

OBEGEF – Observatório de Economia e Gestão de Fraude

WORKING PAPERS

#57

Estrela da fraude

A ganância como factor motivador
da fraude

David Alves



OBEGEF
Observatório de Economia
e Gestão de Fraude

>> FICHA TÉCNICA**ESTRELA DA FRAUDE. A GANÂNCIA COMO FACTOR MOTIVADOR DA
FRAUDE**

WORKING PAPERS Nº 57 / 2018

OBEGEF – Observatório de Economia e Gestão de Fraude

Autores: David Pereira Alves¹

Editor: Edições Húmus

1ª Edição: Mês de Jan.

ISBN: 978-989-755-315-8

Localização web: <http://www.gestaodefraude.eu>

Preço: gratuito na edição electrónica, acesso por download.

Solicitação ao leitor: Transmita-nos a sua opinião sobre este trabalho.

De dissertação apresentada ao Instituto politécnico do Cávado e do Ave. com o título
"Estudo da Natureza e das Motivações da Fraude"

©: É permitida a cópia de partes deste documento, sem qualquer modificação, para utilização individual. A reprodução de partes do seu conteúdo é permitida exclusivamente em documentos científicos, com indicação expressa da fonte.

Não é permitida qualquer utilização comercial. Não é permitida a sua disponibilização através de rede electrónica ou qualquer forma de partilha electrónica.

Em caso de dúvida ou pedido de autorização, contactar directamente o OBEGEF (obegef@fep.up.pt).

©: Permission to copy parts of this document, without modification, for individual use. The reproduction of parts of the text only is permitted in scientific papers, with bibliographic information of the source.

No commercial use is allowed. Not allowed put it in any network or in any form of electronic sharing.

In case of doubt or request authorization, contact directly the OBEGEF (obegef@fep.up.pt).

¹ Mestre em Auditoria no Instituto politécnico do Cávado e do Ave (IPCA).
davidpalves@gmail.com

>> ÍNDICE

INTRODUÇÃO	6
A FRAUDE	8
BREVE PERSPETIVA HISTÓRICA DA FRAUDE	8
CONCEITO DE FRAUDE	9
TIPIFICAÇÃO DA FRAUDE	12
TEORIAS DA FRAUDE	16
TRIÂNGULO DA FRAUDE	17
BALANÇA DA FRAUDE	21
Modelo de DICE	23
DIAMANTE DA FRAUDE	23
OPÇÕES METODOLÓGICAS E TÉCNICAS	27
ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	32
FATORES MOTIVADORES DA FRAUDE: Os TRÊS VÉRTICES DO TRIÂNGULO DA FRAUDE	32
Pressão	32
Oportunidade	34
Racionalização	36
FATORES MOTIVADORES DA FRAUDE: Os QUATRO VÉRTICES DO DIAMANTE DA FRAUDE	38
FATORES MOTIVADORES DA FRAUDE: GANÂNCIA	40
CONCLUSÕES	46
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	49
LEGISLAÇÃO DE ENQUADRAMENTO	51
WEBGRAFIA	51

>> **RESUMO**

Nos últimos anos a Sociedade tem sido flagelada com consecutivas fraudes financeiras. Estes atos ilícitos causam prejuízos notáveis para as organizações e para as Nações, uma vez que, as receitas perdidas não são aplicadas em novos projetos empresariais, nem no combate das desigualdades sociais.

O objetivo principal deste trabalho é aferir os fatores motivadores da fraude nas organizações, principalmente aquelas que ocorreram nas empresas. Para tal, depois de analisar o conceito prolixo da fraude empresarial, a multiplicidade tipológica da fraude, bem com as diversas teorias explicativas da fraude, foram definidas três proposições de investigação. As quais visam testar os fatores motivadores da fraude apresentado no “Triângulo da Fraude” e no “Diamante da fraude”, bem como, um novo fator motivador da fraude, que é a ganância. Com base na metodologia de investigação qualitativa, nomeadamente a análise de conteúdos, foi estudado o caso da falência da Bernard L. Madoff Investments Securities, LLC, ocorrida em dezembro de 2008, e da falência do Banco Português de Negócios (BPN), ocorrida em 2008.

Os dados obtidos permitiram validar as proposições de investigação formuladas, provando que as fraudes analisadas foram motivadas por cinco fatores: pressão, oportunidade, racionalização, capacidade e ganância. Desta forma, fica patenteada a legitimidade da teoria do “Triângulo da Fraude” e do “Diamante da Fraude”, surgindo, ainda, a teoria da “Estrela da Fraude”.

Palavras-chave: Fraude; Triângulo da Fraude; Diamante da Fraude; Ganância.

>> ABSTRACT

In the last few years, Society has been lashed with several financial frauds. These illicit acts cause notable losses to the organizations and to the nations, considering that the lost incomes are not applied in new company projects, neither in fighting social differences.

The main purpose of the paper is to assess the motivational factors of fraud in organizations, especially those that occurred in companies. To do so, after analyzing the prolix concept of business fraud, the multiplicity of types of fraud, as well as the several theories that explain fraud, three investigation propositions were defined. Which aim to test the motivational factors of fraud presented on the “Triangle of Fraud” and the “Diamond of Fraud”, as well as a new motivational factor of Fraud, which is greed. Based on the methodology of qualitative investigation, specially the content analysis, were studied the case of the bankruptcy of Bernard L. Madoff Investments Securities, occurred in December 2008, and of the Banco Português de Negócios (BPN), occurred in 2008.

The data that resulted allowed to validate the investigation propositions formulated, proving that the analyzed frauds were motivated by five factors: pressure, opportunity, rationalization, capacity and greed. In that sense, it is revealed the legitimacy of the theory of the “Triangle of Fraud” and the “Diamond of Fraud”, coming up, still, the “Star of Fraud”.

Keywords: *Fraud; Triangle of Fraud; Diamond of Fraud; Greed.*

>> INTRODUÇÃO

Sempre se ouviu falar sobre a problemática da fraude, principalmente na fraude empresarial, no seio das sociedades. Podemos constatar factualmente, nestes últimos anos, que somos constantemente bombardeados pela comunicação social de casos de fraude nas empresas ocorrida a nível nacional, bem como, a nível internacional, doravante quando nos referimos a fraude estamos a contextualizarmos este conceito num ambiente organizacional/empresarial. A conjuntura económica, social e financeira que se vive atualmente tem despoletado o surgimento de inúmeros casos de fraude e escândalos financeiros. Os referidos casos são transversais a todos os setores e segmentos de mercado, fazendo da fraude uma ameaça ao bom funcionamento das instituições. Nesta linha de pensamento, Rousseau (1989: 57) afirma que enquanto a sociedade não caminhar para uma filosofia em que “nenhum cidadão seja tão rico que possa comprar um outro homem e nenhum tão pobre que seja constrangido a vender-se”, a fraude continuará a existir e a evoluir em proporções cada vez mais assustadoras. Face ao exposto, Pimenta (2009: 6) refere que “a fraude é uma “doença” da sociedade, sendo imperioso e urgente encontrar os meios de a prever, combater e reduzir”.

De facto, sempre que se deteta uma fraude, há uma parte prejudicada em prol da outra, por força da elaboração de esquemas ilícitos. Todavia, geralmente, esta perda traduz-se em danos elevados, quer a nível monetário quer a nível moral, colocando em causa a sobrevivência e continuidade das instituições.

Tal como há inúmeras consequências da fraude, também há vários esquemas de fraude, os quais se encontram tipificados na designada “Árvore da Fraude” (Wells, 2009: 69).

Tal como referimos, a fraude pode assumir diferentes formas dependendo dos fatores que as originam. Deste modo, é premente saber identificar esses fatores para, posteriormente, definir os procedimentos e metodologias para reduzir e detetar a sua ocorrência. Face ao exposto, um dos objetivos deste trabalho é apresentar e analisar as teorias explicativas dos comportamentos dos fraudadores. Cressey (1953), por exemplo, ao observar diversos atos de fraude, verificou que os mesmos ocorrem na presença de três vértices (oportunidade, pressão e racionalização), que no seu conjunto se designam por Triângulo da Fraude. Wolf e Hermanson (2004) foram mais longe e acrescentam um vértice ao modelo de Cressey (capacidade), originando uma nova teoria, denominada de Diamante da Fraude. De facto, a conjuntura

económico-social e a crescente globalização dos mercados têm fomentado o desenvolvimento de esquemas cada vez mais inteligentes e complexos. Face a esta evolução, as teorias explicativas depressa se manifestam insuficientes para explanar tais comportamentos, o que leva a que outras teorias sejam desenvolvidas a partir das existentes.

As instituições têm a consciência de que não estão imunes a esquemas ilícitos ou fraudulentos e, se tal acontecer, estes podem pôr em causa a continuidade ou desenvolvimento da entidade ou mesmo levar à sua falência. A solução passará, então, pela criação de mecanismos de prevenção e deteção de fraudes. Por conseguinte, é pertinente encontrar a resposta para a seguinte pergunta, quais são os fatores motivadores que influenciam um prevaricador a perpetuar esquemas ilícitos para benefício próprio?

Ainda no âmbito deste trabalho, será feita uma análise a um caso mediático nacional e internacional de fraude, com o móbil de aferir a aplicabilidade das teorias explicativas da fraude e, quiçá, formular uma nova teoria, capaz de explicar tais acontecimentos ilícitos. Para o efeito, o presente trabalho será estruturada da seguinte forma: a primeira parte corresponderá à revisão de bibliografia, efetuada com base na consulta de livros, artigos científicos, revistas, jornais e *websites*. Na segunda parte será feita a descrição da metodologia adotada e realizada a análise e discussão dos casos estudados. O trabalho finalizar-se-á com a redação das conclusões.

A recente crise financeira veio revelar, sobretudo para a opinião pública, complexos esquemas de fraude e corrupção. Por conseguinte, verificamos, por parte da sociedade civil, uma crescente preocupação por estes fenómenos e a necessidade de detetá-los e corrigi-los. A comunidade científica, também, não é imune a esta pretensão. Neste sentido, tem-se verificado um incremento de investigação nesta área. Assim, recolhendo todos os contributos registados até ao momento, propomo-nos investigar se os mecanismos motivadores da fraude respondem cabalmente à compreensão deste fenómeno ou, caso cheguemos a essa conclusão se existem outros fatores ainda não contemplados na teoria do Diamante da Fraude.

No decorrer deste trabalho pretendemos dar alguns contributos, nomeadamente, apresentar um modelo que identifique as motivações dos prevaricadores para cometer atos ilícitos. Tendo subjacente a criação de um modelo preventivo, procuramos saber se as teorias que foram avançadas na prevenção e correção da fraude são cabais ou se existem fatores que ainda não foram contemplados, como é o caso da ganância.

>> A FRAUDE

Para compreendermos um fenómeno é necessário conhecer o seu verdadeiro conceito e situá-lo na sua época histórica, para podermos identificar, corretamente, as suas causas, problemas e soluções. De facto, a fraude foi acompanhando a evolução das sociedades, iniciando-se com simples esquemas e evoluindo, consideravelmente, com a revolução industrial na Inglaterra. Nesta altura surgiram inúmeras sociedades de capitais e mercantis, com o móbil da maximização do lucro a curto prazo. Por conseguinte, a inteligência e a capacidade visionária eram características decisivas para atingir tais êxitos lícitos. Face ao exposto, os fraudadores tiveram a necessidade de se adaptarem a esta nova corrente tecnológica e informativa, aumentando o nível de criatividade, de modo a melhorar e ajustar os esquemas ilícitos à realidade.

Breve perspetiva Histórica da Fraude

Nas últimas décadas verificou-se um enorme crescimento de multinacionais, a operar pelos “quatro cantos do mundo”, conseqüentemente a fraude começou a globalizar-se. Por conseguinte, verificaram-se determinados esquemas ilícitos que depois de elaborados foram ramificados por vários países, ou porque a célula mãe teve a necessidade de se expandir para novos mercados, ou mesmo pelo fenómeno da Internet, veículo facilitador, na divulgação e comunicação de esquemas ilícitos para novos prevaricadores espalhados pelo Mundo. Face ao exposto, Pimenta (2008: 1) afirma “que a fraude tem-se entrelaçado com os negócios mais empreendedores e criadores de rendimento, que se tem malevolamente apoderado dos meios tecnológicos que permitiram a humanidade aproximar os homens num diálogo interplanetário”.

Apesar da sua evolução um dos esquemas fraudulentos mais conhecidos foi o da Pirâmide, que ficou imortalizada pelo “esquema de Ponzi”. Em novembro de 1919, nos Estados Unidos da América (EUA), um emigrante italiano Charles Ponzi, lançou um esquema de venda de promissórias com ganhos de juros na ordem dos 40%, a 90 dias, à vista dos 5% das contas de poupança bancária. Os fluxos financeiros recebidos dos novos investidores não eram aplicados em investimento (uma parte era para pagar os juros prometidos aos antigos investidores e o restante ficava para ele). Ponzi não divulgava ao pormenor em que consistia as suas aplicações. Contudo, circulava a informação da grande rentabilidade dos investimentos e que certas pessoas estavam a ficar ricas. No entanto, o esquema desmoronou-se,

porque as autoridades começaram a investigar e as novas adesões não eram suficientes para pagar os seus compromissos. Este modelo colapsou, tendo o autor uma condenação de cinco anos de prisão, ficando para a história o “esquema de Ponzi” (Sander, 2009).

É pertinente falar sobre este tipo de fraude, pois será o tema abordado ao longo deste trabalho. Como o próprio nome indica este esquema funciona sobre uma forma de triângulo, isto é, quantos mais novos associados, maior será a pirâmide. Quem se afiliar a esta organização, para além de entrar com dinheiro, também tem a obrigação de angariar novos associados. Assim, o dinheiro destes pagará a rentabilidade dos associados mais antigos. Como se pode constatar o ganho só é concretizado com a entrada de novos associados. Na gíria também é conhecido como a “bolha”. Este esquema foi utilizado várias vezes e o mais recente, nos EUA, por Bernard Madoff, sendo descoberto em 2008.

Após um breve enquadramento histórico, cumpre abordar o conceito, para que se possa entender adequadamente a problemática deste trabalho. Face ao exposto, de seguida vamos apresentar o conceito de fraude.

