InforBanca

N.º 3 Abril-Junho/89

REVISTA do IEB Instituto de Formação Bancária

em destaque

«HOJE preocupamo-nos com os limites do enquadramento, amanhã provavelmente preocupar-nos-emos com os níveis da liquidez, com os níveis das taxas, com as disponibilidades, com a oferta do mercado monetário.»

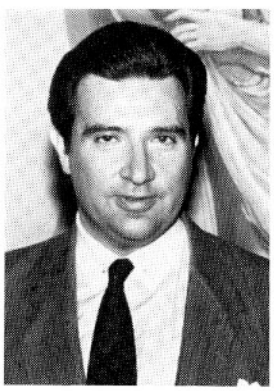
Entrevista com o Dr. Loureiro Borges, presidente do Conselho de Gestão do Banco Pinto & Sotto Mayor

«CONSIDERO que a modernização do sistema bancário passa pela existência de instituições diversificadas, capazes de alargar o leque de opções colocadas à disposição dos agentes económicos internos.»

Entrevista com o Dr. João Costa Pinto, presidente do Conselho de Administração do Banco Nacional Ultramarino

«A aposta fundamental é feita nas pessoas (na sua capacidade de gestão), na criatividade e na inovação como pressupostos e garantes do desenvolvimento e forte crescimento, os quais por sua vez contribuirão para a rentabilidade do investimento.»

O Capital de Risco e a Dinamização da Actividade Empresarial — José Pinto Leite



«A desregulamentação conduz à concorrência. A concorrência e a motivação de lucro exigem diferenciações que requerem preparação e um significativo investimento em novas especializações, produtos e tecnologias.»

As Oportunidades de Desregulamentação — Frederick Militello.

«CABE ao Governo alertar os parceiros sociais para o facto de aumentos de custos salariais e de preços acima da média comunitária implicarem perdas de quotas de mercado e de emprego.»

Incidências do Mercado Único Europeu na Economia e Política Macroeconómica Portuguesa — A. Mendonça Pinto

A preparação do material de estudo, etapa fundamental na preparação dos Cursos Regulares, merece destaque especial nas entrevistas com o docente Dr. António Massano e a formanda Isabel Gaspar.

Cursos Regulares, o Desafio da Pasta Azul

A responsabilidade pelas opiniões expressas nos artigos publicados em «Inforbanca», quando assinados, compete unicamente aos respectivos autores.

ficha técnica

Propriedade: IFB Sede: Av. 5 de Outubro 164, Lisboa — tel: 730077. Directora: Maria do Pilar Alves Soares. Redacção: Ribeiro da Silva, Amândio Nogueira. Fotografia: Fernando José Duarte. Concepção gráfica: João Paulo Galacho. Execução gráfica: IMPRINTER, S.A. Depósito legal n.º 15365/87. Tiragem: 45 000 exemplares.

Colaboram neste número

José Pinto Leite, António Mendonça Pinto e Frederick Millitello.

EDITORIAL

NA fase final do Curso Superior de Direcção Bancária o IFB convidou numerosas personalidades ligadas à gestão quer de instituições bancárias associadas quer de instituições ligadas à actividade seguradora, sociedades de investimento e mesmo grandes grupos económicos. Estas intervenções que muito vieram enriquecer o CSDB tornaram possível um contacto indispensável com a realidade do nosso mercado financeiro.

A «INFORBANCA» teve oportunidade de entrevistar algumas dessas personalidades, proporcionando aos seus leitores um contacto de muito perto com as opiniões e pontos de vista de dois Presidentes dos Conselhos de Gestão de dois bancos associados.

NESTA revista voltamos a referir os Cursos Regulares — o projecto já arrancou, muitos são já os que nele participam e também aqui quisemos ouvir algumas opiniões. É importante conhecermos o que pensam os que ajudaram a construir os programas e os que os vão utilizar, ou seja, os participantes.

COMO tema de grande actualidade propomos aos leitores o artigo que publicamos em separata e que certamente será de maior interesse para todos aqueles que se preocupam com as «Incidências do Mercado Único Europeu na Economia e Política Macroeconómica Portuguesas». □

sumário

4 **«O enquadramento do Crédito Interno»**
— Entrevista com Loureiro Borges

6 **«BNU vai impor-se como banco de retalho eficiente»**
— Entrevista com João Costa Pinto

10 **«As oportunidades de desregulamentação»**
— A opinião de Frederick Militello

12 **«Começaram os Cursos Regulares»**
— Notícias várias acerca dos mesmos

I **«Incidências do Mercado Único Europeu na Economia e Politica Macroeconómica Portuguesa»**
— Destacável de doze páginas com a opinião de A. Mendonça Pinto

16 **«Cursos Regulares — o desafio da pasta azul»**

16 **«O Profissional Bancário precisa conhecer devidamente a língua nas suas vertentes escrita e oral...»**
— Entrevista com António Massano

18 **«Os livros estão bem estruturados e têm os temas bem ligados entre si»**
— Entrevista com Isabel Gaspar

19 **«Perguntas & Respostas»**

20 **«European Bank Management»**
— Três opiniões

22 **«Bibliografia»**

23 **«Calendário de Cursos»**

NO âmbito de um programa de orientação e acção que visa proporcionar aos alunos do Curso Superior de Direcção Bancária, realizado pelo IFB, um permanente e amplo conhecimento sobre as principais questões com que as Instituições Bancárias se defrontam e também sobre importantes temas financeiros e económicos, tem sido norma o convite a personalidades de destaque no sector para desenvolverem temas actuais e orientarem os debates subsequentes.
Uma dessas personalidades foi o Dr. Loureiro Borges, presidente do Conselho de Gestão do Banco Pinto & Sotto Mayor, que orientou uma sessão sobre «Crédito Interno».
Depois de ter feito algumas reflexões sobre a filosofia da concessão do crédito bancário, e ainda sobre o princípio do equilíbrio da tomada de riscos e a correlação entre a natureza dos recursos e o crédito concedido, o Dr. Loureiro Borges referiu-se aos tipos de crédito, desconto, às livranças e ainda às contas correntes, aos avales, fianças e garantias, para além de ter focado também a abertura credoc, o cartão de crédito e o aceite bancário. Por último, aquele alto dirigente bancário debruçou-se sobre a problemática do crédito no momento presente, referindo-se nomeadamente a enquadramento/formas de atenuação, controlo indirecto do crédito desintermediação/ /commercial paper, internacionalização e controlo indirecto de concessão de crédito. Seguiu-se um período de vivo debate, durante o qual os participantes do Curso Superior de Direcção Bancária apresentaram algumas dúvidas e levantaram diversas questões, procurando esclarecer-se melhor sobre a matéria versada. No final, «Inforbanca» colocou ao Dr. Loureiro Borges algumas questões relacionadas com «Crédito Interno» □

ANTÓNIO LOUREIRO BORGES *

O enquadra

«INFORBANCA» — Temos vivido em Portugal situações de crédito enquadrado. Porquê? E em que consiste?
Dr. Loureiro Borges — Temos vivido situações de crédito enquadrado como estratégia de combate à inflação. Começámos a ter uma elevada taxa de inflação em Portugal a partir do primeiro embate do preço do petróleo, o que levou as autoridades monetárias a socorrerem-se de novas técnicas de política monetária, entre as quais o controlo da massa monetária, que é fundamental.
Há outros mecanismos, como sabemos, dentro de uma óptica mais liberal, como seja a própria variação da taxa de juros, a fazer essa correcção. Em Portugal optou-se pela fixação de limites de crédito, como tem acontecido noutros países.
O enquadramento do crédito é, portanto, em Portugal um instrumento indispensável de controlo da massa monetária e da estratégia de controlo da inflação.
«INF.» — Sabemos que o crédito enquadrado irá evoluir para outras formas de concessão de crédito de controlo indirecto. Que efeitos poderá vir a ter em termos de gestão bancária?
L.B. — Eu acho que nem por isso vai atenuar a preocupação quotidiana dos centros de decisão bancária. Provavelmente haverá uma traslação das preocupações para outras áreas. Hoje preocupamo-nos com os limites do enquadramento, amanhã provavelmente preocupar-nos-emos com os níveis da liquidez, com os níveis das taxas, com as disponibilidades, com a oferta no mercado monetário. Isso quer dizer que nós centraremos as nossas preocupações, a meu ver, fundamentalmente na gestão da

mento do Crédito Interno

O enquadramento do crédito é, em Portugal, um instrumento indispensável de controlo da massa monetária e da estratégia de controlo da inflação

liquidez numa perspectiva do crédito. Hoje a gestão da liquidez preocupa-nos na perspectiva da rentabilidade, na medida em que, como estamos enquadrados, a liquidez é um activo importantíssimo do qual há que extrair o maior volume de receitas possível. Amanhã, a gestão da liquidez é indispensável para poder fazer crédito. Nós, em Portugal, de uma forma talvez um bocado tosca, já vivemos esse período, nomeadamente antes do 25 de Abril, na altura em que o Banco de Portugal utilizou esse intrumento, à volta dos anos 70 e 71. Recorreu-se intensamente ao redesconto e à reserva de caixa como instrumento para controlar o crédito, criando talvez intencionalmente crises de liquidez da banca. Justamente a conjugação do redesconto com o comportamento dos fluxos monetários provenientes do Tesouro, pode criar um panorama bancário em que as «dores de cabeça» deixam de ser do enquadramento para serem as da liquidez, como já foram em Portugal em 1973/72.

«INF.» — Dentro do crédito ao investimento, a actuação junto das Pequenas e Médias Empresas merece alguma referência especial?

L.B. — Sem dúvida nenhuma que sim. Penso que o PEDIP, que neste momento ainda não está em velocidade de cruzeiro, pode ser um precioso instrumento na estratégia de investimento das PME. O PEDIP foi das coisas mais importantes que aconteceram na economia portuguesa nos últimos anos. Indiscutivelmente que vem dar uma extraordinária contribuição financeira; introduzir, um factor selectividade no tecido empresarial português e pode ser decisivo para o êxito, maior ou menor, da nossa entrada no Mercado Único. Mas isso não quer dizer que todos os problemas financeiros das Pequenas e Médias Empresas se resolvam com o PEDIP. O crédito continua a ser e continuará a ser um elemento complementar fundamental dos contributos comunitários feitos pelo PEDIP. □

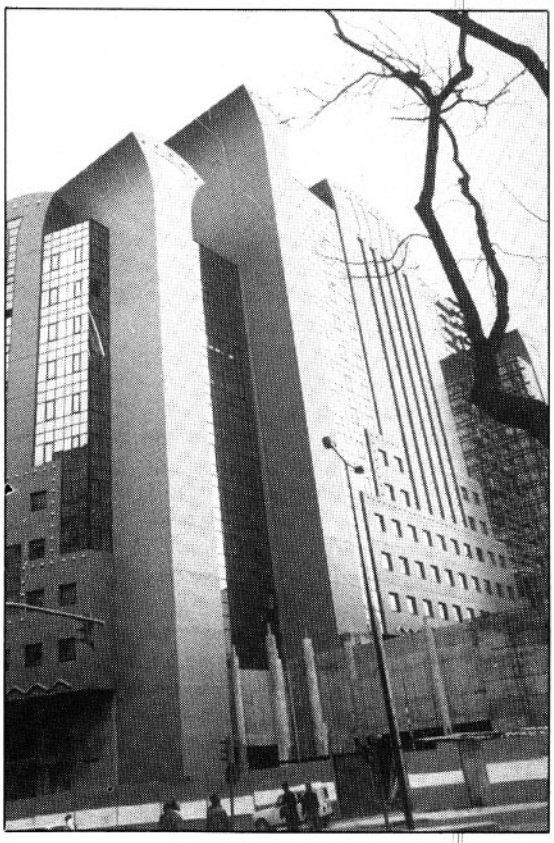
* *Presidente do Conselho de Gestão do BPSM*

Hoje preocupamo-nos com os limites do enquadramento, amanhã provavelmente preocupar-nos-emos com os níveis da liquidez, com os níveis das taxas, com as disponibilidades, com a oferta no mercado monetário

*JOÃO COSTA PINTO **

BNU vai impor-se co

AS Instituições Bancárias nacionais vivem actualmente, devido não só às especificidades portuguesas e à evolução internacional, mas também às novas condições de actividade e concorrência introduzidas pela adesão à CEE, uma época de aceleradas mudanças e crescentes desafios que as colocam perante um vasto leque de questões. Pareceu-nos, portanto, oportuno colocar algumas dessas questões ao principal responsável por uma das instituições que, no seu quotidiano, contribuem de modo amplo para que sejam encontradas as respostas que mantenham abertas as vias do futuro. Assim, pusemos seis questões que no momento se nos afiguraram relevantes ao presidente do Conselho de Administração do Banco Nacional Ultramarino, Dr. João Costa Pinto. □



«INFORBANCA» — O Banco Nacional Ultramarino faz parte, desde 31 de Outubro do ano passado, de um grande grupo económico do Estado juntamente com a CGD e a Fidelidade.
Dois meses depois era a vez de o Banco de Fomento Nacional se juntar ao Banco Borges & Irmão e COSEC.
Aparentemente a solução é a mesma: Uma Instituição Especial de Crédito, um Banco Comercial, uma Seguradora.
Será esta a estratégia futura da reestruturação da Banca?

João Costa Pinto — Não posso naturalmente elaborar sobre uma questão que, revestindo-se sem dúvida de grande importância, se prende com a orientação que o Governo decidiu adoptar no lançamento do processo de reorganização do sistema bancário.
No que respeita ao Banco Nacional Ultramarino a ligação com uma Instituição com as características da Caixa Geral de Depósitos acarreta inúmeras vantagens.
Antes de mais e como se sabe, a aquisição por parte da Caixa de 60% do respectivo capital permitiu um reforço muito significativo do capital social do BNU, que passou de 7 para 20 milhões de contos.
Ao mesmo tempo, esta decisão criou condições propícias ao desenvolvimento de relações de articulação e cooperação entre ambas as instituições que serão susceptíveis de potenciar a capacidade técnico/operacional dos respectivos serviços em segmentos importantes do mercado bancário.

A ligação a uma seguradora — no caso a Fidelidade — também abre caminho para uma articulação entre duas áreas dos serviços financeiros que, cada vez mais, tendem a interpenetrar-se — sem prejuízo, naturalmente, da identidade e características próprias de ambos os mercados.

Na minha opinião este processo poderá permitir o ensaio de fórmulas que, não apresentando a complexidade dos processos de fusão, abram o caminho para o reforço da capacidade financeira e técnico/operacional do sistema bancário português para resistir às pressões que a desregulamentação e a integração dos mercados europeus não deixarão de originar.

«INF.» — Ultimamente parece que a Banca a retalho tem vindo a ganhar pontos em relação à Banca por grosso. Vide resultados aquém dos esperados, obtidos pela Banca estrangeira recentemente chegada a Portugal.
Significará isto que um Banco como o BNU está já hoje em condições de ganhar o desafio europeu?

J.C.P. — O sistema bancário português atravessa, no momento actual, um período particularmente complexo que eu consideraria de transição para um modelo mais definitivo.
Neste, haverá naturalmente lugar para diversos tipos de instituições que explorem segmentos distintos do mercado e que podem mesmo contribuir para dar a este mais eficiência e flexibilidade.
No que respeita à chamada banca estrangeira, note-se que foram adoptadas estratégias distintas que naturalmente se reflectiram no respectivo crescimento, em função da evolução global da própria situação financeira da economia portuguesa.
Quando um Banco adopta determinados objectivos para um dado exercício, parte de um conjunto de pressupostos em relação à evolução do contexto em que opera que podem ou não vir a concretizar-se, por razões que muitas vezes lhes são exógenas e que, portanto, não controlam.

A Banca estrangeira dedicou-se tradicionalmente ao financiamento externo da economia portuguesa, permitindo-lhe um crescimento rápido. A melhoria da situação cambial veio introduzir alterações no contexto em que tem de operar.

Pessoalmente considero que a modernização do sistema bancário português passa pela existência de instituições diversificadas, capazes de

A modernização do sistema bancário português passa pela existência de instituições diversificadas, capazes de alargar o leque de opções colocadas à disposição dos agentes económicos internos.

mo banco de retalho eficiente

alargar o leque de opções colocadas à disposição dos agentes económicos internos.
No que respeita ao BNU, o facto de dispor de uma vasta rede de balcões bem colocados dá-lhe potencialidades acrescidas para se impor como um Banco de retalho eficiente, sem que por isso tenha de descurar os segmentos de mercado onde são conduzidas as chamadas operações por grosso.

«INF.» — O processo de desregulamentação em curso parece dar passos tímidos, enquanto 1993 se aproxima velozmente.
Em sua opinião, o que irá acontecer até lá em termos de desregulamentação?

J.C.P. — Ao contrário do que a sua pergunta sugere, eu considero, pelo contrário, que ao longo dos últimos três anos o sistema financeiro português e o próprio sistema bancário têm estado submetidos a um rápido e complexo processo de desregulamentação.
Hoje apenas a taxa de juro passiva correspondente aos depósitos a mais de 6 meses é que se encontra sob controlo administrativo.
Verificou-se um rápido processo de desregulamentação na área cambial, que levou à organização de um mercado cambial à vista e a prazo e recentemente o escudo passou a ser utilizado como moeda de facturação e liquidação da totalidade das operações externas.
O processo de desregulamentação tem assim prosseguido, devendo mesmo ser dado tempo ao sistema para absorver todas as mudanças que se têm verificado.
Nos próximos tempos, em minha opinião, a área que se torna necessário reorganizar em articulação com todo este processo diz respeito ao mercado doméstico do escudo — o chamado mercado monetário.

«INF.» — Tomemos o exemplo dos limites de crédito. Antes de mais uma pergunta simples.
Os limites existentes são bons ou maus para a Banca?
E a sua substituição pelo controlo indirecto que implicações vai ter no sistema bancário?

J.C.P. — Trata-se de uma questão muito complexa, difícil de abordar numa entrevista deste tipo.
Dir-lhe-ei apenas o seguinte:
Mais de dez anos de limites de créditos marcaram profundamente — criando distorções estruturais — toda a organização e funcionamento do mercado bancário.
Marcaram as técnicas de gestão, a organização interna dos Bancos, as opções estratégicas adoptadas, ao mesmo tempo que condicionaram a capacidade técnico-operacional na área mais complexa da vida dos Bancos — a da avaliação do risco e da concessão de crédito.
O seu desaparecimento fará passar a generalidade das Instituições por um período igualmente complexo e muito difícil de reorganização e readaptação.
Respondendo imediatamente à primeira questão. Os limites de crédito — não estou naturalmente a pronunciar-me sobre as causas que obrigaram à adopção destes por parte das autoridades monetárias — pelas distorções que obrigatoriamente introduzem no mercado não podem ser considerados bons. Na medida em que a sua manutenção atrase mesmo o processo de reorganização dos Bancos nas áreas que já referi, podem ser considerados, na perspectiva da generalidade das Instituições, maus.

«INF.» — A política monetária em Portugal tem apresentado muitas flutuações nos últimos tempos. Foi a introdução do sistema CLIP, foi a intervenção sobre as taxas dos BT. Estas alterações não têm reflexos negativos na estratégia de um Banco?

