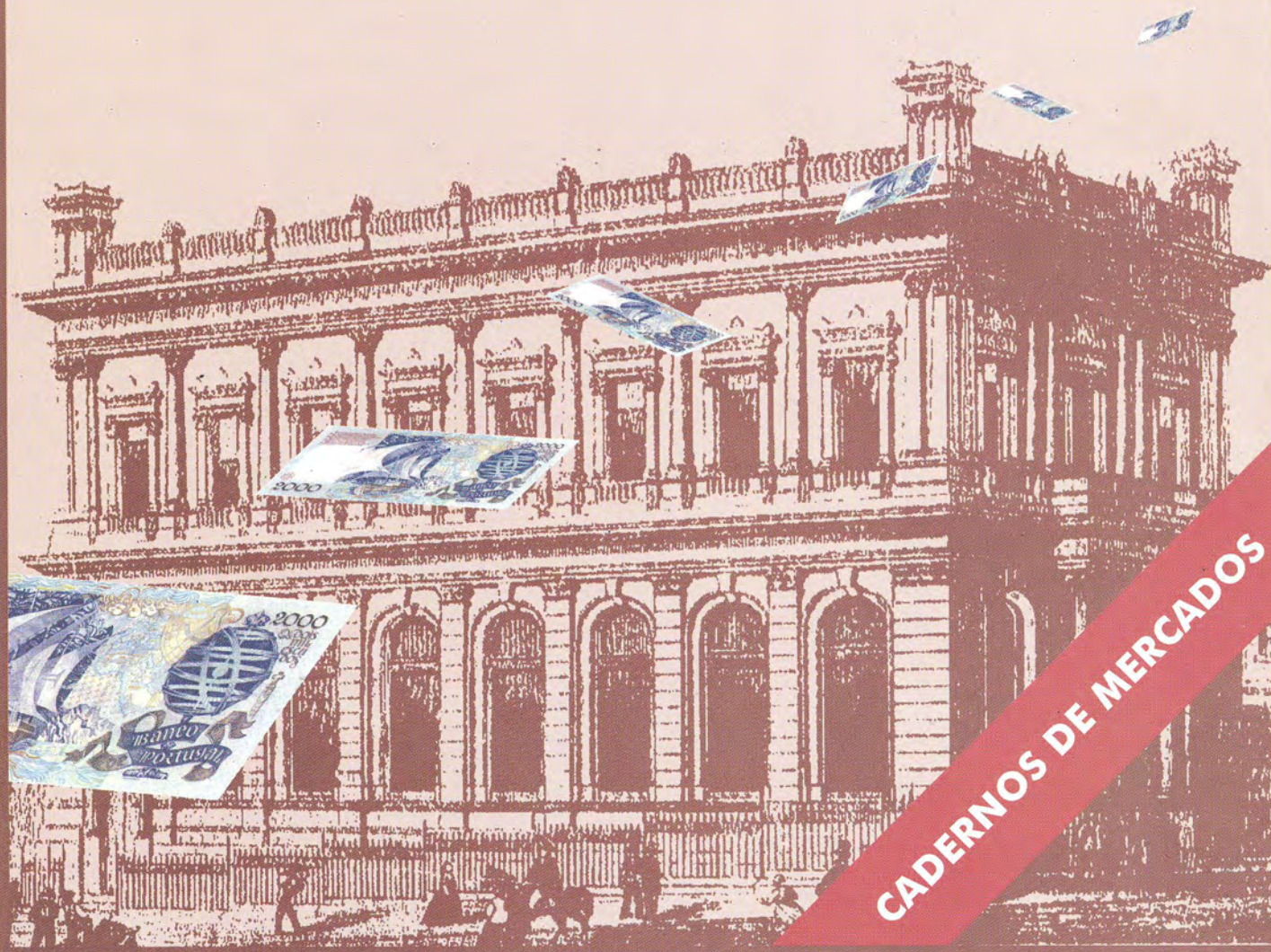


Infor.Banca

N.º 22 Abr.-Junho 94

REVISTA do **IFB** Instituto de Formação Bancária

O QUE É UM BANCO?



CADERNOS DE MERCADOS

SUMÁRIO

4 O que é um Banco?



9 Cadernos de Mercados



O impacto do risco cambial nos financiamentos em moeda estrangeira

13 Curso de Organização e Sistemas



Panorama bancário e sistemas de informação

18 Curso Avançado de Gestão Bancária



Distribuídos os diplomas

21 Delegados de Zona organizam debate no Funchal



23 Perguntas & Respostas

24 Você sabe tudo?

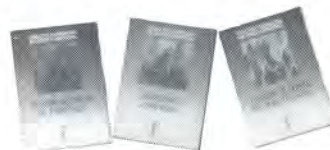


26 Curso Regular



BP&SM distingue formados

29 Ciclo de Formação na Área Comercial



30 Curso Geral Bancário



Finalistas nos balcões

32 IFB apoia bancários húngaros



35 Publicações do IFB



Livros para venda

Propriedade: IFB. Sede: Av. 5 de Outubro 164, Lisboa — Tel: 793 00 77. Director: Manuel Augusto Monteiro. Redacção: Ribeiro da Silva. Fotografia: Fernando José Duarte. Concepção gráfica: João Paulo Galacho. Execução gráfica: IMPRINTER, S.A. Depósito Legal n.º 15 365/87. Tiragem: 33 000 exemplares.

★ A responsabilidade pelas opiniões expressas nos artigos publicados na Inforbanca, quando assinados, compete unicamente aos respectivos autores

EDITORIAL

PODERÁ parecer estranho que numa revista como a INFORBANCA, que «nasce» num meio bancário e aos bancários se destina, se ponha a questão «O que é um Banco?».

Mas, então, não o sabe já toda a gente? Não o sabem já, principalmente, os bancários? Pelos vistos, a resposta a estas perguntas não é afirmativa. Tanto assim é que, ao autor do artigo que neste número se publica, a questão pôs-se e a consequente reflexão impôs-se.

Com efeito, de tal modo tem sido intensa, nos últimos anos, a «revolução bancária», que qualquer definição consagrada e pré-estabelecida de «banco» pecará por curta. E a tentativa de fixar uma nova definição é, ao menos por enquanto, inútil, porque a intensidade, a amplitude e a celeridade das mutações mantêm-se. Em relação aos bancos, estar-se-á hoje, se os quisermos definir, como alguém terá dito da tentativa para dar uma definição de moeda: «A moeda é como um guarda-chuva, define-se pelo uso que dela se faz.»

Um banco definir-se-á pelos produtos que comercializa, pelos serviços que presta. A gama desses produtos e serviços é um conjunto aberto... Isso quer dizer que os actores/protagonistas, na actividade bancária, não podem limitar-se à clássica posição de recitar um papel pré-decorado. Têm de responder às deixas com imaginação e criatividade, enriquecendo o conteúdo das peças.

O QUE É U



A revista britânica «Banking World», de «The Chartered Institute of Bankers», lançou, em 1985, uma competição anual, em cujos termos o melhor artigo sobre temas bancários será publicado naquela revista, além de ser ainda considerado para «The Banking World Award».

No ano passado, os concorrentes foram convidados a escrever sobre o tema «What is a bank?», tendo sido considerado o melhor artigo o apresentado por Graeme Hosking, a quem também foi atribuído aquele conceituado prémio.

Por obséquio da «Banking World», que agradecemos, transcrevemos, abaixo, o artigo vencedor, por motivo de entendermos que ele oferece algumas perspectivas com interesse para uma reflexão sobre a Banca nos dias de hoje.



OS banqueiros de hoje esperam que os seus clientes saibam o que significa, para eles, o seu banco — mas se lhes pedissem que descrevessem exactamente o que é um banco, grande parte desses clientes ficaria atrapalhada sem saber o que dizer. A legislação bancária extremamente diversa e a jurisprudência também não ajudam muito a responder a essa pergunta. As leis relativas a bancos aprovadas mais recentemente evitam dum modo geral a questão, sendo os bancos definidos em termos da dimensão da sua base de capital e da autorização concedida pelo Banco de Inglaterra, e não por uma definição explícita das suas actividades.

Pior ainda para os banqueiros de hoje é que, embora se sintam razoavelmente seguros de saberem o que **era** um banco — um intermediário financeiro que aceitava depósitos e reemprestava esses fundos —, as suas opiniões sobre aquilo que um banco **é** e irá ser no futuro divergem muito.

Isto deve-se, em grande medida, aos muitos ventos de mudança que têm varrido a indústria bancária — a mudança tem sido a única constante nos planos dos banqueiros. Deve-se, ainda, à diversidade crescente daqueles que fazem parte da indústria bancária.

Pondo de parte os casos em que o termo «banco» passou a incluir instrumentos de política financeira e não de ganho comercial — como, por exemplo, o Banco Europeu para a Reconstrução e Desenvolvimento, o Banco Mundial e os bancos centrais —, a maior parte dos bancos comerciais de hoje tem procurado, aparentemente, assegurar uma maior cobertura do sector financeiro, ou encontrar um nicho de mercado de que possam tirar o maior proveito.

Em qualquer dos casos, os estrategos bancários que se têm debatido com esta questão têm procurado definir os bancos em termos daquilo que fazem. Têm procurado responder à pergunta: qual é a competência básica deste banco, e qual o negócio a que se deveria dedicar?

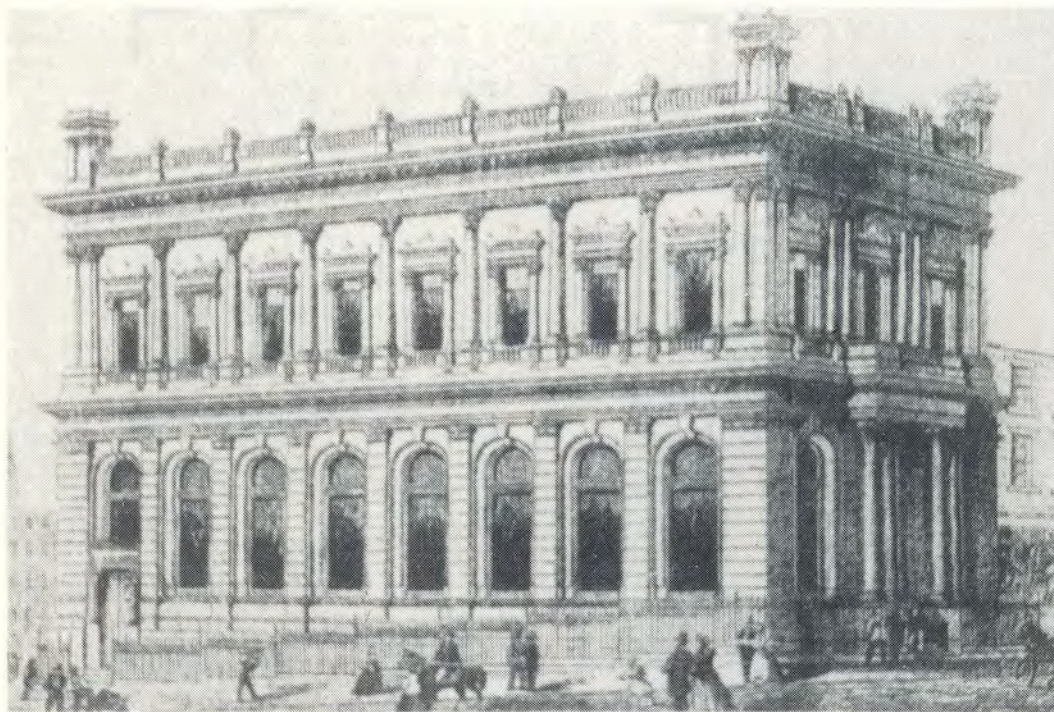
Isto tem dado origem a algumas respostas interessantes, muitas delas bastante diferentes. Nos Estados Unidos, e noutros locais, o Citicorp declarou que a banca é fundamentalmente um negócio de informação, uma afirmação que comentadores como John Naisbitt subcreveram ao observarem que «o dinheiro é informação em movimento».

Isto leva ao extremo uma ideia que tem vindo a ser reconhecida de forma crescente por banqueiros de todo o mundo de que a transferência de dinheiro — e a informação relacionada com essa função — constitui uma parte importante da sua actividade. Com efeito, a APACS (1)

«As autoridades de supervisão de todo o mundo há muito que vêem os bancos comerciais como um elemento fundamental da infra-estrutura financeira de um país, a ponto de alguns dos grandes bancos serem considerados 'demasiado grandes para poderem fracassar', já que o seu encerramento poderia precipitar o colapso geral dos sistemas financeiros do País.»



M BANCO?



calcula que, no ano passado, o valor total da actividade de transferência de dinheiro para os bancos comerciais do Reino Unido foi de 4,5 biliões de libras — cerca de um terço das suas receitas globais. No entanto, apesar de os grandes bancos comerciais do Reino Unido serem conhecidos como bancos de compensação, só há pouco tempo é que começaram a tratar a transferência de dinheiro como uma actividade genuína a ser gerida por direito próprio, em vez de um aspecto das funções básicas iniciais de aceitar depósitos e conceder empréstimos.

Nos bancos comerciais do Reino Unido, a gestão tem incidido principalmente na concessão de empréstimos, sendo o lado do passivo do balanço mantido através do acesso aos fundos dos mercados monetários, para dar apoio à gama menos atraente dos produtos relacionados com depósitos. As sociedades de crédito imobiliário (?) são as instituições tradicionalmente consideradas instituições de poupança, com as hipotecas como única forma de empréstimo do outro lado dos seus balanços. A concorrência crescente tem esbatido as diferenças entre as sociedades de crédito imobiliário e os bancos, pelo menos no sector privado, embora, para as empresas, os bancos comerciais continuem a ser, sem dúvida, as principais instituições que asseguram os serviços de transferência de dinheiro, de crédito e de depósitos.

Um aspecto que parece ser comum à estratégia de base declarada de todos os bancos comerciais é o estabelecimento e a manutenção de relações fortes com os clientes, principalmente com vista a obter um conhecimento profundo das suas necessidades. Esta estratégia co-

mum permitir-nos-ia definir, resumidamente, um banco como um intermediário financeiro entre os clientes e os mercados financeiros que oferece produtos e serviços por medida, destinados a satisfazer as necessidades de cada cliente.

No entanto, alguns bancos comerciais não podem ser descritos desta forma — uma excepção que valerá a pena referir é o banco americano Bankers Trust, que, nos finais da década de 70 e princípios da década de 80, se afastou da actividade tradicional de banca de empresas, para se tornar um banco «grossista», sobrevivendo não através da manutenção das relações já asseguradas com empresas, mas sendo o melhor do mercado a fazer o negócio ou a prestar o serviço pretendido.