Conceito de Fraude

A palavra fraude deriva do Latim “*Fraus, fraudis*”, que significa má-fé, engano, fraude, embuste, agravo, velhacaria, perfídia segundo Almeida (2012;290-291). No dicionário Português¹ significa: “ato de má-fé praticado com o objectivo de enganar ou prejudicar alguém; burla; engano; logração, ato ou comportamento que é ilícito e punível por lei, contrabando; candonga; fraude fiscal manobra do contribuinte para escapar à incidência tributária.

De facto, a fraude trata-se de um conceito complexo e prolixo, sendo, por isso, abordado em diferentes perspetivas. Numa perspetiva jurídica a fraude é:

- O Código Civil, no artigo 21º, faz uma alusão da fraude à lei, referindo que “na aplicação das normas de conflitos são irrelevantes as situações de facto ou de direito criadas com o intuito fraudulento de evitar a aplicabilidade da lei que, noutras circunstâncias, seria competente”.
- No Código Penal encontramos no artigo 167º a definição de fraude sexual e no artigo 339º a referência à fraude eleitoral. Em direito Penal, fraude é crime, praticado por quem, profissionalmente ou com intenção lucrativa, fomentar, favorecer, ou facilitar o exercício de falsear apuramentos, mediante

¹ in Dicionário infopédia da Língua Portuguesa com Acordo Ortográfico [em linha]. Porto: Porto Editora, 2003-2017. Disponível na Internet: <https://www.infopedia.pt/dicionarios/linguaportuguesa>

artifício fraudulento.

Segundo Pimenta (2009: 5), “quando falamos em fraude estamos a englobar um vastíssimo conjunto de situações, tendencialmente intencional, em que uns cidadãos ou instituições enganam outros, causando direta ou indiretamente danos económico-sociais.” O autor acrescenta, ainda que o conceito de fraude é “tão fugidio e difícil de concretizar na multiplicidade das suas manifestações, porque as quantificações estão dependentes do próprio entendimento do que pretendemos quantificação.”

Num sentido mais amplo, uma fraude é um esquema ilícito ou de má-fé criado para obter ganhos pessoais. Para Wells (2009: 18) “a fraude pode incluir qualquer crime para obtenção de lucro, utilizando como principal *modus operandus* o logro. Existem três modos de retirar ilegalmente dinheiro de uma vítima: força, logro ou furto. Todos os delitos que se servem do ludíbrio constituem fraudes. Uma vez que o logro é o cerne da fraude, incluiremos os sinónimos do Webster: «“Lograr” implica impor uma ideia ou crença falsa que provoque ignorância, perplexidade ou impotência; “enganar” implica induzir em erro intencionalmente ou não; “iludir” implica lograr minuciosamente, a ponto de esconder a verdade; “defraudar” salienta a utilização do encanto e da persuasão no logro».

De acordo com o mesmo autor e na mesma obra, nos termos do direito comum para que se esteja na presença de uma fraude esta deve contemplar, pelo menos, quatro elementos gerais:

1. Uma declaração material falsa;
2. Conhecimento de que a declaração era falsa no momento em que foi proferida;
3. Confiança na declaração falsa por parte da vítima;
4. Danos daí resultados.

A ideia central deste autor transmite-nos que não basta, por si só, existir o logro, este tem de ser intencional e provocar danos nas vítimas. Esta característica está patente, também, na *International Standard on Auditing* (ISA 240, §2), que refere que “As distorções nas demonstrações financeiras podem provir quer de fraude quer de erro. O fator distintivo entre fraude e erro é se a acção subjacente que resulta na distorção das demonstrações financeiras é intencional ou não intencional”. Decorrente desta constatação define-se fraude como “um acto intencional cometido por um ou mais indivíduos entre a gerência, os encarregados da governação, os empregados ou terceiros, envolvendo o uso de enganar para obter uma vantagem injusta ou ilegal”. Segundo Mikol (2006), esta norma foi elaborada porque não existia uma definição de fraude unânime na Comunidade Europeia.

Ao longo desta pesquisa iremos esclarecer mais esta definição, acrescentando ou clarificando diversas características, como é o caso da definição dada pelo *Institute of Internal Auditors* (IIA), citado por Moreira (2009: 14), que afirma que fraude é “qualquer ato ilegal caracterizado por um engano intencional, ocultação ou violação da confiança. Estes atos não dependem da utilização de ameaças de violência ou da força física. As fraudes são perpetuadas por indivíduos e por organizações para obter dinheiro, bens ou serviços; para evitar pagamentos ou perdas de serviços; ou para obter vantagens pessoais ou de negócio”.

Tal como se pode verificar, a definição de fraude mantém-se, simplesmente, alargou o seu âmbito, passando determinados atos a classificar-se como fraudes. Este é o caso da violação da confiança, apresentada por Cressey durante o seu estudo da fraude. Segundo Dorminey et al (2012) e Wells (2009), se os deveres fiduciários do empregado, em relação à organização, forem infringidos, a sua ação pode ser considerada fraudulenta, numa das suas mais variadas formas, como exemplo temos: utilização de descontos dos empregados para adquirirem bens para os seus amigos e parentes; os empregados serem pagos por mais horas do que as que trabalharam; apresentarem baixas por doença, quando não estão doentes, entre outros. Por vezes, esta quebra de confiança pode levar normalmente à fraude fiscal. Acrescentamos mais um ponto, o que significa que se durante o logro intencional se obtiver vantagens próprias, estamos na presença de uma fraude. Corroborando esta opinião, a KPMG (2006) alude que a fraude é um conceito jurídico amplo que geralmente se refere a um ato intencional cometido para garantir um ganho injusto ou ilegal.

Do exposto, se depreende mais uma característica que ajudará a classificar o ato como sendo, ou não, uma fraude: a componente ética. Esta componente pode referir-se, tanto às práticas económicas, como às relações entre pessoas. Neste sentido, podemos deparar com fraudes ilegais e fraudes legais, ou seja, será que tudo o que não é proibido é permitido? A este propósito, Pimenta (2009) afirma que é difícil definir a barreira entre o princípio ético e não ético, bem como o legal e o ilegal. O que se pretende evidenciar é que não basta seguir a legislação para estabelecer o limiar da fraude. A fraude evolui rapidamente e, por vezes, anda à frente do normativo existente. Todavia, se a ética acompanhar a fraude, numa contextualização em termos de costumes, usos e padrões culturais, em vigor em cada espaço e em cada tempo, então estão criadas as condições para que se permita a transposição para a própria definição de fraude das insuficiências da lei (ético e o não ético).

Podemos assim concluir que a fraude não é vista somente como o ato de apropriação indevida de bens ou serviços, proporcionado por um esquema intencional ilícito e realizado por um prevaricador contra terceiros, resultando em benefícios económicos próprios, mas algo que pode provocar sérias perdas a nível social. Aliás, na opinião de Moura (2012: 1) “A fraude é uma falência ética, em toda a linha. É um furto de consciência sobre-individualizados, sobretudo interessadas com o seu bem-estar imediato e superlativo, filhas de uma linha de pensamento que privilegia a ganância, a dissimulação e a desresponsabilização em relação a tudo o que não seja o seu próprio umbigo”.

A multiplicidade concetual da fraude levou ao surgimento de diversas tipologias de fraudes, apresentadas por vários autores e expostas no ponto seguinte.

Tipificação da Fraude

Os esquemas de fraude podem ser simples, como o desvio de um ativo de reduzido valor por parte de um funcionário ou de elevada complexidade. Porém, todos eles podem ser tipificados nas seguintes categorias:

Para a *Association of Certified Fraud Examiners* (ACFE, 2012) existe uma grande divergência acerca do que se pode classificar como fraude. Por conseguinte, esta entidade iniciou, em 1993, um estudo sobre casos de fraude ocupacional² com o objetivo de classificar as fraudes e abusos ocupacionais segundo os métodos utilizados para os cometer, através de um inquérito distribuídos pelos seus *Certified Fraud Examiners* (CFE). Nesse estudo concluiu-se que todos os esquemas de fraude têm quatro elementos chave comuns: o facto da atividade fraudulenta ser: clandestina; violar os deveres fiduciários do empregado para com a organização; ser cometida com intenção de benefício financeiro direto ou indireto para o empregado; e custar à organização empregadora ativos, receitas ou reservas. Além disso, a ACFE apresentou uma categorização dos delitos, num esquema denominado de “Árvore da fraude”. Esta classificação foi novamente submetida a outros estudos decorrentes em 2002, 2003, 2006, concluindo que este sistema de classificação explicava todos os esquemas ocorridos.

Assim sendo, a fraude e abuso ocupacional divide-se em três grandes categorias (Wells, 2009: 67):

² Para esta entidade o termo “Fraude e abuso ocupacional” podem ser entendidos como: “a utilização de um emprego para enriquecimento pessoal, através do deliberado uso ou aplicação indevida dos recursos ou ativos da entidade empregadora”

- *Apropriação indevida de ativos*: envolve o furto ou utilização indevida dos ativos de uma organização (Exemplos: a sonegação de rendimentos, o roubo de inventários e a fraude dos pagamentos de ordenados);
- *Relatórios de contas fraudulentos*: ocorre quando um relatório de informações financeiras é falsificado com a intenção de induzir em erro quem o ler (Exemplos: demonstração exagerada de receitas ou a declaração subavaliada de dívidas ou despesas);
- *Corrupção*: em que os fraudadores utilizam injustificadamente a sua influência numa transacção comercial para obter uma vantagem para si ou para terceiros, contrária ao seu dever para com a entidade empregadora ou contrária a direitos de outrem, nela se incluem exemplos tão comuns como: aceitar comissões, o envolvimento em conflito de interesses, o suborno, bem como a extorsão económica.

Recomendo a visualização do diagrama da “Árvore da Fraude”, o qual permite uma melhor compreensão dos esquemas ilícitos, dado que estes se encontram classificados em diferentes grupos. A divisão em três grupos possibilitará a identificação de métodos comuns utilizados pelos fraudadores e consequentemente, ajudará no desenvolvimento de ferramentas e mecanismos de combate à fraude mais eficazes.

Para Almeida e Taborda (2004), a fraude deve classificar-se somente em dois tipos: fraude Organizacional e fraude contra a empresa. Cumpre, no entanto, referir que esta tipologia se limita a recolher os elementos apresentados na “Árvore da fraude” e reagrupá-los em dois grupos, sendo o critério de diferenciação determinado pela pessoa física ou jurídica que beneficia da fraude, ou seja, se o beneficiário é a organização ou o colaborador. No primeiro caso, a fraude é feita em benefício da própria organização, que na generalidade envolve práticas que atuam contra organizações exógenas à organização. Assim sendo a fraude resulta, regra geral, na falsificação das demonstrações financeiras. Ao deturpar a informação financeira, esta vai proporcionar uma imagem desfasada da realidade aos utilizadores de informação, como os acionistas, a banca, fornecedores entre outros, com o intuito de, por exemplo, obterem mais crédito junto da banca ou alargarem os prazos de créditos e adquirirem produtos e serviços junto dos fornecedores ou, então, pagarem menos impostos. De salientar que, a pessoa responsável pela elaboração desta informação deturpada, para além do objetivo primordial, que é a obtenção de benefícios para a organização, pode tirar benefício para o próprio, isto porque, por vezes, os seus rendimentos estão acoplados aos resultados da organização. Neste caso estamos perante uma fraude contra a própria empresa e não organizacional. Por sua vez, a fraude contra a própria empresa beneficia a pessoa física que a comete, ou seja a fraude

é contra a empresa e consiste, fundamentalmente, no roubo de ativos e/ou desfalques.

Segundo Moreira (2010), quando estamos perante um relatório ou demonstrações fraudulentas, deparamo-nos com a designada Contabilidade “criativa” ou uma gestão de resultado conveniente. No entender de Rutherford (1998), a Contabilidade “Criativa” ocorre quando se verifica uma manipulação da contabilidade da empresa, para produzir um quadro do estado financeiro mais favorável. Para tal, pode usar-se uma variedade de métodos como, por exemplo: alterar o método de atribuição das despesas, alterar a avaliação do ativo e usar taxas de câmbio mais conveniente do que as que vigoram na altura da transação. Todavia, algumas destas práticas estão dentro das regras da lei empresarial.

Por sua vez, para Moura e Silva (2004), a fraude pode caracterizar-se como se segue:

- *Furto* – designa a apropriação indevida de algo (dinheiro ou bens);
- *Pirataria* – inclui a cópia ou a presunção de haver sido o autor de algum feito;
- *Suborno* – é dinheiro ou um favor concedido a alguém de posição de confiança com o fim de este agir desonestamente. Geralmente corresponde a uma quantia fixa e esta é paga antes de ato fraudulento acontecer;
- *Propina* - por vezes é confundida com o suborno. O que os distingue é o tempo em que decorrem, ou seja, a propina consiste na obtenção de uma determinada percentagem de ganho, após o decorrer do ato fraudulento;
- *Falsificação* – alteração de um documento com a finalidade de obter proveito. Em casos específicos a falsificação para utilização própria não é considerada fraude. Encontra-se nesta situação a falsificação de um quadro de pintura que se mantém na posse do falsificador. Se este o fizer entrar num circuito económico, retirando daí vantagens, então passa a ser um ato fraudulento;
- *Espionagem* – pode ser vista de acordo com duas perspetivas. Um funcionário pode ter informações confidenciais e trocar estas por dinheiro obtendo vantagens próprias. Por outro lado, mesmo sem intenção de obter proveito próprio utilizar essa informação para prejudicar a organização, causando-lhe danos;
- *Conspiração* – dá-se quando dois ou mais funcionários acordam realizar propósitos ilegais para obter benefícios;

Para além das tipologias apresentadas, encontramos as seguintes classificações de fraude:

- *Burla* (art.º 217, Código Penal) – tem a intencionalidade de obter para si ou para terceiros, enriquecimento ilícito mediante o conhecimento de factos que utiliza para danosamente causar danos patrimoniais;

- *Contrabando/Candongu*³ – designa o ato de exportar ou importar mercadorias para dentro de uma fronteira geográfica sem passar pelos postos aduaneiros, para estes não verificarem nem fiscalizarem a conformidade destes atos com os requisitos legais em vigor;
- *Fraude-fiscal* – ocorre quando um contribuinte apresenta declarações falsas. De acordo com o art.º 103 do Regime geral das Infracções Tributárias, estes atos são atos visam "...a não liquidação, entrega ou pagamento da prestação tributária ou a obtenção indevida de benefícios fiscais, reembolsos ou outras vantagens patrimoniais susceptíveis de causarem diminuição das receitas tributárias". No entanto, teremos de aferir se a necessidade de identificar determinado comportamento, que proporcione uma diminuição de incidência tributária, é ou não um ato ilícito. Quando os contribuintes realizam qualquer ato económico, segundo o normativo legal e pretendem uma redução da tributação, devem-no fazer com recurso à legislação, métodos e técnicas legais que lhe proporcionem uma poupança fiscal, ou seja, são meios que escapam às normas de incidência, mas legalmente admissíveis. Tal situação não configura uma situação de fraude, mas sim de planeamento fiscal. A evasão fiscal pressupõe que o contribuinte, através de esquemas ilícitos, engana intencionalmente a máquina fiscal, desrespeitando os preceitos legais, seja porque se furta ao pagamento de impostos, seja porque se pretenda obter benefícios fiscais indevidamente.

