentalista de ativos

Com o aumento do valor de mercado de questões intangíveis, fica evidente que a discussão das informações ASG no processo de análise de investimento leva a uma melhor compreensão do contexto de negócios. O valor de mercado dos ativos depende cada vez menos de seus ativos físicos, incorporando o impacto de intangíveis como a geração de conhecimento, tecnologia, qualidade da gestão, entre outros (OCEAN TOMO, 2015).

Gráfico 1 - Componentes do valor de mercado S&P500



Fonte: OCEAN TOMO, 2015

Autores acadêmicos como Boener (2008) já falavam sobre a relação entre o desempenho das empresas e as questões ASG, fazendo uma analogia à valoração de ativos intangíveis:

“A definição de ASG inclui as métricas-chave da performance não financeira de uma empresa, os muitos intangíveis importantes que ajudam a formar o valor de mercado além dos critérios financeiros tradicionais e outras informações quantificáveis. O perfil ASG de uma companhia incluirá uma gama de comportamentos de executivos e da força de trabalho; o track record da reputação corporativa e de produtos/marca, a natureza do compliance com leis locais e nacionais e a crescente lista de códigos setoriais e industriais de comportamentos aceitáveis; a maneira como a empresa é governada por seu Conselho e gestão; a responsividade aos stakeholders; disclosure e transparência; e outros elementos relacionados a fatores ambientais, sociais e de governança importantes aos investidores.”(BOENER, 2008, p.30).

Um estudo do CFA Institute afirma que “para profissionais de investimento, uma ideia chave na discussão das questões ASG é que a consideração sistemática destas questões potencialmente levarão a uma análise mais completa e uma decisão de investimentos melhor informada” (CFA INSTITUTE, p.2, 2015). Algumas publicações levantam desafios à consideração das questões ASG no processo de investimento (BUOSI & DUTRA, 2012; CFA INSTITUTE, 2015), especialmente:

- Dificuldade de quantificação e monetização das questões ASG para integração aos modelos de valoração

- Informações ASG divulgadas pelas empresas não são padronizadas entre pares da mesma indústria ou ao longo do tempo, e muitas não possuem asseguarção externa independente
- As questões ASG tendem a impactar o desempenho de ativos no longo prazo, enquanto muitos investidores apresentam horizonte de curto prazo para o retorno dos investimentos

Apesar dos desafios, a pesquisa do CFA aponta para o aumento do uso de informações ASG na análise e decisão de investimentos. Entre os participantes, fica evidente que a governança corporativa é a classe de informações mais aceita no mercado, analisada por 64% dos pesquisados. Questões ambientais e sociais ainda requerem maior nível de compreensão para integração aos modelos de investimento, sendo analisadas por 50% e 49%, respectivamente. Apenas 27% dos respondentes afirmaram não adotar quaisquer critérios ASG em suas análises de investimento.

Para falar sobre a integração das questões ASG à análise fundamentalista, será utilizada uma abordagem *top-down*, apresentada no estudo de análise integrada realizado pelo PRI. O modelo, bastante voltado para a análise de ações, será complementado com informações que possam ser úteis à avaliação de outras classes de ativos, especialmente títulos corporativos de renda fixa.

Tabela 12 - Abordagem top-down de integração ASG à análise fundamentalista

	Estágios	Definição
Identificação	Análise Econômica	Compreensão sobre como fatores ASG afetam o crescimento econômico e os impactos de temas macro. Ex: escassez de recursos.
	Análise Setorial	Entendimento dos fatores ASG como influência sobre as preferências do consumidor e as mudanças regulatórias. Ex: legislação ambiental
Análise	Estratégia da Empresa	Análise de como uma empresa gerencia riscos e oportunidades ASG. Ex: gestão da cadeia logística).
	Demonstrações Financeiras	Entendimento dos impactos dos fatores ASG sobre o crescimento dos lucros, eficiência operacional, ativos intangíveis e fluxos de caixa subjacentes.
Integração	Ferramentas de Valoração	Integração das considerações ASG às ferramentas de avaliação, tais como taxas de desconto e valor econômico adicionado.

Fonte: UNPRI, 2013.

5.4.1. Identificação

A relação das questões ASG mais relevantes para a análise de investimentos varia segundo o setor de atuação, segmentação de clientes, região e, não menos importante, a priorização das questões dos próprios analistas e gestores. A cultura de investimentos, o apetite a risco e a natureza dos mandatos vai influenciar a importância dada a uma ou outra questão identificada e analisada neste processo.

Análise econômica

Mudanças demográficas, restrição de acesso a recursos ambientais e a governança nacional são alguns dos fatores que podem afetar o crescimento. Esse impacto pode ser avaliado por analistas de investimentos para a consideração em suas premissas e modelos de valoração de ativos.

Riscos como os apresentados na **Tabela 2 - Riscos Globais e Relação com Questões ASG** são exemplos de questões macro que influenciam o desempenho de curto, médio e longo prazo dos ativos. Para alguns setores, como o de saúde e seguros, por exemplo, questões como o aumento da longevidade da população têm um impacto significativo. A adequada identificação e avaliação dos impactos destas questões pode apoiar uma análise e tomada de decisão de investimento mais completa e informada.

O documento do PRI apresenta casos e questões que podem servir como referência para a melhor compreensão das questões a serem integradas à análise econômica. Um exemplo é a restrição de acesso à água na China. A sobreutilização e poluição dos recursos hídricos no país, aliado à rigidez crescente da regulação sobre outorgas de uso da água, alertam para riscos especialmente em setores mais sensíveis ao tema. Segundo a publicação, mais de 50% das empresas chinesas que respondem ao CDP Water – acordo que prevê a divulgação de informações de empresas sobre sua exposição ao risco hídrico – já apresentam impactos negativos dos desafios hídricos.

Algumas questões podem ser formuladas para apoiar a análise econômica das questões ASG, apresentadas no Quadro 1.

Quadro 1 - Questões ASG que podem ser consideradas na análise econômica

- Quão sustentáveis são as tendências de crescimento?
- As projeções de longo prazo do crescimento refletem restrições derivadas de questões ASG?
- Quão robustas e progressivas são as leis ambientais do país?
- Como o governo está regulando o uso da água?
- Quais são as tendências demográficas?
- O país tem um sistema legal de proteção aos direitos humanos?
- As taxas de criminalidade estão melhorando?
- Qual o tipo de investimento em infraestrutura?
- As provisões para investimento em saúde e educação estão melhorando?
- Como o governo regula a saúde e segurança no trabalho?
- A disponibilidade de recursos naturais impacta ou está considerada nas projeções da balança comercial?

Fonte: UNPRI (2013)

Análise Setorial

Mudanças na regulação, exigências e preferências do consumidor, padrões de saúde e segurança, entre outros fatores, podem alterar as vantagens competitivas entre empresas do mesmo setor. Analisar as questões mais relevantes para uma determinada indústria, suas tendências e desafios para as empresas é de grande importância para integração das questões ASG à análise fundamentalista.

Neste estágio torna-se particularmente relevante o conceito de **materialidade**. Para a contabilidade, considera-se material a informação que caso não seja reportada, incorre em uma alteração da decisão financeira. O mesmo conceito se aplica às questões ASG. Deve-se considerar na análise as questões, riscos e oportunidades que podem impactar significativamente a tomada de decisão de investimento.

A análise, neste contexto, deve considerar o arcabouço regulatório e as tendências de consumo dos mercados em que cada empresa atua. Autores geralmente aceitos que tratam a valoração de ativos consideram a importância de analisar a indústria e forças que podem promover alterações dos padrões de consumo (COPELAND, 2000).