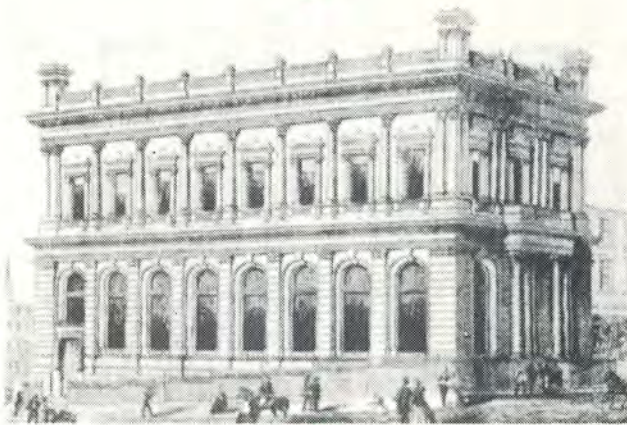
Não há dúvida, porém, que a definição de uma estratégia é uma preocupação fundamental do Bankers Trust, pois, apesar de ser extremamente bem sucedido a fazer negócios e a prestar serviços, o banco está agora a procurar voltar a ter uma série de clientes de base, uma atitude que representa um regresso à actividade bancária mais personalizada no relacionamento com clientes. Isto sugere que, se queremos definir um banco por aquilo que faz, então essa definição terá de ser uma definição dinâmica, que se vá modificando à medida que forem mudando também os mercados em que os bancos têm de sobreviver.

Ser definido em termos do mercado deveria ser apropriado para a maior parte das empresas, já que satisfazer as necessidades do mercado tem de ser o primeiro passo para se alcançar uma rentabilidade e um crescimento sustentados. No entanto, determinar em que medida os bancos podem ser considerados empresas verdadeiramente comerciais é uma questão discutível.

Os grandes bancos comerciais do Reino Unido têm ocupado, historicamente, uma posição invulgar, uma posição que se situa algures entre serem instituições quase governamentais, como empresas de serviços públicos, e serem empresas comerciais confortavelmente maduras, funcionando em condições próximas dos cartéis. Nos últimos anos, a desregulamentação e o aparecimento dos mercados financeiros e de outras instituições financeiras obrigaram os bancos a reexaminar e remodelar a forma como desenvolvem os seus negócios, mesmo a ponto de entrarem em áreas de actividade inteiramente novas e abandonarem as antigas.

As recentes reacções do público em relação às acções dos bancos nos mercados dos particulares e das pequenas empresas são indício de que os bancos não conseguiram explicar a forma como vêm a nova abordagem aos seus principais mercados bancários tradicionais. Que os bancos continuem a ser considerados uma categoria especial, vê-se não só pela forma como são tratados pelas autoridades de supervisão, mas também pelos seus vários clientes.

As autoridades de supervisão de todo o mundo há muito que vêem os bancos comerciais como um elemento fundamental da infra-estrutura.



ra financeira de um país, a ponto de alguns dos grandes bancos serem considerados «demasiado grandes para poderem fracassar», já que o seu encerramento poderia precipitar o colapso geral dos sistemas financeiros do país.

Esta doutrina não foi verdadeiramente posta à prova em termos recentes, embora o quase colapso de alguns bancos, como, por exemplo, o Continental Bank dos Estados Unidos, mostre que aquilo que o público entende por bancos que são demasiado grandes para fracassarem pode ser totalmente diferente daquilo que pensam as autoridades de supervisão. Todavia, se bem que, para as autoridades de supervisão, a importância dos bancos para a saúde geral do sistema financeiro os coloque numa categoria diferente das empresas doutros mercados, a sua conduta comercial, historicamente institucionalizada, tem produzido o mesmo efeito aos olhos do público e dos clientes dos bancos.

Isto poderá explicar as fortes reacções que se têm verificado em relação a casos em que os bancos parecem demasiado interessados em tirar proveito de, ou em não dar apoio a indivíduos ou empresas seus clientes que estejam a atravessar momentos difíceis. No entanto, apesar da cobertura alargada e dum modo geral desfavorável dada pela imprensa à banca comercial em períodos de recessão, estudos alarga-

dos realizados por investigadores financeiros conceituados mostram que apenas menos de 10% dos clientes dos bancos estão efectivamente insatisfeitos com os serviços prestados pelos seus bancos — uma percentagem bastante favorável em comparação com as obtidas noutras indústrias.

Isto parece confirmar que a ideia que os clientes e público fazem daquilo que se deve esperar dum banco difere muito das outras actividades, o que significa que uma minoria que se expressa muito abertamente pode influenciar directamente a política do governo em relação aos bancos, a ponto de o governo poder ser levado a fazer várias investigações sucessivas sobre a política bancária em relação às taxas de juro e às pequenas empresas.

A noção que o cliente tem daquilo que o banco representa é manifestamente tão importante para os banqueiros como a própria visão que estes têm da actividade que desenvolvem. Por conseguinte, tal como os bancos comerciais têm procurado redefinir-se a si mesmos e os mercados que servem, devem também procurar gerir as ideias dos seus clientes quanto ao serviço único ou valor acrescentado que o banco lhes pode assegurar.

CONCORRÊNCIA

A concorrência é extremamente importante num mercado bancário geral que está, actualmente, cheio de intermediários financeiros não bancários, muitos dos quais parecem competir com êxito com os bancos de compensação nos seus próprios mercados de base.

Não são apenas as sociedades de crédito imobiliário, que actualmente oferecem uma maior gama de produtos de crédito a clientes individuais e a algumas empresas, que estão a competir directamente com os bancos, mas também muitas das outras empresas de serviços, que não vêem qualquer dificuldade em entrar na área dos serviços financeiros, prolongando desta forma a actividade que já desenvolvem.

Podem referir-se como exemplos o crescimento do crédito retalhista pelas próprias empresas e os cartões de débito, o lançamento pela AT&T e pela Sears Roebuck dos Estados Unidos dos respectivos cartões de crédito gerais, e a prestação de serviços bancários pessoais por empresas não bancárias — por exemplo, o caso do Harrods que tem o seu próprio banco interno, o Harrods Bank.

Mais preocupante ainda para os bancos comerciais deve ser a força das ramificações financeiras das grandes empresas, como a General Motors Acceptance Corporation dos Estados Unidos, que conseguiu passar do crédito para veículos automóveis para áreas financeiras gerais e é, actualmente, um dos maiores emissores de dívida titulada no mundo.

É difícil para os bancos enfrentarem directamente esta evolução da concorrência, já que é difícil imaginar os bancos comerciais a adoptarem esta estratégia ao contrário, ou seja, expandirem-se para fora dos mercados financeiros alargando a sua actividade a outras áreas — fêrias em regime de habitação periódica, ou confecção de vestuário de moda, por exemplo. Há alguns exemplos de bancos que possuem actividades não bancárias, mas estas são geralmente periféricas como, por exemplo, empresas de **leasing** de automóveis que se ocupam principalmente da frota de veículos do banco, ou de empresas adquiridas pelo banco em consequência de um empréstimo que não correu bem.

Esses quase bancos — as sociedades de crédito imobiliário do Reino Unido — mostraram a dificuldade que há em uma empresa se expandir para áreas não financeiras, mesmo quando estão estreitamente relacionadas com os seus mercados de base, tal como se viu pelas suas desconfortáveis experiências de compras de cadeias de agentes imobiliários nos finais dos anos 80. Grande parte desses agentes imobiliários, que passaram a ser filiais das sociedades de crédito imobiliário, foram posteriormente vendidos a preços muito inferiores àqueles por que haviam sido comprados, o que acarretou prejuízos consideráveis.

Os bancos têm tido também de enfrentar a concorrência nas suas actividades de base decorrente do crescimento dos mercados nacio-

nais e internacionais de dívida e de acções. Alguns antigos clientes têm conseguido uma desintermediação eficaz dos bancos. Em vez de serem depositantes e mutuários dos bancos, as grandes empresas podem, agora, tornar-se investidores em emissões de títulos de dívida e, por outro lado, emissores de títulos de dívida negociáveis, sendo o mercado a apresentar directamente os mutuantes e investidores potenciais uns aos outros, eliminando assim a necessidade de o banco servir de intermediário financeiro.

Também não tem ajudado à posição dos bancos o facto de se considerar que estes têm actualmente uma solvabilidade inferior à de muitas das grandes empresas suas clientes, sobretudo devido ao aumento dos créditos mal parados, o que significa que esses clientes podem contrair empréstimos nos mercados internacionais a taxas mais baratas que os próprios bancos.

◆
«Um aspecto que parece comum à estratégia de base declarada de todos os bancos comerciais é o estabelecimento e a manutenção de relações fortes com os clientes, principalmente com vista a obter um conhecimento profundo das suas necessidades.»
◆

Perante esta crescente concorrência não tradicional, aliada ao crescimento dos mercados internacionais da dívida e das acções, os bancos têm tentado redefinir as suas actividades de várias maneiras.

Muitos dos grandes bancos de compensação do Reino Unido chegaram à conclusão que o seu êxito, no futuro, depende da criação de uma gama completa de produtos em diversos sectores financeiros, incluindo a capacidade para negociar nos mercados grossistas de títulos de dívida e de acções. Daí as quantidades substanciais de capital canalizadas para a actividade de investimento e operações de negociação de títulos por parte dos grandes bancos de compensação.

Esta estratégia tem tido bons e maus resultados, pois, embora existam algumas oportunidades de venda destes serviços não específicos aos clientes existentes, até à data a remuneração do capital investido tem sido, de um modo geral, pouco satisfatória, e as operações continuam a justificar-se por se considerar que apoiam o serviço completo, como se isso fosse um fim em si e não um meio.

Em especial alguns bancos, como o Lloyds, sustentam que isto não é uma parte muito importante da sua estratégia, e que o objectivo estratégico deveria consistir em concentrar-se nos ganhos por acção e não na quota do mercado.

Os bancos de compensação reexaminaram as suas actividades de base e tentaram definir a sua especialidade principal. Esta tem consisti-

do sobretudo nas extensas redes de balcões espalhadas por todo o país, mas, tal como mostra o número crescente de encerramentos de balcões de todos os bancos de compensação, os quadros superiores da maior parte dos bancos comerciais estão, actualmente, a pôr em causa se a rede de balcões fará parte dessa especialidade principal, ou se será simplesmente bagagem histórica que se tornou um peso morto e que está a atrasar o verdadeiro progresso.

O êxito do Midland em identificar e captar um segmento altamente desejável de clientes individuais através do «Firstdirect», o seu serviço exclusivamente telefónico, mostra que definir um banco pelos canais de distribuição que utiliza para os seus produtos — que, historicamente, eram os balcões — deixou de ser uma abordagem segura.

Têm-se até reexaminado importantes departamentos e funções dos bancos para ver em que medida se ajustam aos objectivos estratégicos do banco como empresa. Tem-se registado um aumento considerável da subcontratação de funções de apoio recorrendo a fornecedores de serviços especializados — mesmo no caso de departamentos tradicionalmente importantes, como o da tecnologia da informação, como aconteceu com o Continental Bank dos Estados Unidos, que, no ano passado, subcontratou todo esse departamento a uma filial da IBM.

Esta tendência poderá ser ainda mais significativa no Reino Unido, onde as alterações que irão ser introduzidas, ainda este ano, nas regras da APACS irão permitir que os bancos de compensação subcontratem ou partilhem o processamento das suas operações de compensação de cheques e de títulos de crédito — por outras palavras, irão deixar eles próprios de fazer aquilo que, por definição, fazia com que os bancos comerciais do Reino Unido fossem «bancos de compensação».

Perante estas mudanças tão significativas, tanto no que se refere aos mercados em que os bancos desenvolvem a sua actividade, como à forma como os bancos dão apoio à prestação de serviços a esses mercados, parece difícil generalizar a todos os bancos comerciais a natureza subjacente das suas actividades. Com efeito, não podemos fazê-lo sem voltar ao conceito de bancos como intermediários financeiros, principalmente interessados em satisfazer as necessidades dos seus clientes, através da prestação de serviços que ajudem os clientes a gerir o seu dinheiro e os seus riscos e, assim, acrescentar um real valor a uma relação permanente. Embora alguns bancos se diferenciem entre si concentrando-se em alguns mercados e serviços principais, em vez de tentarem abranger toda a gama, é a importância atribuída à necessidade de acrescentar valor a relações permanentes que irá conferir aos bancos comerciais e de compensação a sua vantagem competitiva em relação aos seus concorrentes não bancos.

Torna-se evidente que, embora grande parte daquilo que os bancos fazem hoje em dia remonte de forma identificável aos cambistas e prestamistas de outros tempos, não existem nesse passado muitas pistas que nos digam o que deverá ser o banco de amanhã.

Tal como se vê pela expansão lateral para sectores financeiros afins como o dos seguros (o conceito de **bancassurance**, de que é exemplo a participação do Lloyds na Abbey Life), existem, potencialmente, poucos limites aos serviços financeiros que um banco pode prestar. Portanto, é imprescindível que os quadros superiores dos bancos tenham uma visão clara do negócio em que estão e da forma como o desenvolvem. Para o banco bem sucedido dos anos 90 e seguintes, a capacidade para se redefinir de acordo com as necessidades dos seus clientes será fundamental. ■

Notas e revisão da tradução pelo dr. António Mendonça Pinto, docente do ISGB.

(¹) — APACS — Association of Payments and Automated Clearing Services (Associação de Serviços de Pagamentos e de Compensação Automática).

(²) — Building Societies — Instituições de crédito de natureza mútua, que obtêm fundos quase exclusivamente sob a forma de depósitos de particulares e os aplicam, predominantemente, no crédito à habitação.



Introdução aos Produtos Derivados

OBJECTIVOS:

- Actualização dos destinatários quanto ao conhecimento dos mercados e produtos a prazo.
- Dar uma perspectiva do funcionamento dos produtos derivados e respectivos mercados.
- Identificar as diversas utilizações destes produtos, nomeadamente, a cobertura de risco (*hedging*) e a especulação.

DESTINATÁRIOS: Quadros Intermédios e Técnicos da área Financeira, Comercial, Internacional, Auditoria, Gerentes, Gestores de Contas e Gestores de Carteiras.

Duração: 12 horas (2 dias)

Futuros e Opções

OBJECTIVOS:

- Proporcionar aos participantes um sólido conhecimento das características dos instrumentos de cobertura de risco, arbitragem e especulação.
- Definir a importância de uma prévia fixação de graus de exposição como condicionante de decisões de risco.
- **Completar o Curso de Introdução aos Produtos Derivados.**

DESTINATÁRIOS: Quadros Intermédios e Técnicos da área Financeira, Internacional, Gestores de Carteiras e Operadores do Mercado Cambial.

Duração: 12 horas (2 dias)

Forward, FRAs e Swaps

OBJECTIVOS:

- Proporcionar aos participantes um sólido conhecimento das características dos instrumentos de cobertura de risco, especulação e arbitragem.
- Definir a importância de uma prévia fixação de graus de exposição como condicionante de decisões de risco.
- **Completar o Curso de Introdução aos Produtos Derivados.**

DESTINATÁRIOS: Quadros Intermédios e Técnicos da área Financeira, Internacional e Gestores de Carteiras.

Duração: 12 horas (2 dias)



Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária
Departamento de Mercados Financeiros
Av. 5 de Outubro, 164 - 1000 LISBOA - Tel.: 793 00 77 - Telefax: 797 29 17

O IMPACTO DO RISCO CAMBIAL NOS FINANCIAMENTOS EM MOEDA ESTRANGEIRA

A liberalização da actividade financeira, nomeadamente a abertura das fronteiras nacionais à actividade bancária exercida por Instituições estrangeiras dos países da União Económica ou por outras que aí já exerçam, causou um acréscimo de concorrência em matéria de crédito.