Após apresentar alguns tipos de fraudes, passamos a abordar as teorias explicativas que nos levam a entender a razão do surgimento de tais acontecimentos.

³ Ver nota 1

>> TEORIAS DA FRAUDE

De acordo com Dorminey *et al* (2012), o crime financeiro e a fraude provavelmente já existiam desde o início do comércio. Quando os comerciantes indignos das boas práticas comerciais começaram a quebrar a confiança nos outros comerciantes. O aumento da complexidade e a evolução do comércio despoletaram, ainda mais, comportamentos antiéticos, abusos e desconfianças entre os agentes económicos. Na senda deste pensamento Ribeiro (2013) alude que “a velocidade das mudanças no ambiente empresarial tem-se mostrado desafiadora e complexa para os gestores, sendo alguns dos traços marcantes a globalização, a rápida evolução tecnológica das operações, que os controlos internos não têm conseguido acompanhar, e a constante pressão sobre os resultados imposta aos respetivos gestores, aumentando, deste modo, o potencial da prática de atos ilícitos”.

Face ao exposto, no decorrer dos anos 40 começou-se a estudar o fenómeno da fraude, com o intuito de compreender quem, como e porquê comete a fraudes e, por conseguinte, ajudar os profissionais a prevenir, detetar e investigar a mesma. Desde então, apareceram as primeiras teorias que justificavam as motivações que levam os prevaricadores a cometer tais atos. A evolução destas teorias ajudou a contextualizar a fraude como hoje a estudamos, deixando de a ver como uma realidade direta e simplista entre o prevaricador e o crime. Deste modo, passou-se a estudar e a tentar compreender a linha que separa o indivíduo honesto e o crime. Este vetor representa os prováveis fatores que poderão aumentar a probabilidade de prática de crime.

De acordo com Wells (2009), o criminologista da Universidade do Indiana, Edwin H. Sutherland, interessou-se pelo estudo das fraudes cometidas pelos administradores/executivos contra os acionistas das instituições, bem como contra o público. As referidas fraudes foram apelidadas de “crimes de colarinho branco”, significando atos delinquentes da sociedade e de pessoas que agiam na qualidade de agentes da sociedade. Atualmente este termo define-se para qualquer tipo de delito financeiro ou económico, seja ele, de baixa ou elevada escala.

No estudo de Sutherland (1883-1950, com os trabalhos decisivos nos anos 30) começou a questionar-se se o crime provinha de uma base genética, ou seja, se estava no ácido desoxirribonucleico (ADN) do criminoso e, como tal, seria transmitido entre as diferentes gerações. Das conclusões obtidas chegou-se a uma teoria, a qual apresentava o princípio básico de que o crime se aprende da mesma forma como se aprende o Inglês, a Música, etc.

Duas áreas específicas contribuem para este processo de aprendizagem: as técnicas - para orientar o ato - e a mente - responsável pela formatação das atitudes, impulsos e que justificam as motivações de um perfil delinquente. Por conseguinte, as estruturas orgânicas têm que ter muita atenção, pois os empregados desonestos podem influenciar os colegas honestos, podendo também ocorrer o inverso.

Vamos, de seguida, descrever as teorias explicativas das motivações que levam os prevaricadores a cometerem fraudes.

Triângulo da Fraude

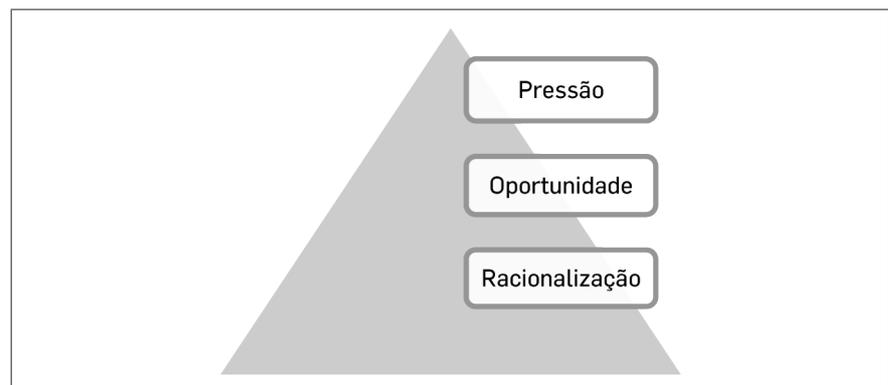
No final dos anos 40 surgiu um grande “discípulo” de Sutherland, que foi Donald R. Cressey. Durante o seu doutoramento, Cressey concentrou-se no estudo dos fraudadores que, segundo ele, eram designados de “violadores de confiança”. O objetivo do seu estudo consistia em perceber quais as circunstâncias que levavam as pessoas a deixar-se dominar pela tentação. No seu estudo chegou à seguinte conclusão: “As pessoas, em quem se confia, tornam-se violadoras dessa confiança quando imaginam que têm um problema financeiro impossível de partilhar e que acreditam poder ser secretamente resolvido, através da violação da confiança financeira. Assim, são capazes de aplicar à sua conduta, naquela situação, justificações que lhes permitam ajustar o conceito, que têm de si próprios, como pessoas de confiança e de utilizadores dos fundos ou propriedade que lhes foram confiados” (Wells, 2009: 23).

Sendo assim, ocorre uma quebra de confiança criminal, quando se verificam, por parte dessas pessoas, três critérios: o primeiro – caracterizado por uma necessidade financeira, impossível de partilhar; o segundo – só é possível se a pessoa possuir conhecimentos dos mecanismos onde está inserida e a organização possibilite a oportunidade da confiança ser violada; e o terceiro – dá-se através do processo de racionalização, que é o processo pelo qual, não só se autojustifica a ação, como a classifica como não criminosa.

Cressey, após várias entrevistas a centenas de fraudadores, concluiu que, na maioria, quem cometeu tal crime estava sob pressão, sobretudo, derivada da falta de dinheiro. Após utilizar a oportunidade cedida pela instituição, oportunidade, esta, que se transformava em veículo de usurpação e rápida satisfação da sua necessidade, o fraudador encontrava uma justificação plausível e racional para fundamentar que não tinha infringido qual-

quer violação de confiança (Dorminey et al, 2012). Esta teoria passou a ser conhecida como “Triângulo da Fraude”.

Figura 1 – Triângulo da Fraude



Fonte: Adaptado de Dorminey et al (2012: 558)

Tal como pode verificar na figura 1, a constituição do Triângulo da fraude passa pelo relacionamento entre três vértices: a pressão, a oportunidade e a racionalização.

Pressão – resulta de um problema financeiro por parte do fraudador que cria um desconforto face ao estigma social que poderá estar a viver nesse momento. A este desconforto acresce o orgulho, o senso comum e um ego fechado que, impede o prevaricador de procurar ajuda ou partilhar o seu problema com terceiros. Fechado, sem apoio, o prevaricador fica paralisado e como escape ensaia o caminho do crime (Dorminey et al, 2012). Esta pressão pode ser motivada pelos seguintes comportamentos (Dorminey et al, 2010):

- Súbitos momentos financeiros deficitários;
- Metas irracionais de desempenho;
- Desejo de alcançar ou manter um padrão de vida elevado;
- O prevaricador encontra-se mergulhado num elevado endividamento e sem acesso ao crédito;
- Aparecimento de despesas médicas significantes e inesperadas;
- Elevadas despesas de educação;
- Desilusão ou insatisfação com a vida profissional;
- Vício de jogo a dinheiro;
- Consumos elevados de álcool, drogas, e outros consumos compulsivos;
- Divórcios ou relações extraconjugais;

Oportunidade – consiste na perceção por parte do indivíduo, de aproveitar as fraquezas de controlo por partes dos defraudados. Acrescenta-se a possibilidade de cometer esse crime e a consciência de que o mesmo per-

manecerá oculto ou, na pior das hipóteses, existe uma possibilidade muito reduzida de que tal venha a ocorrer (Dorminey et al, 2012). Contribuem para esta oportunidade (Dorminey et al, 2010):

- A ausência ou inexistência de manual de procedimentos de controlo nas organizações;
- A inexistência de mecanismos de auditoria interna;
- As falhas ao nível da deteção e punição das entidades fraudulentas;
- A cultura organizacional propícia à prática da fraude;
- A falta inexistência de políticas antifraude;
- A redução da segregação de funções.

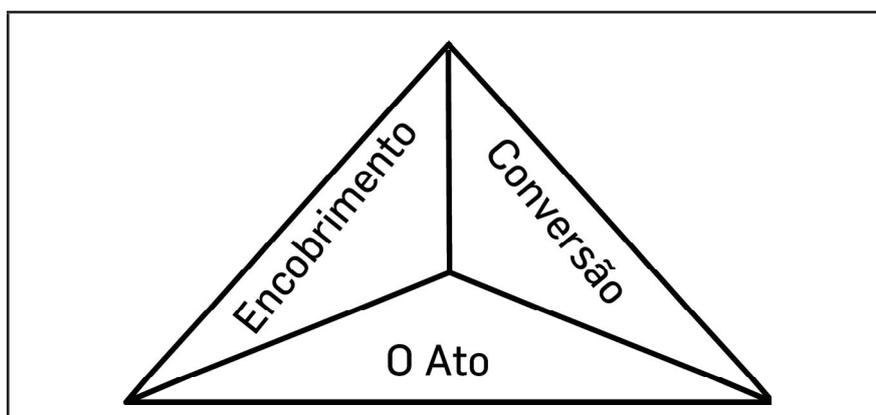
Racionalização – corresponde à negação por parte do fraudador, com o intuito de reduzir a incoerência pessoal. Antes da prática criminal o prevaricador interioriza que é uma exceção e como tal, não se vê como um criminoso. Este não se considera violador de confiança, logo não demonstra qualquer negativismo. No entanto, quando o prevaricador é descoberto, justifica o ato praticado como, por exemplo, sendo uma justiça laboral, porque não está a ser recompensado pelas tarefas realizadas, ou, ao apoderar-se de valores do caixa, ele interioriza esse ato como sendo um empréstimo e que repõe esse valor quando receber o próximo salário. A racionalização permite o prevaricador ver os seus comportamentos ilegais como aceitáveis, preservando a sua imagem de indivíduo de confiança. (Dorminey et al, 2010 e 2012). Como forma de racionalização dos atos ilícitos, o fraudador utiliza expressões do género (Soares, s/d): “ Foi só desta vez.”; “ Eles devem-me.”; “ É apenas uma questão de justiça”, “ Preciso mais disto do que eles.” Ou, ainda, “ Deus irá perdoar-me”.

De facto, Cressey, através do seu triângulo, evidencia as motivações que levam determinados indivíduos a violar a confiança depositada neles. Estamos, assim, na presença de modelo sólido e fácil de entender, capaz de ajudar os profissionais na contextualização deste problema, bem como na iniciação do combate à fraude. Apoiada neste objetivo, surgiu, posteriormente, a Statement on Auditing Standards (SAS) 99. Segundo esta norma, a discussão entre os membros da equipa de auditoria sobre a suscetibilidade das demonstrações financeiras da entidade apresentarem distorções materialmente relevantes devido à fraude, deve incluir a análise de fatores externos e internos que afetam a entidade, bem como a criação de incentivos/pressões para a Administração e outros não cometerem fraude. Previne-se, assim, a oportunidade de se cometer fraude e, com base na cultura e ambiente institucional, a Administração melhora racionalização do ato da fraude (SAS 99, §15).

Apesar das suas potencialidades, este modelo sozinho não consegue detetar, mitigar, ou prevenir a fraude, pois existem dois vértices (pressão e racionalização), que são subjetivos e, como tal, difíceis de visualizar. Por conseguinte, começam a emergir novos cenários, desenvolvendo outros modelos explicativos da fraude, com o intuito de ajudar os profissionais anti-fraude e outros interessados no seu combate.

Face ao exposto, para entender melhor esta problemática, achamos pertinente, alargar o âmbito da problemática. Assim, para além, de apresentar as características do fraudador, pretendemos compreender as características do ato fraudulento, ou seja, vamos descrever as ações que um prevaricador tem que executar para perpetuar uma fraude. A este conjunto de ações dá-se o nome de “ Triângulo de Ação de Fraude – elementos da fraude”. Segundo Dorminey et al (2012), os três elementos desta teoria são: o ato, o encobrimento/ocultação e a conversão, conforme figura 2.

Figura 2 – Triângulo de Ação de Fraude.



Fonte: Dorminey et al (2012: 559)

O ato caracteriza a execução e a metodologia da fraude, tais como: os desvios, os desfalques, a informação financeira fraudulenta, etc.

O encobrimento representa a dissimulação do ato da fraude, como: destruição de provas documentais, falsas classificações contabilísticas, etc.

A conversão é o processo de transformar os ganhos resultantes do ato fraudulento em algo legítimo, como: o branqueamento de capitais/lavagem de dinheiro, aquisição de viaturas e casas de luxo, bem como embarcações e aeronaves. (Dorminey et al, 2012: 559).

Como referido, no Triângulo da Fraude de Cressey dois dos seus vértices (racionalização e a oportunidade) são difíceis de ajuizar, ou seja, têm uma grande conetividade subjetiva. Todavia, o mesmo não acontece com a Teoria do Triângulo de Ação de Fraude, dado que os seus resultados são

mais objetivos. Esta teoria procura identificar quais as condições que podem proporcionar a consumação de uma fraude. Assim sendo, o incremento que esta teoria nos pode trazer é de elevado valor, pois esta representa as ações específicas de um ato fraudulento que pode ser observado diretamente e documentado com evidência, a qual pode ser usada como prova fiável na condenação de um fraudador.