A percepção e priorização de questões ASG e seu impacto sobre a análise setorial não varia apenas de acordo com o setor, mas o público que analisa e integra essas informações. Pesquisa recente realizada pela Global Reporting Initiative - GRI, aponta divergências na percepção das empresas *versus* investidores quanto à prioridade das questões ASG em diferentes setores. A Tabela 13 mostra um exemplo dos setores de mineração, metais e energia elétrica.

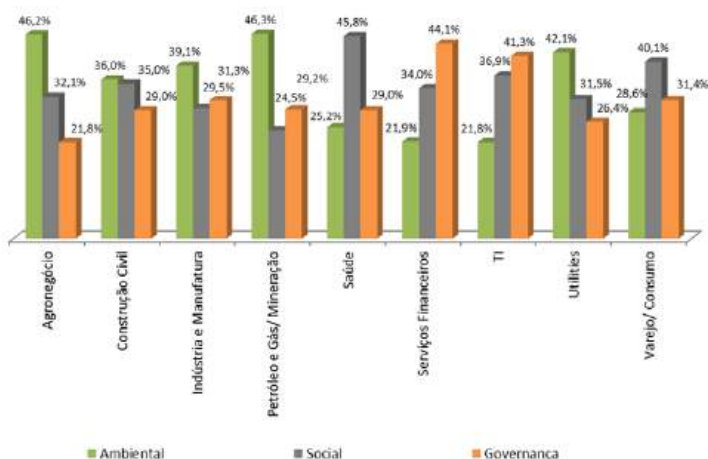
Tabela 13 - Percepção de empresas e investidores quanto às questões ASG na análise setorial

	Mineração		Metais		Energia Elétrica	
#	Empresas	Investidores	Empresas	Investidores	Empresas	Investidores
1	Meio Ambiente	Meio Ambiente	Meio Ambiente	Mudanças Climáticas	Meio Ambiente	Mudanças Climáticas
2	Saúde e Segurança Ocupacional	Comunidades	Saúde e Segurança Ocupacional	Meio Ambiente	Saúde e Segurança Ocupacional	Meio Ambiente
3	Comunidades	Saúde e Segurança Ocupacional	Comunidades	Saúde e Segurança Ocupacional	Mudanças Climáticas	Consumidor
4	Relações Trabalhistas	Relações Trabalhistas	Mudanças Climáticas	Comunidades	Comunidades	Inovação

Fonte: GRI, 2016

As dimensões ambiental, social e de governança corporativa foram também avaliadas em uma perspectiva regional, em pesquisas acadêmicas (BUOSI et al., 2012). Os resultados mostram diferenças claras na consideração de questões ambientais, sociais ou de governança corporativa por profissionais especialistas em análise de questões ASG, e seguem apresentados no Gráfico 2.

Gráfico 2- Priorização das dimensões ASG nos setores do mercado de capitais brasileiro



Fonte: BUOSI et al.

Muitas metodologias e conjunto de indicadores ASG – como a Global Reporting Initiative, GRI, ou a Sustainability Accounting Standards Board, SASB – trazem questões setoriais específicas em sua abordagem. Índices de sustentabilidade também podem adaptar indicadores e dimensões específicas de avaliação a setores mais sensíveis a determinadas questões socioambientais. É o caso do ISE e do DJSI, por exemplo.

Da mesma forma que na Análise Econômica, o documento de análise integrada do PRI traz exemplos de questões a serem consideradas na integração ASG à Análise Setorial. Estas questões são apresentadas no Quadro 2.

Quadro 2 - Questões ASG que podem ser consideradas na Análise Setorial

- Quais riscos e oportunidades ASG são especificamente enfrentados pela indústria?
- Como mudanças legislativas e regulatórias podem ser monitoradas?
- Quais serviços de informação podem ser utilizados para manter analistas informados de eventos relevantes?
- Como rápidas mudanças de comportamento podem ser monitoradas?
- Demandas e preferências do consumidor são atendidas de forma sustentável em termos de capacidade ambiental e social para manutenção de oferta?
- Quais questões ASG serão *drivers* ou restrições à demanda e preferências do consumidor?

Fonte: UNPRI (2013)

5.4.2. Análise

Uma vez identificadas questões que podem impactar o desempenho dos ativos a serem analisados, a análise visa à compreensão e mensuração do impacto que as questões ASG podem ter sobre estes ativos. Analisar como cada empresa incorpora essas questões em sua estratégia e práticas de gestão, como se relaciona com seus principais *stakeholders* e como isso pode afetar, positiva ou negativamente, seu posicionamento estratégico e resultados financeiros, é o objetivo desta etapa de integração.

Nesta seção serão analisadas práticas adotadas por investidores para analisar e mensurar o impacto de variáveis ASG nos demonstrativos financeiros das empresas. Como já mencionado, não existe uma solução definitiva para esta questão, mas um debate em andamento e intercâmbio de melhores práticas entre diferentes analistas, gestores e atores relevantes da indústria de investimentos responsáveis. O debate que segue procura levantar ferramentas, iniciativas e exemplos que devem ser adaptados à realidade e contexto de cada ativo.

Estratégia da Empresa

A partir da identificação de *drivers* de geração ou destruição de valor pela empresa, deve-se aprofundar o entendimento sobre como cada companhia está gerindo riscos e oportunidades de negócio derivados das questões ASG.

Algumas questões são cruciais neste entendimento. Pode-se iniciar pelo entendimento da **governança** das questões ASG na empresa. O envolvimento da Alta Liderança no debate e integração de questões ambientais, sociais e de governança corporativa é fundamental para que as ações se reflitam no modelo de negócio da companhia. Alguns pontos podem ser observados nesta análise:

- Comitês junto ao Conselho de Administração: o debate no mais alto grau de governança da Organização ajuda a mapear riscos e identificar oportunidades de negócio derivados das questões ASG.
- Responsáveis pelo debate e deliberação das questões ASG: a existência de uma área dedicada com reporte à Alta Liderança, comissões multidisciplinares ou profissionais especialistas em áreas-chave da empresa podem representar comprometimento com o tema quando estes têm poder de influência sobre as decisões estratégicas e práticas de gestão.
- Inserção nas métricas de avaliação e remuneração: objetivos ligados às questões ASG podem ser atrelados à avaliação e remuneração variável de executivos e profissionais, aumentando o comprometimento das áreas com a adoção de melhores práticas de gestão.

Para avaliar as práticas das empresas, o levantamento de indicadores específicos é a melhor forma de compreender e mensurar os impactos das questões ASG sobre a estratégia, operações, relacionamentos e resultados financeiros. Um dos principais desafios, segundo pesquisas e relatórios de investimentos responsáveis, é justamente o levantamento destas informações.

A falta de um padrão regulatório para o reporte de informações ASG, como acontece com as informações contábeis, dificulta a identificação e análise destas informações por parte dos analistas de investimentos. Os debates avançam e existem importantes iniciativas para aumentar a transparência e padronização do *disclosure* ASG, mas por ora já existem ferramentas importantes no apoio a esta análise.

A definição de indicadores para análise de investimentos pode se pautar, inicialmente, na pesquisa de documentos públicos das empresas. Conforme mencionado na seção 3.2 deste capítulo, a Instrução CVM 552/2014 inclui em alguns itens do Formulário de Referência requisitos socioambientais como:

- **Ítem 4.1:** Fatores de risco em relação aos públicos de interesse e a questões socioambientais;
- **Ítem 7.5:** Existência de uma política ambiental, custos incorridos para cumprimento da legislação ambiental e adesão a padrões internacionais de proteção ambiental;
- **Ítem 7.8:** Reporte de informações socioambientais, metodologia para elaboração destas informações e se estas são auditadas ou revisadas por terceira parte independente;
- **Ítem 10.5:** Estimativas contábeis para cálculo, entre outros fatores, de custos de recuperação ambiental.