Este facto contribui fortemente para a diversificação de alternativas de financiamento que o Sistema Financeiro coloca à disposição dos seus clientes, ajustando o mais possível os produtos às suas necessidades e interesses.

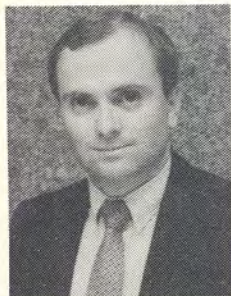
Por outro lado, o processo de liberalização dos

movimentos de capitais de e para o exterior veio permitir às empresas não financeiras terem livre acesso às operações de financiamento em moeda estrangeira.

Como a maior parte das importações e exportações são negociadas em moeda estrangeira, era natural um acréscimo no desenvolvimento deste tipo de crédito.

No entanto, este impacto inicial foi fortemente quebrado pelas sucessivas crises cambiais nas moedas do Sistema Monetário Europeu.

Este processo permitiu a muitas empresas nacionais perceberem a importância do mercado cambial nos financiamentos em moeda estrangeira. É justamente esta análise que tentaremos realizar neste artigo.



Dr. Eduardo
Couto

1 DAS ILUSÕES À REALIDADE

Durante muitos anos, os financiamentos em moeda estrangeira, na sua maior parte financiamentos externos, foram utilizados apenas por um grupo reduzido de empresas nacionais que operavam com o exterior e que reuniam um determinado conjunto de requisitos.

Numa primeira fase, para se financiarem em moeda estrangeira, as empresas necessitavam de autorizações do Banco Central, caso a caso, isto é, operação a operação. Era a fase em que o processo se encontrava totalmente centralizado no Banco de Portugal e em que a regra era a proibição, e a excepção era a autorização casuística.

Com a adesão de Portugal à Comunidade Económica Europeia, iniciou-se uma nova fase de progressiva liberalização dos movimentos de capitais, de que faziam parte os financiamentos em moeda estrangeira. Esta nova fase correspondeu a uma descentralização do processo pe-



lo Banco de Portugal e a um aumento do controlo e da responsabilidade pelo sistema bancário na concessão deste tipo de crédito e no cumprimento das normas cambiais do País.

Essas normas, definidas em instruções técnicas do Banco de Portugal, estabeleciam os limites e as regras (como prazos de crédito, operações subjacentes, processo de *funding*, etc.) em que era possível as empresas financiarem-se em moeda estrangeira, sem ser necessário pedir autorização prévia ao Banco de Portugal.

Na continuidade do processo de liberalização, entrou-se, finalmente, em 1992, numa nova fase de total liberdade, do ponto de vista legislativo, de se obter créditos em moeda estrangeira.

Essa total abertura conduziu muitas empresas a uma dupla ilusão sobre as virtudes deste tipo de financiamentos. Esta ilusão derivou de dois entendimentos errados.

Primeiro, que a liberalização dos financiamentos em moeda estrangeira causaria, de imediato, uma substancial redução do custo efectivo do crédito.

E, nesse sentido, o Estado português tentou dar o exemplo, ao negociar três grandes empréstimos em moeda estrangeira: um em DEM, outro em USD, e outro em JPY.

Por um lado, esses financiamentos possibilitaram uma maior divulgação da imagem do Estado português no mercado internacional e, por outro, incentivaram muitas empresas nacionais a recorrer ao crédito em moeda estrangeira, aparentemente com taxas de juro substancialmente mais baixas que o crédito interno em escudos.

No entanto, a maior parte das empresas ignorava que, nos financiamentos em moeda estrangeira, a evolução do mercado cambial é muito mais relevante que o «spread» sobre a taxa de juro do financiamento.

Como o período que se seguiu à completa liberalização dos financiamentos em moeda estrangeira foi de sucessivas crises cambiais, nomeadamente nas moedas do SME, muitas empresas puderam verificar, na prática, essa ilusão, suportando um custo efectivo nos créditos negociados em moeda estrangeira muito superior ao inicialmente previsto.

O segundo erro, que abrangeu uma grande parte das empresas portuguesas, derivou da ideia que qualquer empresa teria acesso fácil e barato ao crédito externo, concedido por bancos estrangeiros.

O crédito externo é uma operação de crédito, que envolve risco de crédito como qualquer outro financiamento interno, pelo que exige um conhecimento completo do mutuário. Não basta conhecer apenas os Relatórios e Contas. Vai muito para além disso, o que significa que apenas os bancos com larga implantação nacional estão em condições de possuir informações suficientes e minimamente fiáveis sobre a maioria das empresas portuguesas, nomeadamente sobre as pequenas e médias empresas. É que em Portugal apenas algumas empresas (excluindo as financeiras) estão notadas em *rating*.

Se anteriormente os bancos com implantação nacional, sobretudo os bancos portugueses, cobravam, no crédito em escudos, elevadas taxas de juro, provocadas em grande parte por elevados prémios de risco, é natural que esses prémios se mantenhams nas operações de crédito em moeda estrangeira.

Não faz muito sentido, embora aconteça no mercado português, que o prémio de risco, para a mesma empresa, seja inferior (às vezes, muito inferior) no crédito em moeda estrangeira relativamente ao crédito em escudos.

É que o primeiro, além de comportar os mesmos riscos que o segundo, tem outros riscos adicionais.

Se, de facto, como parece confirmar a prática quotidiana, é possível conceder crédito em moeda estrangeira a determinadas empresas, com prémios de risco, por exemplo de 3/8 ou 5/8, então era possível descer às taxas de juro das operações em escudos para essas empresas.

O que provavelmente está a acontecer em relação a algumas empresas é o sistema bancário estar a sobreavaliar os prémios de risco das operações de crédito em escudos e a subavaliar os prémios de risco dos financiamentos em moeda estrangeira.

2 O CUSTO EFFECTIVO DO FINANCIAMENTO

O custo efectivo dos financiamentos em moeda estrangeira é formado essencialmente a partir dos seguintes factores:

- ☐ Taxa de juro negociada
- ☐ Evolução da taxa de câmbio
- ☐ Comissões pagas
- ☐ Impostos

Analisemos o que se poderá passar com as duas primeiras variáveis.

A taxa de juro é formada com base no processo de *funding* e no prémio de risco do mutuário. O *funding* da moeda estrangeira é efectuado, quase sempre, no euromercado e, por isso, não se têm em conta custos de reservas de caixa.

As euromoedas são compostas pelos fundos que se encontram fora do seu país de origem, pelo que não estão sujeitas a uma legislação única, mas à de todos os países que liberalizaram os movimentos de capitais.

Isto permite reduzir, à partida, o custo do *funding*.

Por outro lado, o funcionamento e a evolução do mercado monetário internacional da moeda do financiamento são fundamentais para o custo do crédito em moeda estrangeira, sobretudo o realizado em sistema de *roll-over* com taxa indexada.

Outra variável importante é a taxa de câmbio entre a moeda do financiamento e a moeda nacional, cuja evolução é determinante para o custo efectivo do financiamento.

Para uma melhor percepção dessa importância, acompanhemos um exemplo de um financiamento à tesouraria.

Uma empresa portuguesa, com dificuldades de tesouraria, pede um financiamento no valor de 1 000 000 USD pelo prazo de um ano. Obteve esse empréstimo à taxa de 4 + 7/8%, acordando a liquidação do capital e do juro unicamente no final do empréstimo.





O crédito em moeda estrangeira comporta mais riscos que o crédito em escudos e, por isso, não faz sentido que, à mesma empresa, se cobrem prémios de risco inferiores no primeiro relativamente ao segundo.

Muitas empresas seleccionam a moeda dos empréstimos em função apenas da taxa de juro, esquecendo que a taxa de câmbio é a variável mais relevante nos financiamentos em moeda estrangeira.

A taxa de juro poderia ter resultado de a LIBOR ser 4%, nessa data, e de um *spread* de 7/8% cobrado pelo banco mutuante.

No dia da concessão do financiamento, a taxa *spot* USD/PTE andou à volta de 173\$00.

Quando recebeu o financiamento, a empresa preferiu receber os fundos em escudos, visto que as suas necessidades de tesouraria estão ligadas a pagamentos a efectuar internamente.

Nesse caso, o valor de 1 000 000 USD corresponde a um encaixe em escudos de:

$$1\,000\,000\text{ USD} \times 173\$00 = 173\,000\,000\$00$$

Passado um ano, a empresa terá de reembolsar o capital pedido emprestado e liquidar o respectivo juro, no valor de:

$$J_{\text{USD}} = 1\,000\,000 \times 0,04875$$

$$J_{\text{USD}} = 48\,750$$

Assim, o valor total a liquidar no vencimento do empréstimo é de 1 048 750 USD.

Isto significa que, nessa data, a empresa terá de adquirir esse montante em USD, à taxa *spot* USD/PTE dessa altura.

Não conhecendo antecipadamente essa taxa, a empresa está exposta ao risco cambial. O custo em escudos desses dólares dependerá da evolução do mercado cambial.

Suponhamos que, durante o prazo do empréstimo, o dólar subiu 1% face ao escudo. Assim, a taxa de câmbio a que a empresa compraria os USD seria:

$$173\$00 (1 + 0,01) = 174\$73$$

Desta forma, para liquidar integralmente o empréstimo, a empresa precisa de dispendir, em escudos:

$$1\,048\,750\text{ USD} \times 174\$73 = 183\,248\,088\$00$$

Isto quer dizer que a empresa recebeu 173 000 000\$00 e despendeu 183 248 088\$00, passado um ano.

Visualizando um esquema, as posições da empresa são:

$$+ 173\,000\,000\$00$$

$$- 183\,248\,088\$00$$

Considerando os fluxos de fundos, em escudos, podemos calcular a taxa de juro anual efectiva do empréstimo (i_A):

$$173\,000\,000(1 + i_A) = 183\,248\,088$$

$$i_A = 5,9238\%$$

Como a taxa negociada para o empréstimo era 4,875%, o acréscimo nos juros foi de:

$$\left(\frac{5,9238}{4,875} - 1 \right) \times 100 = 21,5\%$$



A primeira conclusão a retirar desse resultado é que um aumento de 1% na taxa de câmbio originou um aumento no custo do financiamento de 21,5%.

A segunda conclusão a retirar é que a taxa de câmbio é uma variável mais relevante que a taxa de juro nos financiamentos em moeda estrangeira.

A terceira conclusão é que a escolha da moeda do financiamento não se deve fazer unicamente em função da taxa de juro da moeda do empréstimo, mas tendo em conta também a sua volatilidade e a sua evolução previsível no mercado cambial.

3 O IMPACTO DO MERCADO CAMBIAL E O PRAZO DO FINANCIAMENTO

O impacto da variação da taxa de câmbio no custo do financiamento está condicionado também pelo prazo do empréstimo. À medida que o prazo diminui, o impacto aumenta.

No nosso exemplo, utilizámos o prazo de um ano. Se o reduzíssemos para 90 dias, o impacto do aumento de 1% na taxa de câmbio seria muito maior.

Se o prazo fosse 90 dias, o juro a pagar seria:

$$J_{USD} = \frac{1\,000\,000 \times 4,875 \times 90}{100 \times 360}$$

$$J_{USD} = 12\,188$$

Para liquidar totalmente o capital e o juro, a empresa iria despendar:

$$1\,012\,188 \text{ USD} \times 174\$73 = 176\,859\,609\$00$$

Neste caso, a taxa de juro trimestral efectiva (i_t) seria:

$$173\,000\,000 (1 + i_t) = 176\,859\,609\$00$$

$$i_t = 2,2310\%$$

Anualizando esta taxa, obteríamos uma taxa anual nominal de:

$$2,2310 \times \frac{360}{90} = 8,924\%$$

Este valor representaria, aproximadamente, um aumento no custo do financiamento de:

$$\left(\frac{8,924}{4,875} - 1 \right) \times 100 = 83,1\%$$

O resultado permite confirmar as conclusões anteriores e, sobretudo, que nos empréstimos em moeda estrangeira de curto e médio prazo (os mais utilizados pelas empresas) o efeito no custo do financiamento de um aumento na taxa de câmbio é largamente mais que proporcional.



O efeito da variação de taxa de câmbio no custo do financiamento é largamente mais que proporcional.



À medida que diminui o prazo do financiamento, aumenta o efeito das variações da taxa de câmbio no custo do financiamento.



A nossa análise incidiu sobre os efeitos de uma evolução desfavorável da taxa de câmbio no período do empréstimo. No entanto, poderíamos estar perante a situação inversa, o que levaria o mutuário a ter um custo do financiamento muito mais baixo que o negociado e, eventualmente, caso a descida da taxa de câmbio fosse muito favorável, ainda poderia lucrar com o empréstimo.

É evidente que deixamos outras questões por analisar e que seriam igualmente importantes. O efeito das comissões que acrescem, por vezes significativamente, o custo efectivo do financiamento, visto na óptica do mutuário. Ou o efeito fiscal que se torna relevante, no caso português, visto transformar-se, muitas vezes, num benefício fiscal.

Também não analisamos as possibilidades de cobertura do risco cambial através de instrumentos adequados, nomeadamente contratos de câmbio a prazo ou opções de câmbios que permitem conhecer antecipadamente o custo do crédito.

A análise simplificada dos financiamentos em moeda estrangeira que fizemos abordou apenas o financiamento de curto prazo à tesouraria e na modalidade de liquidação de uma só vez, deixando por abordar, propositadamente, outros casos, como o financiamento à importação e à exportação, nas suas diferentes formas de moeda única, multivalentes, com opção de divisa, etc.

Noutra oportunidade, voltaremos a este assunto e analisaremos alguns destes casos. No entanto, se precisar de mais documentação sobre esta temática poderá consultar o IFB ou o ISGB. ■

CURSO DE ORGANIZAÇÃO E SISTEMAS

PANORAMA BANCÁRIO E SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

QUANDO hoje em dia se fala de banca, fala-se invariavelmente de desregulamentação, de liberalização dos mercados, de inovação, de competitividade. Isto é compreensível, dado que, após um período de letargia em que as pessoas se acomodaram a uma actividade regular, eis que são abaladas pela necessidade de vencer **novos** desafios que exigem uma atitude inteiramente **nova**, imaginativa e agressiva.

Os sistemas de informação utilizados no meio bancário não podem escapar, como é óbvio, a esta transformação, e mal daqueles que não o entenderem em devido tempo. Com efeito, quando se começaram a informatizar os serviços, com o uso de computadores electrónicos aplicados aos sistemas de informação, não havia grandes pressas e a primeira medida foi automatizar as actividades operacionais

sem grandes preocupações com possíveis evoluções futuras.

Por outro lado, quando esses sistemas começaram a ser implantados, quer as tecnologias de *hardware*, quer as técnicas de desenvolvimento de *software* ainda se encontravam numa fase bastante primária e o resultado foi a construção de sistemas que funcionam, mas que foram construídos sem qualquer preocupação de serem suficientemente flexíveis para enfrentarem grandes mudanças.