J.C.P. — Não considero os exemplos que referiu como flutuações muito importantes na política monetária. Já reconheço que é difícil adoptar uma estratégia de reorganização num contexto em que o controlo sobre a respectiva carteira de crédito pode implicar alterações profundas em períodos relativamente curtos.

«INF.» — Finalmente, uma pergunta ainda de política monetária. Todos os Governos se têm servido dela para os seus objectivos estratégicos. Qual será a consequência de 1993 nesta área? Que independência será possível em relação ao Bundesbank?

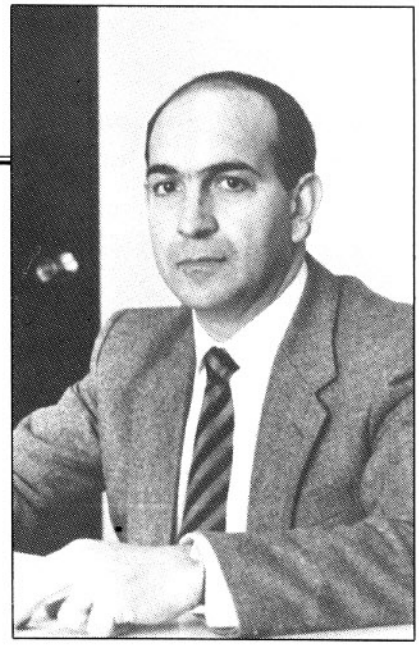
J.C.P. — A pergunta que me faz tem implícita a decisão de adesão do Sistema Monetário Europeu com a consequente subordinação da política cambial à disciplina do respectivo mecanismo da taxa de câmbio.
A taxa de câmbio fica subordinada à evolução do Sistema Monetário Europeu e a política monetária tem, de facto, de manter uma orientação compatível com a necessária estabilidade cambial.
Dado o peso do marco alemão no sistema, a orientação que o Bundesbank adopta condiciona inevitavelmente as opções abertas às outras moedas, reduzindo a autonomia das políticas monetárias.
Neste contexto caberá às políticas orçamental e de rendimentos assumir um papel acrescido no seu contributo para a estabilização e o controlo da situação. □

Quando um banco adopta determinados objectivos para um dado exercício, parte de um conjunto de pressupostos em relação à evolução do contexto em que opera que podem ou não vir a concretizar-se, por razões que muitas vezes lhe são exógenas e que, portanto, não controlam.

* *Presidente do Conselho de Administração do BNU*

JOSÉ PINTO LEITE *

O Capital de Risco e a Dinamização da Actividade Empresarial



O capital de risco (venture capital) surge nos EUA no final da década de 40 procurando responder à necessidade de financiar novos projectos com forte inovação tecnológica, geralmente promovidos por jovens pouco conhecidos do mundo dos negócios e do financeiro em particular.

É do confronto, por um lado, de uma nova classe empresarial, com elevada formação técnica, que procura transferir para o mercado as novas técnicas adquiridas no período da guerra e agora em franco desenvolvimento e, por outro lado, as instituições financeiras tradicionais, pouco dispostas a correrem riscos adicionais já que pessoas e projectos eram marcadamente inovadores, quando comparados com a actividade tradicional de então.

É assim que para fazer face ao financiamento de tais empresas se encontra um novo instrumento financeiro, o VENTURE CAPITAL (capital de risco), que apostando, antes de mais, nas pessoas, nos jovens candidatos e empresários, partilha com estes do êxito ou do fracasso da iniciativa empresarial, ou seja, financia a empresa, não pela via do crédito mas sim pela via dos capitais próprios.

Desde então a actividade sempre floresceu, representando hoje mais de 4000 milhões de contos os capitais envolvidos no negócio nos EUA e cerca de 600 empresas especializadas em venture capital.

Esta nova actividade financeira rapidamente se implementou na Europa, porém até à década de setenta apenas foi praticada no Reino Unido.

Desde a década de 70, mas particularmente na década de 80, o capital de risco passa a desenvolver-se em flecha nos países da Europa Ocidental e hoje esta nova actividade é o suporte financeiro para pequenas e grandes operações, não só de criação de novas empresas como também para o financiamento de expansão de outras como ainda para operações de compra de empresas.

Note-se que o montante de capitais investidos ou disponíveis para investimento na Europa ascende já a cerca de 2000 milhões de contos e o número de organizações a operar no sector é superior a 430.

Como curiosidade refira-se que os EUA representam cerca de metade da actividade mundial e que na Europa o Reino Unido representa cerca de metade da actividade europeia. Porém esta relação está em mutação, já que a Europa está conquistando quota do mercado e por sua vez o mesmo acontece na Europa, onde os restantes países europeus estão a conquistar quota do mercado ao Reino Unido.

Em Portugal a actividade foi regulamentada em 1986 pelo Dec.-lei n.º 17/86 de 5 de Fevereiro que no seu art.º 1.º define como objecto das SCR (Sociedades de Capital de Risco) «o apoio e promoção do investimento e da inovação tecnológica em projectos ou empresas através da participação temporária no respectivo capital social».

Acessoriamente podem as SCR prestar assistência na gestão financeira, administrativa e comercial das sociedades em cujo capital social participem.

A primeira SCR constituída em Portugal foi a SPR — Sociedade Portuguesa de Capital de Risco, SA, fundada em 27/06/86.

Hoje em dia foram já constituídas no nosso país pelo menos 4 SCR, esperando-se que até finais do corrente ano este número tenha pelo menos duplicado, pelo que do lado da oferta a actividade regista significativa expansão.

Se tivermos em conta as potencialidades de desenvolvimento para grande número de empresas nacionais, decorrentes da adesão de Portugal à CEE, e se por outro lado atendermos que o capital de risco pode funcionar, com vantagens, como alternativa privilegiada ao financiamento por capitais alheios e se tivermos ainda em conta quer as dificuldades financeiras decorrentes de sucessivas limitações de crédito, quer a experiência não muito distante de gravosas taxas de juro, não será difícil acreditar que a procura de capital de risco evoluirá igualmente de forma significativa em Portugal.

Destinatários preferenciais

Os destinatários preferenciais das SCR são as pequenas e médias empresas geridas por empresários com elevada formação e alto grau de profissionalismo, com forte sentido de inovação e uma vocação internacional, aceitando o desafio dos mercados alargados e da competitividade crescente.

São raras as excepções de especialização tecnológica, sendo que por isso as SCR apoiam normalmente os mais diversos sectores da actividade e nos mais diversos estádios tecnológicos.

A aposta fundamental é feita nas pessoas (na sua capacidade de gestão), na criatividade e na inovação como pressupostos e garantes do desenvolvimento e forte crescimento, os quais por sua vez contribuirão para a rentabilidade do investimento.

Mas criatividade/inovação entendidos em sentido amplo:

— na produção;
— na abordagem de mercados;
— na distribuição;
— na gestão;
— etc.

E se é certo que as SCR podem apoiar os mais diversos sectores de actividade nos mais diversos estádios tecnológicos, não é menos certo que tradicionalmente esta actividade tem desempenhado importante papel nos diversos estádios da vida da empresa.

Com efeito, uma operação de capital de risco pode ser perspectivada nas seguintes circunstâncias:

— criação de empresas;
— expansão de empresas;
— recuperação de empresas;
— aquisição de empresas.

CRIAÇÃO DE EMPRESAS — o período mais crítico da vida de uma empresa é o que se segue à sua criação. As principais causas de insucesso normalmente apontadas são:

— insuficiência de capitais próprios;
— dificuldade na obtenção de crédito;
— deficiente conhecimento dos mercados;
— debilidade da equipa de gestão.

A participação de uma SCR nesta fase, reforçando os capitais próprios e eventualmente a equipa de gestão, potenciará maior credibilidade quer junto do sector financeiro quer junto do mercado (a montante e a jusante), aliviando assim o empresário das pressões do curto prazo e disponibilizando-o fundamentalmente para o planeamento, organização e controlo da sua empresa.

EXPANSÃO DE EMPRESAS — empresas que conseguiram ultrapassar os difíceis anos do arranque pretendem/podem expandir-se:

— aumentando a capacidade de produção;
— desenvolvendo novos produtos;
— explorando mercados alargados.

Trata-se de um novo desafio à capacidade empresarial em várias vertentes:

— reforço de capitais (próprios e alheios);
— nova estrutura organizacional;
— fortalecimento da equipa de gestão;
— esforço acrescido de marketing.

Também nestas circunstâncias a participação de uma SCR pode facilitar não só o reforço de capitais como também a penetração em novos mercados.

RECUPERAÇÃO DE EMPRESAS — é bem conhecida a existência de empresas com viabilidade económica mas defrontando-se com graves problemas, quer a nível financeiro quer ao nível de gestão.

Em muitos destes casos o saneamento financeiro acompanhado mais ou menos intensamente do reforço da equipa de gestão poderá conduzir à sua recuperação.

Em tais casos a participação directa de uma SCR no capital de tais empresas pode não só facilitar o saneamento financeiro como também fortalecer a equipa de gestão, repondo-se assim a credibilidade necessária à recuperação da empresa.

AQUISIÇÃO DE EMPRESAS — tornar-se empresário não corresponde, obrigatoriamente, a criar uma nova empresa.

Pode igualmente obter-se tal estatuto pela via da aquisição de uma empresa existente.

A participação de uma sociedade de capital de risco em tal operação poderá não só facilitar a angariação dos capitais necessários à aquisição como também contribuir para uma maior credibilidade da própria operação e do futuro da empresa.

Como intervém uma SCR

A intervenção típica das SCR consubstancia-se pela subscrição ou compra de partes de capital (quotas ou acções) numa perspectiva temporária e em posição minoritária.

— PERSPECTIVA TEMPORÁRIA, já que conseguida a consolidação da empresa se visa o desinvestimento, ou seja, a alienação da participação detida.

— POSIÇÃO MINORITÁRIA, na medida em que, como participação financeira que é, não visa o controlo nem a liderança das empresas participadas.

Porém as SCR assumem um papel de «parceiro» activo designando normalmente um representante para os órgãos de gestão da empresa.

A sua remuneração consiste normalmente nas mais-valias conseguidas com a venda das participações, daí que a sua actuação seja conduzida no sentido da valorização da empresa participada na perspectiva de que quanto melhores forem os resultados da empresa mais elevados serão os referidos ganhos de capital. A natureza da participação (capital social) não acarreta, pois, o pagamento de juros, o que favorece o desenvolvimento da empresa.

A distribuição de resultados por parte da empresa participada não é, em regra, objectivo fundamental, embora possa ser uma forma parcial de remuneração.

Por outro lado, e ainda porque o capital de risco é uma forma particular de financiamento pela via da participação nos capitais próprios, a única e substancial garantia possível é o ÊXITO DA EMPRESA PARTICIPADA, já que:

— se a empresa tem êxito e floresce, as SCR ganham na proporção da sua participação e em pé de igualdade com o empresário;

— se a empresa é mal sucedida as SCR perdem da mesma forma que o empresário.

Finalmente, porque a participação é temporária, importa ter bem presente que mais cedo ou mais tarde a SCR irá alienar a sua participação. Porém o tempo de permanência da participação é variável e deverá ser sempre adequado a cada caso concreto. Normalmente, a alienação ocorrerá após a empresa participada ter atingido um desenvolvimento tal que a saída da SCR não afecte a sua normal evolução. Muito genericamente poderá dizer-se que o tempo de vida médio das participações poderá oscilar entre os 2 e os 10 anos, dependendo fundamentalmente da evolução da empresa participada e do momento em que se tomou a participação (no arranque, na expansão, etc.). Genericamente as SCR aceitam a possibilidade de conceder aos empresários a preferência aquando da venda das suas participações, pelo que este importante aspecto deverá constar do acordo inicial a estabelecer entre as partes. Não obstante o exposto, a regra de ouro de alienação das participações das SCR é o mercado de capitais (Bolsas de Valores), pelo que o desenvolvimento do capital de risco anda fortemente associado ao desenvolvimento do referido mercado de capitais especializados nas médias empresas (USM — Unlisted Securities Market — UK; Parallele Market — Holanda; Seconde Marché — França, etc., etc.).

Como solicitar apoio a uma SCR

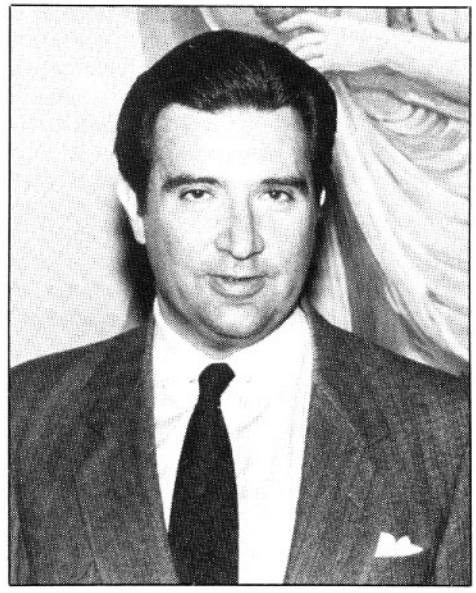
O contacto com uma SCR é geralmente fácil, rápido, estritamente confidencial e personalizado.

O mais aconselhável para um primeiro contacto é elaborar uma curta e sintética descrição da empresa, do projecto, do mercado e das possibilidades de crescimento do negócio bem como um resumo dos resultados financeiros esperados e das necessidades de capital, fazendo-a ainda acompanhar de um «curriculum vitae» dos promotores do projecto/empresa.

De posse de tais elementos, poderá a SCR formar uma primeira opinião sobre as pessoas e o projecto da empresa.

Se essa primeira opinião não for desfavorável por certo que elementos complementares serão pedidos (eventualmente um Plano de Negócios detalhado a médio prazo), porém aquela primeira descrição ajudará a encurtar o tempo de resposta e nos casos em que a resposta seja negativa evitará perdas de tempo e eventuais gastos desnecessários □

* *Presidente da Direcção da SPR — Sociedade Portuguesa de Risco, SA.*



As oportunidades de desregulamentação

FREDERICK MILITELLO *

RECENTEMENTE, o Instituto de Formação Bancária promoveu a realização de dois seminários destinados a membros de conselhos de gestão e a quadros superiores da Banca portuguesa com o objectivo de debater os desafios lançados pela desregulamentação e pela adesão plena em 1992. Estes dois seminários foram orientados por Frederick Militello, do Globecon Group, uma firma de consultores internacionais que, juntamente com outros elementos da sua organização, forneceu alguns elementos-chave e fez diversas observações acerca de instituições que parecem ser bem sucedidas com a desregulamentação, aproveitando as oportunidades e vencendo os desafios de concorrência que ela implica. O texto a seguir apresentado é um breve sumário de alguns dos seus comentários e observações.

Em sentido financeiro, 1992 não é novo. A desregulamentação/integração do mercado financeiro global tem vindo a processar-se há alguns anos, desde que os Estados Unidos iniciaram, há duas décadas, uma reestruturação fundamental do seu sistema financeiro. Ainda que o início da desregulamentação seja recente e ainda esteja longe de estar completada, tudo aponta, no que lhe diz respeito, que lhe venha a caber um papel de sucesso num ambiente desregulamentado altamente competitivo que começa a emergir. Este artigo tem por finalidade referir algumas realidades. Talvez elas possam servir como base para aqueles que em Portugal terão de enfrentar os desafios da concorrência em 1992 e os que se lhes seguirem.

Facto 1 — Não se pode fugir da (ou negar a realidade da) desregulamentação e de concorrência que ela implicará. De facto, já se torna evidente que as instituições financeiras que a enfrentaram de uma maneira frontal e com verdadeiro empenho e que exploraram as oportunidades que ela ofereceu se tornaram autênticas instituições, hoje consideradas como líderes do seu ramo, como, por exemplo, Morgan Guaranty e Citicorp Bankers Trust. Mas estas instituições obtiveram mais alguma coisa do que prestígio, pois encontram-se entre as mais lucrativas do conjunto das actuais instituições bancárias mundiais, em termos de rentabilidade de capitais próprios (RCP) do mundo de hoje.

Infelizmente, idêntica declaração não pode ainda ser feita em relação à maior parte dos concorrentes destas instituições, os quais, até à data, não aparentam ter o mesmo empenho em enfrentar os desafios da desregulamentação e tudo o que ela implica em mudanças na organização e nos negócios da Banca. Em termos de rentabilidade, a única coisa que os mercados concorrenciais compreendem, o seu futuro parece bastante negro.

Facto 2 — Não é possível alcançar sucesso num mercado concorrencial que exige perfeição, tentando agradar e servir a toda a gente e a todas as instituições. Isso é simplesmente uma contradição e uma visão convencional e ultrapassada própria de mercados altamente protegidos e regulamentados. Pelo contrário, os dirigentes financeiros têm hoje uma visão clara (e informam o mercado agressivamente sobre esse facto) sobre o valor das suas organizações e estratégias de negócios.

Alguns põem a tónica no trabalho de equipa, na perícia, na importância do crédito, e coisas semelhantes, enquanto outros enfatizam a concorrência, a rapidez, e a adaptação aos novos produtos e mercados. Algumas instituições ganham dinheiro criando a ilusão de iliquidez enquanto outras ganham dinheiro proporcionando liquidez. Algumas instituições posicionam-se na extremidade da curva de lucro, a longo prazo, acentuando a importância da distribuição e a categoria da proporção do seu estatuto de alianças, enquanto outras se posicionam na curva do curto prazo enfatizando a comparticipação no mercado e volume de negócios. Algumas continuam a ser intervenientes globais, com variados centros de negócios, mas as mais lucrativas são as melhores colocadas para intervenções domésticas, cujos nomes, provavelmente, nunca chegarão a ser muito conhecidos (a não ser por quem seja suficientemente afortunado para possuir as suas acções).