Empresas listadas em mercados internacionais, como os Estados Unidos, também podem incluir informações relativas às suas políticas, práticas ASG e resultados em documentos como o Form 20-F. Seções relativas a fatores de riscos e dependências externas nestes documentos também podem incluir informações de natureza socioambiental e de governança corporativa.

Além dos documentos regulatórios, existe um grande número de empresas, no Brasil e em outros países, que produzem relatórios específicos para reporte dessas informações. Alguns dos padrões para elaboração de relatórios ou ferramentas específicas de relato de informações ASG seguem apresentadas a seguir.

- **GRI:** Internacionalmente, o padrão mais conhecido para elaboração dos relatórios de sustentabilidade ainda é o Global Reporting Initiative, GRI. Com um conjunto de indicadores econômicos, ambientais, sociais e de governança corporativa, as Diretrizes GRI são utilizadas por muitas empresas no mercado brasileiro, especialmente empresas listadas de grande porte.

Figura 5 - Aspectos socioambientais das diretrizes GRI-G4

TABELA 1: CATEGORIAS E ASPECTOS DAS DIRETRIZES				
Categoria	Econômica		Ambiental	
Aspectos*	<ul style="list-style-type: none"> Desempenho Econômico Presença no Mercado Impactos Econômicos Indiretos Práticas de Compra 		<ul style="list-style-type: none"> Materiais Energia Água Biodiversidade Emissões Efluentes e Resíduos Produtos e Serviços Conformidade Transportes Geral Avaliação Ambiental de Fornecedores Mecanismos de Queixas e Reclamações Relacionadas a Impactos Ambientais 	
Categoria	Social			
Subcategorias	Práticas Trabalhistas e Trabalho Decente	Direitos Humanos	Sociedade	Responsabilidade pelo Produto
Aspectos*	<ul style="list-style-type: none"> Emprego Relações Trabalhistas Saúde e Segurança no Trabalho Training e Educação Diversidade e Igualdade de Oportunidades Igualdade de Remuneração entre Homens e Mulheres Avaliação de Fornecedores em Práticas Trabalhistas Mecanismos de Queixas e Reclamações Relacionadas a Práticas Trabalhistas 	<ul style="list-style-type: none"> Investimento Não Discriminação Liberdade de Associação e Negociação Coletiva Trabalho Infantil Trabalho Forçado ou Análogo ao Escravo Práticas de Segurança Direitos Indígenas Avaliação de Fornecedores em Direitos Humanos Mecanismos de Queixas e Reclamações Relacionadas a Direitos Humanos 	<ul style="list-style-type: none"> Comunidades Locais Combate à Corrupção Políticas Públicas Concorrência Desleal Conformidade Avaliação de Fornecedores em Impactos na Sociedade Mecanismos de Queixas e Reclamações Relacionadas a Impactos na Sociedade 	<ul style="list-style-type: none"> Saúde e Segurança do Cliente Rotulagem de Produtos e Serviços Comunicações de Marketing Privacidade do Cliente Conformidade

Fonte: GRI, 2013, p.9.

- **EFFAS:** a European Federation of Financial Analysts Societies, EFFAS, elaborou um guia de indicadores chave de desempenho ASG para diferentes atividades. Para mais de 60 setores, foram desenvolvidos indicadores quantitativos em termos operacionais, para a análise das informações ASG das empresas. O material foi inclusive utilizado por signatários brasileiros do PRI para elaboração de um guia de priorização de indicadores para avaliação de setores no mercado de capitais nacional.

Figura 6 - Exemplos de KPI's para ASG EFFAS

KPI	Identificação	Escopo	Especificação
Eficiência Energética	E01-01	I	Consumo total de energia
Riscos legais	V01-01	I	Despesas e multas administrativas ou de processos judiciais relativos a comportamento anti-competitivo, anti-trust e práticas de monopólio
Emissões	E03-01	II	Total de emissões de CO ₂ , NO _x , SO _x , VOC em milhões de toneladas

Fonte: EFFAS, 2010

• **SASB:** o material da Sustainable Accounting Standarts Board visa ao desenvolvimento de padrões contábeis para as questões ASG. Com o objetivo de influenciar políticas públicas, a organização desenvolve indicadores que abrangem diversas dimensões, com a abordagem de capitais e o posicionamento da companhia em relação a eles.

Figura 7 - Abordagem da SASB para o desenvolvimento de indicadores ASG



Fonte: SASB, 2016

• **CDP:** mais focado no *disclosure* relativo à exposição das empresas aos riscos climáticos, o CDP é uma iniciativa internacionalmente reconhecida. Investidores signatários têm acesso a um banco de dados global contendo as respostas das empresas sobre seus principais riscos, iniciativas de mitigação e adaptação às mudanças dos padrões climáticos.

• **Relato Integrado:** o Internacional Integrated Reporting Council, IIRC, é uma organização que reúne diversos agentes como investidores, reguladores, associações de classe, empresas e membros da sociedade civil. O arcabouço de relato desenvolvido pelo IIRC presume o reporte a partir de uma visão de capitais – financeiro, manufatureiro, intelectual, humano, social e natural. O Relato Integrado, no entanto, não prevê um conjunto de indicadores para reporte, mas a divulgação estratégica de como a empresa se posiciona em relação a esses capitais, na sua utilização, preservação e destruição ao longo do tempo.

O desafio do baixo nível de *disclosure* das empresas em relação ao tema também pode ser enfrentado a partir de solicitações formais de informação e iniciativas de engajamento.

jamento junto às empresas investidas. Prática comum entre investidores focados em práticas de investimento responsável, o diálogo com as empresas e o aprofundamento na compreensão de sua abordagem sobre as questões ASG é fundamental para que, de um lado, aprimore-se a divulgação dessas informações ao mercado; de outro, para que as empresas entendam que essas questões são cada vez mais relevantes para os investidores. A demanda dos acionistas da companhia é eficaz na indução de melhores práticas, o que promove uma melhora geral das iniciativas de integração das questões ASG à estratégia e práticas de gestão das empresas.

Alguns investidores optam por construir metodologias próprias de avaliação. Elas podem se basear em questionários enviados às empresas investidas ou na coleta de informações públicas para preenchimento de seus indicadores. A partir do levantamento das informações, a análise dos dados pode contemplar a elaboração de cenários probabilísticos, elaboração de *rankings*, análise qualitativa das informações ou uma combinação destas estratégias. No Brasil, a Bradesco Asset Management, por exemplo, utiliza uma metodologia própria e o engajamento junto às empresas para formar um *rating* ASG das empresas, que é aplicável à análise e recomendação de ativos de renda variável e renda fixa – títulos financeiros e corporativos.

Figura 8 - Abordagem da BRAM para a análise ASG



Fonte: BRAM, 2016

A análise comparativa de empresas do mesmo setor e ao longo do tempo é uma forma de analisar o comportamento das companhias em relação aos temas mais relevantes para suas atividades. A continuidade do levantamento de dados e análise das práticas é o que torna robusta a metodologia e possibilita a adequada mitigação dos riscos ASG nas recomendações de analistas e na formação de carteiras dos gestores.

Assim como nas etapas anteriores, são apresentadas no **XX** questões levantadas pelo estudo do PRI para maior compreensão da estratégia corporativa em relação às questões ASG.