Os novos desafios criados pelo mundo actual exigem uma informação cada vez mais actualizada e orientada para novos fins, como sejam, por exemplo, a tomada de decisões de carácter estratégico, e acontece que, quando

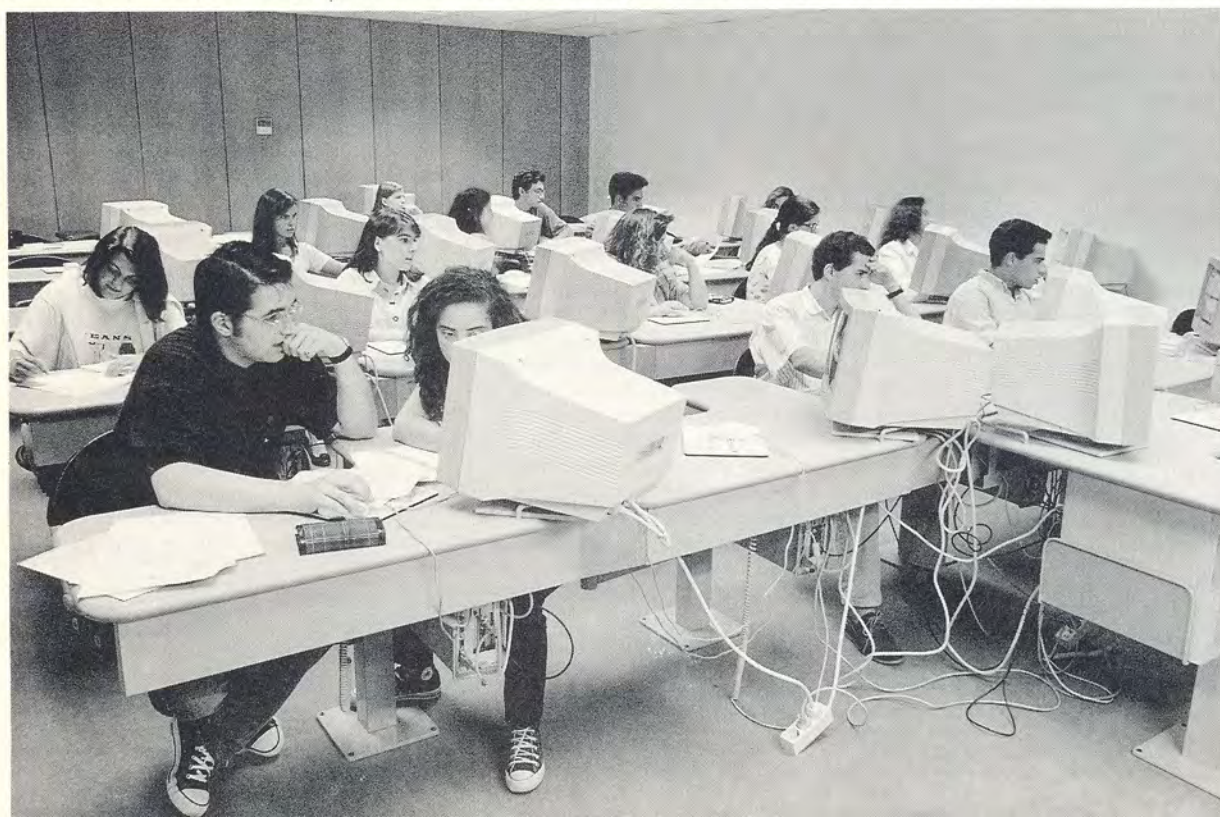


os gestores começam a sentir necessidade e a pedir aos departamentos de informática que lhes forneçam informações com estas características, estes não são capazes de dar resposta em tempo útil.

Na verdade, o que encontramos frequentemente são departamentos de informática com inúmeros projectos de aplicações,

os chamados *backlog*, que se encontram paralisados à espera de oportunidade, porque os meios disponíveis e as metodologias de trabalho utilizadas já não conseguem dar resposta às exigências actuais.

Para fazer face a esta situação, é, pois, necessário haver uma verdadeira revolução na



*Laboratório 1
de
Computação
do Curso
de
Organização
e Sistemas
do ISGB*

Seminário Internacional sobre «Gestão Financeira da Banca»

No âmbito das actividades desenvolvidas pelo **Instituto de Formação Bancária**, está prevista a realização de seminários, versando temas de grande actualidade e interesse para a actividade bancária, particularmente na fase de grandes mutações que o sector atravessa.

O próximo seminário, intitulado «Gestão Financeira da Banca», vai decorrer no período de **9 a 14 de Outubro** próximo, em Portugal, na modalidade residencial, sendo aberto a participantes de vários países da Europa. É promovido com a colaboração da **«EBT NETWORK»** — a única organização de formação bancária que congrega representantes de todos os países da Comunidade Europeia — e visa transmitir conhecimentos teóricos e práticos, através de simulações por computador, sobre as decisões de gestão financeira que regem as operações bancárias.

Trata-se de uma realização conjunta do Instituto Bancário Canadano, da Associação Belga de Bancos e do Instituto de Formação Bancária, tendo sido já apresentado, em vários países europeus, com grande sucesso. Conta com a participação de monitores altamente qualificados e experientes nas áreas comercial e financeira. ■

Para mais informações, contactar:
Instituto de Formação Bancária

Dra. Ana Maria Andrade

Av. 5 de Outubro, 164 - 1000 LISBOA, Portugal

Tel.: (351.1) 793 00 77 - Fax: (351.1) 797 29 17



política seguida em relação aos sistemas de informação e respectivas soluções informáticas, tendo, felizmente, alguns já começado a empreendê-la. É assim que se começam a implantar novas tecnologias, que vão desde a utilização de modernos sistemas de gestão de bases de dados flexíveis, à utilização de metodologias estruturadas de desenvolvimento e à utilização de ferramentas automatizadas para o apoio a esse desenvolvimento, como sejam as ferramentas de CASE e de prototipação.

Mas isto não é suficiente, não basta sentirmos necessidade de informatizar esta ou aquela área e alocar recursos humanos e materiais ao desenvolvimento e efectuar-lo. Com efeito, podemos estar a desperdiçar recursos para obter aplicações que se vem a descobrir, por muito bem feitas que estejam, que não correspondem aos interesses estratégicos da empresa, já que estes não foram bem avaliados.

Relativamente a este ponto, não existe ainda uma grande sensibilidade e ainda se vive muito na crença que basta sentir as necessidades numa determinada área, fazer um estudo de custo/benefício restrito a essa área e confiar na equipa de informática para fazer as aplicações que venham a satisfazer essas necessidades, sem, no entanto, haver preocupação de avaliar essas necessidades no contexto da estratégia geral que a empresa prossegue.

É, pois, necessária uma nova atitude que faça essa integração, que promova um plano estratégico de informações que se enquadre no plano estratégico empresarial, ou corre-se o risco de se cair na situação caricaturada na figura 1. É necessário que os responsáveis percebam que vale a pena investir nesta abordagem e é necessário que existam especialistas que a concretizem.

É aqui, penso eu, que poderão desempenhar um papel fundamental os especialistas de organização e sistemas.

PAPEL DO ESPECIALISTA DE ORGANIZAÇÃO E SISTEMAS

Pelos seus conhecimentos, por um lado, de gestão e organização e, por outro, de informática, parece, pois, o especialista de organização e sistemas vocacionado para estabelecer a importante referida ligação entre a actividade empresarial e os sistemas de informação que servem essa actividade.

Essa articulação realiza-se a vários níveis, como é ilustrado na figura 2.

Ao nível mais alto, em perfeita harmonia com a administração, tem a missão de promover um planeamento estratégico de informações integrado no plano estratégico empresarial (figura 3). Por outro lado, é ele que poderá ter maior sensibilidade para a concepção de sistemas específicos destinados a apoiar a actividade de controlo de gestão rea-

lizada pelos administradores, os chamados Sistemas de Informação para Executivos (EIS — Executive Information Systems).

A um nível intermédio, deverá colaborar na definição dos subsistemas que sirvam as várias áreas de actividade, de acordo com os planos táticos sectoriais. Por outro lado, prover os quadros intermédios com sistemas específicos que os apoiem na gestão sectorial, como sejam sistemas de suporte à decisão e controlo sectorial.

Ao nível mais baixo, poderá colaborar na definição dos módulos de subsistemas destinados aos diferentes postos de trabalho, de acordo com os planos detalhados operacionais. São estes módulos que constituem os sistemas operacionais por meio dos quais se realizam as transacções individuais do dia-a-dia da actividade básica empresarial. Deverá ter preocupação, nomeadamente com as interfaces de trabalho proporcionadas aos operacionais, utilizando os seus conhecimentos de ergonomia.

Em resumo, o especialista de organização e sistemas poderá:

- Ser o garante de um perfeito encontro entre os planos de sistemas e os planos empresariais, entre os sistemas de informação criados e a actividade empresarial que devem servir.

- Zelar pela utilização adequada de novas tecnologias de informação, realizando análises de impactos da utilização dessas mesmas tecnologias.

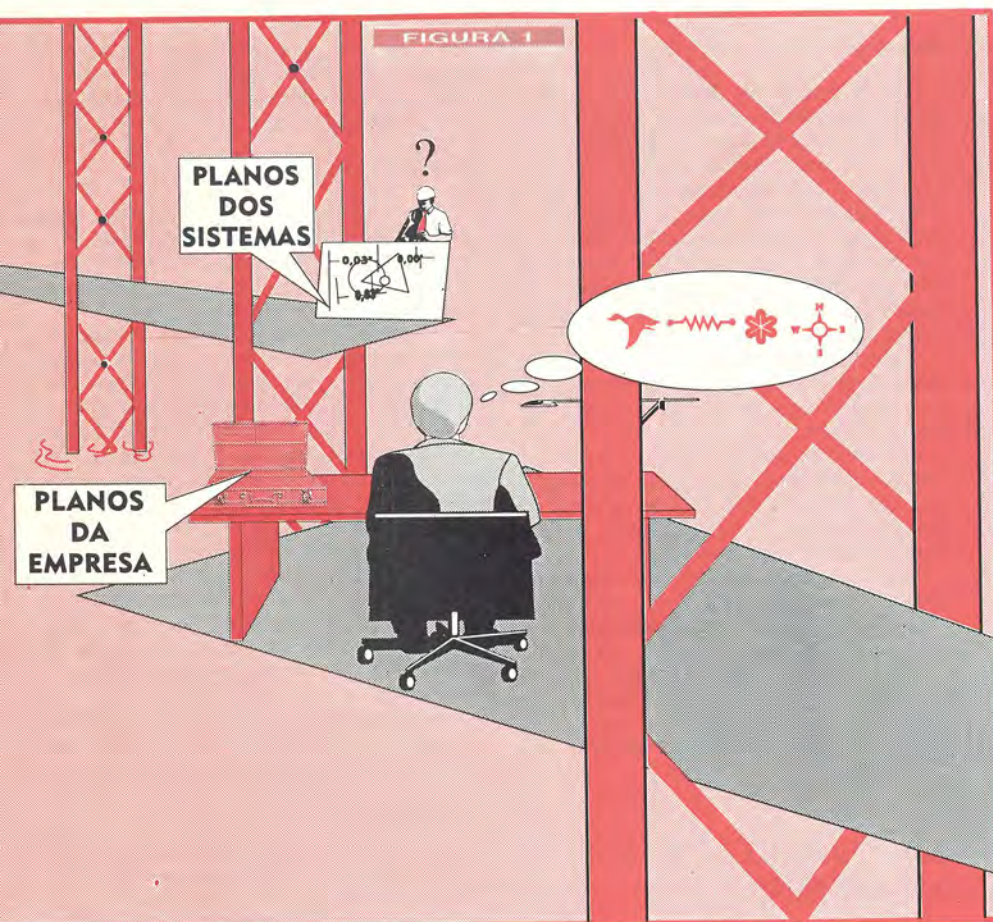
- Trabalhar em estreita cooperação com gestores e informáticos, realizando um trabalho de mediação, responsabilizando-se pela gestão de projectos informáticos, pugnando pela utilização de tecnologias que poderão acelerar o desenvolvimento e a produtividade, e pela aplicação de metodologias que conduzirão a aplicações mais fiáveis, flexíveis e seguras, servindo de auditores a esses mesmos projectos.

Em suma, terá um papel decisivo para a implantação de sistemas de informação mais sofisticados e eficientes, perfeitamente integrados na estrutura definida pela estratégia empresarial e também na manutenção dos referidos sistemas, adaptando-os a uma constante evolução ditada por um meio em permanente mutação.

CONTEÚDO FORMATIVO DO C. ORGANIZAÇÃO E SISTEMAS

Para desempenhar um papel tão abrangente, o Especialista de Organização e Sistemas precisa de uma formação orientada para várias áreas, como sejam as de gestão, organização, sistemas de informação e recursos humanos.





Estas são precisamente as áreas fundamentais abrangidas pelo Curso de Organização e Sistemas do Instituto Superior de Gestão Bancária e que são Sistemas de Informação, Organização, Gestão de Empresas e Comportamento Organizacional, para além de uma área de Matemática e Estatística.

Vamos apreciar o conteúdo formativo do curso no que interessa aos Sistemas de Informação, apoiados nas duas perspectivas em que se fundamenta o esquema proposto pela figura n.º 4 e que são:

- Cobertura de todo o ciclo de vida de um sistema, compreendendo as fases fundamentais que são o estudo estratégico, a análise das áreas de negócio, o projecto ou desenho das aplicações, a sua implementação e, por fim, a sua manutenção.

- Componentes básicos dos sistemas de informação, que são os dados, as actividades, a tecnologia e as pessoas.

DESENVOLVIMENTO E MANUTENÇÃO DE SISTEMAS

O Especialista de Organização e Sistemas, no desempenho do papel que foi caracterizado, acompanhará o ciclo de vida dos sistemas.

Sob o ponto de vista formativo, são aborda-

das nas disciplinas de Concepção de Sistemas as diversas fases do ciclo de vida dos sistemas, mas é sobretudo nas fases de Estudo Estratégico e da Análise das Áreas de Negócio onde o Especialista de Organização e Sistemas irá desempenhar um papel mais relevante.

Poderá também desempenhar a função de gestor de projectos, onde irá acompanhar todo o ciclo de vida, convindo, para isso, que tenha conhecimento do que se realiza em todas as fases.

Estudo Estratégico

Nas disciplinas de Concepção de Sistemas, os alunos devem aprender o modo de atacar o problema da integração dos sistemas a desenvolver, enquadrando-os na estratégia empresarial, detectando a missão, objectivos, factores críticos de sucesso, e procurando, em seguida, encontrar a estratégia de informações que melhor poderá ir ao encontro dos objectivos estratégicos empresariais.

Devem aprender a fazer uma previsão do custo e tempo de desenvolvimento dos sistemas e realizar um estudo de custo/benefício para um dado projecto.

Saliente-se o importante contributo dado pelos conhecimentos adquiridos nas disciplinas das áreas de Gestão de Empresas e Or-

ganização, enquanto revelam ao aluno o mundo da actividade empresarial, permitindo, assim, detectar muito melhor o que mais convém à empresa.

Análise das Áreas de Negócio

Nas disciplinas de Concepção de Sistemas, os alunos aprendem as técnicas estruturadas que se utilizam para construir os modelos de sistemas com base nas entrevistas e observações realizadas nas áreas de negócio sobre as quais recai a análise.

Naturalmente, aqui também os conhecimentos adquiridos sobre actividade empresarial e, em particular, a bancária, nas disciplinas das áreas de Gestão de Empresa e Organização irão ajudar muito, pois proporcionam ao aluno um conhecimento do negócio.