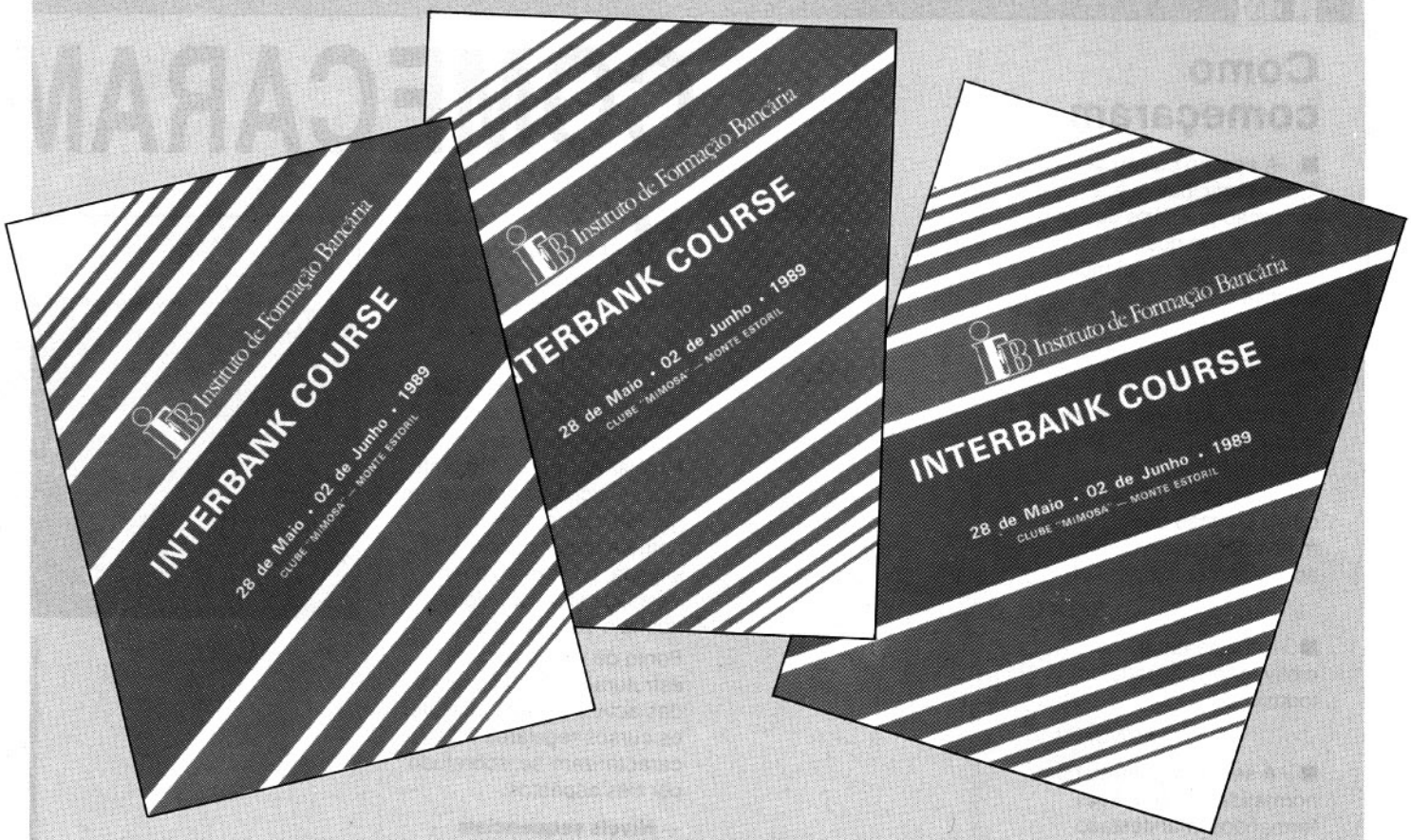
A questão de fundo não está em saber se se concorda ou não com o sentido e estratégias das instituições financeiras que estão na liderança, mas se se pode ou não conseguir obter na própria instituição o fim que ela tem em vista e a estar atento a essas orientações. Todos os dirigentes financeiros do mundo sabem quem são e crêem que fizeram a escolha certa para os anos 90 e seguintes. Até agora, o mercado, em termos de valor distribuído, tem-lhes dado razão.

Facto 3 — Não se pode ser interveniente de sucesso em mercados concorrenciais sem um significativo investimento em pessoas. O modelo competitivo (que nos ensinaram ser baseado na teoria dos preços e no legado de Adam Smith) indica-nos claramente que não nos é possível manter lucros económicos (isto é, fazer aumentar o custo de oportunidade do capital) a não ser que se possa: criar barreiras à entrada (a que se dirá adeus em 1992); possuir informações que o resto do mercado não dispõe (geralmente obtidas nos bancos reguladores com grande grau de incerteza); vender produtos que estão claramente diferenciados nas preferências dos consumidores (o dinheiro não é a mesma coisa que qualquer outra mercadoria?).

Este é o último elemento de um modelo concorrencial a que as economias Darwinianas chegarão num jogo pleno. A desregulamentação conduz à concorrência. A concorrência e a motivação de lucro exigem diferenciações que requerem preparação e um significativo investimento em novas especializações, produtos e tecnologias. Além do mais, todos os dirigentes financeiros do mundo estão hoje efectivamente a utilizar a formação, isto é, reforçam as suas organizações de valores, criam especializações e procedimentos que reflectem estes valores e fortalecem a comunicação e a compreensão internas, e, desta maneira, ligando a formação directamente aos seus objectivos de sustentação do RCP e a quotas de mercado mais elevados.

Em resumo: uma instituição financeira que tenha optado por valores e negócios estratégicos, criando especializações, produtos e procedimentos que reforcem e comuniquem estes valores/estratégias, quer internamente quer para o mundo exterior, não pode deixar de ganhar dinheiro fazendo face aos desafios competitivos da desregulamentação e a tudo o que 1992 implica para Portugal e para a comunidade bancária europeia □

* *Dirigente da firma de consultores norte-americanos The Globecon Group*



INTERBANK COURSE

Jogo de gestão estratégica bancária

«CLUBE MIMOSA» — MONTE ESTORIL
28 DE MAIO A 2 DE JUNHO/89

Uma simulação que:

- proporciona aos participantes uma ampla perspectiva sobre a influência das suas próprias decisões na gestão de um banco e lhes dá uma visão clara dos problemas da gestão bancária global;
- cobre o domínio total das operações bancárias internas: crédito, depósitos, liquidez e investimentos e rede de balcões e capitais próprios;
- é realista, competitiva, desenvolve as aptidões dos participantes, é um «Management Information System», utiliza técnica corrente e é orientado e supervisionado.

Para mais informações contactar:
Instituto de Formação Bancária Av. 5 de Outubro, 164 1000 Lisboa Telef. 730077 Telex 43587

Como começaram

■ «A sessão correu de forma participativa e a recepção por parte dos participantes quanto à filosofia do curso foi muito positiva.»

AVEIRO 1

■ «Quanto à sessão propriamente dita, foi bastante participada e viva, tendo todos ficado conscientes da necessidade e utilidade do curso e penso que motivados para o melhor aproveitamento possível...»

BEJA 2

■ «De salientar a motivação verificada em todos»

FUNCHAL 1

■ «A sessão decorreu com normalidade. Foi, pelos formandos, manifestado grande interesse e alguma expectativa quanto ao resultado e importância do curso então iniciado.»

GUARDA

■ «Decorreu a nossa sessão dentro do maior espírito de colaboração e cordialidade.»

LEIRIA 3

■ Elogios à qualidade do material.
Apreensão quanto à extensão do curso.

PONTA DELGADA

■ «Os formandos mostraram-se interessados numa valorização profissional e por tal motivo aceitaram bem o incentivo ao indispensável estudo que lhes permita uma formação profissional capaz de lhes permitir fazer face aos desafios que são lançados à banca, em geral, e a cada bancário, em particular.»

RÉGUA

■ «A sessão foi extremamente participada levando-me a admitir que os objectivos irão ser alcançados.»

VILA REAL 2

COMEÇARAM

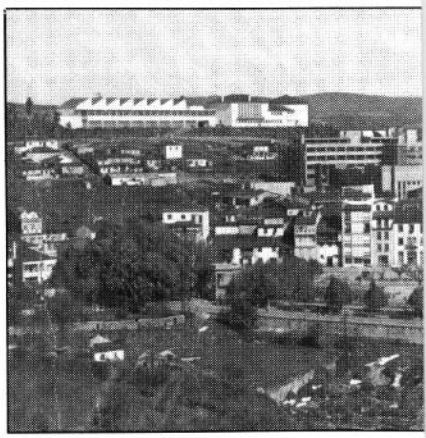
MAIS de mil bancários (1149 para sermos exactos) começaram, em finais de Janeiro, o 1.º Nível dos Cursos Regulares de Formação Bancária.

Fizeram-no em locais tão diferentes como Bragança, Lisboa ou Angra do Heroísmo. Pertencem tanto aos serviços centrais de um grande banco no Porto como a uma Agência situada, por exemplo em Velas, na ilha de S. Jorge, no meio do Atlântico.

Ponto de viragem na estruturação pedagógica das actividades do Instituto, os cursos regulares caracterizam-se, sobretudo, por três aspectos:

— **Níveis sequenciais** — Pressupondo, cada um deles um grau de conhecimentos mais exigente.

— **Formação global** — As disciplinas que constituem os cursos contemplam o



Quem são os nossos d

A. Heroísmo ...	Manuel Ávila Corvelo	BPSM
Aveiro 1	Dr. Luís Jesus Clemente	CGD
Aveiro 2	Manuel de Almeida Alexandre	BESCL
Beja 1	Joaquim Conceição Rato	BESCL
Beja 2	Francisco José Baptista	BPSM
Braga 1	José Júlio Sousa Duarte	BESCL
Braga 2	José Luís Mendes Alves	BFB
Bragança	Francisco Cepeda Cordeiro	BFN
C. Branco	Rui Silva Bettencourt Beirão	BPA
C. Rainha	José Rodrigues Rito	CGD
Coimbra 1	Diamantino Cirilo Esteves	BESCL
Coimbra 2	Joaquim Silvano Vieira	BESCL
Coimbra 3	João Rebelo Almeida	CGD
Évora 1	Luís Godinho Alfaiate	BESCL
Évora 2	Aquilino da Silva	CGD
Faro 1	Manuel Gregório Martins	CGD
Faro 2	Armando Diogo Alpalhão	BESCL
Funchal 1	Ivo Sinfrónio Martins	BESCL
Funchal 2	Luís Alberto Gonçalves	CGD
Guarda	Amândio Fernandes	CGD
Guimarães	Jorge Manuel Loureiro Forte	BESCL
Horta	Francisco Correia Gonçalves	BPA

Leiria 1	Joaqu
Leiria 2	Arlinc
Leiria 3	Joaqu
Lisboa 1	Dr. Lu
Lisboa 2	Dr. Lu
Lisboa 3	Amílc
Lisboa 4	Dr. M
Lisboa 5	Dr. Pa
Lisboa 6	Dr. C
Lisboa 7	Dr. C
Lisboa 8	Dr. C
Lisboa 9	Dr.ª P
Lisboa 10	Dr. Jo
Lisboa 11	Dr. M
Lisboa 12	Dr.ª L
Lisboa 13	Dr.ª E
Lisboa 14	Dr.ª C
Lisboa 15	Dr. D
Lisboa 16	Manu
Lisboa 17	Dr. Fe
Lisboa 18	Dr. C
Montijo	Ferna

InforBanca
N.º 3 Abril-Junho/89
REVISTA do IFB Instituto de Formação Bancária

DESTACÁVEL

A. MENDONÇA PINTO *

Incidências do Mercado Único Europeu na Economia e Política Macroeconómica Portuguesa

I — INTRODUÇÃO

COM a realização do mercado único europeu visa-se criar um espaço sem fronteiras onde haja livre circulação de pessoas, mercadorias, serviços e capitais. Em vez da actual Europa compartimentada por barreiras físicas, técnicas e fiscais pretende-se que haja um grande mercado interno onde os trabalhadores e os capitais, as mercadorias e os serviços possam deslocar-se como se estivessem num único país, subsistindo apenas a fronteira exterior da Comunidade e não havendo qualquer discriminação de nacionalidade entre os cidadãos europeus.

Para o efeito é necessário que haja, entre outros aspectos, uma atenuação nos desequilíbrios regionais existentes na Europa e uma harmonização e coordenação nas políticas macroeconómicas dos Estados-membros.

A livre circulação de mercadorias, serviços, capital e trabalho, a redução das disparidades regionais e a coordenação de políticas macroeconómicas são os três principais elementos que caracterizam uma união económica; e basta que se lhes acrescente taxas de câmbio irrevocavelmente fixas (e daqui para a moeda única vai apenas um pequeno passo mas que não é absolutamente necessário) para que se esteja em presença de uma união económica e monetária e já muito próximo de uma união política, objectivo último das Comunidades Europeias.

Os pontos seguintes deste trabalho confinam-se à análise de cada um dos principais elementos da união económica — mercado único, política regional e coordenação das políticas macroeconómicas — na perspectiva do seu impacte sobre a economia e a política macroeconómica portuguesas. Num último ponto chama-se a atenção para a inevitabilidade do processo de integração europeia e para a necessidade de Portugal se posicionar de modo a poder conduzir correcta e activamente, em vez de sofrer passivamente, a mudança porque inevitavelmente irá passar a economia portuguesa.

►

2. MERCADO ÚNICO EUROPEU

2.1. Impacte global

A eliminação dos diversos obstáculos à livre circulação dos produtos e factores produtivos proporcionará, entre outros aspectos, o alargamento do mercado e a supressão de custos improdutivos, o desenvolvimento da especialização e de economias de escala, a intensificação da concorrência, etc.

Destes efeitos poderá, em princípio, esperar-se o aumento da produtividade que, por sua vez, ajudará a baixar os custos e os preços e/ou a expandir a produção; o reforço da competitividade externa; a expansão e diversificação da oferta de bens e serviços; enfim, a melhoria da «performance» micro e macroeconómica da Comunidade. Todos estes ganhos serão potenciados se a política microeconómica de flexibilização da oferta for complementada por uma política macroeconómica capaz de estimular convenientemente a procura interna da Comunidade.

Os benefícios da realização do mercado único europeu foram estimados e apresentados no já célebre Relatório Cecchini (1) onde se faz a defesa da «nova economia europeia».

Em termos globais, os ganhos aí apresentados são significativos, conforme se pode verificar pelo quadro seguinte extraído do referido relatório (Quadro 10.3.1. Pág. 167).

Convém, no entanto, ser prudente na apreciação destes resultados, pelo menos, por dois motivos

Primeiro, porque a sua estimativa está sujeita a grande incerteza, especialmente quanto a efeitos indirectos, e bastante dependente do impacte da remoção de várias barreiras intracomunitárias no aumento da concorrência. De facto, para que esta possa funcionar plenamente ainda há muito a fazer, designadamente no que respeita à eliminação de subsídios estatais, explícitos ou encobertos, e à vigilância do comportamento das empresas na segmentação dos mercados e obtenção de posições dominantes. Tanto mais que a própria ideia de realização do mercado interno estimulou e continuará a estimular o «lobbying», a procura de ajudas comunitárias e estatais e a realização de fusões, aquisições e acordos de cooperação entre empresas que poderão reduzir a eficácia da política de concorrência.

O segundo motivo de prudência na apreciação dos benefícios globais do mercado único resulta destes não serem dados adquiridos mas sim potencialidades cuja concretização vai depender, como é reconhecido no referido relatório, por um lado, do aproveitamento por todos os agentes das possibilidades existentes e das oportunidades criadas e, por outro lado, das medidas de acompanhamento, especialmente no que se refere:

- à manutenção do já mencionado ambiente concorrencial no interior da Comunidade e entre esta e o resto do mundo;

Subsistirá apenas a fronteira exterior da Comunidade Económica Europeia

CONSEQUÊNCIAS POTENCIAIS DA REALIZAÇÃO DO MERCADO INTERNO: CONJUNTO DA COMUNIDADE A MÉDIO E LONGO PRAZO

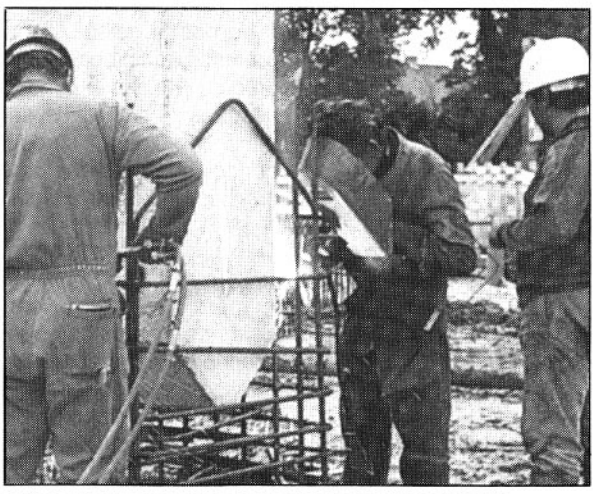
• Abordagem microeconómica	Ganhos de bem-estar em % do PIB 4,5-6,5				
• Abordagem macroeconómica	**PIB (em %)**	**Preços (em %)**	**Emprego (em milhões)**	**Saldo público (p. perc. do PIB)**	**Saldo externo (p. perc. do PIB)**
— Sem políticas de acompanhamento (1)	4,5	-6	1,75	2,25	1
— Com políticas de acompanhamento (1)	7	-4,5	5	0,5	-0,25

(1) Margem de precisão ± 30%

- ao justo tratamento dos efeitos regionais do mercado único, por forma a assegurar a atenuação das assimetrias e a coesão económica e social entre as várias regiões ou países;
- à harmonização e coordenação eficaz das políticas macroeconómicas dos Estados-membros.

2.2. Impacte regional

QUANTO à distribuição dos benefícios do mercado único, o Relatório Cecchini reconhece que é «delicado prever a repartição das vantagens entre países ou regiões» e por isso não o faz, invocando «que nem a teoria nem a história económica podem fornecer um esquema de vantagens ou desvantagens distributivas prováveis». Mas, não obstante esta posição cautelosa, acaba por afirmar sem fundamentação bastante, que «são os pequenos países, e nomeadamente aqueles que entraram recentemente na Comunidade com estruturas económicas relativamente protegidas, que terão as maiores oportunidades de beneficiar da integração do mercado». (2)



A livre circulação de mercadorias é um dos principais elementos que caracterizam uma união económica

Não é fácil afirmar, com rigor, se a realização do mercado interno, em si mesma, agravará ou reduzirá as disparidades regionais, mas creio que os ganhos do mercado único serão relativamente maiores nas regiões ou países mais desenvolvidos. Aliás, foi com base em idêntica convicção que os países do Sul reclamaram e conseguiram a duplicação dos fundos estruturais, no âmbito da política de coesão económica e social associada à realização do mercado interno.

Na análise de um processo de liberalização das trocas é costume distinguir, por um lado, os ganhos resultantes do aproveitamento de vantagens comparativas de natureza tecnológica ou de dotação de factores e do desenvolvimento do comércio intersectorial e, por outro lado, os ganhos da exploração de economias de escala e do desenvolvimento do comércio intra-sectorial realizado por um conjunto de empresas actuando num contexto de concorrência oligopolística.

Em princípio, a expansão do comércio intersectorial beneficia (em virtude da especialização produtiva e das trocas) todas as partes envolvidas mas também pode implicar custos de ajustamento significativos, designadamente em termos de desemprego, uma vez que cada país deverá abandonar certas produções e transferir recursos para outras. Por sua vez, o desenvolvimento do comércio intra-sectorial tende a ampliar aqueles ganhos, através de uma mais intensa especialização produtiva e maior concorrência, e os custos de ajustamento de origem interna serão, em princípio, mais suaves do que no comércio intersectorial, uma vez que predominará agora a reafectação de recursos dentro do mesmo sector.

No que respeita aos efeitos redistributivos dos dois tipos de comércio entre países, o modelo das vantagens comparativas proporciona melhor distribuição e, em teoria, até se pode aceitar que ganham mais os países onde sejam maiores as diferenças entre os preços internos e os preços internacionais, É neste sentido que se pode compreender a anterior citação do Relatório Cecchini sobre a distribuição regional dos ganhos do mercado único. No entanto, há que ter em conta que a teoria das vantagens comparativas tem subjacente hipóteses que não se verificam inteiramente na realidade, como sejam a concorrência perfeita, a plena mobilidade do capital e do trabalho, a inexistência de custos de transporte, etc. Consequentemente, na prática, a liberalização das trocas não conduz à igualização dos preços dos produtos e factores e, portanto, à convergência dos rendimentos.