Quadro 3- Questões ASG que podem ser consideradas na análise da estratégia das empresas

- A companhia está ciente dos fatores ASG relevantes na economia e indústria em que está inserida?
- Que importância a gestão coloca nos desafios ASG?
- Qual o nível de conhecimento da Alta Gestão da empresa sobre os riscos ASG?
- A empresa busca oportunidades derivadas das questões ASG mais relevantes para o seu negócio?
- As ferramentas de reporte da companhia tratam futuros riscos ASG e como a estratégia os incorpora?
- Quão detalhado é o reporte de desempenho ASG?
- O reporte dos fatores ASG está ligado ao desempenho financeiro?
- Qual o posicionamento da companhia em relação a atuais e potenciais licenças de operação, cadeia de suprimentos e restrições de acesso a recursos?
- Em que medida a gestão inclui *stakeholders*, particularmente clientes, colaboradores e governo, e como coletam suas opiniões?
- Quão responsiva é a empresa a iniciativas de engajamento?
- A gestão das questões ASG da companhia tem suporte em nível de Conselho de Administração?

Fonte: UNPRI, 2013

Demonstrações financeiras

A consideração de impactos ASG nos resultados financeiros das empresas aprimora a visão da companhia e as projeções feitas em uma análise fundamentalista. Diferentes aspectos ambientais, sociais e de governança corporativa podem afetar linhas do balanço patrimonial, da demonstração de resultados e o fluxo de caixa da empresa no curto, médio e longo prazo.

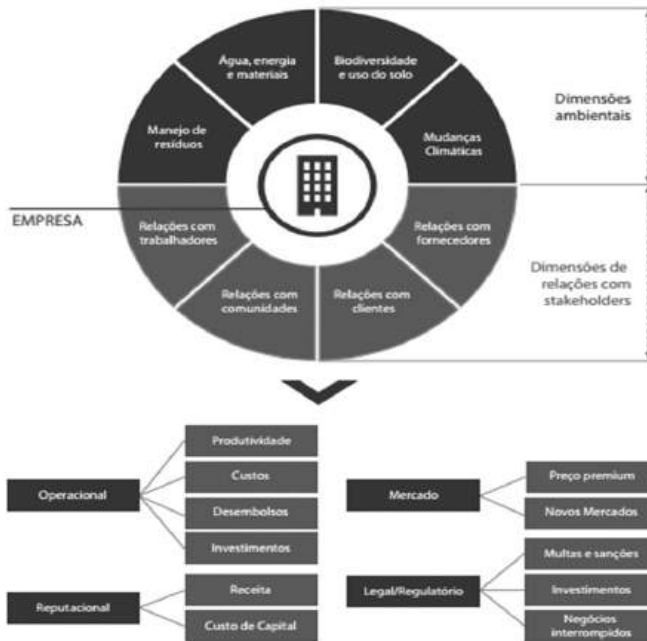
Investidores que integram as questões ASG às provisões financeiras das empresas podem incluir seus impactos sobre fatores como os listados, entre outros:

- A geração de receita
- Custos operacionais
- Provisões para pagamento de passivos socioambientais
- Capex

O Itaú Asset Management, por exemplo, utiliza os resultados de suas análises ASG para compreensão e sensibilização das demonstrações financeiras aos riscos e oportu-

tunidades identificados, como mostra a Figura 9. Com esta revisão, ajusta-se o valor da empresa e o preço justo da ação, no caso dos ativos de renda variável.

Figura 9 - Abordagem do Itaú Asset Management para consideração de questões ASG na análise financeira



Fonte: Itaú Asset Management, 2013

Esta relação das questões ASG com as linhas das demonstrações financeiras é fundamental para o entendimento e integração do tema à análise fundamentalista tradicional. A partir deste ponto de vista, perde-se o viés de que as questões socioambientais são relacionadas apenas à reputação e imagem da empresa para que elas de fato integrem e influenciem os modelos de negócio.

No caso da **geração de receita**, preferências do consumidor, mudanças no ambiente regulatório, envolvimento em escândalos relativos aos temas ASG como questões trabalhistas, desmatamento ilegal ou corrupção, entre outros, pode impactar a capacidade da empresa de colocar seus produtos e serviços no mercado. Além disso, restrições à produção como a dificuldade de acesso a recursos e a gestão de resíduos

também podem afetar a receita no curto, médio e longo prazo. A recente crise hídrica na região sudeste, por exemplo, teve impacto sobre a produção industrial e empresas de serviço, que elaboraram planos de contingência para continuidade das atividades em um cenário de escassez de recursos.

O Quadro 4 mostra questões levantadas pelo PRI para análise dos impactos das questões ASG sobre a geração de receita das empresas.

Quadro 4 - Questões ASG que podem ser consideradas na análise da geração de receita das empresas

- Qual a habilidade da companhia de sustentar o crescimento dos lucros?
- Como tendências ASG podem impactar os mercados chave da empresa?
- Qual mudança legal ou regulatória é antecipada pela empresa?
- Os mercados chave da companhia são sustentáveis em termos do uso de recursos e gestão de resíduos?
- Os mercados chave da companhia são sustentáveis em termos de preferências do consumidor e tendências sociais?

Fonte: UNPRI, 2013

Outra variável que pode ser fortemente impactada por questões ASG é o **custo**. Um estudo do PRI aponta para um custo ambiental de USD 6,6trilhões ou 11% do PIB global em 2008. O mesmo estudo aponta que as mudanças regulatórias e mudanças no acesso aos recursos naturais pode impactar o custo operacional das empresas em até 50%, considerando um *portfolio* ponderado como o MSCI World Index (UNPRI, 2011).

A avaliação do uso e da dependência de recursos naturais, capital humano e intelectual das empresas, em suas operações ou cadeia de suprimentos, pode trazer impactos significativos sobre a análise fundamentalista de ativos. Custos com saúde e segurança do trabalho, por exemplo, podem ter impacto positivo sobre a produtividade e a redução de passivos trabalhistas. Iniciativas de ecoeficiência podem impactar positivamente custos com energia, uso de água, matérias-primas. O investimento no fortalecimento da cadeia de suprimentos pode aumentar a eficiência no uso de matérias-primas e servir inclusive como uma barreira a potenciais novos entrantes.

Essas relações podem e devem ser feitas por analistas e profissionais da indústria de investimentos. O XX mostra algumas das questões a serem consideradas na análise ASG e seus impactos sobre os custos das empresas.

Quadro 5 - Questões ASG que podem ser consideradas na análise de custos das empresas

- Há risco de aumento de custos na empresa?
 - As matérias primas são escassas?
 - As operações são intensivas no uso de energia?
 - Colaboradores são suficientemente motivados no contexto de seus pares e modelo de gestão?
- A companhia está ciente dos riscos?
- As projeções de custos consideram riscos ASG?
- O que a companhia está fazendo para mitigar esses riscos?
- A empresa reporta sobre os riscos ASG?
- Qual a capacidade da companhia de sustentar ou aprimorar a eficiência operacional?
 - As margens operacionais estão melhorando em relação aos seus pares?
 - Como essa melhora é atingida: investimento em tecnologia, eficiência no uso de recursos, novo sistema de incentivos, economia de escala?
 - Isso é sustentável? O que a gestão está fazendo para assegurar a continuidade da eficiência?

Fonte: UNPRI, 2013

Na análise do balanço patrimonial, o impacto das questões ASG sobre os ativos e passivos da empresa vão além do reflexo da geração de receita ou dos custos operacionais sobre o patrimônio. Como cita o relatório do PRI,

“Alguns ativos do balanço são de mais fácil mensuração e auditoria, enquanto outros, como ativos intangíveis, são mais complexos em sua avaliação. A análise ASG pode conferir maior grau de confiabilidade sobre o valor justo de alguns desses ativos. Por exemplo, o impacto da eficiência energética sobre o valor de uma propriedade e os efeitos que mudanças na preferência do consumidor ou no ambiente regulatório têm sobre o valor dos estoques” (UNPRI, 2013).