Este triângulo de Ação de Fraude é visto como um dos modelos, utilizados pelos profissionais antifraude, na descoberta de fraudes e, conseqüentemente, na ajuda ao seu combate. A recolha de provas evidentes vai dificultar a tarefa de argumentação do fraudador, dado que este não consegue negá-lo ou provar que o ato ilegal foi cometido por um erro accidental.

Abordados os motivos e as condições necessárias para que determinado ato seja considerado fraudulento, cumpre saber se existem outras visões sobre este assunto e, caso existam, quais os seus pontos de contacto e de diferenciação.

Balança da Fraude

Segundo Dorminey *et al* (2012), no início dos anos 80, Albrecht, Howe e Romney, da Universidade *Brigham Young*, efetuaram um estudo, onde analisaram 212 fraudes, através de inquéritos a auditores internos que investigaram fraudes, com o intuito de dissuadir a fraude. Os autores partiram do pressuposto que a fraude é difícil prever, dado que não existe um perfil confinável do fraudador. Segundo esta teoria, o ato da fraude é analisado a partir de três forças: a pressão, a oportunidade e a integridade pessoal. As duas primeiras componentes são comuns ao Triângulo da Fraude, apenas substituindo a componente racionalização por integridade pessoal.

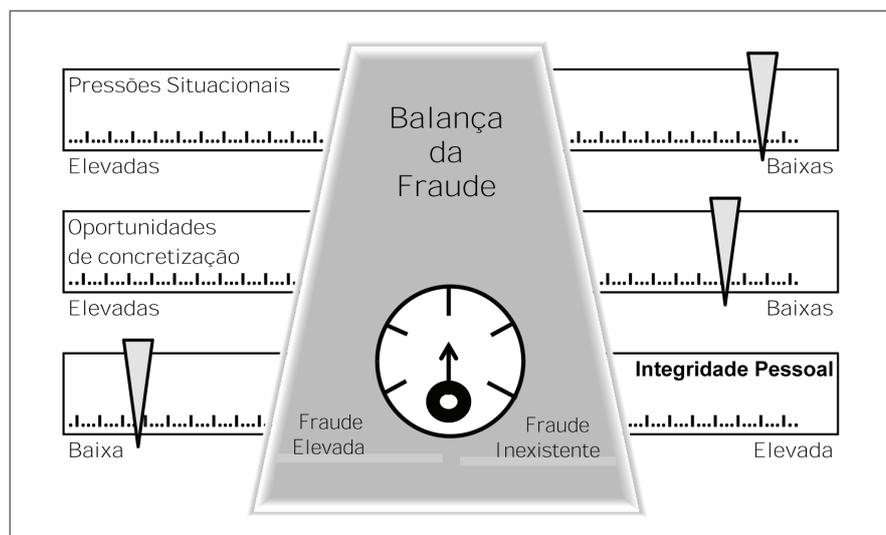
A Balança da Fraude é particularmente aplicável ao relato financeiro fraudulento, onde as fontes de pressão são mais observáveis. A teoria da Balança da Fraude pressupõe que se verifique os três componentes, em simultâneo, e dessa análise pode obter-se o grau de risco de fraude, ou seja, pode determinar-se se uma determinada situação possui uma maior probabilidade de fraude.

Dorminey *et al* (2012) refere que a vantagem de usar a integridade pessoal é que esta característica pode ser, de facto, mais observável do que a racionalização. Deste modo, a integridade é vista como uma refinação da racionalização prevista no Triângulo da Fraude.

A integridade de um indivíduo pode ser deduzida através de comportamentos passados. Segundo (Wells, 2009: 36), "A integridade pessoal refe-

re-se ao código pessoal de comportamento ético que cada pessoa adota. Embora este fator pareça constituir um modo simples de determinar se a pessoa é honesta ou desonesta, a investigação sobre o desenvolvimento moral indica que a questão é mais complexa”. Nesta linha de pensamento, a integridade é vista como uma característica pessoal, relacionada com a atitude do indivíduo e que significa que este não deve ignorar qualquer questão legal ou de ética no âmbito das suas responsabilidades. Assim, a violação ética da confiança e da responsabilidade estão na base das atividades fraudulentas.

Figura 3 – Balança da Fraude



Fonte: Wells (2009:36)

Como podemos verificar na figura anterior, que nos demonstra uma situação de equilíbrio, o risco de fraude é neutro. Segundo Wells (2009: 36), “Quando a pressão situacional e as oportunidades de concretização são elevadas e a integridade pessoal é baixa, é muito mais provável que ocorra a fraude ocupacional do que quando se verifica o contrário”.

É pertinente retermo-nos um pouco mais sobre o vértice da pressão, demonstrado nas duas teorias anteriores. De facto, segundo Dorminey et al (2012), nos últimos casos analisados verificou-se que a motivação para praticar tais atos era a insuficiência financeira não partilhada com terceiros. Além, disso, começou-se a verificar nos fraudadores, mais ou menos poderosos, uma cultura de competição económico-social. A riqueza e o sucesso estavam presentes na sua mente, como forças motrizes da sua vida profissional. Concluiu-se, assim, que a pressão pode surgir da necessidade de

atingir ou preservar uma imagem de identidade e possuir um estilo de vida digno de admiração. Como tal, existem várias fontes de pressão para além da apresentada no tradicional Triângulo da Fraude. Para melhor entender este vértice elaborou-se, segundo Dorminey et al (2012) o modelo de DICE: Dinheiro, Ideologia, Coerção e Ego.

Modelo de DICE

Como referido anteriormente, este modelo permite explicar as fontes de pressão que motivam o prevaricador a cometer atos ilícitos, como exemplos temos:

- *O dinheiro* - Esta parte está ligada a uma necessidade financeira, através da qual se adquire tudo o que se pretende;
- *A ideologia* - é entendida geralmente como a partilha de determinadas ideias/convicções coletivas ou particulares. Um dos exemplos mais conhecidos é a sonegação⁴ tributária motivada pela perceção dos impostos a pagar serem inconstitucionais ou mal distribuídos.
- *A Coerção* - identifica a situação em que uma pessoa realiza determinada operação por uma imposição superior. Os prevaricadores exploram determinadas fraquezas pessoais como forma de persuadir a cúmplice a realizar ou participar em determinados esquemas ilícitos.
- *O Ego* - a prática de atos ilícitos, para além da parte financeira, pode provocar um êxtase pessoal. Ao saber que enganou, com sucesso, o seu interlocutor, o fraudador sente-se como o melhor dos melhores.

As explicações sobre as motivações que correspondem à fraude receberam, ainda, o contributo de outros autores que apresentaram uma outra teoria: o Diamante da Fraude, abordada de seguida.

Diamante da Fraude

Wolf e Hermanson (2004), entre outros autores, acreditavam que o Triângulo da Fraude poderia ser aprimorado, de modo a melhorar a prevenção e deteção da mesma. Assim sendo, consideraram um quarto elemento. Por conseguinte, para além da pressão, da oportunidade e da racionalização,

⁴ Sonegar é uma tarefa condescende de "Robin dos Bosques", competindo ao contribuinte fazer a distribuição de acordo com o princípio da equidade e da justiça, que se reduz a tirar aos ricos para dar aos pobres.

consideram a capacidade do indivíduo. Capacidade, esta, que identifica as características e habilidades pessoais do fraudador. As referidas características desempenham um papel importante para reconhecer se a fraude pode efetivamente ocorrer mesmo na presença dos outros três elementos. O indivíduo tem que possuir conhecimento, talento e aptidão para reconhecer ou investigar as fraquezas do meio envolvente, com o intuito de consumir e esconder a fraude. Segundo os supracitados autores, muitas das fraudes que se verificam não teriam ocorrido se não fossem efetuadas pela pessoa certa, com as capacidades certas e no lugar certo.

A oportunidade abre a porta para a fraude, conferindo sentido ao ditado popular “a ocasião faz o ladrão”. A pressão e a racionalização podem atrair a pessoa em direção a esta oportunidade. No entanto, a pessoa deve ter a capacidade para reconhecer uma oportunidade, tirando vantagem da situação e conseguindo ocultar devidamente este ato, para não ser detetado. Assim, a pergunta que se apraz fazer é: Quem pode transformar uma oportunidade em realidade?

Usando o Diamante de quatro elementos, o processo de pensamento do fraudador pode prosseguir com os seguintes argumentos, a saber:

- *Pressão* – ocorre quando o indivíduo manifesta vontade ou necessidade para cometer fraude;
- *Oportunidade* – surge quando há uma fraqueza no sistema que a pessoa pretende explorar;
- *Racionalização* – o indivíduo consciencializa-se que, embora esteja a desenvolver um comportamento fraudulento, vale a pena correr os riscos;
- *Capacidade* – o indivíduo tem a consciência de possuir as características e habilidades necessárias para perpetuar uma fraude. Ao reconhecer uma possível oportunidade fraudulenta, o prevaricador congratula-se com a possibilidade de transformar essa oportunidade numa fraude.

Figura 4 – Diamante da Fraude



Fonte: Wolf e Hermanson (2004: 38)

Wolf e Hermanson (2004) apresentam outras características associadas à componente capacidade, que acreditam ser essenciais na personalidade do fraudador, tais como:

- *Posição* - a posição hierárquica e a função ocupada pela pessoa dentro da organização podem determinar a capacidade de criar ou explorar uma oportunidade para cometer a fraude. Por conseguinte, uma pessoa que se encontra numa posição superior no organigrama da sua organização tem maior influência sobre situações propícias à fraude. Por exemplo um CEO tem autonomia de decisão e acesso a determinadas informações que a pode usar em benefício próprio.
- *Inteligência e Capacidade* - o fraudador é idóneo e criativo o suficiente para compreender e explorar as vulnerabilidades do controlo interno e usar a sua posição ou função para realizar o ato ilícito. Os fraudadores inteligentes e capacitados podem criar um ambiente de trabalho que lhe permita influenciar a responsabilidade das outras pessoas, que se encontram geralmente numa posição inferior há sua e, conseqüentemente, tirar maiores vantagens para os fraudadores.
- *Ego* - o indivíduo deve ter um ego sólido e altivo, características que lhe permitem interiorizar a ideia de que o seu ato ilícito será bem-sucedido e que não será detetado pelos fraudados. O tipo comum com esta personalidade caracteriza-se por querer atingir o sucesso a todo o custo, bem como por ser egocêntrico, autoconfiante e, muitas vezes, narcisista.
- *Coação* - um fraudador pode coagir os outros a cometer ou a ocultar a fraude. Estes fraudadores fazem exigências aos seus subordinados, normalmente, cultivando o medo, para que estes o respeitem.
- *Mentira/Engano* - a fraude bem-sucedida requer mentiras infalíveis e conscientes. Deste modo, o fraudador deve ser capaz de olhar sem transmitir qualquer fraqueza. A fim de evitar a deteção, o indivíduo deve ser capaz de mentir de maneira convincente.
- *Stress* - o indivíduo deve ser capaz de controlar o *stress*, pois cometer um ato fraudulento e mantê-lo escondido por um longo período pode ser extremamente stressante. Os prevaricadores não podem demonstrar qualquer alteração de comportamento, sendo geralmente educados e confiantes.

Face ao exposto, os profissionais que combatem a fraude devem estar atentos e compreender os seis componentes que caracterizam a capacidade apresentada anteriormente, de modo a propor formas de deteção e de combate. Além disso, Dorminey et al (2012) evidenciam que, para contrariar uma potencial fraude, os profissionais devem avaliar se ambiente operacional de uma organização está sujeita a manipulação. Os supracitados autores consideram, ainda, que os traços essenciais e necessários para cometer uma

fraude, especialmente de elevado montante e de longa duração, incluem uma combinação de inteligência, posição, ego e capacidade de lidar com o stress. A posição ou a função da pessoa na organização pode fornecer a capacidade de criar ou de explorar uma oportunidade de fraude. Adicionalmente, o potencial fraudador deve de ter conhecimentos suficientes para perceber e explorar as fraquezas internas do controlo da organização, bem como para usar a posição, função ou acesso autorizado como vantagens. Conclui-se, então, que as maiores fraudes são cometidas por pessoas inteligentes, experientes e criativas, com uma sólida compreensão dos controlos e das vulnerabilidades da organização. Este conhecimento é usado para influenciar a responsabilidade da pessoa que tem acessos aos sistemas ou bens. Este tipo de pessoa tem um ego forte e uma grande confiança que não será apanhado, ou então acredita que pode facilmente libertar-se deste problema caso seja apanhado. Impõe-se, no entanto, questionar se o prevaricador atua como um predador, repetindo sempre os seus comportamentos ou o ato fraudulento que comete é isolado.

>> OPÇÕES METODOLÓGICAS E TÉCNICAS

Desde sempre que o ser humano se preocupou com a procura do conhecimento, motivado pela vontade de descobrir ou pela necessidade de solucionar um determinado problema. Aliás, podemos constatar que, diariamente aparecem explicações de factos que, no passado, se julgavam inexplicáveis. Para tal efeito, o Homem cria e desenvolve a sua pesquisa segundo um projeto e critérios metódicos, ou seja, através de paradigmas de pesquisa do conhecimento. Não podemos descurar da realidade que estes fatores motivadores da fraude carretam uma conectividade de subjectividade, não palpáveis. No entanto, não podemos simplesmente dizer que não possam ser estudados.

Relativamente ao presente trabalho e atendendo à sua natureza e o alcance, o paradigma metodológico utilizado foi a fenomenologia. Este modelo de pesquisa aplica-se muito aos estudos qualitativos, incluindo estudos de casos, uma vez que, aceita a subjectividade e a percepção. Assim sendo, este modelo analisa os factos como eles são, estudando os dados, as ações, os fenómenos, na sua realidade e no seu contexto. No fundo, “o método fenomenológico procura estudar o que é essencial, evitando o parcelamento da pesquisa e a atomização dos dados” (Sousa, 2005: 27). De facto, no decurso da presente pesquisa não interferiremos casuisticamente em qualquer situação do acontecimento e, como tal, não manipularemos intencionalmente qualquer variável, limitando-nos a observar os factos existentes.