Por sua vez, na distribuição dos ganhos do comércio intra-sectorial, associado à realização de economias de escala, ganharão mais os países que dominam a maior parte dos sectores estratégicos, o que, só por si, pode reforçar as desigualdades entre países. De facto, este tipo de ganhos, que têm sido os mais importantes no seio da Comunidade, tendem a distribuir-se em função da estrutura económica dos vários Estados-membros. Numa Comunidade a doze, onde as diferenças de níveis de desenvolvimento e produtividade são agora bem mais acentuadas do que na Comunidade a seis, é muito provável que os ganhos ►

"Não é fácil afirmar, com rigor, se a realização do mercado interno, em si mesma, agravará ou reduzirá as disparidades regionais, mas creio que os ganhos do mercado único serão relativamente maiores nas regiões ou países mais desenvolvidos."

"A expansão do comércio intersectorial beneficia (em virtude da especialização produtiva e das trocas) todas as partes envolvidas mas também pode implicar custos de afastamento significativos, designadamente em termos de desemprego, uma vez que cada país deverá abandonar certas produções e transferir recursos para outras."

de desenvolvimento do comércio intra-sectorial favoreçam mais os países desenvolvidos do centro do que os menos desenvolvidos da periferia.

A favor desta tese pode invocar-se o facto da realização de economias de escala gerar mercados oligopolísticos, dominados por poucas empresas, que na sua maioria terão vantagem em localizar-se nos países centrais mais desenvolvidos por razões ligadas quer à existência da procura quer às condições da oferta.

De facto, é nessas regiões mais densamente povoadas que se encontram mercados extensos e dinâmicos e é também nessas regiões centrais mais desenvolvidas que as empresas têm menores custos de transporte e mais podem beneficiar de economias externas associadas à existência de melhores infra-estruturas da mais diversa natureza (v.g. transportes e comunicações, mercados financeiros, universidades e centros de investigação, etc.). Por outro lado, por disporem à partida de condições de mercado, de distribuição e de produção mais atractivas para a localização e crescimento de novas empresas, essas regiões acabarão por se desenvolver e fortalecer ainda mais e poderão portanto oferecer maiores economias externas criando-se assim um efeito de espiral ou círculo virtuoso que sustenta o seu desenvolvimento, em certa medida à custa das regiões periféricas que acabarão por ter mais dificuldades em recuperar o seu atraso.

Quer isto dizer que, na ausência de apropriadas políticas de acompanhamento, as forças do mercado, entregues a si próprias, em vez de conduzirem à convergência e coesão económica entre as várias regiões poderão aumentar as actuais assimetrias regionais. Aliás, basta observar o Sul de Itália e algumas áreas do Norte da Alemanha, e verificar o seu atraso relativamente às restantes regiões desses países, para se confirmar que na passagem de um mercado segmentado para um mercado unificado as maiores vantagens vão para as regiões já mais desenvolvidas. E o mesmo acontecerá com a criação do mercado único europeu se, entretanto, não for adoptada uma verdadeira política regional capaz de criar as condições para um desenvolvimento equilibrado em toda a Comunidade.

No caso de Portugal, que constitui todo ele uma região atrasada, antevêem-se algumas dificuldades, a menos que se consiga aproveitar bem o período transitório para, com a ajuda comunitária, efectuar rapidamente as necessárias transformações estruturais.

Tudo indica que haverá uma desigual repartição dos efeitos da abertura do mercado. As empresas exportadoras que permaneçam competitivas serão, em princípio, as mais beneficiadas, mas o conjunto do nosso sector exportador talvez não ganhe tanto como o de outros países, dado o ainda elevado peso dos produtos tradicionais com procura europeia estagnada no conjunto das exportações nacionais. Nos restantes sectores de actividade, as empresas tecnologicamente mais evoluídas e produtivas suportarão melhor a concorrência do que as empresas que mais têm beneficiado do relativo isolamento do mercado nacional.

Deixando de lado a agricultura, que não oferece muitas dúvidas, pode ser o caso, por exemplo, do pequeno comércio, perante a concorrência das grandes cadeias de distribuição que já estão a aparecer, e até o próprio sector financeiro onde, com a liberalização dos serviços financeiros, poderão surgir dificuldades. No sector bancário (e o mesmo parece acontecer no sector segurador) antevêem-se problemas pelo facto do défice do sector público e os limites de crédito obrigarem a um grande diferencial entre as taxas de juro activas e passivas, por serem elevados (relativamente ao exterior) os encargos fiscais sobre a poupança e o crédito em Portugal e por se ter que enfrentar a concorrência de instituições estrangeiras, porventura melhor preparadas quanto à capacidade de inovação, diversidade e competitividade nos produtos e serviços oferecidos.

Portugal precisa não só de corrigir as fraquezas estruturais da economia, criando e reforçando infra-estruturas materiais e humanas necessárias ao desenvolvimento económico, mas também de definir e implementar uma estratégia que minimize os riscos e

As regiões periféricas acabarão por ter mais dificuldades em recuperar o seu atraso

maximize as oportunidades do mercado único europeu.

Nesta perspectiva há que ter a noção de que não se poderá produzir tudo. Portugal, por um lado, precisa de especializar-se em segmentos do mercado e produtos, onde tenha alguma vantagem comparativa, onde possa aproveitar imperfeições do mercado e onde possa tirar partido da realização de economias de escala e do desenvolvimento do comércio intra-sectorial e, por outro lado, necessita de empresas com um mínimo de dimensão económica. Por outras palavras, para se ser competitivo num mercado único europeu é precisa uma certa especialização horizontal (entre sectores) e vertical (dentro de um dado sector) e ao mesmo tempo criar grupos económicos nacionais, públicos e privados, capazes, nomeadamente, de assegurarem a dimensão empresarial e a racionalidade económica apropriadas e de evitarem excessos de especialização tradicional (baseada na mão-de-obra barata) e de desnacionalização face ao exterior, associadas ao processo de integração económica e financeira.

3. POLÍTICA REGIONAL E COESÃO ECONÓMICA E SOCIAL

3.1. Finalidade e meios

A política regional da Comunidade deve ter por finalidade a eliminação das desvantagens das regiões mais atrasadas e a igualização das condições necessárias para a produção de bens e serviços. Para o efeito, é necessário transferir recursos para as regiões atrasadas mas também é indispensável considerar a vertente regional em todas as políticas europeias.

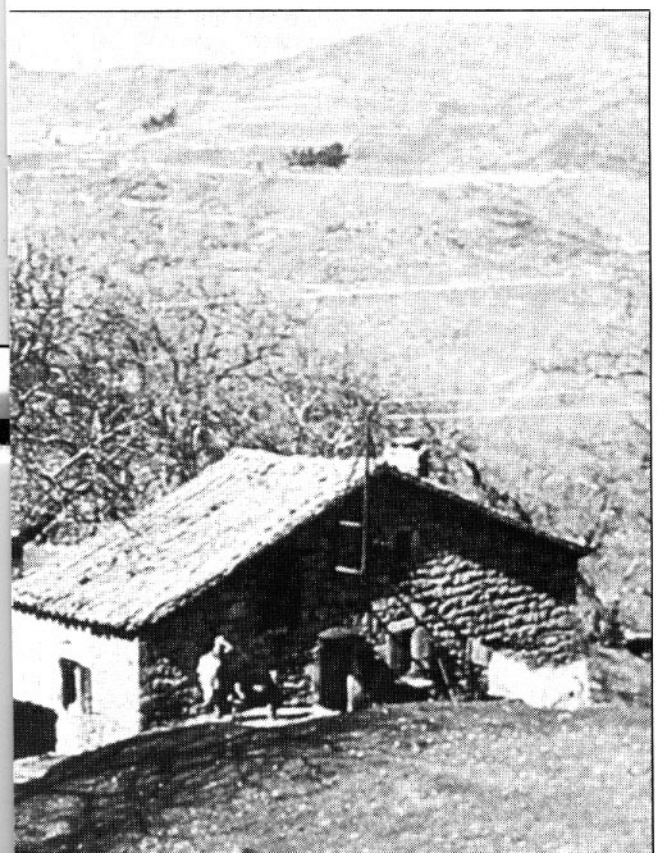
As transferências financeiras devem destinar-se à criação de infra-estruturas materiais e humanas que permitam às regiões mais atrasadas reduzir custos e aumentar a produtividade, pois só assim conseguirão competir com as restantes regiões da Comunidade.

Justificam-se como meio de financiamento de um processo de desenvolvimento que possibilite às regiões mais pobres recuperar o seu atraso, proporcionando assim a coesão económica e social indispensável à realização do próprio mercado único europeu de que os principais beneficiários serão os países que hoje concedem essa ajuda comunitária. Nesta perspectiva, são mais um investimento a longo prazo do que um acto de filantropia dos países mais ricos da Comunidade.

Numa fase mais avançada do processo de integração, particularmente após a liberalização dos movimentos de capitais e da prestação de serviços financeiros, as referidas transferências poderão ainda justificar-se, por um lado, para compensar a possível drenagem de poupança dos países mais atrasados da periferia para os países mais desenvolvidos do centro, que dispõem de sistemas financeiros mais eficientes, e, por outro lado, para ajudar os países menos desenvolvidos e com dificuldades de convergência nominal por renunciarem à utilização da taxa de câmbio na defesa da competitividade externa.

Para além das transferências financeiras, deve haver também uma dimensão regional em todas as políticas comunitárias, para que se evite que qualquer Estado-membro sofra consequências insuportáveis dessas políticas ou que algum país resolva problemas seus à custa de outros, pois nestas circunstâncias não há cooperação possível.

> "Na distribuição dos ganhos do comércio intra-sectorial, associado à realização de economias de escala, ganharão mais os países que dominam a maior parte dos sectores estratégicos, o que, só por si, pode reforçar as desigualdades entre países."



A concretização deste princípio geral pode assumir várias formas, como seja, por exemplo, a aplicação de derrogações e/ou medidas excepcionais transitórias justificadas pela especificidade da situação dos países menos desenvolvidos. Foi o caso da recente directiva sobre liberalização dos movimentos de capitais, onde se reconheceu a Portugal, Espanha, Grécia e Irlanda a possibilidade de manterem certas restrições à livre circulação de capitais até ao final de 1992, podendo ainda Portugal e a Grécia beneficiar da prorrogação do regime transitório até ao fim de 1995.

Outra maneira de ter em conta a dimensão regional deverá ser através da definição de políticas comunitárias diferenciadas ou moduladas em função da situação económica de cada país, como se mostrará no ponto 4 a propósito da coordenação de cada uma das políticas macroeconómicas.

►

3.2. O caso de Portugal

OS fundos estruturais comunitários são extremamente importantes para a adaptação estrutural da economia portuguesa às condições do mercado único e como tal devem ser integral e eficientemente aproveitados. Para se assegurar que esses fundos são bem aplicados, a Comunidade exige que haja também uma contribuição nacional complementar. Por esta razão, embora o saldo dos fluxos financeiros com a Comunidade seja bastante favorável a Portugal, as despesas do Estado com as transferências para a CEE e a contribuição orçamental complementar aos financiamentos comunitários excedem as receitas do Estado provenientes da CEE, contribuindo assim para o já elevado défice orçamental.

Nestas condições, vai ser mais difícil conseguir ao mesmo tempo reduzir o défice das contas públicas — o que é necessário por várias razões, inclusive de convergência nominal com a Comunidade — e aproveitar integralmente todas as ajudas comunitárias —o que também é necessário por várias razões, inclusive de convergência real com a Comunidade.

Para fazer face ao referido problema, tem-se procurado reduzir o montante das despesas públicas, particularmente investimentos, não comparticipáveis pela Comunidade, mas é óbvio que essa margem de manobra é limitada e se for excessivamente utilizada não tardará a criar problemas noutros domínios.

Uma melhor solução para conciliar as necessidades de redução do défice orçamental com a absorção da ajuda comunitária seria convencer a Comunidade a aceitar, por um lado, uma menor participação de financiamento estatal nos projectos ou programas de desenvolvimento por si comparticipados e, por outro lado, uma maior utilização dos fundos comunitários no financiamento de despesas orçamentais, à semelhança do que já aconteceu no financiamento pelo Fundo Social Europeu de despesas do Ministério da Educação relacionadas com o ensino técnico-profissional. Saliente-se ainda que a ideia de financiar despesas formais de educação, particularmente no caso de Portugal, é apresentada e justificada no Relatório Padoa-Schioppa. (3) Por isso, talvez não seja muito difícil convencer a Comunidade que poderá, sem sacrificar a eficiência microeconómica na aplicação dos fundos, ajudar a melhorar a «performance» macroeconómica no domínio orçamental. De facto, a absorção eficiente dos fundos aconselha que se defenda o alargamento das actividades elegíveis para co-financiamento comunitário, particularmente a actividades complementares de instrumentos comparticipados, como poderá ser o caso da construção de habitação social.

> "Da experiência portuguesa, particularmente nos anos sessenta, não restam dúvidas de que teria sido preferível importar capital do que exportar mão-de-obra. E o mesmo será válido para os anos noventa."

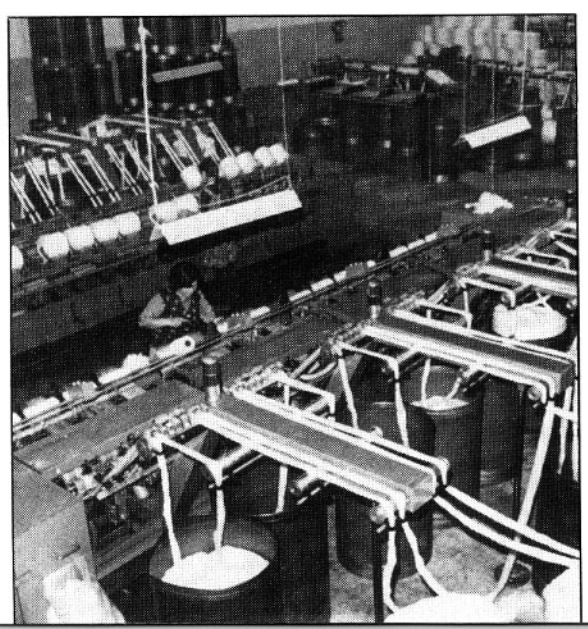
Ainda no domínio do aproveitamento dos fundos estruturais convém defender que o programa de ajuda comunitária às regiões mais pobres continue para além de 1992, pois esses fundos devem ser prioritariamente aplicados em infra-estruturas materiais e humanas que, por definição, envolvem longos períodos de concepção e realização.

Para além das transferências de fundos estruturais, seria também útil que, a nível comunitário e nacional, se explorassem as possibilidades de recurso a outros mecanismos de ajustamento, designadamente através do mercado de capitais, de transferências de tecnologia e de capacidade de organização e gestão, etc. Por exemplo, seria interessante estudar formas de incentivar capitais privados dos países mais desenvolvidos com excesso de poupança a orientarem-se para investimentos directos nas regiões mais atrasadas da Comunidade, em vez de procurarem aplicações mais ou menos especulativas nos grandes centros financeiros internacionais.

Da experiência portuguesa, particularmente nos anos sessenta, não restam dúvidas que teria sido preferível importar capital do que exportar mão-de-obra. E o mesmo será válido para os anos noventa!

É sabido que num processo de integração económica as disparidades entre regiões originam movimentos de capitais e de trabalhadores que são necessários para uma economia dinâmica. Porém, se a mobilidade do trabalho for excessiva e involuntária constituirá um custo de ajustamento demasiado elevado para que seja social e politicamente aceitável.

Pode argumentar-se que este risco não existe para Portugal porque a nossa taxa de desemprego é menor do que na Europa. Convém, no entanto, ter presente que Portugal só agora está a iniciar a modernização agrícola e a reestruturação industrial e é provável que



Espera-se o aumento da produtividade

A liberalização das trocas não conduz à igualização dos preços dos produtos

> "As transferências financeiras devem destinar-se à criação de infra-estruturas materiais e humanas que permitam às regiões mais atrasadas reduzir custos e aumentar a produtividade, pois só assim conseguirão competir com as restantes regiões da comunidade."

em fases mais adiantadas desse processo o desemprego aumente; por outro lado, na Europa, embora haja desemprego, continua também a haver carência de mão-de-obra em sectores específicos e a situação geral do mercado de trabalho pode não ser suficiente para contrariar o incentivo à emigração resultante da diferença de salários entre Portugal e a Europa desenvolvida.

Como é provável alguma retoma da emigração (4), é conveniente que Portugal faça os esforços necessários para que não volte a tornar-se um mero fornecedor de trabalho (pouco qualificado) aos países desenvolvidos da Europa, mas será também desejável que evite ser um simples destinatário de investimentos estrangeiros apenas intressados em aproveitar mão-de-obra barata. No primeiro caso, para além de outros aspectos, Portugal suportaria custos de formação de mão-de-obra que aproveitariam aos países de destino da emigração — um exemplo de como as regiões mais ricas podem beneficiar da integração à custa das mais pobres; no segundo caso, os investimentos em questão, para além de serem económica e socialmente pouco atractivos, têm geralmente uma vida curta, dada a evolução da tecnologia e da concorrência de países onde os níveis salariais ainda são menores. Qualquer das duas referidas situações extremas devem ser evitadas porque não contribuem para a redução das assimetrias regionais e das diferenças de níveis de vida entre os cidadãos da Europa.

4. COORDENAÇÃO DAS POLÍTICAS MACROECONÓMICAS

A realização do mercado único, ou se se preferir da união económica europeia, não é algo que comece subitamente no primeiro dia de 1993 mas sim uma componente de um processo de integração que está em marcha e que continuará ainda por muito tempo para além dessa data, designadamente até se atingir a união monetária e — porque não? — a união política. Nesse processo, para além de uma política de redução das disparidades regionais, é também necessário uma cada vez maior coordenação das políticas macroeconómicas dos Estados-membros o que, em princípio, implica uma crescente perda de autonomia nacional na condução dessas políticas.

4.1. Política monetário-cambial

O grau de coordenação das políticas monetárias já alcançado no âmbito do mecanismo da taxa de câmbio do sistema monetário europeu (MTC/SME) pode considerar-se aceitável e suficiente para os propósitos do mercado único europeu. Contudo, há que ter presente que ainda há quatro países (Portugal, Espanha, Grécia e Grã-Bretanha) que não participam no MTC/SME e, por outro lado, receia-se que a completa liberalização dos movimentos de capitais possa diminuir a actual estabilidade cambial e admite-se que esta possa não ser suficiente para aproveitar todos os ganhos potenciais do mercado único europeu. Daí os propósitos de aumentar a participação dos Estados-membros no MTC e de uma forma geral reforçar o SME, bem como a intenção de caminhar mais ou menos rapidamente para uma união monetária.