Na avaliação do balanço, são relevantes questões como o impacto sobre a marca, provisões e passivos que podem ser impactados por questões ASG a partir de questões como o relacionamento com fornecedores e clientes, gestão da força de trabalho, histórico de multas e processos de natureza socioambiental, entre outras questões.

Quadro 6 - Questões ASG que podem ser consideradas na análise do balanço patrimonial das empresas

- Quais são as provisões ambientais da empresa e como é sua suficiência em relação aos seus custos históricos e de seus pares?
- As notas explicativas do balanço reconhecem os riscos ambientais em relação aos ativos fixos?
- As notas do balanço (ou Relatório da Administração) reconhecem riscos ASG sobre a reputação da companhia?
- Qual o histórico de litígio da companhia?
- Qual percentual do total de ativos é composto por ativos intangíveis? Em que proporção a marca, reputação, capital humano, gestão da qualidade e propriedade intelectual abrangem os ativos intangíveis?
- Quão forte é a marca da empresa?
- Como os colaboradores são incentivados e qual o grau de engajamento e lealdade da força de trabalho?
- Qual a estrutura e diversidade do Conselho?
- Os ativos dos fundos de pensão da empresa são geridos com base em questões ASG?

Fonte: UNPRI, 2013

Finalmente, os impactos sobre o Balanço Patrimonial e as Demonstrações de Resultados devem também se refletir sobre o Fluxo de Caixa das empresas. O fluxo de caixa operacional, financeiro e de investimentos podem ser afetados por questões como o investimento em novas tecnologias, análise de questões ASG em operações de fusões e aquisições e até mesmo variações no custo de capital decorrentes de demandas ASG de credores e investidores.

A análise fundamentalista pode ser aprimorada a partir de um olhar sobre as questões ASG relacionado à estrutura e ao modelo de negócio das empresas. A adequada compreensão dos impactos destas questões sobre os resultados financeiros terá impacto sobre a visão do profissional de investimentos sobre os riscos e oportunidades da empresa, e por consequência a melhor projeção de seu valor justo.

5.4.3. Integração

O avanço da discussão acerca da integração das questões ASG à análise fundamentalista trouxe alguns modelos e ferramentas, atualmente utilizados por analistas e gestores na tomada de decisão de investimentos. As abordagens, assim como os demais conceitos apresentados neste capítulo, devem ser adaptados à cultura de investimen-

tos, modelos e premissas utilizado pelos analistas. Assim como na análise financeira tradicional, as premissas e prioridades divergem conforme a natureza, relevância e objetivo da decisão de investimento. Algumas das principais abordagens à integração ASG são tratadas nesta seção.

Com base nos impactos levantados nas etapas de identificação e análise, com a devida mensuração e realização de projeções sobre as principais variáveis das demonstrações financeiras, é possível realizar ajustes nos modelos de fluxo de caixa descontado que contemplem os riscos e oportunidades de negócio derivados das questões ASG.

Os ajustes podem ser feitos nas próprias linhas do modelo, como uma revisão da receita, aumento ou redução de custos, premissas de crescimento, etc. Podem também impactar premissas relativas ao custo de capital, prêmio de risco, ajuste da perpetuidade.

Um exemplo é o custo da certificação do processo produtivo de uma empresa de papel e celulose. Estes selos, presentes em produtos do setor desde a produção de celulose à impressão gráfica, presumem a adoção de boas práticas ambientais e no relacionamento com *stakeholders* desde o plantio das florestas à impressão final de materiais. A valoração da certificação socioambiental e seus impactos sobre o valor de uma empresa de celulose pode considerar os seguintes impactos sobre as demonstrações financeiras:

1. ↑ Custos Operacionais: as despesas com a certificação, desde a adequação do processo produtivo ao gasto com auditorias e verificações eleva o custo operacional da empresa.
2. ↓ Custo Operacionais: o fortalecimento da agricultura familiar e incentivo ao plantio em áreas próximas às florestas da companhia, práticas comuns em empresas que adotam estas certificações, têm o potencial de garantir o suprimento de matéria-prima e reduzir custos operacionais (ex: transporte de madeira).
3. ↑ Receita: produtos com selo são vendidos com um prêmio de preço e em mercados diferenciados quando comparados com pares sem a certificação.
4. ↓ Provisões: a redução do risco de passivos pela adoção de melhores práticas socioambientais tem um potencial redutor sobre provisões para multas e processos desta natureza.

A consideração destes e outros possíveis impactos, e o cálculo do valor presente líquido destes fatores, levam a ajustes no modelo de fluxo de caixa descontado a partir de uma decisão estratégica que tem como premissa as questões ASG.

Outro impacto com potencial significativo sobre o modelo de FCD é o valor da empresa na perpetuidade. Uma das práticas aceitas no mercado é a projeção de crescimento estável após anos ou décadas de projeção do fluxo de caixa da empresa. Damodaran trata o tema com prioridade, afirmando que “a previsão de fluxos de caixa futuros é a chave para avaliar negócios” (DAMODARAN, 2007).

A partir dos conceitos apresentados neste capítulo e os potenciais impactos das questões socioambientais no longo prazo, a revisão cautelosa das projeções para a perpetuidade nos modelos de avaliação de ativos são urgentes. O cálculo desta parcela, que em alguns casos pode representar um percentual significativo do valor justo de um ativo, deve considerar os desafios socioambientais a que a empresa se sujeitará no longo prazo. Especialmente em setores mais sensíveis às questões ASG, fica o desafio de compreender, mensurar e integrar o tema a esta parte dos modelos de FCD.

Ajustes sobre o custo de capital e o prêmio de risco

Outra variável dos modelos de valoração de ativos que pode ser sensibilizada a partir da integração ASG é o custo de capital ponderado ou, em inglês, *weighted average cost of capital*, WACC. Pesquisas apontam para impactos positivos sobre o WACC em projetos ou empresas que adotam melhores práticas ASG. Especialmente em projetos sensíveis ao tema, como a construção de usinas de energia elétrica, abertura e exploração de minas, construção de usinas ou grandes plantas industriais, a atenção às melhores práticas ambientais e o fortalecimento do relacionamento com os *stakeholders* pode facilitar desde a obtenção de licenças de operação à redução de boicotes, embargos, multas e processos.

No estudo de caso apresentado pelo Citi para o relatório do PRI, concluiu-se que, para o setor de mineração, “a habilidade da companhia em gerir riscos sociais e políticos é tão importante quanto sua habilidade em gestão de projetos e competências técnicas no desenvolvimento de minas” (UNPRI, 2013, p. 39). Com base neste estudo, a instituição passou a avaliar indicadores ASG nos projetos do setor, balisando suas taxas de desconto com base, além das informações técnicas e financeiras, no desempenho e habilidade de gestão de questões ambientais, sociais e de governança corporativa.

O ajuste sobre o custo de capital próprio também é utilizado por investidores, que sensibilizam o custo do capital próprio segundo a análise de desempenho das questões ASG. A fórmula do custo de capital próprio normalmente aplicada nos modelos de valoração de ativos é:

*Custo de capital próprio (ke) = taxa livre de risco + β_{ativo} * prêmio de risco de mercado*

Em um primeiro exemplo, pode-se sensibilizar o prêmio de risco ao desempenho ASG dos ativos avaliados. A partir de uma análise setorial, empresas que apresentem maior exposição a riscos ASG podem ter um prêmio de risco mais elevado em relação a pares com melhores práticas e maior nível de *disclosure* das questões ASG. Por outro lado, empresas com melhores práticas e adequada transparência de suas iniciativas e resultados poderá ter seu prêmio de risco reduzido.