A disciplina de Relações Interpessoais e Dinâmica de Grupos, integrada na área de Comportamento Organizacional, irá dar um grande contributo para a realização de entrevistas e reuniões de trabalho.

Projecto de Sistema

Nas disciplinas de Concepção de Sistemas, os alunos abordam o processo de conceber a estrutura da aplicação e dos respectivos interfaces.

Para aqui também contribuem os conhecimentos sobre arquitectura de sistemas computacionais e de soluções informáticas no contexto da empresa, que fazem parte do programa das disciplinas de Sistemas Computacionais.

Para além disso, a formação adquirida na disciplina de Ergonomia, integrada na área de Comportamento Organizacional, irá contribuir para o desenho de interfaces entre o utilizador e o sistema.

Implementação

Embora a função do Especialista de Organização e Sistemas não seja nem programar, nem definir arquitecturas de *hardware*, uma vez que pode ter um papel de intervenção ao longo de todo o ciclo de vida do desenvolvimento, e que poderá ser o da gestão do próprio projecto, convém que tenha a noção das várias formas de implementar, de modo a poder avaliar melhor os problemas que se levantam nesta fase e as suas especificidades.

Nas disciplinas de Concepção de Sistemas, abordam-se linguagens de 4.ª geração e a utilização de geradores de programas integrados em ferramentas CASE.

Nas disciplinas de Sistemas de Computação, abordam-se linguagens de 3.ª geração e também Sistemas Operativos. ►

**CURSOS
MERCADOS
NOVOS**

Papel Comercial

OBJECTIVOS:

- Proporcionar aos participantes um sólido conhecimento do enquadramento fiscal do Papel Comercial.
- Identificar os principais requisitos para emissão.
- Avaliar as vantagens e limitações do Papel Comercial.
- Analisar comparativamente o Papel Comercial face aos produtos alternativos.

DESTINATÁRIOS:

Quadros Intermediários e Técnicos da área Financeira, Comercial, Gestores de Contas e Gestores de Carteiras.

Duração: 6 horas (1 dia)

Para mais informações, contactar:
Instituto de Formação Bancária

Departamento de Mercados Financeiros
Av. 5 de Outubro, 164 - 1000 LISBOA
Tel.: 793 00 77 - Telefax: 797 29 17



Manutenção

A manutenção dos sistemas tem constituído um dos maiores problemas, porque, como já se referiu, até há bem pouco tempo, os sistemas não eram desenvolvidos, primeiro recorrendo a técnicas estruturadas e, depois mesmo já utilizando essas técnicas, com a preocupação de se enquadrarem nos objectivos estratégicos e serem flexíveis à mudança, quer de política interna, quer das condições ambientais, quer devido à introdução de novas tecnologias.

O problema da manutenção deve ser logo atacado na fase de Estudo Estratégico, pois aqui deve-se logo perspectivar a futura evolução do sistema.

As metodologias estruturadas, ensinadas nas disciplinas de Concepção de Sistemas, visam criar sistemas que, pela forma como estão organizados e documentados, tornam muito mais fácil a sua manutenção.

Os alunos devem também aprender a fazer uma avaliação do impacto das mudanças através de uma análise de custo/benefício.

Os conhecimentos adquiridos nas disciplinas das restantes áreas também poderão constituir um forte contributo no que diz respeito a conhecimentos sobre a organização, perspectivas de gestão e reacção das pessoas às mudanças.

COMPONENTES BÁSICAS DOS SISTEMAS

Dados

No que respeita aos dados, recurso vital para qualquer organização, salienta-se o contributo da disciplina de Bases de Dados, integrada na componente informática do curso, na qual os alunos aprendem a desenvolver modelos de dados e a implementá-los, utilizando os recursos proporcionados pelos modernos sistemas de gestão de bases de dados.

Mas também os conhecimentos adquiridos em disciplinas de outras áreas, como sejam a de Gestão de Empresas e sobretudo a de Organização, nomeadamente os conhecimentos sobre actividade bancária, irão proporcionar uma muito maior familiarização com os dados que são utilizados.

Actividades

Nas disciplinas de Concepção de Sistemas, integradas na área de Sistemas de Informação, lida-se com a componente dinâmica dos sistemas, aprendendo os alunos a criar modelos de sistemas utilizando metodologias baseadas em diversas abordagens, quer centradas nos dados, quer centradas nas actividades, quer centradas em objectos. Aprendem também a implementar essas actividades utilizando *software* apropriado.

Note-se também o contributo dado por disciplinas de outras áreas, como sejam de Organização e Gestão de Empresas, onde os

alunos têm contacto com as actividades realizadas no meio empresarial, sendo de destacar, neste campo, os estágios que fazem em instituições bancárias.

Pessoas

As pessoas constituem a componente mais importante de qualquer organização. São elas, ao fim e ao cabo, que impulsionam toda a actividade empresarial e é para elas que são criados os sistemas de informação.

O especialista de organização e sistemas, dentro do perfil que já foi traçado, vai ter necessariamente que contactar com muitas pessoas e até, inclusive, desempenhar um papel de mediador. De facto, ao contribuir para a implantação de sistemas de informação, tem de ter sempre presente que os sistemas a desenvolver se destinam a servir as pessoas e, para além disso, enquanto dura o desenvolvimento, tem de contactar com diversas pessoas envolvidas nessa tarefa.

Nas disciplinas de Concepção de Sistemas, procura-se dar a conhecer ao aluno quais os tipos de pessoas envolvidas com sistemas de informação e com o seu desenvolvimento.

Há que salientar, no entanto, o importante contributo que é dado pelas disciplinas da área de Comportamento Organizacional.

Tecnologia

As tecnologias ligadas à informática e telecomunicações têm sofrido uma grande evolução.

Estar a par dessa evolução é fundamental, pois tirar partido dos mais modernos recursos tecnológicos é condição para podermos estar na vanguarda da competição.

No Curso de Organização e Sistemas, existe a preocupação, nas várias disciplinas da Área de Sistemas de Informação, de proporcionar aos alunos um conhecimento e um contacto prático obtido nos laboratórios de informática, com o que existe de mais modernos dessas tecnologias.

Na disciplina de Computação Pessoal, contacta-se com o mundo dos PC e das úteis ferramentas que neles correm e que estão em constante evolução.

Na disciplina de Bases de Dados, com os modernos e completos Sistemas de Gestão de Bases de Dados.

Na disciplina de Automação de Escritórios, com a tecnologia ligada a essa área.

Nas disciplinas de Concepção de Sistemas, com ferramentas de desenvolvimento avançadas, como sejam linguagens de 4.^a geração e tecnologia de CASE.

De momento, o Instituto dispõe de dois laboratórios bem equipados. Num dos laboratórios, estão à disposição 27 estações de trabalho, PC, equipadas com processador Intel 80486, duas impressoras *laser*, um digitalizador de imagem (*scanner*) e um servidor de *Network*.

No outro laboratório, existem nove estações de rede, do tipo PC, com processadores 80486 DX, uma impressora *laser* e um servidor Unix.

FIGURA 2

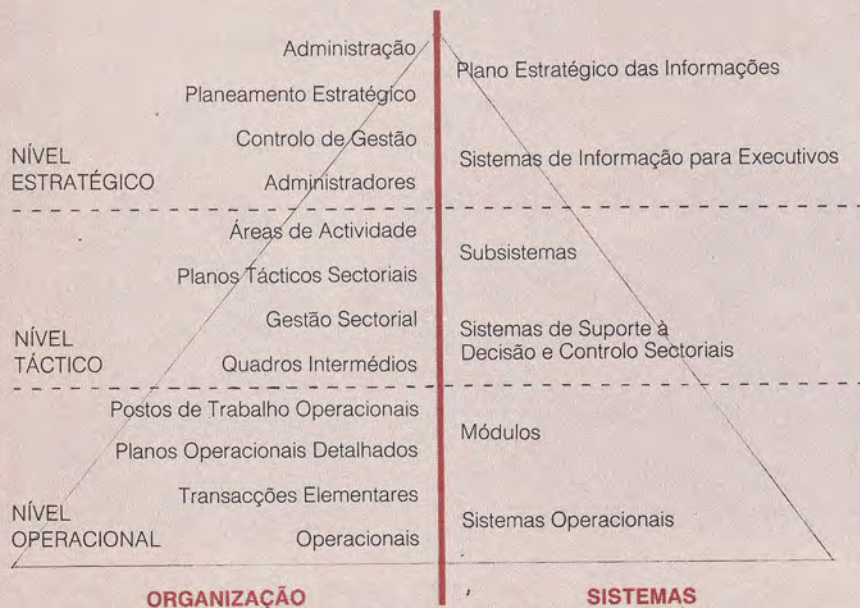


FIGURA 3

PLANEAMENTO ESTRATÉGICO EMPRESARIAL: MODELOS DA ORGANIZAÇÃO

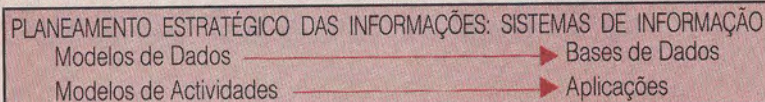


FIGURA 4



Como *software* para PC, dispõe de Windows (*interface/utlizador*), Winword (processador de texto), Excel (folha de cálculo), Power Point (*software* para preparação de apresentações), Win Project (gestão de projectos), Pack Rat (agenda electrónica pessoal e colectiva) e Win Mail (correio electrónico).

Como *software* de base para a construção de aplicações, o laboratório dispõe do Sistema de Gestão de Bases de Dados da Oracle e do produto CASE do mesmo fabricante.

ORIENTAÇÃO PEDAGÓGICA

O perfil que foi traçado para o Especialista de Organização e Sistemas confere-lhe grandes responsabilidades para o sucesso empresarial. Daí o exigir-se uma preparação especial que visa educar um espírito de responsabilização para poder fazer face aos futuros desafios.

Penso que o mais importante é contribuir para o desabrochar de uma nova mentalidade orientada para uma plena utilização dos recursos pessoais, como sejam conhecimentos adquiridos, criatividade, reflexão, disciplina, capacidade de diálogo, visão realista e abordagem sistematizada dos problemas, bem como, o que é muito importante, saber procurar e utilizar recursos exteriores, como sejam pessoas especialistas em determinadas áreas, literatura, manuais dos produtos, ferramentas tecnológicas e automatizadas.

É necessário desenvolver nos alunos uma postura activa de permanente interesse, uma apetência para resolver problemas, procurando os recursos necessários a essa resolução, desenvolver um espírito de criatividade a par de uma disciplina de trabalho.

Porque na sua actividade futura vão ter de realizar contactos humanos, fazer entrevistas e realizar apresentações, convém desde já prepará-los nesse sentido, o que se consegue com uma intervenção mais activa nas aulas, onde poderão fazer a apresentação de trabalhos efectuados e também com a realização de trabalhos de equipa.

Pretende-se também que os alunos recebam um ensino com uma forte componente prática; daí que tenha havido empenho em criar laboratórios de informática bem equipados.

Finalmente, penso que o ensino fundamentado essencialmente na prática irá permitir que os alunos, ao serem confrontados com situações o mais próximo possíveis das reais, sejam fortemente motivados para a teoria que vem sistematizar os métodos de actuação para resolver as mesmas situações.

Tendo em vista essa preocupação prática de ambientação com a realidade que de futuro irão encontrar, o Instituto criou laboratórios de computação bem apetrechados, onde os alunos poderão encontrar as mais modernas ferramentas de trabalho. ■

Colaboração do Dr. Paulo Aguiar
Docente do COS



COMPLETADO mais um Curso Avançado de Gestão Bancária, os respectivos alunos receberam os diplomas de bom aproveitamento em cerimónia solene, que decorreu no dia 19 do passado mês de Abril nas instalações da Associação Portuguesa de Bancos (APB).

A sessão foi presidida pelo secretário de Estado do Tesouro, dr. Esteves de Carvalho, que estava ladeado pelos dr. João Salgueiro, novo presidente da APB, e Alexandre Vaz Pinto, o presidente cessante, e também pelo dr. Bagão Félix, vice-governador do Banco de Portugal, pelo prof. dr. Xavier Pintado, director da Faculdade de Ciências Económicas e Empresariais da Universidade Católica Portuguesa, e também pelo director-geral do Instituto de Formação Bancária (IFB), dr. António Pereira Torres.

Na numerosa assistência, além dos alunos do Curso Avançado de Gestão Bancária, encontravam-se elementos de Conselhos de Administração ou de Gestão da Banca Nacional, membros do Corpo Docente do IFB e dirigentes e funcionários deste Instituto.

CURSO AVANÇADO

DISTRIBUÍDOS

A sessão foi aberta pelo dr. João Salgueiro, que salientou a qualidade do trabalho que tem sido feito pelo IFB, da qual, afirmou, o Curso Avançado de Gestão Bancária é um paradigma. Destacou depois, entre as actividades do Instituto, a componente de cooperação internacional, desenvolvida numa altura em que os desafios de ordem internacional tão importantes são para as instituições portuguesas. E, dessa

cooperação, fez salientar a levada a efeito com os PALOP, países do Centro e Leste da Europa e organizações internacionais.

Aos novos diplomados do Curso Avançado de Gestão Bancária, recordou-lhes que tiveram oportunidade de poder reflectir sobre os actuais desafios enfrentados pela banca, cada vez mais complexos e difíceis, e desejou-lhes carreiras bancárias de sucesso.





Aspecto da mesa que presidiu à sessão

DE GESTÃO BANCÁRIA

OS DIPLOMAS

O dr. João Salgueiro terminou fazendo uma referência à época difícil atravessada pela banca, a qual, algumas vezes, faz esquecer as características que o sector bancário assume no nosso País. Segundo afirmou, a actividade bancária em Portugal pode ser caracterizada por três pontos que são significativos.

Em primeiro lugar, um desempenho de conquista de produtividade, que não é vulgar entre nós, e de capacidade de inovação e de moder-

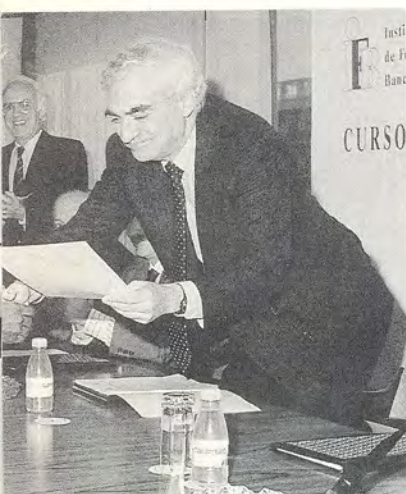
nização que, infelizmente, não tem sido vulgar noutros sectores.

Uma segunda característica é a do altíssimo grau de concorrência que se verifica, ao contrário do que por vezes se afirma com alguma ligeireza.

O rigor na gestão do dinheiro que lhe está confiado foi a terceira característica do sector apontada pelo dr. João Salgueiro, que salientou, depois, serem, afinal, um elogio algumas das críticas

apressadas que se ouvem hoje em relação à banca, porque, no fundo, traduzem a confiança enorme que se tem no sector bancário em Portugal neste momento. Quando em outros países, expostos a situações menos difíceis, tem sido preciso organizar operações de salvamento de bancos, por vezes do sector inteiro, ameaçado por volumes de problemas que não conseguem resolver por si próprios, em Portugal assistimos a uma grande naturalidade, quando se fala da banca como uma indústria sólida, bem estabelecida, e que poderia assumir desafios que, em princípio, não lhe competem e que, em qualquer país, ultrapassariam o que seria normal pedir a este sector de actividade.