De acordo com o Relatório Werner de 1970, uma união monetária caracteriza-se por ser um espaço onde há completa liberalização dos movimentos de capitais e de prestação de serviços financeiros, convertibilidade total e irreversível das moedas e taxas de câmbio irrevocavelmente fixas, o que por sua vez pressupõe uma política monetária comum. De facto, é sabido que liberalização dos movimentos de capitais, estabilidade cambial e política monetária autónoma são realidades fundamentalmente inconsistentes. Quanto muito pode conseguir-se simultaneamente duas delas à custa da terceira.

A completa liberalização dos movimentos de capitais, como meio para uma eficiente afectação de recursos à escala europeia, é fundamental para um genuíno mercado único e já foi aceite por todos os Estados-membros, embora com algumas diferenças quanto à data da sua afectiva implementação.

A estabilidade cambial também já foi uma opção clara para os países participantes no MTC/SME que por essa razão vêem reduzida a sua autonomia monetária e tanto mais quanto mais se reduzirem as margens de flutuação até se atingirem taxas de câmbio irrevocavelmente fixas.

Deixando de lado a problemática da evolução do SME para uma união monetária — que se afigura ainda relativamente longínqua, pelo menos para Portugal — é no contexto da futura liberalização dos movimentos de capitais que Portugal terá que, por um lado, transitar para um método de controlo monetário indirecto com tudo o que isso implica ou pressupõe, designadamente em termos de maior independência do Banco Central face ao Estado, de menores necessidades de financiamento do sector público e de maior variação na taxa de juro e, por outro lado, ponderar a eventual futura adesão ao MTC/SME e, consequentemente, escolher entre adoptar um objectivo de estabilidade cambial nominal ou preservar autonomia da política monetária (5).

►

Não cabe aqui, obviamente, analisar a transição para o controlo monetário indirecto, mas é oportuno referir que a liberalização dos movimentos de capitais, por um lado, inviabiliza completamente o controlo monetário baseado na imposição de limites à expansão do crédito e, por outro lado, à medida que vá desaparecendo a segmentação entre os mercados financeiros interno e externo será cada vez mais difícil, até se tornar impossível, conciliar um objectivo autónomo para a massa monetária (ou liquidez da economia) e outro para a taxa de câmbio.

A opção por um objectivo da taxa de câmbio é que é compatível com a adesão ao MTC/SME e, a prazo mais ou menos afastado, Portugal não poderá deixar de participar plenamente no SME, sob pena de não ser membro de parte inteira da Comunidade. Consequentemente, deverá ir criando as condições de convergência nominal requeridas pela adesão, designadamente intensificando os esforços para baixar a inflação, reduzir o défice do sector público e assegurar uma evolução dos custos compatível com a defesa da competitividade externa. Nada disto irá ser fácil, nomeadamente porque o aproveitamento dos fundos estruturais, por um lado, vai exigir contrapartidas sob a forma de despesas orçamentais e, por outro lado, vai ter um impacte muito significativo sobre a procura interna o que dificultará o controlo dos preços e salários.

Nestas circunstâncias, julgo que nos próximos anos não haverá condições para que se possa aderir ao MTC/SME. Acresce ainda que a intensificação da concorrência associada ao processo de integração vai pôr mais a descoberto algumas fraquezas estruturais e forçar a ajustamentos na defesa real da economia que serão tanto mais difíceis de realizar quanto maior for a rigidez dos preços e salários e menor a possibilidade de utilização da taxa de câmbio. Por outro lado, convém ter presente que uma maior rapidez na convergência nominal para que mais rapidamente se pudesse aderir ao MTC/SME poderia implicar uma maior lentidão do processo de convergência real que requer um crescimento económico forte e é importante para reduzir o «diferencial de prosperidade» entre Portugal e a Comunidade.

Penso portanto que, nos tempos mais próximos, as vantagens que adviriam da plena participação no SME, designadamente em termos de maior rigor na definição e execução das políticas monetárias e orçamental e de maior credibilidade no combate à inflação — e tudo isto é muito importante — talvez não sejam maiores do que os inconvenientes resultantes da perda de flexibilidade e autonomia na condução da política macroeconómica, particularmente na monetário-cambial, em termos de menor crescimento económico e de maiores custos de ajustamentos e choques externos reais.

Assim sendo, não creio que nos próximos quatro anos se possa prescindir do instrumento cambial, mas é óbvio que se devem ir criando as condições, designadamente a aproximação da inflação portuguesa à média comunitária, para que futuramente se possa aderir ao MTC/SME. Até porque o SME vai sofrer transformações importantes no âmbito do processo de integração monetária em curso e penso que Portugal poderá acautelar melhor os seus interesses futuros se for membro pleno do que se estiver fora; Por outro lado, a disciplina e a credibilidade que a participação no SME confere à política macroeconómica poderão ajudar a prevenir eventuais ataques especulativos contra o escudo, mais fáceis uma vez completamente liberalizados os movimentos de capitais.

Nestas condições, o início de 1996 seria a data mais tarde para a adesão plena ao SME mas, tudo ponderado, parece-me que Portugal teria vantagem e possibilidade de concretizar essa adesão no princípio de 1993, sobretudo se negociar e conseguir obter — e cá está a vertente regional — um tratamento favorável, nomeadamente uma maior margem de flutuação para o escudo, ainda que transitoriamente, e a possibilidade de recurso a ajudas e/ou cláusulas de salvaguarda específicas em caso de necessidade.

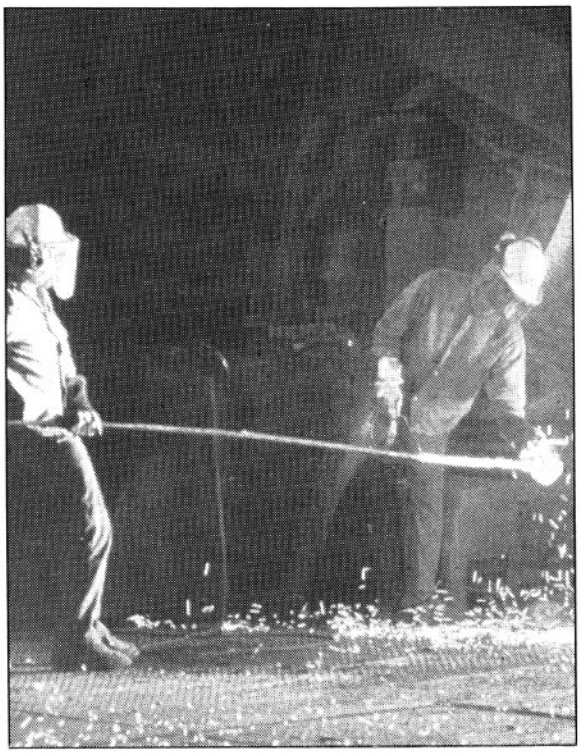
4.2. Política orçamental

O nível e a composição das receitas e despesas públicas de cada país influenciam a sua estrutura económica e os movimentos de produtos e factores dentro da Comunidade. No entanto, nem o Tratado de Roma nem o Acto Único Europeu prescrevem a harmonização da fiscalidade dos Estados-membros mas a concretização do mercado único, ao implicar a abolição de fronteiras, torna necessária uma certa harmonização fiscal (na matéria colectável e taxas), quer na tributação directa — tanto maior quanto maior for a mobilidade dos factores — quer na tributação indirecta — tanto maior quanto menor for a possibilidade de utilização da taxa de câmbio.

Tributação indirecta

A harmonização da tributação indirecta destina-se a facilitar a circulação dos produtos e a evitar distorções na concorrência internacional.

"Se se verificar o aumento dos nossos impostos sobre consumo específico e for abolida a actual taxa zero do IVA, antevê-se o aumento das receitas dos impostos indirectos. Se assim for, a contrapartida será a subida de alguns preços de bens essenciais hoje isentos, o que não deixará de ter repercussões no nível de vida das famílias, especialmente nas de menores rendimentos."



Ganharão mais os países que dominam a maior parte dos sectores estratégicos

A Comissão propôs a harmonização dos principais impostos sobre consumos específicos (tabaco, óleos minerais e bebidas alcoólicas) e a harmonização da base de tributação e aproximação das taxas do imposto sobre o valor acrescentado (IVA), com uma taxa normal entre 14% e 20% e uma reduzida entre 4% e 9%. Mas os Estados-membros não estão de acordo e, a julgar pelo «Economist» de 12 de Dezembro de 1988, é possível que venha a ser abandonada a ideia de uma taxa única para os referidos impostos sobre consumos específicos e que, no caso do IVA, se admita a taxa de zero para alguns produtos essenciais ou então se considere um intervalo entre 0 e 6% para taxa reduzida, enquanto para a taxa normal se poderá estabelecer apenas uma taxa mínima de 17%, deixando aos Governos a possibilidade de fixarem taxas mais elevadas se assim o entenderem.

Estamos portanto perante uma questão em aberto onde vai, certamente, ser difícil chegar a acordo, designadamente porque no domínio da fiscalidade as decisões têm que ser tomadas por unanimidade e está em jogo um importante «trade-off» entre a autonomia fiscal e o risco de desvio do comércio. Com efeito, numa hipótese extrema de igualização de taxas desapareceria o risco de desvio do comércio mas seria totalmente sacrificada a autonomia na tributação indirecta, ao passo que se não houvesse harmonização (ou o intervalo para as taxas fosse muito amplo) preservar-se-ia a margem de manobra fiscal mas à custa de distorções na concorrência no comércio internacional.

Os efeitos da harmonização da tributação indirecta em Portugal dependerão, obviamente, do que vier a ser aprovado. Será desejável a maior aproximação possível às taxas normal e reduzida vigentes em Portugal, respectivamente 17% e 8%. Tendo em conta estas taxas e as que figuram nas propostas acima referidas não são de esperar grandes riscos de desvio do comércio — mas convém estar atento e não esquecer que a taxa normal do IVA em Espanha é de 12%. Por outro lado, se se verificar o aumento dos nossos impostos sobre consumos específicos e for abolida a actual taxa zero do IVA, antevê-se o aumento das receitas dos impostos indirectos. Se assim for, a contrapartida será a subida de alguns preços de bens essenciais hoje isentos, o que não deixará de ter repercussões no nível de vida das famílias, especialmente nas de menores rendimentos.

Tributação directa

A harmonização da tributação directa parece não ser tão necessária como a da fiscalidade indirecta por se admitir que os factores produtivos têm menor mobilidade que as mercadorias. Todavia, as consequências ao nível da competitividade das empresas e dos movimentos de capitais aconselham também alguma harmonização na área da fiscalidade directa.

De facto, existem diferenças sensíveis nos regimes de tributação da poupança na Europa e, uma vez liberalizados os movimentos de capitais e a prestação de serviços financeiros, os países onde essa tributação é mais forte, como é o caso da França, receiam alguma deslocação da poupança, especialmente da aplicada em determinados activos financeiros. Por isso defendem a harmonização fiscal e sugerem que se tributem os juros, por retenção na fonte, com uma taxa homogénea e se possível única à escala europeia. Pretendem assim evitar uma eventual fuga de capitais e as suas consequências sobre o financiamento da economia, a balança de pagamentos e as finanças públicas. No entanto, há países, como a Grã-Bretanha e o Luxemburgo, que se opõem à referida harmonização por recearem que a mesma provoque uma fuga

►

"Cabe ao Governo alertar os parceiros sociais para o facto de aumentos de custos salariais e de preços acima da média comunitária implicarem perdas de quotas de mercado e de empregos."

dos capitais não europeus que conseguiram atrair; consequentemente, defendem que a harmonização da tributação da poupança não é condição prévia para a livre circulação dos capitais e que a concorrência entre os sistemas fiscais dos vários países acabará por levar gradualmente à harmonização dos regimes de tributação da poupança.

É mais uma questão em aberto, tendo o Conselho de Ministros da Economia e Finanças da Comunidade acordado em Junho de 1988 que «a Comissão apresentará ao Conselho, o mais tardar em 31 de Dezembro de 1988, propostas destinadas a suprimir ou atenuar riscos de distorção, evasão e fraude fiscais relacionados com a diversidade de regimes nacionais no que se refere à fiscalidade da poupança e ao controlo da sua aplicação. O Conselho deverá pronunciar-se sobre as propostas da Comissão o mais tardar em 30 de Junho de 1989». (6)

Por sua vez, as diferenças existentes nos impostos que incidem sobre o rendimento das pessoas singulares ou colectivas também podem ser preocupantes, quer porque cada vez é maior a mobilidade internacional do capital humano, designadamente o mais qualificado, quer porque ao afectarem directa ou indirectamente os custos suportados pelas empresas influenciam a sua competitividade externa. E convém ter presente que quanto menor for a possibilidade de utilizar a taxa de câmbio e conceder subsídios às empresas maior será a tendência para ganhar competitividade por via fiscal. Antevê-se portanto um certo desenvolvimento da concorrência fiscal, visando aproximar os diferentes regimes de tributação do da nação mais favorecida, o que poderá levantar problemas aos países em pior situação orçamental.

Portugal já deveria ter tido em conta os referidos problemas, mas não excluo que na recente reforma fiscal a preocupação da receita tivesse prejudicado os nossos interesses na perspectiva do mercado único europeu. Por este e outros motivos, designadamente de calendário eleitoral, há quem espere um ligeiro desagravamento da carga fiscal para produzir efeitos em 1991.

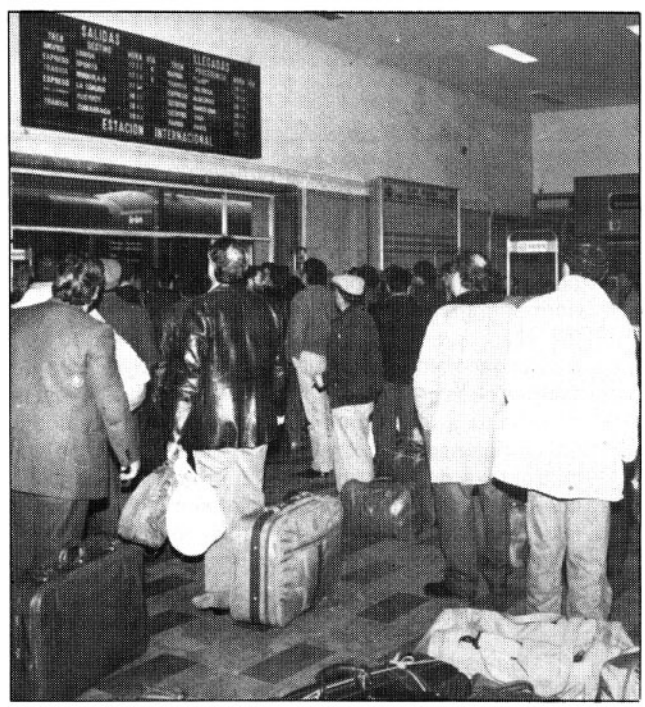
Finalmente apenas uma referência para salientar que em fases mais adiantadas do processo de integração será necessária uma maior harmonização e coordenação entre as políticas orçamentais nacionais e entre estas e o orçamento comunitário, que deverá aumentar para que possa ter expressão com o instrumento de política económica à escala europeia. Por razões de política regional, será desejável que nessa maior coordenação (que poderá ir até à imposição de limites à dimensão e normas de financiamento do défice orçamental) se tenha em conta a especificidade de cada Estado-membro, designadamente a sua situação de partida, as efectivas possibilidades de redução do défice público e a necessidade de desenvolvimento económico e social do país. Só assim se terá, no âmbito comunitário, uma política orçamental regionalmente diferenciada.

4.3. Política de rendimentos

NESTA componente da política macroeconómica, pela sua própria natureza, a necessidade de coordenação a nível comunitário põe-se em termos diferentes das restantes políticas. De facto, não parece existir um modelo geral que possa assegurar a convergência, nem se afigura aconselhável estabelecer directivas de harmonização numa matéria que, em princípio, deverá ser tratada com a maior liberdade negocial entre confederações patronais e sindicais e a menor interferência dos Governos nacionais e da Comunidade, o que não significa que estas entidades não tenham um papel a desempenhar.

A Comunidade deverá recomendar aos Estados-membros que adoptem uma política de rendimentos regionalmente diferenciada, como adiante se defende, e continuar a promover o diálogo entre os parceiros sociais e a divulgar as experiências de concertação social melhor sucedidas para assim proporcionar «efeitos de demonstração» positivos.

Por sua vez, os Governos nacionais deverão criar condições de enquadramento económico (v.g. definindo metas macroeconómicas relevantes e credíveis e defendendo a concorrência), de justiça e protecção social (v.g. adoptando uma política fiscal e um sistema de segurança social adequados) e outras relevantes para o processo de formação dos preços e rendimentos. Este deve ser, fundamentalmente, deixado a cargo das empresas e sindicatos, mas o Governo, como responsável pela política económica, não se pode desinteressar pelos resultados do processo.



Teria sido preferível importar capital do que exportar mão-de-obra

De facto, cabe ao Governo alertar os parceiros sociais para o facto de aumentos de custos salariais e de preços acima da média comunitária implicarem perdas de quotas de mercado e de empregos. E se a política de rendimentos não estiver a proporcionar os resultados mais aconselháveis para o País, o Governo terá que intervir recorrendo, nomeadamente, a uma política monetária mais rigorosa para prevenir ou corrigir subidas excessivas dos custos e preços, o que não deixará de ter consequências noutros domínios.

No âmbito de uma política de rendimentos regionalmente diferenciada seria desejável, e a Comissão deveria recomendar, que os Estados-membros estabelecessem as normas de evolução salarial em função da competitividade externa e da situação da balança de pagamentos. Assim, os salários reais deveriam crescer ligeiramente abaixo da produtividade nos países menos competitivos e com défices externos e um pouco acima da produtividade nos países mais competitivos e com excedentes na balança comercial.

Esta diferenciação facilitaria o ajustamento das balanças de pagamentos e mesmo quando estas, numa fase já muito mais adiantada do processo de integração, deixassem de ser relevantes, a referida modulação contribuiria para atenuar os desequilíbrios regionais.

Nesta perspectiva, importa ter presente que à medida que se caminhar no processo de integração a mobilidade laboral e a flexibilidade salarial (juntamente com os movimentos de capitais) terão que desempenhar a maior parte dás funções antes realizadas pela taxa de câmbio, que estará cada vez mais indisponível até deixar de existir como instrumento de política económica quando se alcançar a fase da união monetária (que, recorde-se, requer taxas de câmbio irrevocavelmente fixas).

tempos irão surgir — é inevitável — conflitos de interesses entre os parceiros sociais, sejam eles provenientes das negociações salariais normais, dos processos de ajustamento estrutural ou de choques externos adversos. E para que a nossa economia possa progredir da melhor maneira e seja internacionalmente competitiva, é desejável que esses conflitos se resolvam, não pela força de mecanismos económicos geradores de inflação e/ou desemprego, mas sim voluntariamente pelo diáiogo e cooperação entre os parceiros sociais.

Há pois que tentar consertar os estragos feitos na concertação social em Portugal, consolidá-la e aprofundá-la no sentido de a tornar uma instituição que ajude a resolver os problemas económicos e sociais do País. Neste sentido, parece importante, entre outros aspectos, que os parceiros sociais se ponham de acordo quanto a objectivos comuns, que tenham consciência das implicações de certos «trade-off» (v.g. entre crescimento dos salários reais acima da produtividade e boa competitividade externa ou entre política orçamental expansionista e crédito fácil e barato) e discutam fundamentalmente as modalidades mais apropriadas para alcançar os seus objectivos comuns e específicos.