Qualquer investigação tem como objetivo encontrar uma resposta científica ao problema apresentado inicialmente no estudo. O problema é o ponto de partida para qualquer investigação, dado que uma investigação procura encontrar algo de novo, uma justificação, que responda à pergunta colocada no início do estudo. Como tal, o problema é o cerne da investigação, todo se desenrola à sua volta. Aliás, “é a partir do problema que se estabelecem as proposições (as respostas prováveis para aquela pergunta), sendo a metodologia de investigação escolhida em função da estratégia mais adequada para avaliar as proposições, escolhendo-se os casos em função da metodologia e os instrumentos de avaliação em função das proposições e dos sujeitos. Tal como uma corrente em que todos os elos se encadeiam, dependendo cada um do anterior e todos do primeiro – o problema” (Sousa, 2005: 44). Apesar do que foi referido, a definição do problema é um processo complexo, demorado e de uma extrema importância.

No atual momento de crise económica, procuram-se soluções para colmatar necessidades financeiras, económicas e sociais que surgem no dia-a-dia. Todavia, este caminho nem sempre é o mais correto, uma vez que,

muitas vezes, conduz à prática de esquemas ilícitos. O problema é que, quando estes esquemas ilícitos, que são denominados como Fraudes, são descobertos já causaram prejuízos elevados. Com a agravante de que os seus efeitos negativos poderão repercutir-se nas gerações vindouras. No nosso entender, a solução para este problema seria minimizar ou anular as motivações que levam um prevaricador a perpetuar tais Fraudes. Porém, tal solução implicaria conhecer, atempadamente, as motivações dos fraudadores.

O objectivo principal deste trabalho é estudar os fatores motivadores do fraudador, que o levam a perpetrar esquemas ilícitos e verificar, até que ponto, o conhecimento desses fatores poderá ajudar as organizações a prevenir eventuais Fraudes. Deste objetivo genérico resultam os seguintes objetivos específicos: a) Definir e explorar o conceito de Fraude; b) Aferir o impacto da Fraude nas organizações; c) Compreender os tipos de Fraude existentes; d) Expor e analisar as teorias explicativas do aparecimento das Fraudes;

Face ao tema deste trabalho, considera-se pertinente recolher os contributos registados até ao momento, para, de seguida, investigar se os fatores motivadores da Fraude existentes explicam este fenómeno. Em caso afirmativo, procurar-se-á verificar se existem outros fatores ainda não contemplados na teoria do Diamante da Fraude.

Após determinar o problema de estudo, elaboraremos as seguintes proposições de investigação:

- *P1: Os três vértices do Triângulo da Fraude são fatores motivadores da Fraude.*
- *P2: Os quatro vértices do Diamante da Fraude são fatores motivadores da Fraude.*
- *P3: A ganância é um fator motivador da Fraude.*

As ilustrações apresentadas é uma parte da população que possui todas as suas características, por isso, espelhará o comportamento da população. Todavia, tratando-se esta investigação da análise de estudos de casos optamos por utilizar a técnica da ilustração por conveniência. Esta técnica caracteriza-se pelo facto dos investigadores selecionarem os indivíduos que possuem as características requeridas para o estudo que pretendemos levar a cabo.

Face ao exposto, o estudo de casos será constituída pela análise de um caso internacional e outro nacional. O primeiro será o caso da falência da Bernard L. Madoff Investments Securities, LLC, ocorrida em 11 de dezembro de 2008, e considerada a maior Fraude financeira até hoje verificada, com perdas de cerca de 50 mil milhões de dólares. O outro caso é a falência do

Banco Português de Negócios (BPN), cujo prejuízo já contabilizado ronda os 7 mil milhões de euros, mas poderá chegar aos 8,3 mil milhões de euros.

Após definir o problema e as proposições de investigação, bem como as ilustrações e o paradigma da investigação, cumpre definir os métodos de recolha e análise dos dados.

Para reforçar a credibilidade da presente investigação optamos por utilizar, em simultâneo, duas técnicas de recolha de informação. Como tal, este processo terá dois momentos distintos, embora correlacionados, um apoiado na observação dos factos divulgados pelos meios informativos e outro apoiado em documentos escritos.

A observação faz parte do nosso quotidiano, estamos constantemente a observar o que nos rodeia, para compreendermos o meio em que estamos inseridos. A referida observação pode decorrer deliberadamente ou sistematicamente. Esta última forma de observação ocorre quando as circunstâncias exigem atenção e concentração em dados específicos.

De salientar, que independentemente do tipo de observação, o investigador deve ter por base determinados critérios. Deste modo, para que possa executar uma observação adequada, o observador deve estar consciente dos seguintes aspetos (Sousa, 2005):

- *Neutralidade* - observar não é julgar, não tem a função de ajuizar o que seja, deste modo deve observar-se com isenção, sem obter contrapartidas;
- *Universalidade* - verificar a possibilidade que outro investigador observe o mesmo facto nas mesmas condições;
- *Registo factual* – o comportamento deve ser registado em vídeo ou áudio-gravação ou outro meio.

O tipo de observação utilizado para o nosso estudo foi a observação sistemática, uma vez que se encontra definido o problema e as proposições de investigação. Por conseguinte, este tipo de observação permitir-nos-á realizar uma série de observações estrategicamente organizadas que, posteriormente, atestarão as proposições de investigação.

No que diz respeito à obtenção e tratamento de dados optámos pelo método qualitativo, concretamente, o método de estudo de caso. “O estudo de um caso visa essencialmente a compreensão do comportamento de um sujeito, de um dado acontecimento, ou de um grupo de sujeitos ou de uma instituição, considerados como entidade única, diferente de qualquer outra, numa dada situação contextual específica, que é o seu ambiente natural” (Sousa, 2005: 137).

O método de estudo de caso apresenta vantagens e desvantagens. Relativamente às vantagens, a principal reside precisamente na concentração das atenções do investigador e na utilização cruzada de diversos instru-

mentos de avaliação sobre determinado caso, com o intuito de evidenciar os processos interativos em curso, a fim de compreender melhor a sua fenomenologia (Sousa, 2005). Uma outra vantagem reside no facto de efetuar a investigação de um modo, mais ou menos, aprofundado num curto espaço de tempo. Além disso, esta metodologia permite acompanhar a evolução do estudo ao longo do tempo. Pese embora as vantagens referidas, este método é muito criticado, uma vez que é impossível estabelecer generalizações

Contudo, defendemos este tipo de investigação porque, tal como Lewin (1936), acreditamos que as leis científicas nem sempre podem ser consideradas regras gerais, que nos obrigam a procurar, nas provas empíricas, a regularidade de um facto ou acontecimento para se apreciar como norma. Como tal, em vez de se investigar casos afinados com as leis, poder-se-á partir de casos meramente peculiares, ou seja, em vez de se considerar só uma abstração (o caso estatisticamente médio), poder-se-á, também, considerar o caso real, individual mas, qualitativamente significativo, na elaboração de uma norma (lei). Isto porque, “a validade e o carácter provativo do caso dependem exclusivamente da sua realidade, da sua autenticidade, e não da sua frequência ou da sua representatividade em relação a uma média estatística” (Lewin, 1936), citado por Sousa (2005: 140).

O estudo qualitativo pode comportar uma certa dose de subjetividade, levando a questionar a validade da investigação. Por conseguinte, é importante definir, adequadamente, os “instrumentos de medida” ou “técnicas de recolha de dados”, sendo estes os meios técnicos que se utilizam para as observações e tratamento dos resultados empíricos. De acordo com Sousa (2005: 182), “são os instrumentos de medida que permitem uma observação objetiva, funcionando no entanto independentemente dos objetos medidos. Uma medição objetiva depende essencialmente da distinção entre os efeitos do instrumento e do objeto medido”. Medir um objeto qualitativo é difícil, porque os factos que se pretendem medir nem sempre são diretamente observáveis, ou seja, a verificação da maior ou menor permeabilidade deste instrumento à influência de erros e tendências dos investigadores é avaliada, quanto à validade e confiabilidade das suas observações. Consequentemente, torna-se complicado, para investigador, construir um instrumento para medir os supracitados factos.

A técnica de análise de dados que utilizámos neste estudo foi a análise de conteúdos. “A análise de conteúdos compreende, portanto, uma intenção de analisar um ou mais documentos, com o propósito de inferir o seu conteúdo imanente, profundo, oculto sobre o aparente...não se trata na realidade de um instrumento mas de um conjunto de procedimentos diversos, incluindo mesmo técnicas diferentes que, pela sua sistematização, analisam

documentos de diferentes modos e com diferentes objetivos” (Sousa, 2005: 264). Esta técnica vai permitir-nos obter dados qualitativos, provenientes das ilações, esclarecimentos e interpretações sólidas apoiadas em procedimentos que respeita à particularidade de cada situação específica, integrada no contexto em que se desenrola. Porquanto, sendo os conteúdos constituídos por “palavras”, “temas”, “conteúdos semânticos”, entre outros, estes podem conter interpretação e sentidos diversos. Para evitar ou atenuar esta desvantagem propomo-nos seguir as recomendações de Neto (1997), referido por Sousa (2005: 266). Para que uma análise de conteúdos transmita confiança e formalidade, aconselha-se a conjugação de três fluxos concorrentes de atividades, não sequenciais mas interativas e cíclicas, que são:

1. Condensação: Consiste em mobilizar processos de seleção, contração, abstração, simplificação e transformação dos dados “brutos” já existentes;
2. Apresentação: Corresponde à organização matricial, gráfica ou tabular da informação (já transformada pela atividade anterior), de modo a facilitar a extração de conclusões;
3. Elaboração e verificação das conclusões: Que se colocam em marcha logo desde o início da recolha dos dados, começando o investigador a partir daí a decidir o sentido das preposições, a anotar regularidades, a deduzir possíveis explicações, configurações e fluxos de causalidade.

>> ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Como já referenciado ao longo deste estudo, a Fraude causa graves problemas que prejudicam o desenvolvimento das sociedades democráticas. Assim sendo, torna-se premente estudar formas de erradicar este flagelo da civilização. De facto, se conseguíssemos identificar os motivos que levam os indivíduos a prevaricar e a perpetrarem atos ilícitos, certamente, conseguiríamos minimizar ou, até eliminar, a ocorrência de Fraudes.

Face ao exposto, de seguida, vamos testar as proposições de investigação elaboradas e apresentadas neste capítulo.

Fatores Motivadores da Fraude: Os Três Vértices do Triângulo da Fraude

Os fatores motivadores da Fraude, presentes nesta proposição de investigação, já foram explicados na revisão de literatura. No entanto, por uma questão de apoio e reforço da análise dos resultados, apresentaremos, de seguida, cada fator motivador da Fraude.

Pressão

A pressão resulta de um problema financeiro que cria um desconforto face ao estigma social que o prevaricador poderá estar a viver nesse momento. A este desconforto acresce o orgulho, o senso comum e um ego fechado que, impede o prevaricador de procurar ajuda ou partilhar o seu problema com terceiros. Fechado, sem apoio, o prevaricador fica paralisado e como escape ensaia o caminho do crime (Dorminey *et al*, 2012).

- *Bernard Madoff - falência da Bernard L. Madoff Investments Securities, LLC:*

No nosso entender o fator “pressão” não se traduz só na existência de problemas financeiros, mas numa visão mais leviana, que é a falta de dinheiro para resolver um problema financeiro, que lhe tenha aparecido subitamente e de pequena escala. Efectivamente, esta Fraude envolveu valores astronómicos, no entanto, esse montante não foi parar, exclusivamente, às mãos de Madoff. Uma parte sim, porém, a outra foi distribuída pelos investi-

dores que lhe tinham confiado as suas fortunas, para que este as investisse corretamente, a fim, de obter os rendimentos prometidos por Madoff. Mas afinal, qual ou quais foram os fatores motivadores de pressão que levaram Madoff a perpetrar este esquema ilícito?

Esta Fraude teve como base o “esquema de Ponzi”, em que parte do dinheiro, entregue pelos novos investidores, servia para pagar os lucros dos investimentos pertencentes aos anteriores investidores e assim sucessivamente. Segundo (Sander, 2009: 11), Madoff “talvez tivesse um instinto genuíno de procurar servir bem os seus investidores - consistentemente bem”. Para proporcionar bons rendimentos aos produtos financeiros adquiridos pelos seus clientes, Madoff foi forçosamente obrigado a apresentar soluções financeiras capazes de retribuir ganhos acima daquilo que o mercado estava a oferecer⁵. A convicção que só ele era capaz de possuir produtos financeiros atrativos, em termos de rentabilidade e de confiança, fez com que, desde do início, definisse uma estrutura funcional financeira baseada no “esquema de Ponzi”.

O supracitado autor reforça, ainda mais, esta dedução ao afirmar que Madoff “poderá ter feito algumas promessas demasiado ambiciosas para que as conseguisse honrar” (Sander, 2009: 11). Como Madoff oferecia rentabilidades superiores às do mercado financeiro, tinha que encontrar capital extra para entregar aos seus investidores e, assim, conseguir honrar os seus compromissos. A solução foi utilizar capital, angariado para investimento, para pagar a rentabilidade dos seus produtos financeiros aquando da sua maturidade.

• *Oliveira e Costa com a falência do Banco Português de Negócios (BPN):*

Oliveira e Costa, sempre, foi um homem trabalhador e de família humilde. Desde logo, a primeira percepção levar-nos-ia à ideia que todo o prejuízo causado no BPN foi, exclusivamente, em benefício próprio, mas não. Poderemos dizer que foi um pouco como aconteceu com Bernard Madff. Conforme nos diz Monteiro (2013: 67), Oliveira e Costa “quando regressou (do Banco Europeu de Investimento) vinha cheio de confiança, prestígio. Pede para criar um banco, arranja pessoas com ‘nome’ e dinheiro e fez o que quis”.

Oliveira e Costa estava convencido que tinha capacidade para crescer no mundo da banca, que poderia levar a instituição financeira, por ele gerida, a patamares elevados e reconhecidos mundialmente. Por conseguinte, quando Oliveira e Costa entrou no BPN a sua ambição era equiparar o BPN ao BCP, em termos de dimensão e relevo. Queria destacar-se em relação

⁵ Madoff prometia ganhos superiores aos do mercado financeiro na ordem dos 10% a 15%.

a outros banqueiros bem-sucedidos, como o Jardim Gonçalves, queria-o destroná-lo e tornar-se o dono de Portugal. A ânsia de obter sucesso profissional no mundo da banca em pouco tempo, certamente, que provocou uma pressão para perpetrar esquemas ilícitos que o ajudariam a obter tais resultados.