Ao dr. João Salgueiro seguiu-se, no uso da palavra, o dr. Pereira Torres, que, depois de felicitar os novos diplomados e salientar o esforço por eles despendido, se referiu a alguns aspectos da actividade do IFB no ano de 1993, no qual se pretendeu que se apresentasse como



Entrega de diplomas

uma verdadeira «Escola Bancária», com uma oferta de cursos de curta, média e longa duração, estes últimos permitindo uma frequência sequencial e cobrindo hoje, praticamente, sete anos de estudo.

No decorrer da sua intervenção, o dr. Pereira Torres acentuou que se pretendeu adequar esta oferta de cursos à dispersão dos empregados bancários por todo o País. Assim, durante todos estes anos de existência do IFB, tem vindo a ser desenvolvida com sucesso a prática do Ensino a Distância, tornando possível, com economia de meios e com apreciável nível de eficácia, oferecer formação qualificante em qualquer ponto do território, incluindo as Regiões Autónomas.

Destacou ainda que o IFB está a procurar adaptar a sua oferta de cursos às condições de mudança que se prevê venham a ocorrer na área financeira, designadamente a preparar ciclos de formação na área comercial, e está também a pôr grande ênfase na possibilidade de descentralização da formação, permitindo oferecer condições para autoformação assistida através do ensino a distância e de outras formas.

Agradeceu depois a todos os docentes que ao longo do ano deram o seu contributo ao Curso Avançado de Gestão Bancária e felicitou os alunos pelo sucesso obtido no estudo e nas actividades realizadas.

Hoje, o sistema financeiro está no centro do desenvolvimento económico, começou por afirmar o prof. dr. Xavier Pintado, o orador que se seguiu, adiantando que a Universidade Católica procura contribuir para o desenvolvimento da eficiência das instituições, pois são um elemento fulcral do desenvolvimento do País.

Destacou depois os grandes aumentos de produtividade conseguidos no sector financeiro e, em particular, pelo sector bancário, que podem ser tomados como exemplos, acrescentando que o sector financeiro foi submetido simultaneamente a uma transformação profunda no sistema de regulamentação, com alteração ou, pelo menos, uma diferente ordenação de objectivos, tendo passado de uma preocupação de estabilidade para uma outra de concorrência e de competitividade como elemento de eficiência, além de se ter aberto para uma perspectiva de internacionalização, não apenas de liberdade de movimentos de capitais,

mental ganhar. E terminou felicitando os alunos do Curso Avançado, desejando-lhes que contribuam para o progresso do País.

A distribuição de diplomas aos alunos que completaram o Curso Avançado de Gestão Bancária no último ano lectivo foi o ponto seguinte da sessão. Chamados um a um, os alunos receberam os seus diplomas das mãos dos membros da mesa da presidência, recebendo também aplausos da numerosa assistência.

A intervenção de encerramento da sessão pertenceu ao Secretário de Estado do Tesouro, que começou por fazer breve resenha histórica da crescente importância da banca privada e do espaço por esta ocupado desde o início da abertura de novos bancos e das reprivatizações, referindo-se também às transformações profundas por que a banca portuguesa tem passado nos últimos anos, as quais não têm paralelo em qualquer outro país, apontando os factores que provocaram essas mudanças.

O dr. Esteves de Carvalho acentuou que o saldo global da evolução verificada no sistema financeiro português é bastante positivo e que a situação actual deste sistema desfruta de um capital

de credibilidade importante, resultante da profundidade da reforma já implementada e da boa adaptação das instituições financeiras ao novo enquadramento.

A terminar, destacou o papel da formação como instrumento de mudança orientada para a adaptação, a inovação e a criatividade. De facto, frisou, sem formação continua a todos os níveis não parece ser possível enfrentar os novos desafios da mudança num quadro em que é necessário revelar qualidade para obter permanentes vantagens competitivas, pelo que cabe ao IFB prosseguir com a sua missão de formação. ■



Pormenor da assistência

como também de liberdade de estabelecimento.

Ao mesmo tempo assistimos a uma transformação tecnológica extraordinária, frisou o orador, fazendo notar, depois, o esforço eficiente que tem sido feito pelo IFB para que os empregados bancários recebam formação para enfrentar as transformações que continuamente se verificam.

O prof. dr. Xavier Pintado referiu ainda que a Universidade Católica se sente na confluência de dois grandes desafios, sendo um deles o que se põe ao sistema financeiro e outro o desafio da educação, que também é funda-



Gestão Colectiva de Poupança

OBJECTIVOS: • Proporcionar uma panorâmica dos mercados nacionais e internacionais dos fundos de investimento, dos seus intervenientes e das estratégias de investimento associadas a este produto financeiro. • Caracterizar os diferentes organismos de investimento existentes no mercado nacional. • Apresentar as metodologias e métodos de avaliação da performance dos fundos de investimento.

DESTINATÁRIOS: Quadros Intermédios e Técnicos da área Financeira, Comercial, Internacional, Gestores de Contas, Gestores de Carteiras, Gerentes e Subgerentes.

Duração: 12 horas (2 dias)



Para mais informações, contactar: **Instituto de Formação Bancária**
Departamento de Mercados Financeiros
Av. 5 de Outubro, 164 - 1000 LISBOA - Tel.: 793 00 77 - Telefax: 797 29 17

NO FUNCHAL

DELEGADOS DE ZONA ORGANIZAM DEBATE

Ficou a dever-se principalmente ao esforço empenhado dos Delegados de Zona na Madeira a organização da Palestra-Debate que decorreu no Funchal no dia 23 do passado mês de Março, no Auditório da RDP, subordinada ao tema «O Centro Internacional de Negócios da Madeira», no âmbito de um conjunto de iniciativas semelhantes já concretizadas noutros pontos do País e, do mesmo modo, devidas ao dinamismo dos Delegados de Zona locais.

Aguardada com grande expectativa, suscitando especial interesse nos meios bancários e económicos daquela Região Autónoma, a reunião contou com a presença de entidades de destaque na vida local, designadamente dirigentes bancários, além de alunos do Curso Regular do Instituto de Formação Bancária, cujo Director-Geral-Adjunto, Dr. Augusto Monteiro, presidiu à Palestra-Debate. ►



Aspecto da assistência à Palestra-Debate

A sessão foi aberta pelo Dr. Augusto Monteiro, que agradeceu a disponibilidade para colaborar manifestada pelos dois oradores convidados, o Dr. Francisco M. Oliveira Costa, Presidente da Sociedade de Desenvolvimento da Madeira, e o Eng.º David Caldeira Ferreira, Director da Sucursal Financeira Exterior da Caixa Geral de Depósitos. Teve também palavras de agradecimento para os Delegados de Zona no Funchal, os Srs. Miguel Afonso, Lino Bento e Arlindo Vasconcelos, que, mercê de uma colaboração devotadíssima, foram os promotores e organizadores da palestra-debate, ainda que em nome do IFB.

O Dr. Augusto Monteiro, após ter definido a posição do IFB no sistema bancário nacional, fez um esboço, em traços largos, da actividade desenvolvida pelo Instituto, frisando que o Ensino a Distância tem norteado fortemente a sua filosofia de actuação e recordando, depois, os diversos cursos que integram o leque de formação oferecido, que vai desde o ensino em regime de alternância, para jovens candidatos à profissão bancária, até ao Curso Avançado de Gestão Bancária, destinado a proporcionar preparação a candidatos a quadros de direcção.

O Director-Geral Adjunto do IFB referiu, ainda, o próximo lançamento de uma vertente de formação que vai ao encontro de interesses prementes da banca na área comercial: a preparação de assistentes comerciais, gestores de conta particulares e gestores de conta empresas.

Por último, pôs em foco as acções de cooperação levadas a efeito pelo IFB tanto nos PALOP como nos países do Leste europeu, salientando o facto de o Instituto estar a trabalhar na implantação do ensino a distância na Hungria, integrando um consórcio de que também fazem parte os seus homólogos belgas e holandeses.

Na sua intervenção, o Dr. Francisco M. Oliveira Costa falou sobre o nível de desenvolvimento do Centro Internacional de Negócios da Madeira, as alterações recentes no seu enquadramento institucional e as perspectivas de evolução a curto e médio prazo.

Após ter referido que há actualmente 11 empresas instaladas e a operar na Zona Franca Industrial da Madeira, traduzindo um investimento global de cerca de três milhões de contos e a criação de 532 postos de trabalho — estando algumas dessas empresas já em negociação para aumento da sua capacidade produtiva —, indicou que há outras 18 empresas já licenciadas mas ainda não instaladas, tendo investimentos previstos de nove milhões de contos e criando na fase inicial da sua instalação 1256 postos de trabalho. A maior parte delas já tem subsídios atribuídos no quadro do CIBRE, mecanismo de apoio que esteve em vigor até final do ano de 1993.

Seguidamente, o Dr. Francisco Costa disse



Sr. Lino Bento



Sr. Arlindo Vasconcelos



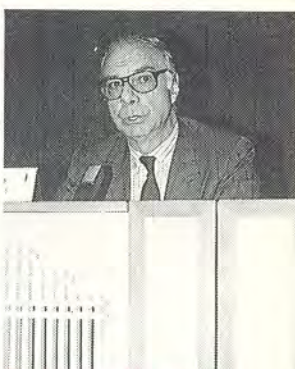
Sr. Miguel Afonso



Dr. Francisco M. Oliveira Costa



Eng. David Caldeira Ferreira



Dr. Augusto Monteiro



Momento da entrega de diplomas

que 12 empresas industriais apresentaram formalmente as suas candidaturas, representando um investimento directo inicial de dez milhões e 300 mil contos e a criação imediata e directa de 1492 postos de trabalho, de acordo com os processos apresentados. Admite-se que seis outras empresas possam apresentar brevemente as suas candidaturas, representando um investimento directo de cinco milhões de contos e 320 postos de trabalho imediatamente. Prevê-se ainda que uma sétima empresa apresente um projecto com importância decisiva para a região. O seu grau de viabilidade e implantação depende de algumas negociações ainda em curso com instituições locais, tendo previsto um investimento de 21 milhões e 700 mil contos. É uma empresa da União Europeia, dinamarquesa, e criaria 150 postos de trabalho.

O orador referiu-se depois às infra-estruturas físicas internas da Zona Franca, de responsabilidade da Sociedade de Desenvolvi-

mento da Madeira, indicando que a área ocupada será de 100 hectares, e o investimento total rondará os três milhões de contos, nas fases já executadas ou em execução.

A última fase, que abrangerá mais 31 hectares, vai exigir um investimento de 886 mil contos, do mesmo modo a preços constantes de 1992.

O Dr. Francisco Costa abordou os vários condicionalismos ao maior ou menor ritmo do desenvolvimento da Zona Franca Industrial, pondo a tónica nas acessibilidades — condicionalismo nos custos e nas condições operativas do terminal marítimo que vai começar a funcionar em breve; os custos da operação portuária no Porto do Funchal; e o custo dos transportes marítimos — na aplicação ou não, e em que termos, do novo quadro comunitário de apoio, e no papel da banca.

A terminar a sua intervenção, o Presidente da Sociedade de Desenvolvimento da Madei-

ra pôs em foco o esforço promocional que tem sido feito, ao qual foi afectado um orçamento de 230 mil contos, para dar a conhecer no estrangeiro as vantagens oferecidas pela Zona Franca Industrial da Madeira.

Seguiu-se no uso da palavra o Eng.º David Caldeira Ferreira, que dedicou a sua intervenção ao desenvolvimento da actividade «offshore», tendo começado por referir que, no âmbito institucional da Zona Franca da Madeira, estão a operar já 27 sucursais «offshore» de bancos, as quais se estima que já têm activos superiores a 500 milhões de contos.

O orador destacou depois as vantagens comparativas que a Zona Franca oferece e que suscitam o interesse dos Bancos, designadamente as vantagens fiscais e a total liberdade cambial, além da não obrigatoriedade de constituição de reservas no Banco Central. Salientou que os custos na Madeira são mais baixos, apontando as operações que os Bancos, através das suas sucursais «offshore», tanto do lado dos depósitos como do crédito, acentuando que os depósitos dos emigrantes apresentam uma potencialidade enorme de crescimento, devido ao facto de estarem, nas contas «offshore», totalmente isentos do IRS.

Ao tratar das actividades do lado do crédito, pôs em relevo as operações com as empresas portuguesas, que podem beneficiar de taxas mais favoráveis, especialmente devido à diferença entre as taxas de juro em escudos e as taxas de juro em qualquer moeda europeia ou dólares, acentuando que, nestas circunstâncias, será de prever, nos tempos mais próximos, um grande aumento da procura de crédito em moeda estrangeira por parte das empresas portuguesas, com cobertura do risco cambial.

O Eng.º David Caldeira Ferreira afirmou, por último, que uma das grandes potencialidades do «offshore» será a sua utilização como veículo de investimento português no estrangeiro, tirando partido das ligações culturais e afectivas existentes, designadamente com as comunidades de emigrantes, como sejam: Madeira — Venezuela — África do Sul/Açores — Estados Unidos — Canadá/Continente Europa.

ENTREGA DE DIPLOMAS (MADEIRA)

No final da Palestra-Debate, foram distribuídos, a título simbólico, os diplomas aos alunos que, na Madeira, completaram o Curso Regular de Formação Bancária no ano lectivo de 1992/93, estando presentes dois diplomados.

Um dos alunos que recebeu o diploma das mãos do Sr. Arlindo Vasconcelos, Sub-Director do Banco Borges e Irmão, foi o Sr. Manuel Rafael Inácio; o outro foi o Sr. Vasco José Rodrigues Cardoso, tendo a entrega sido feita pelo Director-Geral-Adjunto do IFB. ■

PERGUNTAS & RESPOSTAS

À semelhança do que aconteceu nos números anteriores de INFORBANCA, publicamos hoje mais um conjunto de perguntas que nos foram colocadas por alguns colegas e as respectivas respostas. 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. E porque não, também, expressar-nos a sua discordância sobre respostas dadas às questões formuladas? Ou fornecer-nos elementos que permitam complementar qualquer delas? Contribuirá, desse modo, não só para o seu próprio esclarecimento, como também para o de muitos colegas.

«**A** O ler o vosso número *Inforbanca* n.º 16, Out. Nov. e Dez. de 1992, no capítulo 'Perguntas & Respostas' sobre a questão se um Banco pode recusar o pagamento de um cheque emitido no estrangeiro por falta de selagem, ficou a seguinte dúvida:

Um cheque sacado s/Banco nacional, mas emitido no estrangeiro, tem ou não de levar selagem?»

Questão colocada pelo Sr. José Ferreira Oliveira Araújo, BESCL, Porto.

O imposto de selo incide sobre o cheque em duas situações distintas:

□ Cheques passados em Portugal para serem pagos em Portugal ou no estrangeiro (Arts. 46 e 47 da Tabela do Imposto de Selo).

□ Cheques passados em praças estrangeiras e pagáveis ou negociáveis em Portugal (Arts. 48 e 49 da Tabela do Imposto de Selo).