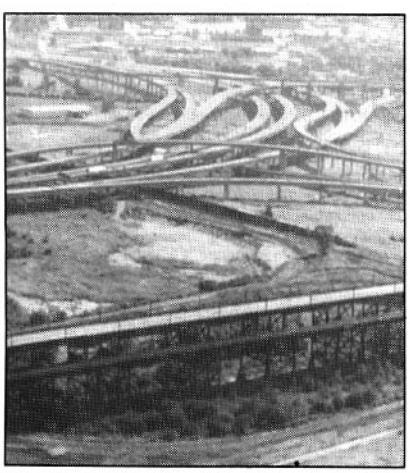
A concertação social não é panaceia para todos os problemas, mas sem um mínimo de diálogo e cooperação entre os parceiros sociais não parece haver sucesso, por melhores que tecnicamente sejam os programas económicos.

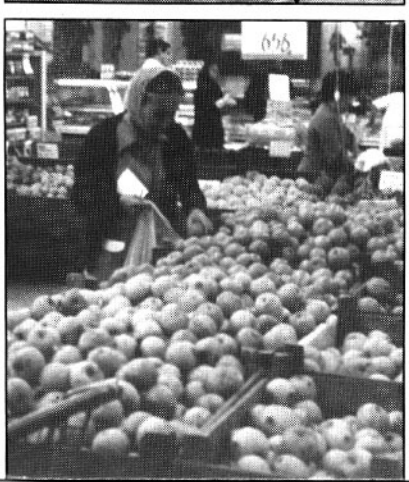
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

MAIS do que fazer uma síntese final do que já foi apresentado de forma resumida nos pontos anteriores, importa agora chamar a atenção para a inevitabilidade e irreversibilidade do processo de integração económica e monetária e para a necessidade de Portugal, desde já, se posicionar convenientemente nesse processo.

De facto, a ideia de criação de um grande mercado interno comunitário surgiu da necessidade de revitalizar uma economia europeia com fraco crescimento económico, elevado desemprego e insuficiente competitividade externa face ao Japão e aos Estados Unidos. Muitas empresas industriais europeias sentiram e sentem que para subsistir não podem contar apenas com a procura doméstica, mesmo que se trate de grandes países — precisam de um mercado único europeu.

Foi pois num contexto de dificuldades e de reacção perante uma ameaça externa que a Comunidade, sob a liderança do presidente Delors, inventariou as medidas consideradas necessárias para a realização do mercado único europeu — o chamado Livro Branco da Comissão, aprovado em Junho de 1985 (7) — e pôs em marcha um longo, complexo e difícil processo ►





> "A economia portuguesa vai, de facto, evoluir e passar por profundas modificações nos próximos tempos, haja ou não política económica apropriada."

O que se tem vindo a dizer é válido e importante para todos os países e talvez o seja ainda mais para Portugal devido, por um lado, ao recente retrocesso verificado na concertação social e ao consequente aumento da conflitualidade e, por outro lado, à grande necessidade de desenvolvimento da economia portuguesa.

Nos próximos

de produção das directivas indispensáveis para a concretização desse mercado.

O processo tem sido difícil e moroso — até agora apenas foram aprovadas pouco mais de um terço das cerca de trezentas directivas inicialmente previstas — e assim irá provavelmente continuar, especialmente naquelas áreas onde as decisões têm de ser tomadas por unanimidade, como é o caso da fiscalidade. Os Estados-membros, embora estejam todos empenhados na criação do mercado único e partilhem mais ou menos as mesmas esperanças, têm diferentes receios e querem, naturalmente, acautelar bem os seus interesses nacionais. Penso, no entanto, que as dificuldades irão sendo superadas e para isso não deixará de contribuir o interesse das grandes empresas europeias e a paciência e persistência da Comissão e respectivos serviços.

O conjunto do nosso sector exportador talvez não ganhe tanto como o de outros países

Mas mesmo que por alguma dificuldade imprevisível e intransponível o processo de criação do mercado único fosse bloqueado, o que parece pouco provável, a Europa-1992 já seria muito diferente da actual. De facto, o chamado desafio de 1992 adquiriu um valor simbólico e uma força tal que está modificando e continuará a transformar substancialmente a estrutura da economia europeia. Basta observar a onda de fusões, aquisições e articulações entre empresas na Europa para se verificar a diferença. A maior parte das empresas, e não só as grandes, começaram já a definir e a executar as suas estratégias na perspectiva da realização do mercado único, o que só por si quase que assegura a sua efectiva concretização, pouco importando se isso ocorre no fim de 1992 ou no princípio de 1995.

O importante é que o processo está em marcha e afigura-se irreversível, e quem — Governo, empresas e particulares — ainda o não tiver entendido já não está muito bem posicionado para enfrentar com sucesso as oportunidades e riscos que o mercado único comporta, especialmente para uma pequena economia aberta, dependente e vulnerável como é a portuguesa.

A economia portuguesa vai, de facto, evoluir e passar por profundas modificações nos próximos tempos, haja ou não política económica apropriada. A questão fundamental é saber se essas transformações serão mais ou menos impostas do exterior, perante a aceitação passiva do Governo, empresas e particulares, ou se, pelo contrário, resultarão antes de um comportamento activo e de uma vontade determinada desses agentes na condução da mudança, tendo naturalmente em conta a envolvente externa. As consequências de uma ou outra modalidade serão bastante diferentes. Seria lamentável que predominasse a primeira alternativa mas, infelizmente, não creio que se possa excluir já essa hipótese, sobretudo enquanto não se desenvolver, em quantidade e qualidade, uma élite política e uma élite empresarial capazes de definir e executar uma Grande Estratégia de Desenvolvimento Nacional que tenha na devida conta, por um lado, os problemas e as vocações ou potencialidades da economia portuguesa e, por outro lado, as oportunidades e os riscos do mercado único europeu para Portugal. □

"Como é provável alguma retoma da emigração, é conveniente que Portugal faça os esforços necessários para que não volte a tornar-se um mero fornecedor de trabalho (pouco qualificado) aos países desenvolvidos da Europa, mas será também desejável que evite ser um simples destinatário de investimentos estrangeiros apenas interessados em aproveitar mão-de-obra barata."

NOTAS

(1) The Economics of 1992.
European Economy, N.º 35, March 1988.

(2) The Economics of 1992 European Economy, N.º 35, March 1988, Pág. 21.

(3) «The support for general education in the poorest areas would be an innovation. Two arguments favour this. First, it would correspond to these areas priority needs, which are indeed very different to those that stimulated the Community's first social policy activities (e. g. retraining steel and coal workers). Second, there is the problem that countries like Portugal and Ireland, actually or potentially, see a significant proportion of their public expenditure on education flow abroad through emigration. This is a striking example of the external «leakage» of public expenditure benefits that may warrant subsidy from the centre. It is in the interest neither of the region of emigration nor of immigration that the region of emigration reduce its investment in education under the burden of these «leakages». Efficiency, Stability and Equity — A Report by Tommaso Padoa-Schioppa Oxford University Press, 1987, Pág. 97.

(4) Também não é de excluir alguma imigração de pessoal qualificado, embora não deva ser quantitativamente muito expressiva.

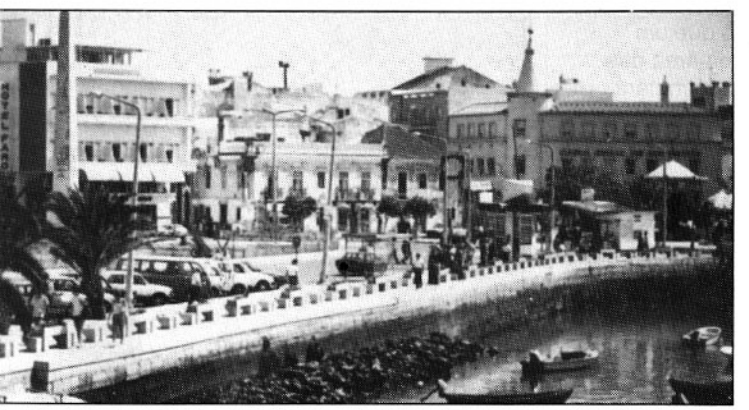
(5) Presentemente, com a política de «crawling-peg», Portugal prossegue um objectivo de estabilização da taxa de câmbio (efectiva) real. Por outro lado, a autonomia da política monetária não é muito afectada por razões de política cambial, mas está bastante limitada ou condicionada pela política orçamental.

(6) Art.º 6.º, n.º 5 da Directiva do Conselho de 24 de Junho de 1988, para a execução do art.º 67.º do Tratado (88/361 CEE). J.O. n.º L 178 de 8/7/1988.

(7) COM (85) 310 Final, 14/6/1985.

* *Economista, Técnico-Consultor do Banco de Portugal e Encarregado de Curso na Faculdade de Ciências Humanas da Universidade Católica Portuguesa.*

OS CURSOS REGULARES



universo das necessidades de formação.

— **Ensino estruturado e coerente** — As matérias a analisar em cada nível fazem parte de um conjunto mais alargado, onde se encaixam harmonicamente e sem repetições.

Os órgãos próprios do Instituto definiram que a metodologia mais adequada aos dois primeiros níveis seria o ensino à distância. O 1.º Nível, agora iniciado, está dividido em dois semestres. O primeiro, a decorrer de Janeiro a Junho, prevê três momentos fundamentais.

— **Sessão de Apresentação (Janeiro)**
— **Sessões de Apoio** — Num total de quatro com a duração de um dia (Março e Abril)

— **Avaliação (Junho)** Realizaram-se, como já se disse, as sessões de apresentação em todos os 66 núcleos existentes. Foram o ponto de partida para uma caminhada cujo termo dependerá, sobretudo, de cada um.

O Ensino a Distância baseia-se, é sabido, no auto-estudo.

O ritmo de trabalho, o tempo gasto nos transportes e outros aspectos da vida dos nossos dias não serão, propriamente, incentivadores do estudo. Por tal motivo, maior será a importância a dar ao esforço daqueles que se dispõem a apostar na sua valorização profissional.

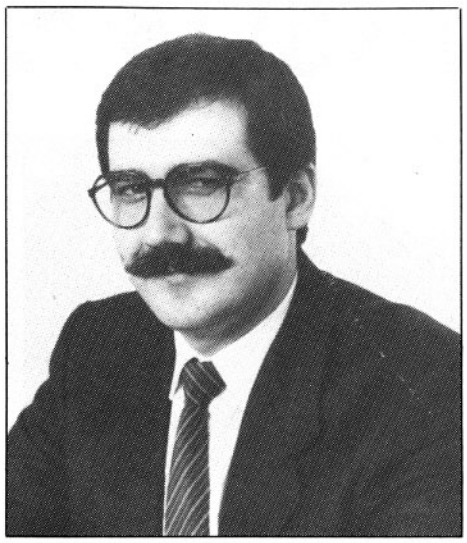
O ambiente que se viveu nas 66 reuniões de apresentação foi, naturalmente, de entusiasmo e confiança. Mas, é bom referir também, de alguma preocupação. Será possível conciliar os afazeres do dia-a-dia com a necessidade de um estudo regularmente doseado? □

elegados

m Brilhante Pedrosa	BFB
Oliveira	CGD
m Agostinho Pereira	BESCL
s Marques Santos.....	IFB
s Filipe Paula	IFB
r Macedo e Santos	BPA
guel Camolas Pacheco	BP
ulo António Barros Viana	BBI
rlos dos Santos Barata	BNU
rlos Duarte Rebelo	BPA
rlos Fernando Marques.....	CGD
lmira Silva João	IFB
sé Paula Monteiro	BP
nuel Dias Fernandes.....	CPP
uzia Lázaro	CPP
sa Dina Patrício	IFB
raciete Silva Monteiro	BBI
amantino Paulino	BFB
el Simões Garizo.....	BBI
rnando Isidoro Palhaça	UBP
rlos Oliveira Felício.....	UBP
ndo Pinto Lopes	BESCL

P. Delgada 1 ...	Mário Silva Amaral	BCA
P. Delgada 2 ...	João Manuel Ferreira Cabral.....	BCA
Portalegre	José António M. Cavaleiro	CPP
Portimão	Óscar António Correia Ramos	BPSM
Porto 1.....	Dr. Cesário Ribeiro Miranda	UBP
Porto 2.....	Dr.ª Maria Cristina Neves	BPA
Porto 3.....	Dr. António Pires e Castro	BPA
Porto 4.....	Dr.ª Margarida Rosa Novo	BPA
Porto 5.....	Dr. António Melo e Castro	BBI
Porto 6.....	José Rocha e Sousa	BTA
Porto 7.....	Dr. António Coelho Marinho	BNU
Porto 8.....	José Maria Rocha Marques.....	BPSM
Régua 1	António Pais Rodrigues.....	CGD
Santarém 1	José Churro Faustino.....	BPA
Santarém 2	Sebastião Reis Proença	BTA
Setúbal	Joaquim José Grilo Cartaxo	BNU
V. Castelo 1....	António Fernandes	CGD
V. Castelo 2....	José Passos Silva	BNU
V. Real 1	Serafim Martins da Costa	BESCL
V. Real 2	José Ferreira Ribeiro	CGD
Viseu 1	José Ferreira Dias.....	BPA
Viseu 2	Júlio de Matos.....	CGD

O meu núcleo



LUÍS MARQUES *

■ 24 formandos pertencentes a dez Instituições
■ Maioria trabalha em balcões
■ 50% com menos de 30 anos de idade
■ Nível médio — 5
■ Habilitações (média) — 11.º ano
■ Sexo feminino — 46%
■ Admissão na banca — 10 elementos nos anos de 87/88

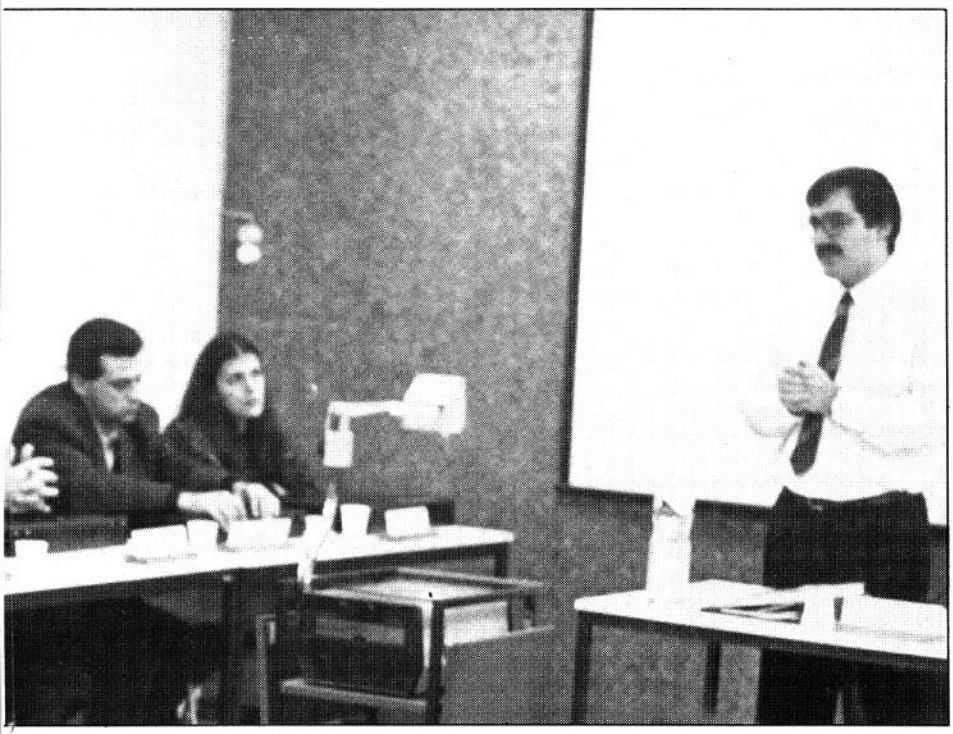
Núcleo jovem, com uma estrutura etária em que 50% dos formandos têm menos de 30 anos de idade, surpreendeu-me pelo dinamismo e participação na sessão de apresentação efectuada em 27.01.89. Composto, na sua grande maioria, por participantes que trabalham em balcões, à partida o estudo de certas matérias poder-lhes-á estar relativamente facilitado. Por outro lado, e uma vez que 10 dos 24 participantes foram admitidos nos anos de 87-88, os Cursos Regulares poderão ter, e eles assim o esperam, papel decisivo no evoluir da sua carreira, já que um conhecimento alargado na área das disciplinas apresentadas colmatará quaisquer falhas que a especialização em determinadas tarefas necessariamente traz.
Após a distribuição da pasta com os manuais das diversas disciplinas, notei da parte dos participantes uma reacção de surpresa pela grande quantidade e diversidade de matérias. No entanto, depois de uma visão rápida pelos manuais e da constatação de que os exercícios de aplicação e auto-avaliação são frequentes, que a apresentação gráfica é aliciante e que o primeiro semestre do 1.º Nível se resume a 60 sessões tecnicamente elaboradas para aproximadamente uma hora de estudo cada, verifiquei da parte dos formandos um certo alívio. Talvez que o esforço em termos de disponibilidade de tempo não seja tanto como à partida tinham sido levados a supor □

* Monitor permanente no IFB

O delegado de núcleo

FUNÇÕES	
Gerências	33%
Gerentes de Zona	22%
Técnicos (Economistas, Juristas, etc.)	15%
Formadores	15%
Direcção	9%
Outros cargos	6%

EXPERIÊNCIA BANCÁRIA	
Mais de 25 anos	29%
De 10 a 20 anos	62%
Menos de 10 anos	9%



Delegados de núcleo — perfil actual

Elemento fulcral na metodologia do Ensino à Distância, é da sua acção que depende muito do êxito dos nossos cursos.

Representante directo do IFB junto dos participantes cabem-lhe, principalmente, as seguintes tarefas:

- Acompanhar os formandos no dia-a-dia
- Estimular o seu trabalho
- Organizar e aconselhar no estudo
- Organizar localmente todas as actividades do seu núcleo. □

Notícias

CURSOS PÓS-LABORAIS

Em 6 e 7/3/89 começou a funcionar o regime pós-laboral para os cursos regulares.

Distribuídos por 10 turmas (6 em Lisboa e 4 no Porto) os 250 participantes pertencem a 8 instituições diferentes. □

EXAMES

Foram já divulgadas as datas para os exames do primeiro semestre do 1.º Nível (Ensino à distância e pós-laborais):

1.ª Chamada

— 2/6-89 — Operações Bancárias Gerais e Contabilidade — 5/6/89 — Comunicação Escrita e Oral I, Economia I e Atendimento.