Outra forma de sensibilizar o custo de capital em relação ao desempenho ASG é ponderar o próprio beta do ativo de acordo com os resultados das etapas de identificação e análise. Alguns gestores consideram o impacto das questões sobre a volatilidade dos ativos, e neste sentido criam uma medida alternativa ao beta de mercado, calculado a partir da variação do preço de uma ação em relação ao seu *benchmark*.

Um desafio levantado nos debates entre investidores é a dupla contagem dos riscos ambientais. Na sensibilização do beta ou do prêmio de risco, pode-se incorrer na ponderação de questões já consideradas pelo mercado. Este risco é especialmente relevante em ativos mais líquidos, como as ações de empresas listadas.

Assim como nas etapas de identificação e análise, o documento do PRI propõe questões que suportam a integração das questões ASG aos modelos de valoração de ativos.

Quadro 7 - Questões ASG que podem ser consideradas na integração ASG aos modelos de valoração

- Que riscos sobre o preço das ações a companhia já enfrentou?
- Como a companhia geriu estes riscos
- Que riscos ASG impactaram o preço das ações de competidores?
- Qual a importância destas questões para investidores, consumidores e mídia?
- Qual sensível é o mercado a notícias desta natureza?
- As taxas de desconto deveriam refletir variações de desempenho ASG?
- Melhorias nos processos de governança corporativa deveria se refletir em um beta projetado mais baixo?
- O processo de integração ASG na análise fundamentalista reduz ou aumenta a confiança no valor intrínseco de uma companhia?

Fonte: UNPRI, 2013

5.5. Conclusões

Esta publicação não pretende esgotar a análise dos modelos ou debates sobre a integração ASG à análise fundamentalista de ativos. Ao contrário, o texto visa a abranger a evolução, práticas, tendências e desafios da indústria de investimentos responsáveis no Brasil e outros países. Embora ainda se façam muitas perguntas acerca da efetividade da consideração de temas ASG na análise e gestão de investimentos, cada vez mais se evidenciam os potenciais impactos do tema sobre o desempenho de ativos, o que aumenta a relevância da discussão e estudo do assunto pelo ambiente acadêmico e corporativo.

A partir deste estudo, no entanto, levantam-se uma série de recomendações para o aprofundamento e aprimoramento do entendimento e integração ASG à análise fundamentalista.

Melhora do disclosure de informações ASG pelas empresas

Embora se observe uma evolução do número de informações reportadas em documentos regulatórios e relatórios específicos, a falta de padrão e confiabilidade nos dados segue como um grande desafio para empresas e investidores. Informações predominantemente qualitativas e pouco relacionadas ao desempenho financeiro das empresas dificultam o uso dos dados por analistas e gestores de investimentos, público considerado pelas empresas como prioritários na elaboração dos relatórios de sustentabilidade (LEMME, 2012).

A demanda dos investidores por transparência e qualidade dos dados reportados é sem dúvida um importante incentivo à adoção de melhores práticas de reporte por parte das empresas investidas. Ações de engajamento individuais ou colaborativas alertam as empresas e trazem aos debates profissionais que muitas vezes não são envolvidos diretamente na produção e divulgação destas informações, de áreas técnicas e financeiras.

A padronização e comparabilidade das informações entre empresas do mesmo setor e ao longo do tempo é condição *sine qua non* para a adequada integração das questões ASG à análise fundamentalista de ativos. Com respeito às especificidades dos modelos de atuação, segmentação de clientes e questões regionais, os investidores devem buscar dados consistentes e, preferencialmente, assegurados por uma parte externa independente.

Desenvolvimento de métricas e metodologias de integração

A divulgação de informações padronizadas prescinde também do desenvolvimento de métricas e indicadores adequados à análise fundamentalista de ativos. Cabe aos investidores aprofundar-se no entendimento do tema e demandar das empresas investidas as informações relevantes à tomada de decisão de investimentos.

Grupos de trabalho do PRI, organizações responsáveis pelas ferramentas de reporte citadas nesta publicação e outros agentes têm se debruçado neste debate, mas em última instância o tema, recente entre técnicos e acadêmicos da área financeira, permanece no sistema de *learning by doing*.

Envolvimento da academia

Os estudos de caso e relatórios sobre o tema são predominantemente produzidos ou patrocinados por agentes do ambiente corporativo. Embora se observe um aumento significativo da produção acadêmica sobre a indústria de investimentos responsáveis, é importante que haja o envolvimento das universidades e *think tanks* na revisão e aprofundamento teórico das questões ASG e seus impactos sobre a geração de valor.

Redes de conhecimento como o Academic Network do PRI, bem como parcerias estabelecidas por organismos multilaterais e ONG's com professores e acadêmicos reconhecidos das áreas de finanças e investimentos seguramente devem fomentar o aprofundamento e promover ainda mais a integração das questões ASG à análise e tomada de decisão financeira.

Interação e discussão com os reguladores

A indústria de investimentos responsáveis e a análise das questões ASG se iniciaram e permanecem como um movimento predominantemente voluntário. Com avanço pontual da regulação sobre o reporte e consideração do tema na análise de investimentos, o tema requer maior envolvimento e engajamento dos órgãos reguladores.

O Banco Central do Brasil, com a Resolução 4.327/2014, promove um avanço importante no debate regulatório ao colocar o risco socioambiental como componente das demais modalidades de risco, cuja análise e consideração na tomada de decisão financeira visa ao aumento da robustez do Sistema Financeiro Nacional. Embora não se trate de uma regulação específica das atividades de investimento, fica evidente que os riscos ASG podem e devem ser analisados à luz dos modelos de negócio e estratégias de curto, médio e longo prazo de empresas e investidores.

O mercado de investimentos, no Brasil e no mundo, passa por mudanças estruturais, especialmente depois da crise de 2008. A revisão dos padrões de análise e avaliação de ativos se fazem necessários à medida que mudanças antes consideradas exógenas aos modelos impactam de forma crescente o desempenho de curto, médio e longo prazo dos ativos.

Em face destes novos desafios, o que se observa é o crescimento constante do número de signatários de acordos como o PRI, o aumento substancial do volume de ativos e número de produtos que utilizam critérios ASG na tomada de decisão de investimento. A entrada de investidores institucionais, provedores de serviços financeiros, bolsas de valores, agências de *rating* e outros atores neste debate só aumenta profundidade das discussões e a eficiência dos mecanismos de identificação, análise e integração ASG.

Questões ambientais, sociais e de governança corporativa em nada competem ou dificultam a análise fundamentalista. Ao contrário, conferem ao analista maior segurança na análise e gestão de riscos, aprofundam o entendimento sobre o posicionamento estratégico das empresas e a influência que o seu contexto de negócios pode ter sobre operações, relacionamentos e resultados financeiros. Considerando as mudanças no comportamento dos agentes de mercado e o aumento da consciência sobre as questões ambientais, a integração ASG é, cada vez mais, condição para uma análise robusta e tomada de decisão financeira mais consciente.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CAPÍTULO 1

ASSAF NETO, Alexandre. Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro: comércio e serviços, indústrias, bancos comerciais e múltiplos. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

BERNSTEIN, PETER L. Desafio aos Deuses – A fascinante história do risco. 2ª ed. Rio de Janeiro: Campus. 1997

CARVALHO, FERNANDO J. CARDIM de. A Crise mundial e seus Reflexos sobre o Brasil. Boletim de Conjuntura, Rio de Janeiro, v.18, nº 3, out.1998.

CARVALHO, Fernando MAURO; RODRIGUES, JOSÉ ANTONIO; PINTO, LUIZ FERNANDO da SILVA; RODRIGUES, SÉRGIO FIGUEIREDO. Análise e administração financeira. Rio de Janeiro: IBMEC, 1985.