Todavia, outro fator de pressão foi a vontade de ajudar um pequeno grupo, constituído por amigos e políticos, a obter capital para financiar os seus projetos megalómanos. O referido grupo necessitava que lhes emprezassem as quantias desejadas a uma taxa de juro baixa e sem qualquer responsabilidade. Em suma, Oliveira e Costa permitiu que este grupo usufruísse de empréstimos avultados sem qualquer garantia pessoal.

Oportunidade

A oportunidade consiste na possibilidade de cometer um crime, neste caso de Fraude, e na consciência de que o mesmo permanecerá oculto (Dorminey *et al*, 2012).

- *Bernard Madoff - falência da Bernard L. Madoff Investments Securities, LLC:*

Bernard Madoff, ao longo do seu legado, foi-se apercebendo da sua importância no mundo financeiro. Como tal, achava-se intocável perante qualquer acusação que lhe poderiam fazer, principalmente, por parte do principal regulador - a Securities and Exchange Commission (SEC). Esta alegação foi proferida por Harry Markopolos, o analista financeiro que descobriu e divulgou a Fraude de Madoff. Desde 1992 até Abril de 2008 Markopolos divulgou várias situações que evidenciavam que Madoff estava a executar um esquema de Ponzi ou a ganhar quantias extraordinárias, comparativamente, ao que se passava no restante mercado financeiro, através de front-running.

Mesmo perante estas pistas, a SEC não iniciou nenhuma investigação. Segundo Markopolos, citado por (Sander, 2009: 286), a SEC “está mais preocupada em proteger os grandes predadores financeiros dos investidores”, sendo “um regulador cativo da indústria que regula”, pois receia fazer acusações contra indivíduos proeminentes. Madoff, ao sentir que intimidava a SEC, via uma oportunidade para perpetrar os seus métodos ilícitos.

Moreira (2009), aquando da interpretação e análise do caso Madoff, também questionou como foi possível cometer uma Fraude desta dimensão num setor onde existem vários reguladores com um papel determinante, na

fiscalização e monitorização das operações financeiras. Contudo, segundo o autor, o “ingrediente básico desta Fraude é a ausência de divisão de funções no negócio de Bernard Madoff: o seu grupo era, simultaneamente, o corretor que fazia as compras e vendas dos ativos no mercado e o gestor de fundos de investimento e das fortunas dos clientes deixadas ao seu cargo” (Moreira, 2009: 2). Ao dominar este circuito financeiro, Madoff estava a criar condições para ludibriar o controlo interno, com a intenção de que este não funcionasse corretamente.

• *Oliveira e Costa com a falência do BPN:*

O caso BPN, para além de ser mediático, foi o maior escândalo financeiro em Portugal, até à data, causando cerca de 8,3 mil milhões de euros de prejuízo.

Oliveira e Costa foi, durante anos, diretor do departamento da supervisão do Banco de Portugal (BP), por isso conhecia bem os pontos fortes e fracos da sua supervisão. Por conseguinte, Oliveira e Costa sabia contornar os indícios de Fraude e, na eventualidade de existir qualquer suspeita no seu banco saberia contornar essa questão. A este propósito, João Duque⁶ refere, numa entrevista à SICNotícias, que o BP é constituído por cerca de 1700 trabalhadores, porém só 120 é que são alocados ao departamento da supervisão, o que dá grupos de cerca de 6 a 7 técnicos para supervisionar 6 a 7 bancos. Pedro Guerreiro⁷ vem reforçar esta linha de pensamento, ao afirmar que o BP, com falta de meios humanos e técnicos, só poderia fazer uma “supervisão sentada”, ou seja, os técnicos enviam, por fax, as suas questões e recebem, pelo mesmo meio, as respostas sem, por vezes, questionar mais ou averiguar com maior precisão determinados acontecimentos. Esta oportunidade não ocorreu só no começo, foi-se verificando ao longo da existência do BPN. De salientar que, várias vezes, surgiram indícios que não foram investigados ou não mereceram a sua devida importância, como exemplo temos o facto do BPN ter sido auditado por quatro empresas (Ernst & Young, PriceWaterHouseCoopers, Deloitte e a BDO Binder) entre 1998, data da sua constituição, até 2004. Mesmo quando foi publicado o relatório da auditoria às contas de 2002⁸, que veio castigar severamente os resultados do BPN, entre outras informações que evidenciavam falta de transparência e ocultação de informação, o BP nada fez. Ao saber como a

⁶ João Duque na SICNotícias em 2003, acedido em <https://www.youtube.com/watch?v=ZY2I8T4-zuPM>

⁷ Pedro Santos Guerreiro na SICNotícias, em 2003 acedido em <https://www.youtube.com/watch?v=-ZY2I8T4zuPM>

⁸ O relatório das contas de 2002 foi publicado no Jornal de Negócios em 26 de setembro de 2003 e foi elaborado pela empresa de auditoria externa Deloitte.

supervisão BP funcionava, Oliveira e Costa aproveitou-se para perpetrar e ocultar atos ilícitos durante vários anos.

No entanto, não só foram só as brechas existentes no controlo interno do supervisor, que abriram portas à Fraude, também, existiam fraquezas no controlo da própria instituição, uma vez que foi Oliveira e Costa o seu criador. Como tal, centralizou as principais funções, todo o que fosse Banco de Portugal era ele que tratava. Por sua vez, ele escolhia os seus colaboradores, evidentemente aqueles que eram leais e competentes, conseguindo controlá-los, nem que fosse pela via do suborno, como refere João Semedo, citado por Monteiro (2013: 18), “há muita gente cujo silêncio e cumplicidade foram pagos a preço de ouro”.

Efetivamente, Oliveira e Costa controlava tudo sem que ninguém o questionasse. A este propósito, Oliveira e Costa⁹ afirmou “quando eu apresentava as contas nas Assembleias Gerais, eu ficava tão incomodado que ninguém fizesse perguntas, que eu chegava a fazer perguntas à sorte, para que existissem algumas perguntas. Por estar a aprovar tudo por unanimidade, ou às vezes por aplauso, chateia”. Em suma, Oliveira e Costa sentia que os seus accionistas e supervisores depositavam nele grande confiança, confiança esta que, seguramente, também, constituiu um fator motivador na realização dos seus esquemas ilícitos.

Racionalização

A racionalização corresponde à negação por parte do fraudador, com o intuito de reduzir a incoerência pessoal. Antes da prática criminal o prevaricador interioriza que é uma exceção e, portanto, não se vê como um criminoso. Este não se considera violador de confiança, logo não demonstra qualquer negativismo. No entanto, quando o prevaricador é descoberto, justifica o ato praticado como, por exemplo, sendo uma justiça laboral, porque não está a ser recompensado pelas tarefas realizadas. A racionalização permite o prevaricador ver os seus comportamentos ilegais como aceitáveis, preservando a sua imagem de indivíduo de confiança. (Dorminey *et al*, 2010 e 2012).

- *Bernard Madoff - falência da Bernard L. Madoff Investments Securities, LLC:*

No nosso entender, não existe justificação plausível para a prática de

⁹ Oliveira e Costa no Parlamento a 27 de Maio de 2009, acedido em https://www.youtube.com/watch?v=9zbFceO_nLk#t=931

qualquer ato fraudulento. No entanto, na mente do fraudador existe sempre uma justificação e perante tal facto este não se considera um criminoso. Segundo Moreira (2009), Madoff mentalmente acreditava que a sua Fraude era inócua “ceteris paribus”, ou seja, uma Fraude inocente, uma vez que o seu esquema não implicava a destruição de riqueza, mas sim a sua verdadeira redistribuição. Assim sendo, “Madoff poderia ser considerado uma variante moderna do lendário Robin dos Bosques” (Moreira, 2009: 4). A essência do seu esquema passaria por roubar aos clientes ricos e distribuir por outros clientes. E, perante tal situação, estaria a ajudar no reequilíbrio financeiro da sociedade que, cada vez mais, se apresenta desequilibrada. Cada vez, existem mais ricos mas, também, mais pobres. Nesta linha de orientação, Sander (2009) alude que Madoff sofria de “síndrome de Robin dos Bosques”, dado que acreditava que o seu esquema estaria simplesmente a tirar dinheiro aos ricos para ajudar às causas da justiça, igualdade, dignidade humana e da tolerância. Aliás, Madoff insinuou de que ele só perpetrou este esquema com a finalidade de ajudar os seus clientes, que procuravam rendimentos estáveis e também alguém a quem pudessem confiar os seus investimentos. Em suma, Madoff seria a pessoa exata, cujos clientes empurraram para este esquema ilícito, uma vez que estavam à espera de uma maior rendibilidade.

• *Oliveira e Costa com a falência do BPN:*

De facto os fraudadores quando cometem determinados crimes, internamente não se consideram criminosos. O mesmo aconteceu com Oliveira e Costa, para ele o descalabro do BPN não teve mão humana, ou seja, não foi por má gestão, simplesmente os seus investimentos ainda não tinham chegado à maturidade e, como tal, não tiveram o retorno esperado. Esta situação foi, também, causada pela crise económica que se fez sentir no ramo imobiliário. No fundo, Oliveira e Costa sente-se vítima do atual sistema financeiro, por isso, afirmou “esforcei-me tanto para ser útil que me espalhei” Monteiro (2013: 95). Para ajudar os amigos pertencentes a um conjunto restrito de elites, que necessitavam de capital para financiar os seus projetos megalómanos, correu determinados riscos, que mais tarde se transformaram em “buracos negros”.

Face aos dados apresentados, pode concluir-se que a P1 é válida, corroborando a revisão da literatura. De facto, tal como refere Cressey (1953) no caso de Madoff e de Oliveira e Costa houve uma pressão para a prática da Fraude, nomeadamente, desejo de alcançar sucesso profissional e reconhecimento social, bem como de cumprir os contratos estabelecidos com os clientes, que previam a obtenção de lucros anormais. A oportunidade,

segundo Dorminey et al (2012) será veículo de usurpação e rápida satisfação da necessidade do fraudador. Neste caso, a falta de fiscalização das entidades financeiras reguladoras, a concentração de poder numa só pessoa, bem como a cultura organizacional propicia à prática da Fraude, criaram as condições para a ocorrência de atos ilícitos.

O último vetor do Triângulo da Fraude é a racionalização, consubstanciada no facto do fraudador encontrar uma justificação plausível e racional para fundamentar que não praticou nenhum ato ilícito (Dorminey et al, 2012). Para justificar os seus atos, Madoff e Oliveira e Costa alegaram que a Fraude era inócua, pois o que se pretendia era alcançar causas nobres, como a igualdade, dignidade humana. No fundo, os fraudadores tentam transparecer que foram vítimas do sistema social e financeiro.

Fatores Motivadores da Fraude: Os Quatro Vértices do Diamante da Fraude

A análise desta proposição de investigação será feita nos mesmos moldes da proposição anterior. Uma vez que os vértices do Diamante da Fraude foram explicados no início deste trabalho e como três deles fazem parte proposição anterior (pressão, oportunidade e racionalização), apresentaremos, somente, o quarto fator motivador da Fraude, que é a capacidade.

A capacidade identifica as características e habilidades pessoais do fraudador. O indivíduo tem a consciência de possuir as características e habilidades necessárias para perpetrar uma Fraude. Ao reconhecer uma possível oportunidade fraudulenta, o prevaricador congratula-se com a possibilidade de transformar essa oportunidade numa Fraude.

- *Bernard Madoff - falência da Bernard L. Madoff Investments Securities, LLC:*

Após o escândalo financeiro de Madoff, várias perguntas foram levantadas, entre elas: Como foi possível, como é que ele foi capaz? Parte dessa resposta assenta na sua capacidade. Segundo Sander (2009), Madoff nos anos 60 foi um pioneiro com grandes ideias, nessa altura compreendeu que os mercados financeiros e os investimentos iriam evoluir rapidamente. Logo, quem fosse astuto nesta matéria poderia diferenciar-se e ganhar muito dinheiro.

Madoff tinha a noção que a informatização das bolsas mais pequenas facilitaria a sua monitorização e, conseqüentemente, poderia concentrar-se nas bolsas maiores, que no conjunto geravam elevados ganhos. “Essa noção

levou por fim à criação do mercado virtual electrónico, conhecido como NASDAQ” (Sander, 2009: 61). De facto Madoff “assumiu o papel de pioneiro e de líder na construção do modelo do mercado bolsista do NASDAQ” (Sander, 2009: 62). Face ao exposto, Sander (2009) refere que o esquema de Madoff poderá ter sido deliberado e calculado desde o início, uma vez que foi extremamente bem elaborado e camuflado, de tal forma que só ele tinha conhecimento do que se estava a passar nas suas empresas.

Quanto à sua capacidade não restam dúvidas, ele foi de facto um génio tanto na elaboração, bem como na manutenção desta Fraude. “Madoff poderá estar a sorrir agora, sabendo que durante anos foi capaz de esconder todo o esquema dos seus fiéis clientes, dos reguladores, dos empregados e mesmo da sua própria família” (Sander, 2009: 11).

- Oliveira e Costa com a falência do BPN:

Segundo Monteiro (2013), Oliveira e Costa é proveniente de uma família pobre, como tal, desde os seus 7 ou 8 anos foi obrigado a trabalhar: durante o dia trabalhava de bicicleta e de noite estudava. Mesmo quando entrou na Faculdade de Economia da Universidade do Porto, Oliveira e Costa continuou a trabalhar de dia e a estudar de noite.

Em 1962, após terminar o curso, Oliveira e Costa começou a exercer funções na filial do BP no Porto. Paralelamente, nessa altura começou a dar as primeiras pegadas na política. De 1980 a 1982 foi vice-presidente do Banco Nacional Ultramarino e, também, vice-presidente do Banco Pinto Sotto Mayor. Após a passagem no Governo de Cavaco Silva de 1985 a 1991, como secretário de Estado dos Assuntos Fiscais voltou para a banca, desta vez, como vice-presidente do Banco Europeu de Investimento, no Luxemburgo, entre 1992 e 1994. Nesse mesmo ano passou a ser o presidente do Banco Finibanco entre 1994 até 1997. Entretanto saiu e criou o BPN.