2.ª Chamada

— 8/6/89 — Operações Bancárias Gerais I e Contabilidade.
— 9/6/89 — Comunicação Escrita e Oral I e Atendimento. □

INÍCIO DO 2.º SEMESTRE

O início do segundo semestre do 1.º Nível está previsto para a semana de 26 a 30 de Julho de 1989. □

CURSO ESPECIAL «AD HOC» PARA QUEM TENHA CONCLUÍDO:

— O Curso de Formação Profissional de Base à Distância (antigo ED).
— O Curso de «Recém-Admitidos» em sala/Formação Bancária Geral, ou
— O Curso Apoiado pelo Fundo Social Europeu realizado em 1986 (6 meses).

Para permitir a obtenção do 1.º Nível aos empregados que tenham concluído algum daqueles cursos funcionará, no segundo semestre de 1989, um curso especial com todas as disciplinas do 1.º Nível (1.º e 2.º semestres).

O curso funcionará apenas em pólos a definir de acordo com as inscrições recebidas.

O funcionamento do curso especial ocorrerá apenas durante o ano de 1989. □

CURSOS REGULARES

O desafio da pasta azul

ULTIMAMENTE muito se tem falado sobre Cursos Regulares, mas há um aspecto que julgamos ter sido pouco distinguido: a preparação do material de estudo.
Assim, com a finalidade de darmos a conhecer as principais etapas desse trabalho de preparação, informámo-nos sobre a elaboração dos manuais de estudo junto do sector de Programação Pedagógica do IFB. Por outro lado, em entrevistas com um responsável pelo texto-base de uma das disciplinas e com um formando que, neste momento, está a frequentar o curso, tentámos recolher impressões sobre o material produzido.

Preparação dos manuais — a área crítica

A preparação do manual de uma disciplina começa com a discussão e aprovação do conteúdo da disciplina por uma Comissão de Validação do Programa, que integra entidades consideradas de reputada competência técnica. O passo seguinte respeita à elaboração do plano de sessões que compreende a divisão da matéria em unidades e sessões de estudo e a definição dos seus objectivos e conteúdos.
É a partir daqui, e respeitando o plano, que o técnico da matéria (docente ou técnico bancário especialista) desenvolve o texto-base.

A seguir compete aos programadores pedagógicos do Instituto adaptar o texto-base ao ensino à distância elaborando o texto final, que terá de obedecer às seguintes exigências:

- Ser de compreensão fácil, atendendo aos destinatários e tomando como padrão os de mais baixo nível de conhecimentos;
- Ser atractivo, não esquecendo que o estudo vai ter lugar normalmente após o período laboral;
- Ser esclarecedor de eventuais dúvidas que venham a pôr-se ao formando, o qual não dispõe da presença do monitor da disciplina.

Com apenas uma sessão de apoio em sala, sensivelmente a meio do curso, o aluno fica dependente quase em exclusivo dos manuais, o que explica as exigências postas ao programador pedagógico quanto à apresentação do texto final.
Parece, portanto, ser aqui

ANTÓNIO MASSANO *

«O Profissional Bancário p

DIZ-NOS o dr. António Massano, responsável pelo texto-base da disciplina de Comunicação Escrita e Oral II.

«INFORBANCA» — Qual a sua opinião sobre a introdução de uma disciplina de Comunicação Escrita e Oral num currículo de formação profissional básica para bancários?

A. Massano — Poderá, à primeira vista, parecer estranha a introdução de uma disciplina de **Comunicação Escrita e Oral** nos Cursos Regulares de Formação Bancária, integrada num elenco de disciplinas com uma clara especificidade. Essa introdução não foi, porém, fruto do acaso e é pertinente. De certo modo, esta disciplina serve de suporte às restantes. No seu dia-a-dia, o profissional bancário precisa de conhecer devidamente a língua, nas suas vertentes escrita e oral, para a usar de modo adequado em função dos interlocutores e das situações.
Tal como «há mar e mar», há comunicar

que reside a grande dificuldade e é por isso que a preparação dos manuais foi, há muito, declarada como **área crítica do sucesso dos cursos.** Entretanto, o 1.º nível já arrancou e, assim, é altura de perguntar se, a nível dos textos, aquelas exigências foram cumpridas pela programação pedagógica. Foi isso que tentámos saber junto de um docente e de um formando quanto aos Manuais de Atendimento e de Comunicação Escrita e Oral, disciplinas que, na opinião de todos, seriam as mais difíceis de tratar na modalidade de ensino à distância □

recisa de conhecer devidamente a língua nas vertentes escrita e oral...»

e comunicar. Se não se dominarem os meandros da língua, dificilmente a comunicação será adequada ou dificilmente se evitam hiatos.

«INF.» — Considera útil que uma formação profissional que visa preparar os bancários para o desempenho profissional num contexto europeu integre uma disciplina de Comunicação Escrita e Oral?

A.M. — As actuais exigências qualitativas da actividade bancária, relacionadas com o novo enquadramento europeu, justificam a inclusão desta disciplina, que visa **facultar aos bancários um conhecimento profundo e prático da língua com que, permanentemente, têm de lidar.**

«INF.» — Considera que estas matérias são necessárias num programa de formação destinado a pessoas que têm como habilitações mínimas o 9.º ano ou equivalente?

A.M. — Os destinatários desta disciplina poderão não ter adquirido — no momento exacto — os conhecimentos suficientes da língua, ou poderão tê-los esquecido ao longo dos anos. O que, em última análise, se pretende é colmatar insuficiências numa área em que, frequentemente, se incorre no erro de pensar que já se sabe tudo ou mais que o suficiente. Em muitos casos, a realidade prova o contrário.

Acresce ainda que, neste domínio, muitas coisas têm mudado: novos conceitos, novas terminologias, novos rumos. Daí, também, o imperativo da actualização.

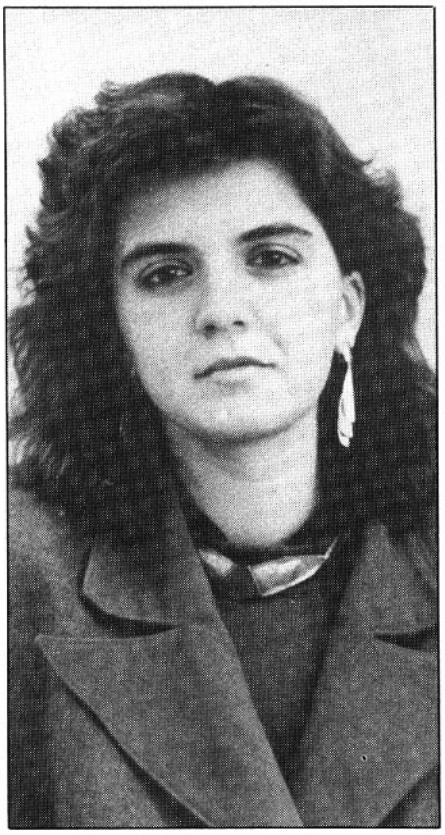
«INF.» — Como responsável pelo texto-base de Comunicação Escrita e Oral II, que dificuldades antevê no seu ensino à distância?

A.M. — É evidente que o ensino a distância duma disciplina deste tipo comporta algumas dificuldades. Cremos, todavia, que os responsáveis por estes cursos estão cientes delas e estão dispostos a minimizá-las progressivamente.

«INF.» — Então, como pensa tratar a Comunicação Escrita e Oral II no 2.º semestre?

A.M. — No primeiro semestre do primeiro nível foi facultada uma série de conhecimentos-base sobre a comunicação, o funcionamento da língua e a leitura de documentos. No segundo semestre do mesmo nível desta disciplina (de cujo texto-base sou responsável) não vai haver ruptura mas continuidade. Retomar-se-ão, quando necessário, matérias já abordadas, para as aprofundar, e fornecer-se-ão elementos novos □

* *Licenciado em Filologia Românica pela Faculdade de Letras da Universidade Clássica de Lisboa.*



Os livros estão bem estruturados e têm os temas bem ligados entre si

ISABEL GASPAR *

ISABEL Gaspar entrou para a banca em 1988, tem 23 anos de idade e frequenta o 2.º ano do Curso de Relações Públicas e Publicidade. Actualmente exerce funções de carteira no Serviço Administrativo de Títulos do BESCL.

«INFORBANCA» — Está a frequentar este 1.º semestre dos Cursos Regulares e já estudou as disciplinas de Atendimento e de Comunicação Escrita e Oral I. Que contributos estas duas disciplinas podem dar para o desempenho profissional diário de um bancário?

Isabel Gaspar — Tem muito interesse. Parece-me que a vossa intenção não é dar definições, mas levar as pessoas a pensar e a adaptar o seu trabalho àquilo que estudam. Para mim tem constituído uma chamada de atenção para determinadas situações, por exemplo, a sessão sobre dificuldades que o receptor pode ter na comunicação telefónica.
Tem bastante interesse para quem contacta clientes pelo telefone. É esse o meu caso.

«INF.» — Considera, então, que estas duas disciplinas têm interesse mesmo para os bancários que não estão em contacto directo com o público?

I.G. — Têm interesse, pois quem não faz hoje atendimento directo poderá fazê-lo amanhã.
Além disso, num banco é difícil nunca contactarmos os clientes quer pelo telefone quer por escrito. O Livro de Atendimento ajuda a compreender o cliente através dos exemplos que dá e também dá boas indicações para o contacto com os colegas.

«INF.» — Qual a sua opinião sobre a exposição das matérias nos dois manuais?

I.G. — Os livros estão bem estruturados e têm os temas bem ligados entre si. Antes de iniciarem uma unidade de estudo fazem um resumo daquilo que foi dito na unidade anterior. Eu considero isso importante porque a pessoa pode ligar facilmente aquilo que aprendeu com a matéria seguinte.
Tudo está exposto de uma forma clara e a linguagem é acessível a qualquer bancário.

«INF.» — Nas duas disciplinas são apresentados diversos exemplos bancários. Considera-os adequados?

I.G. — Quanto a mim estão bem conseguidos e isso facilita a apreensão da matéria.
Os cursos são para empregados bancários e nós identificamos no dia-a-dia situações idênticas às dos manuais.

«INF.» — No entanto, há quem refira que alguns exemplos e algumas gravuras são demasiado infantis.

I.G. — Não os considero infantis porque eles são a realidade. É o que se passa diariamente num banco.
Quanto às ilustrações, achei-as úteis. Elas distraem e tornam a leitura menos densa.

«INF.» — Qual a sua opinião sobre os diversos exercícios que surgem nas sessões das duas disciplinas?

I.G. — Considerei os exercícios úteis. Eu não os vejo como exercícios mas como uma forma de eu própria reconhecer se consegui atingir os objectivos da matéria.Os exercícios são uma forma de complementar aquilo que estudei.

«INF.» — Podemos concluir das suas palavras que é possível estudar Atendimento e Comunicação Escrita e Oral a distância?

I.G. — Sim, **uma vez que o que estudamos hoje podemos colocar em prática, no nosso local de trabalho, amanhã.**

«INF.» — Teria visto vantagens em frequentar num regime de formação presencial estas duas disciplinas?

I.G. — Penso que o estudo destas disciplinas a distância pode ser mais conseguido. O curso é mais longo e **a pessoa vai estudando e vai testando no dia-a-dia o que aprende.** Além disso estuda quando lhe apetece.

«INF.» — Mas há quem tenha a opinião que é difícil conseguir bons resultados com estas disciplinas porque, sendo voltadas para o comportamento e para a oralidade, necessitam de ser exercitadas e, à distância, as pessoas, porque estudam sozinhas, não o podem fazer.

I.G. — Penso que temos a oportunidade de exercitar no dia-a-dia estas matérias quer com os clientes quer com os colegas.
O mesmo não se passa com disciplinas mais técnicas que, por vezes, não são utilizadas no local de trabalho. Essas deveriam ser mais apoiadas.

«INF.» — É duro estudar à distância?

I.G. — Considero que é preciso ter interesse. Eu, por exemplo, estou muito interessada nestas duas matérias. Mas o ensino a distância tem interesse para o indivíduo porque permite que ele se actualize ao ritmo que lhe convém e tem interesse para a empresa porque é através dos empregados que a sua imagem chega aos clientes □

** Formanda dos Cursos Regulares*

Perguntas & Respostas

À semelhança do que aconteceu nos números anteriores de INFORBANCA, publicamos hoje mais um conjunto de perguntas e respectivas respostas sobre temas de interesse e actualidade.
As respostas foram elaboradas por formadores permanentes do IFB nas respectivas áreas.
Convidamos os nossos leitores a fazerem-nos as perguntas que entendam, em carta dirigida a INFORBANCA — Secção de Perguntas e Respostas — Av. 5 de Outubro, 164 — 1000 LISBOA.
Não hesite. Se tem dúvidas, escreva-nos pois contribuirá não só para o seu próprio esclarecimento como também para o de muitos colegas.

CHEQUE PARA LEVAR EM CONTA

Questão

Há dois meses foi apresentado ao caixa «front-office» do balcão onde trabalho um cheque de 70 000$00 que trazia escrita a menção **«para levar em conta».** O cheque foi pago de imediato em numerário por o portador ser conhecido e a conta estar habilitada. O sacador do cheque exige agora ao banco a reposição do dinheiro. Poderá fazê-lo?

Resposta

Segundo o art.º 39.º da Lei Uniforme sobre Cheques «o sacador ou o portador dum cheque podem proibir o seu pagamento em numerário, inserindo na face do cheque transversalmente a menção 'para levar em conta' ou outra equivalente».
Ainda segundo o mesmo artigo, «neste caso o sacado só pode fazer a liquidação do cheque por lançamento de escrita» (crédito em conta, transferência duma conta para outra ou compensação).
Seguidamente prevê-se que «o sacado que deixar de observar as disposições acima referidas **é responsável pelo prejuízo** que daí possa resultar até uma importância igual ao valor do cheque».
Do que atrás se cita deduz-se pois que a legitimidade da pretensão do sacador dependerá da prova que possa fazer do prejuízo que invoca.

CHEQUE-REVOGAÇÃO

Questão

Após ter recebido o pedido de revogação de um cheque feito pelo sacador, deverá o sacado pagá-lo durante o prazo de apresentação a pagamento?

Resposta

Revogar um cheque é fazer com que ele perca a sua eficácia jurídico-económica.
O sacador, ao revogar um cheque está a proibir o pagamento do mesmo, está a dá-lo como não emitido.
Actualmente, os únicos casos considerados de justificativos para se proceder à revogação de um cheque, considerando-se em vigor o art.º 14.º do Dec.-Lei n.º 13 004 de 12/1/1927, são o roubo ou o extravio. Segundo o art.º 32.º da L.U.: «A revogação do cheque só produz efeito depois de findo o prazo de apresentação. Se o cheque não tiver sido revogado, o sacado pode pagá-lo mesmo depois de findo o prazo.» Sendo assim, tudo indica que se o cheque revogado sem alegação daqueles motivos for apresentado durante o prazo para a apresentação a pagamento (ou seja, 8 dias a contar da data de emissão) poderá ser pago.
Sobre este assunto parece-nos extremamente elucidativa a posição defendida por Ferrer Correia e António Caeiro («Revista de Direito e Economia» 4-467) que passamos a citar:
«O art.º 32.º da L.U. sobre cheques tem subjacente o princípio — que, de resto, informa toda a lei — segundo o qual o sacado não responde, salvo perante o emitente... a primeira frase do art.º 32.º — a revogação só produz efeito depois de findo o prazo de apresentação — significa apenas que o sacado não está obrigado a obedecer à ordem de revogação, não que não possa observá-la. E é bem de ver que na maior parte das vezes o Banco optará por não pagar, para não perder o cliente. Mas se o fizer, não obstante a revogação, ele não responderá por desobedecer às instruções do sacador. **Em resumo: se pagar, pagará bem, mas nada o obriga a fazê-lo.»**

CAPITAIS PRÓPRIOS — CAPITAL SOCIAL

Questão

Gostava que fosse feita a distinção entre «Capitais Próprios» e «Capital Social» dado que é frequente estes conceitos serem ponderados quando se faz a apreciação do crédito a conceder.

Resposta

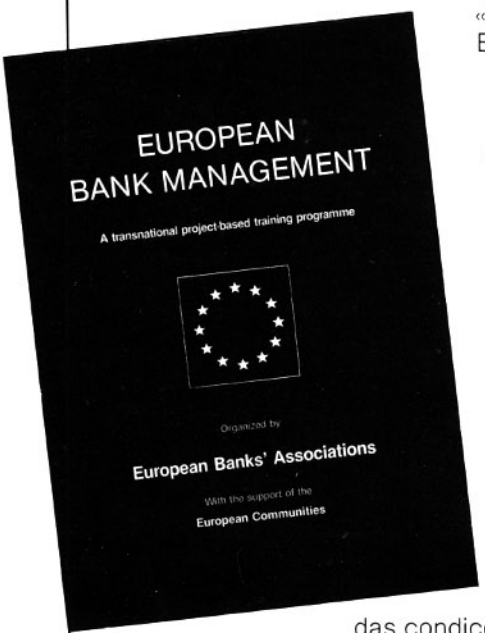
Os *Capitais Próprios* representam os recursos postos à disposição da empresa e são constituídos por:
- *Capital Social* — Valor com que os proprietários da empresa afectam à actividade da empresa.
- *Reservas* — Conforme a sua origem há que distinguir:
Reservas legais — Resultam da afectação obrigatória de 5% do resultado líquido (lucro) até se atingirem os 20% do capital social.
Reservas estatutárias — São criadas com finalidades definidas pelos estatutos da empresa.
Reservas especiais — São criadas com fins específicos.
Reservas livres — São criadas pelos órgãos de gestão ou regras fiscais.
Reservas de reavaliação — São criadas pela actualização dos valores do activo imobilizado corpóreo.
- *Resultados Transitados* — São os lucros não distribuídos ou a acumulação de prejuízos de exercícios anteriores.
- *Resultados Líquidos* — Resultado (lucro ou prejuízo) obtido no exercício.

Sendo assim o *capital social* é apenas uma das componentes de uma noção mais vasta que é a de *capitais próprios.* □

European Bank Management

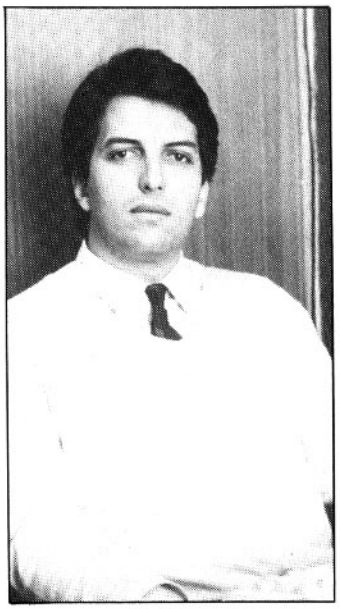
TRÊS quadros bancários portugueses participam numa série de seminários organizados pela European Banks Association, com o suporte da Comunidade Económica Europeia e de associações bancárias de diversos países, designadamente a Associação Portuguesa de Bancos, no âmbito de um programa transnacional de formação bancária designado «European Bank Management». Estes seminários foram divulgados em Portugal pelo IFB, que também canalizou as inscrições.

O primeiro dos seminários decorreu em Bruxelas, entre os dias 21 e 25 do mês de Novembro do ano passado, e foi dedicado ao tema «The socio-economic and technological environment»; o segundo, realizado entre os dias 20 e 24 do passado mês de Fevereiro, em Paris, foi subordinado a «Present-day trends in Bank Management»; o terceiro e último, previsto para decorrer entre os dias 22 e 26 de Maio, no Luxemburgo, tratará de «Modern leadership».