Uma vez que o local de emissão do cheque que nos apresenta, penso que como exemplo, é Londres, o cheque considera-se como passado no estrangeiro. Tratando-se de um cheque emitido no estrangeiro e sacado sobre uma conta domiciliada em território nacional, está sujeito a imposto de selo nos termos do art. 48, acima referido.

O montante do imposto deverá ser calculado com base nos seguintes valores, de acordo com as taxas em vigor para o ano de 1994:

Cheques de valor até 1000\$00 7\$00

Cheques de mais de 1000\$ 28\$00

até 5000\$ 28\$00

Cada 1000\$ ou fracção a mais 7\$00

Quanto ao momento e forma de liquidação do imposto, remeto-o para a resposta elaborada a uma questão colocada pelo Sr. Fernando Campos na *Inforbanca* n.º 16.

Resposta elaborada por:

Dr. Miguel Túlio

Formador Permanente do IFB

F ACE ao exposto na secção de Perguntas & Respostas da *Inforbanca* n.º 18, relativo a taxas nominais e efectivas, gostaria de saber se existe alguma forma expedita de, em presença de uma daquelas taxas, calcular a outra.

Questão colocada pelo Sr. Adérito Alves, de Lisboa.

De facto, é possível determinar a taxa efectiva em função da taxa nominal e vice-versa. Para tal, recorre-se à equação seguinte:

$$1 + i_e = (1 + i_n)^K$$

Em que:

i_e = taxa efectiva anual

i_n = taxa nominal anual

K = número de capitalizações existentes no ano

i_e = taxa efectiva (reportada ao período de capitalização) = i_n/K

A igualdade acima pode decompor-se de duas formas:

Uma primeira, em que se calcula directamente a taxa anual efectiva.

$$i_e = (1 + i_n)^K - 1$$

Uma segunda, em que se calcula a taxa anual nominal.

$$i_n = (1 + i_e)^{1/K} - 1$$

Para aplicação do conceito vamos reportar-nos ao caso explicado na pergunta/resposta a que se referiu. Ou seja, em presença de uma taxa anual nominal de 20%, qual a taxa anual efectiva se a capitalização for semestral?

$$i_e = ? \text{ (taxa anual efectiva)}$$

$$i_n = 20\% = 0,20 \text{ (taxa anual nominal)}$$

$$K = 2 \text{ (semestres)}$$

$$i_e = (1 + i_n)^K - 1 = 0,20/2 = 0,10 \text{ (taxa semestral efectiva)}$$

Utilizando a primeira decomposição da igualdade, ou seja:

$$i_e = (1 + i_n)^K - 1 \rightarrow i_e = (1 + 0,10)^2 - 1 \rightarrow$$

$$i_e = 0,21 = 21\%$$

Vamos efectuar os cálculos ao contrário, i.e., sabendo que a taxa anual efectiva é de 21%, qual a taxa anual nominal se a capitalização for semestral?

$$i_e = 21\% = 0,21 \text{ (taxa anual efectiva)}$$

$$i_n = ? = i_e * K \text{ (taxa anual nominal)}$$

$$K = 2 \text{ (semestres)}$$

$$i_n = ? \text{ (taxa semestral efectiva)}$$

Utilizando a segunda decomposição da igualdade, ou seja:

$$i_n = (1 + i_e)^{1/K} - 1 \rightarrow i_n = (1 + 0,21)^{1/2} - 1 \rightarrow$$

$$i_n = 0,10 = 10\%$$

$$i_n = i_e * K = 0,10 * 2 = 0,20 = 20\%$$

Para finalizar, chamaríamos a sua atenção para o facto de quanto maior for o número de capitalizações existente durante o ano maior a taxa anual efectiva. Assim, para a taxa nominal anual de 20%, a taxa anual efectiva é de:

□ 20%, se a capitalização for anual, pois $(1 + 0,20)^1 - 1 = 0,20$;

□ 21%, se a capitalização for semestral, pois $(1 + 0,10)^2 - 1 = 0,21$;

□ 21,55%, se a capitalização for trimestral, pois $(1 + 0,05)^4 - 1 = 0,21551$;

□ 21,94%, se a capitalização for mensal, pois $(1 + 0,016666667)^{12} - 1 = 0,21939$;

□ 22,13%, se a capitalização for diária, pois $(1 + 0,000547945)^{365} - 1 = 0,22134$.

Resposta elaborada por:

Dr.ª M.ª Madalena Lucas

Formadora Permanente do IFB

VOCÊ SABE TUDO?

Experimente fazer o teste que lhe propomos. Além de, mais uma vez, avaliar os seus conhecimentos, terá oportunidade para se habilitar a um útil prémio.

Para concorrer, basta-lhe assinalar respostas que considera certas numa fotocópia do quadro que para tal fim publicamos. Depois, tem apenas que colá-la num postal ou metê-la num sobrescrito e enviá-la para «Inforbanca» — Você Sabe Tudo?, Instituto de Formação Bancária — Av. 5 de Outubro, 164 — 1000 Lisboa.

A solução deste teste será publicada no próximo número. Por cada resposta certa, somarão 5 pontos; por cada uma que errarem, descontarão 1,66 pontos (correspondentes a 1/3 da cotação de cada pergunta).

Os 20 concorrentes mais bem classificados podem escolher o prémio, fazendo uma de três opções: **um magnífico guarda-chuva, com**



logotipo do IFB, uma útil T-Shirt, também com o mesmo logotipo, ou um Manual do Curso Regular ou do Curso de Gestão Bancária. Caso sejam recebidas mais de 20 respostas totalmente certas, serão premiadas apenas as 20 primeiras recebidas na nossa Redacção, de acordo com a data do Correio.

Mas se não quer concorrer, porque não se sente muito certo do seu saber ou por qualquer outro motivo, nem por isso deixe de fazer o teste. Avance sem receio e não se deixe desanimar por eventuais lacunas dos seus conhecimentos. Na próxima edição tem sempre possibilidade de ver as soluções, e os eventuais fracassos serão um aviso de que necessita de formação.

Também nós não sabemos tudo, mas estamos aqui para o ajudar. Se juntar a sua à nossa boa vontade, poderemos todos fazer melhor.

A

A retenção na fonte de alguns impostos, efectuada a Clientes pelas Instituições de Crédito, significa para estas um:

- 1 — Provento por natureza.
- 2 — Custo por natureza.
- 3 — Valor exigível.
- 4 — Provento antecipado.

B

Admita que possui uma jóia valiosa e, como cidadão prudente que é, resolve ir ao seu banco guardá-la. Podemos afirmar que esta situação:

- 5 — Provocou alteração do património do banco e relevamos esta operação em contas do Activo.
- 6 — Provocou alteração do património do banco e relevamos esta operação em contas do Passivo.
- 7 — Não provocou qualquer alteração no património do banco e relevamos esta operação em contas extrapatrimoniais.
- 8 — Não provocou qualquer alteração no património do banco e relevamos esta operação em contas do Activo.

C

A liquidez de um produto financeiro pode ser obtida por duas vias: amortização ou transacção. De entre estas duas alternativas, a liquidez via amortização tem, em regra, menor risco para o investidor porque:

- 9 — A amortização dos produtos está sempre garantida pelo Estado.
- 10 — A amortização consegue-se, em regra, mais rapidamente do que a transacção.
- 11 — A transacção de um produto financeiro não é, em regra, garantida.

12 — A transacção implica o recurso à Bolsa, com o risco inerente.

D

Diz-se que uma empresa tem uma **liquidez deficiente**, quando:

- 13 — O seu prazo médio de recebimentos é muito pequeno.
- 14 — O seu fundo de maneio é positivo.
- 15 — Tem dificuldades em cumprir os seus compromissos de curto prazo.
- 16 — Tem uma elevada autonomia financeira.

E

A capacidade de concessão de

OS 20 PREMIADOS DA EDIÇÃO ANTERIOR

Vitor Tomaz Fernandes Pinho — Almada
 Jorge Casais Canotilho — Lisboa
 José Manuel Rosa Carrilho — Ferreira do Alentejo
 Jorge Manuel Cruz Carvalho — Sangalhos (Anadia)
 Manuel António Oliveira Nunes — S.M. Infesta (Matosinhos)
 Jorge Manuel Fernandes Santos — Porto
 João Manuel Fernandes — Lisboa
 Isabel Simões Santos Carreira — Marinha Grande
 António Luís Lourenço — Lisboa
 Carlos Manuel Fernandes Cunha — Lisboa
 Agostinho Ascensão Pereira — Laranjeiro (Almada)
 José Mendes da Silva — Avintes (V.N. Gaia)
 Manuela Alves Delgado — Funchal
 José António Valverde — Lisboa
 António Soromenho — Amadora
 Maria Ilda de Ascensão — Porto
 Filomena Santos — Guarda
 Joaquim Nunes Oliveira — Faro
 Sandra Pereira Roque — V.R. St.º António
 Jorge Otelio Carvalho Feliz — Oliveira de Azeméis

Os premiados deverão entrar em contacto com o IFB — Tel.: 793 00 77 — Sra. Dra. Luísa Seco, para indicarem quais os prémios pretendidos, de entre os possíveis.

crédito, por parte do banco, é influenciada negativamente:

- 17 — Se os bancos registarem elevados índices de solvabilidade.
- 18 — Se aumentar o volume dos depósitos à ordem.
- 19 — Se os bancos recorrerem ao re-desconto.
- 20 — Se aumentar a taxa de reservas obrigatórias de caixa.

F

Através do recurso ao Redesconto, as Instituições de crédito objectivam:

- 21 — Aumentar a sua liquidez.
- 22 — Reduzir o risco das operações de desconto.
- 23 — Financiar o Banco de Portugal a taxas favoráveis.
- 24 — Controlar a massa monetária.

G

Quando se fala em Recâmbio de efeitos não pagos que originam os movimentos contabilísticos em crédito em mora, está a falar-se de efeitos:

- 25 — Descontados vencidos e não pagos por sacado e sacador e outros co-obrigados.
- 26 — De conta alheia vencidos e não pagos por sacado e sacador.
- 27 — Descontados vencidos e não pagos pelo sacado ou respectivos avalistas.
- 28 — De conta alheia vencidos e não pagos pelo sacado ou respectivos avalistas.

H

Os **Eurocréditos** são:

- 29 — Créditos concedidos por bancos europeus.

30 — Créditos concedidos e expressos em moedas europeias.

31 — Créditos de curto prazo.

32 — Créditos concedidos por um ou mais bancos e expressos em euromoe-das.

I Numa operação de **Crédito do-cumentário**, o banco pagador pode ser:

33 — O banco notificador.

34 — Só o banco emitente.

35 — Só o banco emitente ou o ban-co confirmador.

36 — O banco onde o crédito foi do-miciliado.

J Num **Crédito Documentário Irrevogável**, domiciliado para pagamen-to a 90 dias de vista, o beneficiário irá suportar os seguintes encargos bancá-rios:

37 — Comissão de abertura, confir-mação e pagamento diferido.

38 — Comissão de negociação e pa-gamento diferido.

39 — Comissão de pagamento ou aceite.

40 — Comissão de confirmação.

K Se considerarmos duas institui-ções financeiras de grande dimensão, com forte implantação territorial e con-correndo em segmentos de mercado idênticos, o critério a adoptar como fac-tor de diferenciação será:

41 — O posicionamento

42 — A identidade.

43 — Os produtos.

44 — A clientela.

L Ao efectuarem estudos de mercado, os bancos pretendem, entre outros objectivos:

45 — Saber quais os produtos da concorrên-cia.

46 — Publicitar os seus próprios produtos.

47 — Saber o que a sua clientela actual e po-tencial pretende.

48 — Optimizar a sua força de vendas.

M O conceito de rede local está normal-mente associado:

49 — À partilha de informação e meios informáticos.

50 — À curta distância entre os com-putadores.

51 — À rentabilização dos equipa-mentos.

52 — A uma organização mais disci-plinada.

N A um conjunto de instruções executáveis pelo computador, dá-se o nome de:

53 — Algoritmo.

54 — Comando.

55 — Programa.

56 — Fluxograma.

O Em que caso é que as acções nominativas são consideradas títulos fun-gíveis?

57 — Quando são endossadas.

58 — Quando estão depositadas na Central de Valores Mobiliários.

59 — Quando perdem a sua numera-ção.

60 — Quando transaccionadas no Mercado de Balcão.

P Numa relação de atendimento, a formação de «primeiras impressões», en-tre profissional e cliente, é um processo:

61 — Pouco relevante para o desen-rolar da relação.

62 — Baseado na recolha de informa-ção rigorosa e pormenorizada.

63 — Determinado, sobretudo, pela linguagem verbal.

64 — Influenciado pela postura e apresentação física.

Q Qual das seguintes afirmações corresponde a uma atitude empática do profissional?

65 — «Compreendo-o perfeitamente, no seu lugar também estaria desapontado.»

66 — «Deixe lá, não se preocupe, as coisas nunca são tão más como pare-cem.»

67 — «Consigo compreender o que está a sentir perante esta situação e es-tou disposto a colaborar consigo.»

68 — «Compreendo o seu aborreci-mento, mas vamos ao que interessa.»

R O Sistema Monetário Europeu, criado em 1979, assenta em três vecto-res complementares.

Qual(ais) o(s) elemento(s) central(ais) do Sistema Monetário Europeu?

69 — O mecanismo das taxas de câmbio.

70 — O ECU.

71 — Os mecanismos de solidarieda-de financeira.

72 — O ECU e o mecanismo das ta-xas de câmbio.

S Qual o valor do **multiplicador monetário**, sabendo que a variação da Massa Monetária foi de 360, o volume de depósitos é de 200 e a taxa de reser-va legal é de 10%?

73 — 2,2.

74 — 2,0.

75 — 2,5.

76 — 1,8.

T Das opções que se seguem, es-colha aquela que dá con-ta dos chamados **ele-mentos periféricos do texto**:

77 — Título; nome do autor; mancha gráfica; dimensão dos parágra-fos.

78 — Nome do autor; pontuação; início e final dos parágrafos; ima-gens.

79 — Título; mancha gráfica; primeiro pará-grafo; imagens.

80 — Título; nome do autor, suporte; data. ■

INFORBANCA N.º 22 /VOCÊ SABE TUDO?

Nome: Banco:

Morada:

..... Tel.:

Para responder envolva num círculo os números que correspondam às respostas certas

A	1-2-3-4	F	21-22-23-24	K	41-42-43-44	P	61-62-63-64
B	5-6-7-8	G	25-26-27-28	L	45-46-47-48	Q	65-66-67-68
C	9-10-11-12	H	29-30-31-32	M	49-50-51-52	R	69-70-71-72
D	13-14-15-16	I	33-34-35-36	N	53-54-55-56	S	73-74-75-76
E	17-18-19-20	J	37-38-39-40	O	57-58-59-60	T	77-78-79-80

Fotocopiar este cupão, colar num postal ou meter num sobrescrito e enviar para: «Inforbanca» — Você Sabe Tudo? Instituto de Formação Bancária, Av. 5 de Outubro, 164 — 1000 Lisboa

CURSO REGULAR

BP & SM DISTINGUE

O Banco Pinto & Sotto Mayor assinalou, no passado dia 19 de Maio, de forma relevante, a entrega de diplomas aos empregados que acabaram no ano lectivo passado o Curso Regular de Formação Bancária, numa sessão presidida pela Administração do Banco e com a presença de responsáveis do Instituto de Formação Bancária. O Presidente do Banco Pinto & Sotto Mayor, Dr. Afonso Costa, enalteceu o esforço despendido pelos diplomados que, assim, revelaram uma forte determinação de se manterem



actualizados numa profissão sujeita a tantas e tão profundas mudanças. Acrescentou que, neste contexto, todos estamos condenados a «aprender durante toda a vida», já que os ensinamentos da escola rapidamente se tornam obsoletos.