CAVALCANTI, Francisco. Mercado de capitais: O que é, como funciona. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

CHANCELLOR, EDWARD. Salve se quem puder – uma história da especulação financeira. Trad. Laura Teixeira Motta. 2ª ed. São Paulo: Companhia das Letras. 2001

DAMODARAN, Aswath. Avaliação de investimentos: ferramentas e técnicas para determinação do valor de qualquer ativo. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1997

FABOZZI, F; MODIGLIANI, F; FERRI, M.G. Foundations of Financial Markets and Institutions. New York: Prentice Hall, 1996.

GITMAN, LAWRENCE J.; JOEHNK, MICHAEL D. Princípios de Investimentos 8 ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley 2005.

GRAHAM, BENJAMIM. O Investidor Inteligente. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2007

LEITE, Helio de Paula. Introdução à administração financeira. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1994.

LOPES, João do Carmo; ROSSETTI, José Paschoal. Economia monetária. 6. ed. São Paulo: Atlas, 1992.

JONES, STEPHANY GRIFFITH. A crise financeira do leste asiático: uma reflexão sobre suas causas, consequências e implicações para a política econômica. Política Externa, São Paulo, v.7, nº3, dez 1998.

MANKIWI, N. Gregory. Princípios de micro e macroeconomia. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

MATARAZZO, Dante Carmine. Análise financeira de balanços. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

NORONHA, MARCIO. *Análise Técnica: teorias, ferramentas e estratégias*. Rio de Janeiro: Editec 1995.

PINHEIRO, JULIANO L. *Mercado de Capitais, Fundamentos e Técnicas*. São Paulo: Editora Atlas 2009

SANTOS, José Evaristo dos. *Mercado financeiro brasileiro: instituições e instrumentos*. São Paulo: Atlas, 1999.

SHARPE, WILLIAM. "Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk". *Journal of Finance* 1964.

CAPÍTULO 2

ABE, Marcos. *Manual de Análise Técnica (MAT)*. São Paulo, Novatec Editora, 2009.

DEBASTIANI, Carlos. *Candlestick*. São Paulo, Novatec Editora, 2007.

LEMO, Flávio; CARDOSO, Celso. *Análise Técnica Clássica (ATC)*. São Paulo, Editora Saraiva, 2010.

NISON, STEVE. *Japanes Canclstick Charting Techniques*. New York Institute 1991

MATSURA, Eduardo. *Comprar ou Vender? (CV)*. São Paulo, Editora Saraiva, 2013 (7a edição).

Ilustrações: Os exemplos gráficos são do software ProfitChart da Nelógica.

CAPÍTULO 3

BAETGE, Jörg, mais 19 autores. *German Accounting Principles: An Institutionalized Framework*. *Accounting Horizons*. AAA, Vol. 9, n.3, 1995.

COLASSE, BERNARD. *The French notion of the image fidèle: the power of words*. *The European Accounting Review*, 681-691, 1997

FIPECAFI (MARTINS, E., IUDÍCIBUS, S., GELBCK, E. R., SANTOS, A.), *Manual de Contabilidade Societária*. Ed. Atlas, 2013.

HENDRIKSEN, Eldon S., BREDA, Michael F. Van. *Teoria da Contabilidade*. Ed. Atlas, 1999.

HULLE, Karel Van. *The true and fair view override in the European Accounting Directives*. *The European Accounting Review*. 711-720, 1997.

IUDÍCIBUS, Sérgio de, MARTINS, Eliseu, CARVALHO, L. Nelson. *Contabilidade: aspectos relevantes da epopéia de sua evolução*. *Revista de Contabilidade e Finanças, FEA/USP*, vol. 16, 2005.

MACVE, R. H. *Fair value vs. conservatism? Aspects of the history of accounting, auditing, business finance from ancient Mesopotamia to modern China*. *The British Accounting Review*. 124-141, 2015.

MARTINS, Eliseu, MARTINS, Vinícius A., MARTINS, Éric A. Normatização Contábil: Ensaio Sobre Sua Evolução e o Papel do CPC. Revista de Informação Contábil, UFPE, vol. 1, 2007.

MARTINS, Eliseu, LISBOA, Lázaro Plácido. Ensaio sobre cultura e diversidade contábil. Revista Brasileira de Contabilidade, CFC, n 152, 2005.

MARTINS, Eliseu. Bulhões e Lamy: Revolucionários também da contabilidade brasileira. Livro em homenagem aos autores da Lei das S/A, em seu 40o. aniversário. No prelo.

RICHARD, Jacques, The concept of fair value in French and German accounting regulations from 1663 to 194 and its consequences for the interpretation of the stages of development of capitalist accounting. Critical Perspectives on Accounting, Elsevier, 825-850, 2005.

SANGSTER, Alan, The Genesis of Double Entry Bookkeeping. The Accounting Review, AAA, Vol. 91, 2016.

ZEFF, Stephen A., A Evolução do IASC para o IASB e os Desafios Enfrentados. Revista de Contabilidade e Finanças, FEA/USP, v. 25, 2014.

CAPÍTULO 4

GITMAN, LAURENCE J. Princípios da Administração Financeira, Porto Alegre: Bookman, 2001

ROSS, STEPHEN A. ET ALII. Princípios de Administração Financeira. São Paulo: Atlas 2002.

DAMODARAN, ASWATH. Avaliação de Investimentos: ferramentas e técnicas para determinação de valor de qualquer ativo. Rio de Janeiro. Qualitymark, 1999.

COPELAND, Thomas E. Avaliação de Empresas "Valuation". São Paulo: Makron Books, 2000.

WILLIAMS, JOHN B. The Principles of Investment Value, Harvard University Press, 1938.

PÓVOA, ALEXANDRE. Valuation como precificar ações. Rio de Janeiro. Elsevier Editora. 2012

STEWART III, G. B. et al. Em busca do valor: o guia de EVA para estrategistas. Porto Alegre: Bookman, 2005. 656p.

BODIE, Zvie. Fundamentos de Investimentos. 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 2000.

ASWATH DAMODARAN. Finanças Corporativas Aplicadas: Manual do Usuário, 2002

ALEXANDRE ASSAF NETO. Matemática Financeira e Suas Aplicações - Alexandre Assaf Neto. Editora Atlas. 2007

MATARAZZO C. DANTE. Análise Financeira de Balanços. 6ª edição - 2007

CAPÍTULO 5

ALSFORD, Jessica et al. Embedding Sustainability into Valuation: a Global Framework for Analysing Environmental, Social and Governance Risks and Opportunities. New York: Morgan Stanley, 2015.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DOS MERCADOS FINANCEIRO E DE CAPITAIS – ANBIMA. Classificação Anbima de Fundos: Sustentabilidade/Governança. Disponível em: <http://portal.anbima.com.br/fundos-de-investimento/nova-classificacao-de-fundos/Pages/default.aspx>, acessado em abril/2016.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Resolução 4.327/2014. Brasília: Banco Central, 2014.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES, ICO2: Conhecendo o Índice, apresentação realizada no VII Workshop de Signatários do PRI no Brasil, outubro/2012.

BM&FBOVESPA. Metodologia ISE. Disponível em:

<http://www.isebvmf.com.br/index.php?r=site/conteudo&id=90>, acessado em abril/2016.

_____. Índice Carbono Eficiente ICO2 – Metodologia Completa, São Paulo: BM&FBOVESPA, última atualização em abril/2013.

BOENER, Hank. Environmental, Social and Governance Concerns Converging on the Corporate World in Corporate Finance Review, n. 13, v. 1. Jul/Ago 2008.

BRADESCO ASSET MANAGEMENT. Investimentos Responsáveis. Disponível em: <http://www.bradescoasset.com.br/>, acessado em abril/2016.