O programa «European Bank Management» tem em vista oferecer aos participantes oportunidade para trocarem uns com os outros ideias e experiências, assim como possibilitar-lhes um mais perfeito conhecimento das condições socioeconómicas e tecnológicas em que os bancos operam hoje em dia. Para além disso, o programa dos seminários oferece-lhes ainda oportunidade para reverem novas perspectivas sobre as relações interculturais.

Os três portugueses que tomam parte nestes seminários são os Drs. João António Travanca Pinto Ribeiro, do Banco Pinto & Sotto Mayor, e José Eduardo Ferreira Rodrigues e Manuel José de Sales Caldeira, ambos da Caixa Geral de Depósitos, a quem «Inforbanca» pediu depoimentos acerca da sua participação no programa «European Bank Management». □



JOÃO A. TRAVANCA PINT

Evolução

UM programa de formação transnacional baseado no desenvolvimento de projectos (de grupo e/ou individuais) em áreas vitais para o futuro dos bancos europeus, ao longo de um período de seis meses apoiado em três seminários, de uma semana cada um, realizados em três países europeus diferentes... Eis o ambicioso desafio que várias associações europeias de bancos, com o apoio das Comunidades Europeias, lançaram no final do ano passado.

Níveis

ORGANIZADO, como projecto piloto, pelas Associações dos Bancos Belgas, Franceses e Luxemburgueses com o apoio das Comunidades Europeias, Federação Bancária da Comunidade Europeia e das Associações dos Bancos dos restantes 7 países europeus participantes, o EUROPEAN BANK MANAGEMENT, tem sido, para além do mais, uma oportunidade privilegiada de estudo e debate sobre a(s) realidade(s) do sistema bancário de cada país, cenários previsíveis num contexto de crescente evolução tecnológica e de inserção num espaço de mercado único europeu e, estratégias possíveis de desenvolvimento que possibilitem dar resposta aos desafios presentes e futuros que são colocados ao sector bancário.

Os participantes encontram-se distribuídos por 3 grupos de trabalho que desenvolvem,

FERREIRA RODRIGUES

Experiência

PROJECTADO como uma acção de formação de base transnacional, tem como temática a abordagem da evolução previsível do sistema bancário numa perspectiva de inserção não só no Mercado Único Europeu mas também numa perspectiva mais vasta tendo em conta o progresso tecnológico.

Estrategicamente esta acção de formação desenvolve-se em torno dos seguintes aspectos:

■ Importância crescente da actividade de venda de

O RIBEIRO

positiva

Para (tentar) responder ao desafio, foram convocados, em dez países diferentes da Comunidade, vinte e sete quadros bancários. No final de Maio, no Luxemburgo, saber-se-á, com algum rigor, se fomos ou não bem sucedidos...
Os três seminários previstos, dos quais já se realizaram os dois primeiros, respectivamente em Antuérpia (21/11/88 a 25/11/88) e Paris (20/2/89) a 24/2/89) visam, fundamentalmente, apoiar a elaboração dos projectos dos formandos, quer através de contribuições ao nível do seu conteúdo, quer através de contribuições de tipo metodológico, quer ainda possibilitando, promovendo e organizando as sessões de trabalho dos grupos.
Para ensaiarmos uma apreciação (neste momento necessariamente provisória) do mérito desta acção de formação, muito teríamos a dizer. Pela minha parte, prefiro reter-me num aspecto que considero essencial — **a evolução positiva já constatada.**

O mérito ou demérito de uma acção de formação é sempre relativo. Todavia, o facto de ser patente a preocupação de recolher, em cada fase, as críticas e sugestões dos participantes, para as **utilizar efectivamente** no aperfeiçoamento da fase seguinte, parece-me a todos os títulos positivo.

Entretanto, o grupo de trabalho europeu, em que me integro, que se debruça sobre o tema da «Organização Bancária do Futuro», procura, no meio das dificuldades postuladas pela grande diversidade de níveis de desenvolvimento e de estratégias dos países e instituições de crédito a que pertencem os seus membros, os pontos de contacto que permitam alcançar algumas conclusões.

Prejudicada que parece estar, neste momento, a possibilidade de encontrar **um modelo comum de organização,** procuramos chegar, pelo menos, **a um método comum de determinação do modelo.** □

MANUEL JOSÉ DE SALES CALDEIRA

diferentes de preocupações

respectivamente, os temas «A organização bancária do futuro», «Novos produtos e serviços bancários» e «Qualidade do serviço bancário».

Ao nível do grupo de trabalho onde estou integrado, que se debruça sobre o primeiro dos três temas referidos, a elaboração de um projecto comum (com potencial de aplicação posterior nas instituições de cada um dos participantes), tem surgido, por vezes, algo dificultada. As diferentes realidades socioeconómicas, dimensões dos bancos em que cada um dos participantes se encontra inserido e respectivas estruturas orgânicas e funcionais, se bem que enriquecedoras ao nível da troca de ideias e experiências, determinam níveis diferentes de preocupações. O trabalho que temos em curso assenta sobre a organização funcional de uma rede de agências: o estabelecimento de um «mix» adequado entre o que se entende por agência tradicional e agência automática, a necessidade de manutenção/incremento, ao nível da agência, de uma zona de «conselho» financeiro, fiscal ou outros, a descentralização efectiva das decisões e a definição de objectivos com base nos resultados. Estes, são alguns dos temas que teremos oportunidade de concluir, em Maio, no Luxemburgo. □

extremamente interessante

serviços e decréscimo da venda de produtos standardizados;

- Efeitos da evolução tecnológica na actividade global do sistema bancário;
- Importância crescente da qualidade dos serviços prestados de forma a obter-se uma melhoria da rendibilidade face ao estreitamento das margens operativas;
- Necessidade urgente de reestruturação e formação tendo por base uma estratégia de mercado e a evolução da tecnologia.

A inserção dos 27 participantes, representando 10 países europeus em diferentes estados evolutivos, em trabalho de grupo tem constituído uma experiência com elevado interesse não isenta de dificuldades. O objectivo básico desta acção é não só conseguir a cooperação entre os participantes mas também a elaboração de um trabalho com interesse para a instituição financeira que representa, tendo em conta não só a área específica escolhida mas também todos os restantes aspectos que influenciam a estratégia da mudança.
Tendo-me inserido no grupo da área dos novos produtos e serviços, as duas semanas já passadas em trabalho de grupo e o apoio de especialistas têm-me vindo a possibilitar um espaço de reflexão impossível de conseguir de outra forma.
O grupo em que me insiro escolheu, como base de trabalho, a definição estratégica de produtos e serviços destinados ao segmento de mercado empresas de pequena e média dimensão com problemas de sucessão.
Se algumas dúvidas possam ainda existir quanto à possibilidade de produção conjunta de um trabalho de grupo tendo em conta a natural reserva de cada participante em definir a estratégia da sua instituição financeira não é menos verdade que se têm conseguido alguns pontos de acordo. Nesta perspectiva considero extremamente interessante esta experiência e esperançado na produção de um trabalho com interesse para a Instituição Financeira onde me insiro. □

BIBLIOgrafia

BIBLIOGRAFIA, destina-se a informar os nossos leitores sobre os títulos e conteúdos dos mais recentes livros e outras publicações com interesse especial em diversos campos da actividade bancária e financeira.

Não é exaustiva, mas poderá fornecer valiosas pistas a todos quantos estiverem interessados em aprofundar conhecimentos sobre matéria da sua especial predilecção ou nas quais pretendam especializar-se, na sequência de um trabalho de formação bancária agora iniciado ou em seguimento.

Para a elaboração desta Bibliografia conta a «Inforbanca» com a valiosa colaboração do Departamento de Serviços Administrativos, Informação e Documentação do Banco de Portugal.

ACTIVIDADE BANCÁRIA

Borges, A.M.

Problemas e Perspectivas da Banca Portuguesa.
«Revista da Banca» — Lisboa — Jul.-Set. 1988, p. 67-84. N.º 7.
Sistema Bancário; Portugal — Financiamento do Défice; Dívida Pública; Política Monetária; Banco Privado; Banco Nacionalizado.

Fine, F.L.

The Second EEC Banking Directive: a Practical Overview.
«Journal of International Banking Law» — Oxford — 1988, p. 197-201, V. 3. N.º 5.
Legislação Bancária; Harmonização de Legislação; CEE.

Gutierrez, F., Chulia, C.

La Innovacion Financiera y las Operaciones del Sistema Bancario.
«Boletin Economico/Banco de España» — Madrid — Nov. 1988, p. 21-33.
Inovação Financeira; Desregulamentação; Sistema Bancário; Operações Bancárias; Conta de Resultados; Bancos; Espanha — Contas da Ordem.

Marque, J.-N., Roux, P.

Un Element du Système de Pilotage de Banque, le Point Risque.
«Bancatique» — Paris — Oct. 1988, p. 512-518, 525-526. N.º 42.
Bancos; Risco.

Oort, C.

A Perspectiva da Federação Bancária da Comunidade Europeia.
«Revista da Banca» — Lisboa — Jul.-Set. 1988, p. 35-43. N.º 7.
Integração Financeira; CEE — Movimento de Capitais.
Federação Bancária.

Termes Carrero, R.

El Immediato Futuro de la Banca Española.
«Revista da Banca» — Lisboa — Jul.-Set. 1988, p. 85-103. N.º 7.
Sistema Bancário; Espanha — Rendabilidade; Política Financeira; Dimensão da Empresa.
Associação Bancária.

Warner, E.

When the Music Stops...
«Banker International» — London — Oct. 1988, p. 5-9. N.º 20.
Bancos; Capital Próprio — Risco; Contas da Ordem; Rácios de Solvabilidade.

DIREITO

Buyle, P.-P.

La Denonciation du Crédit.
«Revue de la Banque» — Bank-en Financiewezen — Bruxelles — Oct.-Nov. 1988, p. 43-55, A. 52. N.º 9.
Direito Bancário; Crédito Bancário.
Denúncia do Contrato.

ECONOMIA

Banco Português do Atlântico. Direcção de Estudos, Marketing e Planeamento.
Um Fundo de Investimento — Porto, BPA. Demp, 1988 — 27 p. Sabe o que é?
Fundo de Investimento; Investimento; Rendabilidade; Portugal.
Banco Português do Atlântico. Direcção de Estudos, Marketing e Planeamento.
O Leasing — Porto, BPA. Demp, 1988 — 20 p.
Sabe o que é?
Locação Financeira; Portugal.
Caixa Geral de Depósitos.
No Apoio à Poupança e Diversificação Energéticas: Sistema de Incentivos à Utilização Racional de Energia de Base Regional — Lisboa, CGD, 1988 — 24 p.
Política Energética; Poupança de Energia; Preço; Portugal.
Siure.

Sousa, A.

Análise Económica — Lisboa, Universidade Nova de Lisboa. Faculdade de Economia, 1987 — 573 p.
Teoria Económica; Contabilidade Nacional; Empresa; Família; Consumo; Mercado; Concorrência; Monopólio; Oligopólio; Mercado de Capitais; Mercado de Trabalho; Teoria de Equilíbrio Geral; Moeda; Rendimento; Política Orçamental; Inflação; Desemprego; Relações Económicas; Relações Internacionais; Crescimento Económico — Quadro de Input/Output; Sistema Bancário; Massa Monetária; Procura de Moeda; Multiplicador Monetário; Teoria Quantitativa; Velocidade de Circulação da Moeda; Curva de Phillips; Balança de Pagamentos; Comércio Internacional; Proteccionismo; Taxa de Câmbio Fixa; Taxa de Câmbio Flutuante; Sistema Monetário Internacional; Modelo de Crescimento.

SISTEMA MONETÁRIO E FINANCEIRO

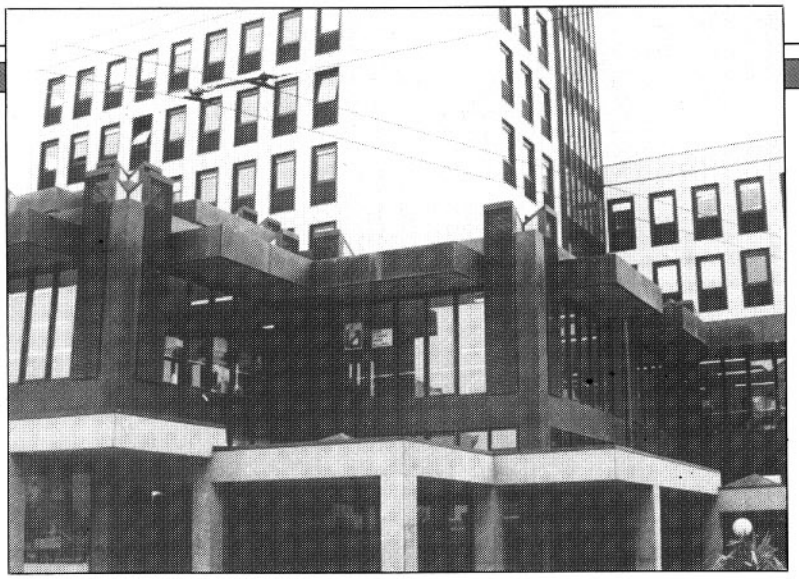
Banco Português do Atlântico.
O Sistema Financeiro Português — Porto, BPA, 1988 — 36 p.
Sistema Financeiro; Portugal — Banco Comercial.

Moreira, J.A.T.

Impacte da Liberalização do Mercado de Serviços Financeiros.
«Revista da Banca» — Lisboa — Jul.-Set. 1988, p. 45-54. N.º 7.
Integração Financeira; Sistema Financeiro; CEE; Portugal.
Rácios de Solvabilidade; Rendabilidade; Bancos; Controlo da Banca; Mercado Financeiro; Desregulamentação.

Vigneron, P.

La Nouvelle Directive Communautaire Relative à Liberation des Mouvements de Capitaux.
«Revue de la Banque» — Bank-en Financiewezen — Bruxelles — Oct.-Nov. 1988, p. 7-21, A. 52. N.º 9.
Movimento de Capitais; Direito Comunitário; Directiva.



Calendário de Cursos de Formação Intermédia

A - CICLO DE FORMAÇÃO PARA GERÊNCIAS

ABRIL

03 a 05	Direito Bancário	L.2
03 a 06	Mercado Cambial e Financiamentos Externos	L.1
03 a 07	Análise Económico-Financeira de Empresas	P
03 a 07	Mercado Financeiro e Títulos	P.1
10 a 14	Conceitos de Análise Estratégica	L.1
10 a 14	Mercado Financeiro e Títulos	L.2
17 a 18	A Banca e o Sistema Económico	L
17 a 18	Gestão de Recursos Humanos	L.1
17 a 20	Mercado Cambial e Financiamentos Externos	L.2
17 a 21	Crédito Bancário	P.1
17 a 21	Marketing Bancário	L
19	Os Balcões na Actividade de um Banco. As Funções do Gerente	L
19 a 21	Comunicação e Relacionamento	L.1
20 a 21	O Meio Económico. Estrutura Económica Portuguesa	L
26 a 28	Planeamento Bancário	L.1

MAIO

02 a 03	Novas Tecnologias	L.1
02 a 05	Mercado Cambial e Financiamentos Externos	P.1
04 a 05	Novas Tecnologias	L.2
08 a 09	Novas Tecnologias	P.1
08 a 12	Marketing Bancário	L.1
15 a 16	Economia de Empresas	L
15 a 19	Crédito Bancário	L.2
15 a 19	Conceitos de Análise Estratégica	P.1
17 a 19	A Contabilidade das Empresas	L
22 a 24	Planeamento Bancário	L.2
22 a 24	Comunicação e Relacionamento	P.1
22 a 24	Direito Bancário	P
29 a 30	Gestão de Recursos Humanos	P
29 a 02/06	Análise Económico-Financeira de Empresas	L
29 a 02/06	Marketing Bancário	P.1
29 a 02/06	Conceitos de Análise Estratégica	L.2

JUNHO

05 a 06	A Banca e o Sistema Económico	P
05 a 06	Gestão de Recursos Humanos	L.2
05 a 08	Mercado Cambial e Financiamentos Externos	P
05 a 09	Projectos de Investimento	L
05 a 09	Mercado Financeiro e Títulos	L
07	Os Balcões na Actividade de um Banco. As Funções do Gerente	P
07 a 09	Comunicação e Relacionamento	L.2
08 a 09	O Meio Económico. Estrutura Económico-Portuguesa	P
12 a 14	Planeamento Bancário	P.1
12 a 16	Crédito Bancário	P
15 a 16	Gestão de Recursos Humanos	P.1
19 a 23	Marketing Bancário	L.2

L — Cursos em Lisboa
P — Cursos no Porto

B - FORMAÇÃO INTERMÉDIA GERAL

ABRIL

03 a 05	Contencioso Bancário Pré-Judicial e Judicial
03 a 07	Mercado Financeiro e Títulos I (Porto)
10 a 12	Crédito Externo
10 a 13	Atendimento de Clientes (Porto)
17 a 21	Mercado Financeiro e Títulos II
26 a 27	Operações sobre Capitais Privados (Porto)
26 a 28	Direito das Sociedades

MAIO

02 a 03	Sistema Interactivo de Informações da Bolsa (SIIB)
02 a 04	Direito Comunitário
02 a 04	Contencioso Bancário Pré-Judicial e Judicial (Porto)
02 a 05	Atendimento de Clientes
08 a 09	Bolsa de Valores e Risco de Mercado (Porto)
08 a 09	Operações sobre Capitais Privados
08 a 10	Crédito Externo
08 a 12	Auditoria Informática II
15 a 18	Mercado Cambial (Porto)
15 a 19	Mercado Financeiro e Títulos I
22 a 24	A Banca Portuguesa e a CEE (Porto)
22 a 24	Operações Documentárias
22 a 24	Direito das Sociedades
29 a 01/06	Portugal nas Comunicades Europeias
29 a 02/06	Curso para Cambistas II
29 a 02/06	Análise de Projectos de Investimento
29 a 02/06	Mercado Financeiro e Títulos II (Porto)

JUNHO

05 a 09	Auditoria Informática I
12 a 13	Contratos Bancários e Garantias do Crédito Bancário (Porto)
12 a 14	Crédito Externo (Porto)
14 a 15	Sistema Interactivo de Informações da Bolsa (SIIB)
14 a 17	Mercado Cambial
26 a 28	Direito das Sociedades
26 a 29	Atendimento de Clientes
26 a 30	Introduçãoo à Auditoria Interna Bancária (Porto)
26 a 30	Mercado Financeiro e Títulos I (Porto)

JULHO

03 a 04	Operações sobre Capitais Privados (Porto)
03 a 04	Sistema Interactivo de Informações da Bolsa (SIIB)
03 a 05	Contencioso Bancário Pré-Judicial e Judicial (Porto)
03 a 05	Crédito Externo
10 a 14	Mercado Financeiro e Títulos II

Vença o desafio!

CURSOS REGULARES DE FORMAÇÃO BANCÁRIA

IFB Instituto de Formação Bancária