



Evento	Salão UFRGS 2022: SIC - XXXIV SALÃO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA DA UFRGS
Ano	2022
Local	Campus Centro - UFRGS
Título	A negociação como método para auxiliar na estruturação de um programa de compliance nas instituições financeiras reguladas pelo Banco Central do Brasil
Autor	BIANCA MARTINS PASTURIZA
Orientador	KELLY LISSANDRA BRUCH

Universidade Federal do Rio Grande do Sul – Faculdade de Direito

Pesquisadora: Bianca Martins Pasturiza

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Kelly Lissandra Bruch

A negociação como método para auxiliar na estruturação de um programa de *compliance* nas instituições financeiras reguladas pelo Banco Central do Brasil

Somos todos negociadores. Soa clichê, mas é verdade. A negociação é um método básico para buscar a melhor solução para o que se deseja, e isto não seria diferente no mundo corporativo. Somado a isto, temos diferentes modelos de negócios surgindo a cada dia e aumentando a competitividade no mercado, fazendo com que as empresas cada vez mais tomem decisões rápidas e esperando que estejam em conformidade com as leis. Neste sentido, a atuação do *compliance* se faz necessária e é até mesmo obrigatória, como nas instituições financeiras, conforme disposto na Resolução nº 4.595/2017 do Banco Central do Brasil (BCB). Importante dispor que a palavra *compliance* significa justamente um dever de estar em conformidade com a regulamentação aplicável, o que pressupõe uma série de esforços coordenados estabelecidos por meio de um programa de *compliance* (ou programa de integridade/conformidade). Ao implementá-lo, diversos são os desafios das empresas na busca pela sua efetividade, o que pode ser visto em diversos processos administrativos e termos de compromisso celebrados com órgãos reguladores e autorreguladores do mercado financeiro. Diante do exposto, o presente trabalho tem como objetivo compreender como estruturar um programa de *compliance* adequado em uma instituição financeira regulada pelo BCB. Ademais, tem como objetivos específicos analisar o que pode levar a falhas na sua estruturação e responder a seguinte pergunta: *a negociação pode ser um instrumento adequado para mitigar eventuais falhas na estruturação de um programa de conformidade?* A metodologia utilizada será descritiva e exploratória, com estudo de caso de instituições do mercado financeiro, por meio de pesquisa de campo com entrevistas semiestruturadas com colaboradores dessas instituições, a fim de colher subsídios que auxiliem a responder à pergunta central. Por fim, frisa-se que o estudo é preliminar, portanto, ainda não há resultados.