Como se pode constatar, Oliveira e Costa passou grande parte da sua vida profissional no mundo da Banca. Por conseguinte, conseguiu absorver e acumular conhecimentos sobre a atividade bancária, capazes de o tornar num expert sobre os meandros deste setor.

Relativamente a este caso, João Semedo, citado por Monteiro (2013: 19), aquando a sua participação como membro da Comissão Parlamentar de inquérito ao caso BPN, alude que Oliveira e Costa representava uma forte personalidade de liderança e uma “inteligência muito estruturada”. Por conseguinte, liderava um grupo sólido e alicerçado numa “construção complexa e sofisticada. Comandada por uma pessoa com inteligência e capacidade de gestão acima do normal”. Efetivamente, este acumular de conhecimento no mundo da banca e na política levou-o a acreditar que era capaz de criar e

gerir um banco e que, certamente, teria capacidade para contornar qualquer situação desfavorável nem que fosse por caminhos errados, ou seja, pela Fraude.

À pressão, oportunidade e racionalização junta-se a capacidade para formar o Diamante da Fraude. A análise dos dados apresentados leva-nos a concluir, tal como referem Wolf e Hermanson (2004), que Madoff e Oliveira e Costa possuíam as características e habilidades pessoais necessárias para cometer a Fraude, em concreto, eram visionários na gestão do negócio, possuíam espírito de liderança e um vasto conhecimento e experiência no setor financeiro.

Por conseguinte, e tal como previsto na revisão da literatura, valida-se a P2, confirmando-se os quatro vértices do Diamante da Fraude são fatores motivadores da Fraude.

Fatores Motivadores da Fraude: Ganância

Wells (2009) ao longo da sua obra em que divulga diversos estudos sobre fraudes ocorridas. Este identifica e explica várias teorias explicativas do aparecimento desta problemática. No entanto deixou em aberto a possibilidade de existirem outros motivos que ainda não foram explorados exaustivamente. Que é o caso da Ganância, “ Seriam todos esses empregados, desde o empregado da divisão do correio até ao do conselho de administração, simplesmente gananciosos?” (Wells, 2009:489).

Contudo, também partilho da ideia de Wells quanto à complexidade deste conceito. Consciente da hermética em atribuir a definição de Ganância como sendo um motivador de Fraude, isto porque, é um factor subjectivo e para muitos investigadores necessitam de respostas concretas, com a finalidade de assegurarem uma grande ênfase de credibilidade perante esta proposição.

Ganância é “ ambição desmedida de riqueza, honras ou glórias; desejo ávido de obter o lucro, por meio lícitos ou ilícitos, ganho, usura (Do cast. Ganancia, «id.»)”¹⁰

Por vezes confundimos ambição com ganância, isto porque, de facto a ideia central destes dois conceitos é de ganhar algo mais, acrescentar ainda mais ao que já possuímos. Mas o que os distingue é a forma como se obtêm esses ganhos. Ora vejamos: Ambição é “desejo imoderado de poder, de gloria, de honras, de riquezas. Desejo veemente; aspiração; pretensão”(-

¹⁰ Ver nota 1

Caldas, 1925:8). Ambição é “desejo forte de conseguir alguma coisa (bens, dinheiro, fama, sucesso), ou de atingir um objectivo que satisfaça o amor-próprio da pessoa. Foi por causa de sua ambição que consegui ter sucesso.” (Biderman, 1998: 72).

Ganância é “(do castelhano ganancia) ganho, lucro de alguém. Ambição desmedida, em geral por dinheiro ou bens materiais; avidez pelo lucro ou proveito pessoal. Ganho ou lucro ilícito”. (Academia das Ciências de Lisboa, 2001: 1863). Ganância é “Desejo de sempre ganhar mais, de obter mais lucro. A ganância do vendedor acabou levando a sua loja à falência.” (Biderman, 1998: 468).

Hilsdorf (2012) explica a importância do entendimento entre a ambição e a ganância. Uma vez que, existe por vezes, o preconceito de classificar ambição como algo negativo. E conseqüentemente cria-se uma ideia confusa entre o conceito de ambição e ganância, que por sua vez, vai aumentar ainda mais esse preconceito.

Ao pensarmos dessa forma estamos a denegrir a identidade de um indivíduo, que tanto lutou para conseguir algo de novo, acrescentou valor à sociedade, através das suas conquistas, descobertas, invenções. Todos os objectivos alcançados foram realizados numa base de ética, ou seja, todos os limites existentes que foram ultrapassados na sociedade, estes foram construídos com base em ambições legítimas e bem direccionadas. Assim sendo, a ambição associada à ética é saudável.

No entanto, um ambicioso sem ética rapidamente se transforma num ganancioso. Isto porque, pessoas que recorrem a qualquer meio para obter o que desejam, numa perspectiva, doa a quem doer e custe o que custar, estas pessoas não são ambiciosas, são gananciosas.

É possível ser-se ambicioso, atingir as metas às quais se tenha proposto, mas sem prejudicar ninguém. Mas, todo o ganancioso termina prejudicando alguém. Os objectivos do ganancioso são individualistas e usurários.

Há determinados comportamentos que nos possam provocar determinadas alterações mentais.

“A nossa frustração é maior quando temos muito e queremos mais do que quando nada temos e queremos algo. Estamos menos insatisfeitos quando nos faltam muitas coisa do que quando parece faltar apenas uma”. (Hoffer, 2007:45). Por conseguinte é que para os cristãos a ganância também é conhecida como sendo a avareza, que está contemplada nos sete pecados mortais. “A avidez é a posse ciosa das riquezas materiais. É um dos sete pecados capitais, na medida em que se opõe ao destino universal dos bens criados, fazendo prevalecer o interesse pessoal sobre o princípio da solidariedade. É um comportamento severamente condenado pelo espírito cristão” (Chistos,

1994: 102). Segundo Falcão (2004) a Avareza “é o apego desordenado às riquezas possuídas e em especial ao dinheiro. A moral coloca-a no número dos vícios capitais, opondo-se à virtude da liberalidade”. (Falcão, 2004: 38).

O comportamento de um ganancioso está muito ligado ao comportamento de um avarento, em quanto que, o primeiro conquista a riqueza de forma ilícito, a avareza para além de ser como a ganância é-lhe acrescido uma outra particularidade que é a retenção desses mesmos valores materiais. Não pretende distribuir, quer mais e cada vez mais.

Para ajudar uma melhor reflexão do conceito de ganância, partimos do princípio que a ganância é entendida como: “Atitude amoral e egoísta, orientada para a obtenção de vantagem abusiva e antiética” Hilsdorf (2012). Nesta linha de pensamento, Pimenta (2012) associa a ganância à Fraude. Para tal, o autor refere “é impossível explicar os riscos desmesurados e as Fraudes cometidas apenas pela ganância: esta categoria moral é insuficiente. Os riscos e as Fraudes imensas apareceram com a proteção da desregulação, pois o afrouxamento global das restituições cria rapidamente incentivos e oportunidades inéditas abrindo a via à ganância. Esta é mais uma consequência que uma causa” (Pimenta, 2012: 1). Na senda deste pensamento, Maciel (2014) afirma que o defraudado cai no logro porque considera que a oferta que lhe é proposta é uma pechincha, não desconfia da esmola, como diz o velho ditado “quanto maior é a esmola, o pobre desconfiada” e sonha em ganhar dinheiro fácil, sem trabalho e em pouco tempo. Analogamente, Moreira (2009) refere que se há ocorrência de promessas de altas remunerações sem alusão ao risco subjacente, sugerindo de que se trata de oportunidades únicas e destinadas a poucos, juntarmos uma dose de ganância, temos todos os requisitos para a prática de uma Fraude.

Face ao exposto, Andrade (2009) alude que “os maiores casos de Fraude são aqueles que são levados a cabo à vista de todos, mesmo perante aqueles especializados que, melhor que ninguém, deveriam analisar e questionar o que toda a gente sabe ser impossível no longo prazo - que não há milagres que sempre durem. Mas querem acreditar neles enquanto durarem, anestesiados pela ganância efémera e credibilidade no mercado que os autores de tais façanhas possuem”. Seguindo esta orientação, Teixeira (2014:2) menciona que “a Fraude, na sua maior parte, é um crime de estilo de vida. Para muitos (médicos, farmacêuticos, banqueiros...) trata-se de “manter as aparências”, viver um estilo de vida opulento. Não é sobre a “necessidade” - é sobre a “ganância”.

Por conseguinte, Moreira (2013: 13) afirma que “a ganância que obtura a visão, que tolda o discernimento, que apenas permite ver a possibilidade de se ser rico, rapidamente, sem esforço. A ganância, que ninguém assume

possuir. Mas, em maior ou menor grau, tende a estar presente na natureza humana”. Ciente desta realidade, Maciel (2014: 2) afirma que “temos a obrigação de controlar o que realmente de nós depende: a ganância. Sempre que alguém faz uma proposta que proporciona um lucro acima do normal ou um benefício demasiado fácil é de desconfiar. Não há almoços grátis”.

- *Bernard Madoff - falência da Bernard L. Madoff Investments Securities, LLC:*

Madoff poderia cingir-se a cuidar da sua família, ser um cidadão honesto, transmitir conceituados valores éticos. Concludentemente continuar a transaccionar valores mobiliários através das folhas cor-de-rosa e tornando-se num corrector independente, competente e respeitado. No entanto, esta realidade não era suficiente. Madoff apercebeu-se que existiam grandes somas de dinheiro que poderia obter se desempenha-se um papel mais activo nos mercados de títulos. Nesta parte Madoff foi ambicioso, visionava grandes oportunidades de fazer dinheiro, tanto para ele, como para os seus clientes Sander (2009). Contudo, os ganhos que aspirava ganhar eram na sua realidade obtidos através de um esquema fraudulento. Sabendo que estava, ou que iria prejudicar a vida de terceiros em prol de benefícios próprios, mesmo assim, perpetuou esta enorme fraude. Assim sendo, o fator motivador para continuar a perpetuar esta fraude foi a ganância que Madoff possuía. A este propósito, Moreira (2009: 3) alude que “Madoff, obviamente, por ter sido o perpetrador do acontecimento. Aquilo que se intui é que a sua ganância não foi de índole estritamente financeira, mas sobretudo de índole social e de preservação de uma imagem de sucesso pessoal”.

- *Oliveira e Costa com a falência do BPN:*

Se não fosse conhecido o escândalo BPN, Oliveira e Costa seria recordado como uma personalidade importante para Portugal, segundo o seu conceituado e vasto currículo. No entanto o desejo de transformar um banco pequeno, “doméstico”, num banco de grande dimensão, “internacional” num curto espaço de tempo, só poderia ser alcançado percorrendo caminhos pouco éticos. Aliás, Oliveira e Costa¹¹ afirmou que “os bancos procuram fazer lucros, inventar lucros se for preciso, a banca tem uma avidez por apresentar lucros tremenda, não quer pagar impostos, mas quer ter lucros quer”. De facto, Oliveira e Costa transmite a ideia que a ambição de atingir resultados impressionantes e rápidos de uma forma legal, não é propria-

¹¹ Oliveira e Costa acedido em https://www.youtube.com/watch?v=GvjEsLU_odI

mente o caminho correcto a percorrer. Concludentemente para alcançar bons resultados sem pagar impostos, só através de esquemas ilícitos.

Na senda deste pensamento, João Ermida¹² assevera que o “BPN é o corolário do mundo financeiro dos anos 80 e 90, que acima de tudo tinham uma postura de buscar resultados inatingíveis. Em Portugal o BPN representava esse mundo, busca de ganhos de milhões sem risco. Depois temos um problema, que são os valores. No BPN os valores transformaram-se num elo mais fraco. Esta gente vivia numa estratosfera da ganância acima de tudo”. Conclui que, para atingir a sua ambição referenciados nos resultados desejados estes só os poderiam atingir percorrendo caminhos maliciosos e ilícitos.

De seguida, e com o intuito de sistematizar os dados, apresenta-se uma tabela com as informações expostas e analisadas nos pontos anteriores:

Tabela 1 – Fatores Motivadores de Fraude Referente ao Estudo

	<i>Bernard Madoff</i>	<i>Oliveira e Costa</i>
Pressão	<ul style="list-style-type: none"> • Instinto genuíno de procurar servir bem os seus clientes. • Promessas demasiado ambiciosas para conseguir honrar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desejo árduo de alcançar sucesso profissional. • Ajudar financeiramente grupos de elites.
Oportunidade	<ul style="list-style-type: none"> • Medo das entidades reguladoras em supervisionar indivíduos proeminentes. • Ausência de divisão de funções no negócio. • Cultura organizacional propicia à prática da Fraude. 	<ul style="list-style-type: none"> • “Supervisão sentada” do regulador (BP). • Controlo Interno deficitário da organização • Centralização e confiança cega em Oliveira e Costa.
Racionalização	<ul style="list-style-type: none"> • “Síndrome” de Robin dos Bosques. • A Fraude era inócua “ceteris paribus”. • Ajudar causas nobres, de igualdade, dignidade humana. 	<ul style="list-style-type: none"> • Vítima do sistema financeiro. • “Esforcei-me tanto para ser útil que me espalhei”.
Capacidade	<ul style="list-style-type: none"> • Visionário e pioneiro na gestão do negócio. • Génio na elaboração e camuflagem da Fraude. 	<ul style="list-style-type: none"> • Possuía experiência, manhas, artifícios é um expert no setor da banca.

¹² João Ermida Ex-director do Banco Santander acedido em https://www.youtube.com/watch?v=Gv-jEsLU_odI

	<i>Bernard Madoff</i>	<i>Oliveira e Costa</i>
Ganância	<ul style="list-style-type: none"> • Ambicioso sem ética. • Atingir seus objetivos a todo o custo. • Obter ganhos abusivos e imorais. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ambicioso sem ética. • Avidéz por apresentar lucros. • Viver numa estratosfera da ganância acima de tudo.

Por fim, a última proposição de investigação prevê que a ganância é um fator motivador da Fraude. Este fator, em termos de estudo, não teve o mesmo tratamento que os fatores apresentados nos pontos anteriores, dada a inexistência de pesquisas sobre esta temática, o que confere um carácter inovador à proposição de investigação formulada.