BUOSI, Maria Eugênia dos Santos. Estudo de Correlação e Causalidade entre o Desempenho Financeiro e da Eficiência no Combate às Emissões de Gases de Efeito Estufa das Empresas do Mercado de Capitais Brasileiro. Dissertação de Mestrado – Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2014.

BUOSI, Maria Eugenia dos S., DUTRA, Paula Hebling. Responsible Investment in Brazil – Materiality and Evolution of ASG Issues in the Investment Process. Apresentado na XII Conferência da Sociedade Internacional de Economia Ecológica. Rio de Janeiro, 2012.

BUOSI, Maria Eugenia dos S. et al. Investimentos Responsáveis: variáveis relevantes para o mercado de capitais brasileiro. São Paulo: Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo, 2012. Working Paper.

CFA INSTITUTE. Environmental, Social and Governance Issues in Investing: a guide for investment professionals. CFA Institute, 2015.

CNSEG. Diretrizes de Integração das Questões Ambientais, Sociais e de Governança Corporativa à Indústria de Seguros, Saúde Suplementar, Previdência Privada e Capitalização. Rio de Janeiro: CNSeg, 2015.

CONSELHO NACIONAL DAS EMPRESAS PELO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL – CEBDS. Mercados do Amanhã: Tendências Globais e suas Implicações para as Empresas. Traduzido de Tomorrow's Market: Global Trends and Their Implications for Business. Rio de Janeiro: WBCSD, UNEP & WRI, 2002.

COPELAND, Thomas E. Avaliação de Empresas "Valuation". São Paulo: Makron Books, 2000.

DAMODARAN, Aswath. Avaliação de Empresas. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

DOW JONES SUSTAINABILITY INDEX – DJSI. Dow Jones Sustainability Index Methodology. S&P Dow Jones Indices, 2014.

ECCLES, Robert G. et al. The Impact of a Corporate Culture of Sustainability on Corporate Behaviour and Performance. Working Paper, Harvard Business School. 2011.

ELKINGTON, J. Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century business. Gabriola Island: New Society Publishers, 1998.

EQUATOR PRINCIPLES. About the Equator Principles. Disponível em: <http://www.equator-principles.com/index.php/about-ep>, acessado em abril/2016.

European Federation of Financial Analysts Societies – EFFAS. KPI's for ASG 3.0. Frankfurt: EFFAS, 2010.

EUROSIF. European SRI Study. Brussels: Eurosif, 2014.

FINANCIAL TIMES STOCK EXCHANGE SUSTAINABILITY INDEX – FTSE4GOOD. FTSE4Good Index Inclusion Criteria: Thematic Criteria and Scoring Framework. FTSE, 2013.

_____. GRI-G4 Guidelines. Amsterdam: GRI, 2013.

GLOBAL REPORTING INITIATIVE, GRI. Defining What Matters: do companies and investors agree on what is material? Amsterdam: GRI, 2016.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA – IBGC. Guia de Sustentabilidade para as Empresas, 1ª Ed. São Paulo: IBGC, 2007.

_____. Código de Melhores Práticas de Governança Corporativa, 4ª Ed. São Paulo: IBGC, 2010.

INTERNATIONAL INTEGRATED REPORTING COUNCIL – IIRC. A estrutura internacional para relato integrado. IIRC, 2013.

INVESTMENT LEADERS GROUP. The Value of Responsible Investment: the moral, financial and economic case for action. CAMBRIDGE: Institute for Sustainable Leadership, 2014

JEUCKEN, Marcel & BOUMA, Jan Jaap. The Changing Environment of Banks, in BOUMA et al. Sustainable Banking – the greening of finance. Sheffield: Greenleaf Publishing Limited in association with Deloitte & Touche, 2001.

JOHANNESBURG STOCK EXCHANGE – JSE. SRI Index – Background and Criteria. Johannesburg: JSE, 2014.

LEMME, Celso F. O Papel do Setor Financeiro na Promoção de uma Economia Sustentável no Brasil. Brasília: BID, 2012.

MINISTÉRIO DO MEIO AMBIENTE. Protocolo Verde. Brasília: MMA, 2009.

OCEAN TOMO. Annual Study of Intangible Asset Market Value 2015. Press release disponível em:

<http://www.oceantomo.com/blog/2015/03-05-ocean-tomo-2015-intangible-asset-market-value/>, acessado em abril/2016.

PNUMA. Economia Verde – Relatório Síntese. Genebra: PNUMA, 2012.

ROWLEDGE, Lorinda R. et al. Mapping the Journey: Case Studies in Strategy and Action Towards Sustainable Development. Sheffield: Greenleaf Publishing, 1999.

S&P INDICES. S&P U.S. Carbon Efficiency Index Methodology. S&P Indices, 2012.

SUKHDEV, Pavan. Corporation 2020. Washington: Islandpress, 2012.

SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA. v.u., Resp 650.728/SC, Rel. Min. Herman Benjamin, j. em 23/10/2007, DJe 02/12/2009

SUSTAINABILITY ACCOUNTING STANDARDS BOARD – SASB. Materiality Assessment. Disponível em: <http://www.sasb.org/materiality/materiality-assessment/> , acessado em abril/2016.

THE NATURAL STEP Cartilha da Sustentabilidade: Step by Natural Step. Alberta: The Natural Step Canada, 2009.

UNEP-FI. Principles for Sustainable Insurance: Signatories and Supporters. Disponível em: <http://www.unepfi.org/psi/signatory-companies/>, acessado em abril/2016.

UNEP-FI & FEBRABRAN. O Sistema Financeiro Nacional e a Economia Verde. São Paulo: FEBRABAN, 2014.

UNEP-FI & UNPRI. Universal Ownership: Why environmental externalities matter to institutional investors. London: UNPRI, 2011.

_____. Fiduciary Duty on the 21st Century. London: UNPRI, 2015.

UNITED NATIONS. Our Common Future. Report of the World Commission of Environment and Development, 1987.

UNPRI. Integrated Analysis: how investors are addressing environmental, social and governance factors in fundamental equity valuation. London: UNPRI, 2013.

_____. Universal Ownership: Why environmental externalities matter to institutional investors. Londres: UNPRI, 2011.

_____. Signatory Directory. Disponível em: <https://www.unpri.org/directory/>, acessado em março/2016.

_____. PRI Reporting Framework – 2016 Main Definitions. London: UNPRI, 2016.

VINHA, Valeria; As empresas e o desenvolvimento sustentável: a trajetória da construção de uma convenção, in HAY, Peter H., Economia do Meio Ambiente: teoria e prática, 2ª Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

WBCSD, Overview and History. Disponível em: <http://www.wbcsd.org/about.aspx>, acessado em abril/2016.

WORLD ECONOMIC FORUM. Global Risks 2014. Geneva: WEF, 2014.

WILLARD, Bob The Sustainability Advantage: Seven Business Case Benefits of a Triple Bottom Line. Gabriola Island: New Society Publishers, 2002.

_____. The New Sustainability Advantage. Gabriola Island: New Society Publishers, 2012.



VENDA PROIBIDA

Com o objetivo de mostrar a evolução da análise de investimentos, as metodologias mais usadas atualmente e os desafios que o século XXI traz em termos das mudanças conceituais que o investidor vem exigindo cada vez mais, a CVM e a Apimec lançam este livro sobre Análise de Investimentos. O Livro apresentará um conteúdo histórico que faz parte do desenvolvimento das metodologias mais usadas pelos analistas nas suas relações com investidores, como a Análise Técnica e a Análise Fundamentalista, destacando também o papel da contabilidade moderna e os desafios de integração das questões ambientais, sociais e de governança corporativa à análise de investimentos. O Livro deixa as portas abertas para o engajamento de outros temas e técnicas importantes, que não puderam ser inseridos nessa 1ª edição, mas que estão certamente planejadas para as edições futuras.