Face aos dados apresentados na tabela anterior e tendo por base a definição de Hilsdorf (2012), que define ganância como uma atitude imoral e egoísta, orientada para a obtenção de vantagem abusiva e antiética, pode dizer-se que a ganância de Madoff e Oliveira e Costa impulsionou a prática de atos ilícitos. De facto, foi a avidéz pela obtenção de lucros e cumprimento dos objetivos que motivaram a Fraude. Como refere Teixeira (2014), não é a necessidade que leva à Fraude, mas sim a ganância essencialmente de obter ou um estatuto social e financeiro.

Face a estas alegações, pode validar-se a P3, afirmando que a ganância é um fator motivador da Fraude. Do exposto, podemos concluir, também, que, poderíamos aprimorar o Diamante da Fraude com a incorporação de mais um vetor motivador da Fraude, a ganância. Deste modo, surge uma nova teoria explicativa da motivação da Fraude a “Estrela da Fraude”, conforme figura seguinte:

Figura 5 – Estrela da Fraude



>> CONCLUSÕES

As Fraudes ocorridas nos últimos anos despoletaram, no mundo empresarial e na sociedade em geral, uma crescente preocupação com a prevenção e deteção destes atos ilícitos. Esta preocupação tem sido motivada, essencialmente, pelas graves consequências financeiras e sociais que a Fraude acarreta. De acordo com Wells (2009: 47), estima-se que a Fraude nos EUA represente, em média, 5% dos proveitos de uma organização. Por sua vez, o OBEGEF, estima que em Portugal a Fraude representa cerca de 10% do volume de negócios. Aliás, Pimenta (2009: 6) refere que “a Fraude é uma “doença” da sociedade”.

Nesta linha de pensamento, Rousseau (1989: 57) afirma que enquanto a sociedade não caminhar para uma filosofia em que “nenhum cidadão seja tão rico que possa comprar um outro homem e nenhum tão pobre que seja estrangido a vender-se”, a Fraude continuará a existir e a evoluir em proporções, cada vez mais, assustadoras. Embora seja impossível dominar as motivações e os comportamentos humanos por completo, se estas forem conhecidas será mais fácil delinear mecanismos de prevenção e deteção da Fraude. Face ao exposto, o objectivo principal deste trabalho é, precisamente, estudar os fatores motivadores da Fraude.

Porém, antes de passar ao objetivo concreto, convém perceber o conceito de Fraude, que é complexo, prolixo e varia quanto à sua jurisprudência, sendo, por isso, abordado em diferentes perspetivas. Todavia, das várias definições partilhamos da opinião de Moura (2012: 1), que define Fraude como a “falência ética, em toda a linha..., furto de consciência sobre-individualizados, sobretudo interessadas com o seu bem-estar imediato e superlativo, filhas de uma linha de pensamento que privilegia a ganância, a dissimulação e a desresponsabilização em relação a tudo o que não seja o seu próprio umbigo”.

Do vasto conceito da Fraude resultaram diferentes tipologias da Fraude. Ainda assim, a tipologia definida pela ACFE, produzida no estudo desenvolvido entre 1993 a 2006, parece-nos a mais completa. Nesse estudo concluiu-se que todos os esquemas de Fraude têm quatro elementos chave comuns: (1) o facto da atividade fraudulenta ser clandestina; (2) violar os deveres fiduciários do empregado para com a organização; (3) ser cometida com intenção de obter benefício financeiro direto ou indireto para o empregado e (3) custar à organização empregadora ativos, receitas ou reservas. Face ao exposto, a ACFE categorizou os atos ilícitos num esquema denomi-

nado “Árvore da Fraude”. Aliás, as tipologias da Fraude subsequentes foram todas inspiradas na “Árvore da Fraude”.

Fruto, também, do amplo espectro da Fraude surgiram várias teorias explicativas. A primeira teoria foi a do Triângulo da Fraude. Esta teoria foi apresentada por Cressey e consubstanciava-se na presença de três fatores: pressão, oportunidade e racionalização.

No início dos anos 80, Albrecht, Howe e Romney pegaram nos três fatores apresentados por Cressey e substituíram o fator da racionalização pela integridade. De acordo com os autores, apesar de existir uma oportunidade e uma pressão, a probabilidade de o prevaricador cometer a Fraude depende da sua integridade. Se o indivíduo possuir uma postura íntegra, apesar de visualizar uma oportunidade e até de necessitar de dinheiro, não praticará nenhuma Fraude. No seguimento, destes estudos surgiu uma nova teoria, denominada de “Diamante da Fraude” que, acrescentou o fator da capacidade aos outros três fatores existentes. Para Wolf e Hermanson (2004), a pessoa deve ter capacidade suficiente para reconhecer uma oportunidade, tirar vantagem da situação e conseguir ocultar devidamente o ato.

Dado que o objetivo deste trabalho é aferir os fatores motivadores da Fraude, tendo em conta estas teorias, foram definidas e validas as proposições de investigação. De facto, o estudo empírico realizado com base nos estudos de caso da falência da Bernard L. Madoff Investments Securities, LLC e da falência do BPN provaram que as Fraudes praticadas foram motivadas pela pressão, oportunidade, racionalização e capacidade. Ficou provado que no caso de Madoff e de Oliveira e Costa houve uma pressão para a prática da Fraude, nomeadamente, desejo de alcançar sucesso profissional e reconhecimento social, bem como de cumprir os contratos estabelecidos com os clientes, que previam a obtenção de lucros anormais. A oportunidade decorreu da falta de fiscalização das entidades financeiras reguladoras, da concentração de poder numa só pessoa, bem como de uma cultura organizacional propícia à prática da Fraude. Para justificarem os seus atos, Madoff e Oliveira e Costa alegaram que a Fraude era inócua e pretendia alcançar causas nobres, como a igualdade, dignidade humana. No fundo, os fraudadores tentam transparecer que foram vítimas do sistema social e financeiro.

Todavia, a prática destes atos não seria possível se não fosse a capacidade de Madoff e Oliveira e Costa, nomeadamente o seu espírito visionário e de liderança na gestão do negócio, bem como o seu vasto conhecimento e experiência no setor financeiro.

Com base no pensamento de Wells (2009), que deixou em aberto a possibilidade de existirem outros motivos, nomeadamente, a ganância, for-

mulamos a terceira proposição de investigação. Mais uma vez, os dados analisados validaram a proposição formulada, provando que, de facto, a Fraude, também, é motivada pela ganância. A ganância de Madoff e Oliveira e Costa, caracterizada pela avidez pela obtenção de lucros e cumprimento dos objetivos, motivaram a Fraude.

Em suma, os resultados obtidos permitiram concluir que a Fraude é motivada por cinco fatores: pressão, oportunidade, racionalização, capacidade e ganância. Deste modo, surge uma nova teoria explicativa da Fraude a “Estrela da Fraude”. Porém, provavelmente existirão outros fatores motivadores da Fraude ainda por estudar.

De Salientar que este trabalho contém algumas limitações. Em primeiro lugar, como estudamos comportamentos humanos, optamos pela utilização do método de investigação qualitativo. Todavia, este comporta maior subjetividade na análise e tratamento dos dados. Além disso, nos estudos de casos, não foram realizadas entrevistas concebidas especificamente para o estudo em causa e o seu número é de baixa amplitude, não-probabilística.

Em conclusão final, a Fraude é um facto danoso para o bom funcionamento das organizações, da sociedade e para qualquer Nação. Apesar dos esforços encetados, a Fraude sempre existiu cabendo a cada cidadão lutar contra este flagelo, zelando por uma sociedade mais justa e transparente.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACFE. (2012). *Report to the nations on occupational fraud and abuse: 2012 Global Fraud Study*. Austin: Association of Certified Fraud Examiners, 1-75
- Almeida, A. (2012). *Dicionário de Latim Português*. 4ª Edição. Porto: Porto Editora.
- Almeida, B. e Taborda, D. (2004). A Fraude como Problemática Central nas Diferenças de Expectativas em Auditoria". In *X Congresso Contabilidade: Relato financeiro e responsabilidade social*. Lisboa: Associação dos Institutos Superiores de Contabilidade e Administração.
- Andrade, J. (2009). Novos casos, as mesmas fraudes. OBEGEF – Observatório de Economia e Gestão da Fraude: *Crónica visão electrónica nº 005*. Consultado em 12 de Dezembro de 2017, em <http://www.gestaodefraude.eu/wordpress/wp-content/uploads/2010/01/VisaoE005.pdf>
- Cressey, D. R. (1953). "Other People`s Money: A study in the Social Psychology of Embezzlement", *The Free Press*, Glencoe, Illinois.
- Dorminey, J., Fleming, A., Kranasher, M. e Riley, R. (2010). Beyond the fraud triangle - Enhancing deterrence of economic crimes. *The CPA Journal*, 17-23.
- Dorminey, J., Fleming, A., Kranasher, M. e Riley, R. (2012). Issues in accounting education: The evolution of fraud theory. *American Accounting Association*, 2 (27), 555-579.
- Hilsdorf, C. (2003). *Atitudes vencedoras*. (8ª Edição). Brasil: Editora Senac São Paulo.
- KPMG. (2006). *Fraud risk management: developing a strategy for prevention, detection, and response*. Consultado em 12 de Dezembro de 2017, em <http://www.kpmg.com/cn/en/issuesandinsights/articlespublications/documents/fraud-risk-management-o-200610.pdf>
- Lewin, K. (1936). *Principles of topological psychology*. New York: McGraw-Hill.
- Maciel, E. (2014). Gostamos de ser enganados. OBEGEF – Observatório de Economia e Gestão da Fraude: *Crónica visão electrónica nº 279*. Consultado em 12 de Dezembro de 2017, em <http://www.gestaodefraude.eu/wordpress/wp-content/uploads/2014/05/VisaoE279.pdf>
- Mikol, A. (2006). La prévention de la fraude en PME. *Revue Française de Comptabilité*, 387, 18.
- Monteiro, H. (2013). *Quem é Oliveira e Costa?* (1ª Edição): Bnomics.
- Moreira, J. (2009). Fraude, ganância e (des)confiança. OBEGEF – Observatório de Economia e Gestão da Fraude: *Crónica visão electrónica nº 003*.

- Consultado em 24 de Agosto de 2012, em <http://www.gestaodefraude.eu/wordpress/wp-content/uploads/2010/01/VisaoE003.pdf>
- Moreira, N. (2011). O risco de fraude nas organizações e a necessidade (urgente) de o gerir. OBEGEF – Observatório de Economia e Gestão da Fraude: *Crónica visão electrónica nº 136*. Consultado em 24 de Agosto de 2012, em <http://www.gestaodefraude.eu/wordpress/wp-content/uploads/2011/08/VisaoE136.pdf>
- Moreira, J. (2012). Fraude em tempos de crise. OBEGEF – Observatório de Economia e Gestão da Fraude: *Crónica visão electrónica nº 183*. Consultado em 24 de Agosto de 2012, em <http://www.gestaodefraude.eu/wordpress/wp-content/uploads/2012/08/VisaoE183.pdf>
- Moura, H. e Silva, A. (2004). Auditoria de fraude: Instrumentos na prevenção de fraudes contra as empresas. In *X Congresso Contabilidade: Relato financeiro e responsabilidade social*. Lisboa: Associação dos Institutos Superiores de Contabilidade e Administração.
- Moura, P. (2011). Os tempos contemporâneos e a fraude. OBEGEF – Observatório de Economia e Gestão da Fraude: *Crónica visão electrónica nº 105*. Consultado em 24 de Agosto, em <http://www.gestaodefraude.eu/wordpress/wpcontent/uploads/2011/01/VisaoE105.pdf>
- Moura, P. (2012). Fraude, modelos & cultura. OBEGEF – Observatório de Economia e Gestão da Fraude: *Crónica visão electrónica nº 175*. Consultado em 24 de Agosto, em <http://www.gestaodefraude.eu/wordpress/wp-content/uploads/2012/05/VisaoE175.pdf>
- Pimenta, C. (2008). Brandos costumes, fraudes ardentes. OBEGEF – Observatório de Economia e Gestão da Fraude: *Crónica visão electrónica nº 001*. Consultado em 13 de Junho de 2013, em <http://www.gestaodefraude.eu/wordpress/wp-content/uploads/2010/01/VisaoE001.pdf>
- Pimenta, C. (2009). *Esboço da quantificação da fraude em Portugal*. Working Papers, N.º3. OBEGEF – Observatório de Economia e Gestão da Fraude: Edições Húmus e OBEGEF. Consultado em 13 de Junho de 2013, em <http://www.gestaodefraude.eu/wordpress/wp-content/uploads/2009/02/wp0031.pdf>.
- Ribeiro, M. (2013). Mais vale prevenir do que remediar. OBEGEF – Observatório de Economia e Gestão da Fraude: *Crónica visão electrónica nº 246*. Consultado em 12 de Dezembro de 2017, em <http://www.gestaodefraude.eu/wordpress/wp-content/uploads/2013/10/VisaoE246.pdf>
- Rousseau, J. (1989). *O contrato social*. Mem-martins: Europa-América.
- Rutherford, D. (1998). *Dicionário de economia*. Edimburgo: Difusão Editorial S.A.

Sander, P. (2009). *Madoff: A história da maior fraude financeira de sempre*. 1ª Edição. V. N. Famalicão: Centro Atlântico.

Soares, M. (s/d). *Contributo do data mining na detecção e prevenção de fraude*. Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa. Consultado em 24 de Agosto de 2012, em http://focusbi.no.sapo.pt/documents/Artigo_V1.0.pdf

Sousa, A. (2005). *Investigação em Educação*. Lisboa: Livros Horizonte.

Teixeira, A. (2014). Paranormalidades e transmutações. OBEGEF – Observatório de Economia e Gestão da Fraude: *Crónica visão electrónica nº 288*. Consultado em 10 de Setembro de 2014, em <http://www.gestaodefraude.eu/wordpress/wp-content/uploads/2014/07/VisaoE288.pdf>

Wells, J. (2009). *Manual da fraude na empresa prevenção e detecção*. Coimbra: Almedina.

Wolf, D. e Hermanson, D. (2004). The fraud diamond: Considering the four elements of fraud. *The CPA Journal*, 74(12), 38-42.

Legislação de enquadramento

Código Penal: Capítulo III – artº 217-220

Código Civil: Artº 21º (Fraude à lei)

Código Regime geral das Infracções Tributárias

Webografia

www.acfe.com

www.olaf.com.

www.gestaodefraude.eu.