O Dr. Pereira Torres, Director-Geral do IFB, destacou a principal característica do curso, que consiste na utilização do Ensino a Distância como metodologia pedagógica, que torna possível que, por exemplo, neste momento mais de metade

PRESENÇA EM CABO VERDE



Grupo de formandos em Cabo Verde com a respectiva monitora

No presente ano lectivo, encontram-se inscritos, no Curso Regular, 78 formandos (25 no 2.º ano e 53 no 3.º ano), pertencentes aos 3 bancos existentes em Cabo Verde — BCACV — Banco Comercial do Atlântico, de Cabo Verde; BCV — Banco de Cabo Verde; CXC — Caixa Económica de Cabo Verde, o que determinou a criação de 6 núcleos — 1 no Sal, 2 em S. Vicente e 3 em Santiago — apoiados por outros tantos Delegados de Zona (Sr. Emídio Andrade, Dra. Elisa-

beth Leite, Sr. Alcides Limas, Sra. D. Margarida Carvalho, Dra. Isaura Furtado e Dr. José Veiga).

Aquando dos Exames do Curso Regular realizados em 12 de Fevereiro passado, deslocou-se a Cabo Verde o Coordenador do Curso Regular, Dr. Reinaldo Figueira, que, além de ter presenciado a forma como decorreram as provas, estabeleceu diversos contactos com os responsáveis pela organização local do curso.

TRABALHO PRÁTICO

Os formandos inscritos no 3.º ano que pretendem obter, no presente ano lectivo, equivalência ao 12.º ano efectuaram um trabalho prático que consistiu no desenvolvimento de um de seis temas propostos pelo IFB e que foram já objecto de estudo em algumas disciplinas do curso (ver quadro de temas).

TEMAS DO TRABALHO PRÁTICO

1. As Contas de Depósitos. Importância deste segmento de negócio. Estratégias de captação e gestão.
2. Os Pagamentos em Comércio Internacional. Sua adequação aos diferentes segmentos do mercado (empresas e particulares).
3. Produtos Financeiros para particulares e empresas: diferenças. Promoção e colocação no mercado.
4. O Cheque e o Cartão de Plástico. A mudança. Incidências no Banco e no Cliente.
5. Análise comparativa dos vários tipos de Crédito Bancário na óptica da avaliação do risco.
6. A Política de Marketing e a Imagem do Banco. Factores determinantes.

Os trabalhos realizados foram enviados ao IFB até 8 de Abril e os resultados obtidos podem considerar-se bastante positivos.

SESSÕES DE APOIO

Interessante «feedback» foi obtido através de um questionário dirigido aos for-

FORMADOS

dos alunos do BPSM que frequentam o Curso trabalhem fora dos grandes centros.

O Director-Geral do IFB, ao saudar os alunos, salientou que o êxito que obtiveram foi possível à custa de apego ao estudo, traduzido no diploma que representa cerca de 250 horas/ano de auto-estudo.

Receberam o seu diploma 37 empregados dos cerca de 600 que, desde 1989, já se inscreveram no Curso Regular de Formação Bancária. ■

mandos que participaram nas Sessões de Apoio às disciplinas do Curso Regular, no 1.º Período do ano lectivo 1993/94.

Assim, consideraram os formandos terem sido atingidos 80% dos objectivos inerentes às Sessões de Apoio.

Quanto à participação dos formandos, foi conseguida em 80%, enquanto o nível de preparação para a Sessão de Apoio (estudo da matéria da disciplina) foi estimado em 70%.

EXAMES

Ficou concluído, após os dois momentos de avaliação em Junho — dias 4 e 18 (exames das disciplinas obrigatórias e facultativas, respectivamente) —, o apuramento final dos resultados verificados nos Exames de 1.ª Época (Fevereiro e Junho).

Os índices de aproveitamento verificados tanto em Portugal, como em Cabo Verde, são, globalmente, bastante positivos, exceptuando-se uma ou outra disciplina que, implicando conhecimentos ao nível do cálculo matemático ou referentes à área de Mercados, sempre suscitaram nos formandos dificuldades acrescidas; daí os índices menos elevados que apresentam.

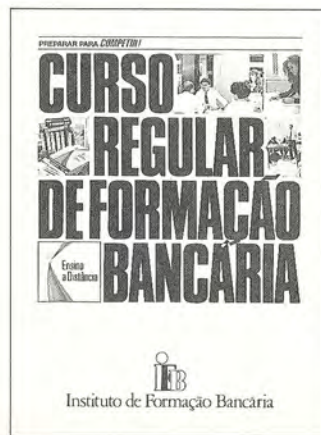
No próximo mês de Setembro, realizar-se-ão os Exames de 2.ª Época, abrangendo todas as disciplinas obrigatórias (dia 10) e facultativas (dia 17).

Qualquer formando que não tenha conseguido obter aproveitamento em alguma disciplina nos exames de Fevereiro ou Junho, que neles não tenha comparecido ou que pretenda melhorar uma classificação positiva, poderá apresentar-se para realizar esse(s) exame(s), desde que se tenha inscrito até dia 29 de Julho, conforme anteriormente divulgado. ■

MAIS DIPLOMADOS

No final de mais um ano lectivo do Curso Regular, novamente um grupo de bancários, numeroso, pôde orgulhar-se de ter obtido êxito na tarefa de promoção pessoal e profissional a que meteu ombros, ultrapassando todas as dificuldades que se lhes depararam no caminho, muitas e de variada ordem, e exigindo perseverança para vencê-las, figurando entre elas o esforço de estudar após cada dia de trabalho e o sacrifício de tempos de lazer e de convívio familiar ou com amigos.

O Instituto de Formação Bancária não poderia, portanto, deixar de regozijar-se com o mérito demonstrado por este novo grupo de formados com o Curso Regular no ano lectivo de 1992/1993, nem de aproveitar a oportunidade para felicitá-los pelo êxito obtido e divulgar os seus nomes:



AUT. MONETÁRIA CAMBIAL DE MACAU

Álvaro Manuel Baraona Duarte
Armando Jesus Agostinho
Fernanda Bernardete de Sousa
Luiza Ana Silva Bento
Roberto Alfredo d'Almeida Alves
Teresa Viseu
Victor Hugo Méren Barroso
Vong Man On

BANCO BORGES & IRMÃO

Adérito Cruz Aleixo Gomes
Álvaro Pedro Louceiro Grilo
António Alexandre Amaral Aguiar
Carlos Manuel Cardoso
Dulce Conceição Eugénio Pinto
Emília de Fátima Braga Ferreira
Jorge Manuel Ferreira Vieira
José Cândido Luz Silva
José Jesus Rodrigues

Luciano Augusto Esteves
Manuel Rafael Inácio
Maria Fátima Paulos
Maria Glória Possantes Oliveira
Paula Isabel Coelho Matos
Raul Jacob Cruz Santos
Ságeda Hassamo Soares
Vasco José Rodrigues Cardoso

BANCO COMERCIAL DOS AÇORES

José Floriberto Lourenço
José Sebastião Almeida Barata

BANCO DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA, SA

Henrique Coelho Santos

BANCO ESPÍRITO SANTO

Ana Margarida de Sousa Melo
António José Carvalho Grave
António Manuel Fernandes
António Manuel Silva Valente
Belarmino Ferreira Silva
Cândida Manuela Costa Silva
Dora Cristina Dias Costa
Elisabete Oliveira Raposo
Estela Maria Vieira Ribeiro
Higino Lucas Freitas Rodrigues
José Mariano Passos Braga
Maria Adelaide Andrade Luzes
Maria Alexandra Seabra Azevedo
Maria Fátima Santos Cristovinho
Maria Irene Silva Ibañez
Maria Manuela Guedes Silva
Paula Filipa Martinho Pitorro
Paulo Jorge Alves Martins
Rufino Manuel Ferreira Tavares
Rui Manuel Calado Antunes
Rui Manuel Sequeira Oliveira
Sérgio Alexandre Gomes Duarte
Sérgio António Silva Nascimento
Teresa Sofia N. Gago dos Santos
Vânia Margarida Aires Abreu

BANCO DE FOMENTO E EXTERIOR, SA

Ana Paula Santos Fonseca
António Carlos Duarte Cardoso
Elizabeth Zimpl Rodrigues Gaspar
Maria Teresa Pinto Ferreira
Palmira Lourdes Rodrigues Batista

BANCO FONSECAS & BURNAY, SA

Acácio Lourenço Alves
Ana Maria Figueira Gonçalves
António Carmo F. Barbosa

António José Pires Barbosa
Domingos Marques Cascão
Fernando Carmo Rodrigues
Jacinto Maria Domingos Galego
Joaquim Manuel Ambrósio Morais
Jorge Manuel Marques Lima
Jorge Manuel Tavares Mota
José Luís Martins Vacas
José Manuel Trigo Moutinho
João Manuel Costa Ferrão
João Manuel Duarte Ramos
Luís Filipe Santos Bernardes
Manuel Maria Francisco Cravo
Maria Conceição M. Fernandes
Maria Eugénia Gama Silva
Maria Filomena Gonçalves Gaspar
Maria Isabel Santos Dinis
Vitor Manuel Silva Valente

BANCO INTERNACIONAL FUNCHAL, SA

Ana Helena Andrade Santos

BANCO NACIONAL CRÉDITO IMOBILIÁRIO, SA

Paulo Jorge Oliveira Simões

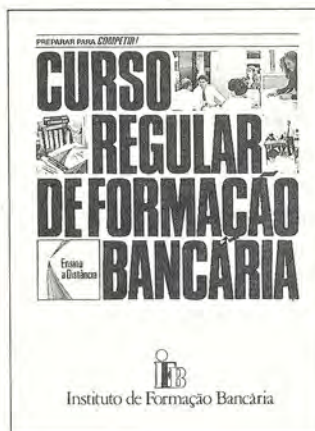
BANCO NACIONAL ULTRAMARINO, SA

António José Santos Aguiar
António Manuel Trindade
Avelino Guerreiro Mendes
Élio Dias Silva Lopes
Fermelinda Castanho Durão
Joaquim Nogueira Silva
José António Freitas Guimarães
João da Silva Ferreira
João Paulo Picoa Pratas
Maria Lurdes Félix Miguel
Maria Teresa Costa Vaz
Vitor Jorge Biscaia Silva

BANCO PINTO & SOTTO MAYOR

Adriano Hélder Serra
Agostinha Cecília Madeira
Ana Maria Corvo Monteiro
António Costa Figueiredo
António Fonseca Madeira
António Luís Sérgio Fernandes
António Quedas Sousa Eusébio
Carlos Alberto Pereira Rainho
David Ferreira Custódio
Elói Augusto Alves Lopes
Francisco Maria Freire Courela
José Augusto dos Santos
José Domingos Gonçalves Silva

José Fernando Santos Castro
José Francisco Jesus Mendes
José Lopes Pereira
José Luís Magalhães Pina
José Luís Durães Rego
José Luís Purificação Sousa
João Almeida Gonçalves
João Neves Duarte
Júlio Manuel Santos Afonso
Lucinda Maria Rodrigues Ramos
Manuel António Branco
Manuel Ferreira Lima Figueiredo
Manuel Raul Sêves Tojal
Manuel Rosa Silva
Maria Arminda Matos Gabriel
Maria Céu Alves Campos
Maria Estrela Serra Matos
Maria Jesus Ramos da Silva
Maria Rosa Silva Cabrita
Maria Teresa Duarte Fragoso
Óscar Moraes Teixeira
Paula Dantas Couto Moutinho
Rogério Anjos Guerra
Rosa Maria Rodrigues Machado



BANCO DE PORTUGAL

António Gonçalves
Mesquita Domingues
Carlos Jorge Monteiro Martins
Isabel Emília Brinco Morais
José Grácio Simões
Maria Fátima Veiga Costa

BANCO PORTUGUÊS DO ATLÂNTICO

Alexandre Manuel Faria
Armando Pinto Martins
Inácio Sousa Moreira Silva
Isabel Mousaco
João Maria Charrinho
José Manuel Silva Pereira
José Proença Mendes
Manuel Soares Ferreira
Maria Guilhermina Martins Lemos

BANCO PORTUGUÊS DE INVESTIMENTO, SA

Cláudia Maria Mesquita Guimarães

BANCO TOTTA & AÇORES, SA

Amílcar José Santos Azevedo
António Carlos Martins Fernandes
António Joaquim Palito Pinheiro
António José Gomes Almeida
Eugénio Augusto Araújo Leite
Felizarda Brito Matos Lança
José Carlos Rovisco Dias
José Sousa Figueiredo
João Alberto Jesus Alves
João Carlos Lopes Santos
João Manuel Carvalho Barros
Luís Miguel Mendes Oliveira
Manuel Simões Marques Cunha
Maria José Silva Marques

CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS

Agostinho Ramos Gouveia
Alcina Maria Pereira Seco
Ana Maria Inácio Teixeira
António Carlos Nascimento Pereira
António Jorge Nascimento Melo
António José Barroca Dias
António José Bernardo Correia
António José Santos Galvão
António Manuel Cordeiro
António Manuel Eufrazino Jacinto
António Mariano Furtado Lima
António Rocha Ferreira
Aníbal Gonçalves Pereira
Armando Cabral Marques
Carlos Filipe Pacheco Severino
Conceição Matos Brandão Mendes
Damião António Silva Cardoso
Dulce Nazaré Vaz Santos
Eugénio Pedro Ramos Cova
Fernando Clemente N. Lameira
Fernando Eugénio Victorino Serra
Fernando Sousa Pereira
Francisco Ribeiro Pereira
Henrique Fernando Matos Sousa
Jaime Pompílio Naves Caria
Joaquim Silva Lourenço
Jorge Miguel Soares Viegas
José Alberto Sousa Monteiro
José Chaves Fazendas
José Manuel Rosa Fernandes
João António Bandeira Alves
João Guilherme Fiúza Sousa
João Mendes Oliveira
Leonor Maria Pedro Caleco
Lisete Nascimento Dias
Manuel Augusto Aleixo Guerreiro
Manuel Enes Abreu
Manuel Fialho Forjaz Rodrigues
Maria Amélia Fonseca Ferreira
Maria Amélia Varagilal Abreu
Maria Augusta Lopes Pereira Pinto
Maria Dalila Costa Gonçalves

Maria do Céu C. Magalhães
 Maria Fernanda Ferreira Pinto
 Maria Fátima Santos Romão
 Maria Godinho Vieira Campos
 Maria Helena Oliveira Dimas
 Maria Lurdes Duarte Almeida
 Maria Manuela Martins Vargas
 Miguel Nuno Costa Marques
 Paulo Alexandre Vieira Pinto
 Paulo Renato Pestana Faria
 Pedro Alexandre Sousa Moreira
 Vítor Manuel Oliveira Santos

CRÉDITO PREDIAL PORTUGUÊS, SA

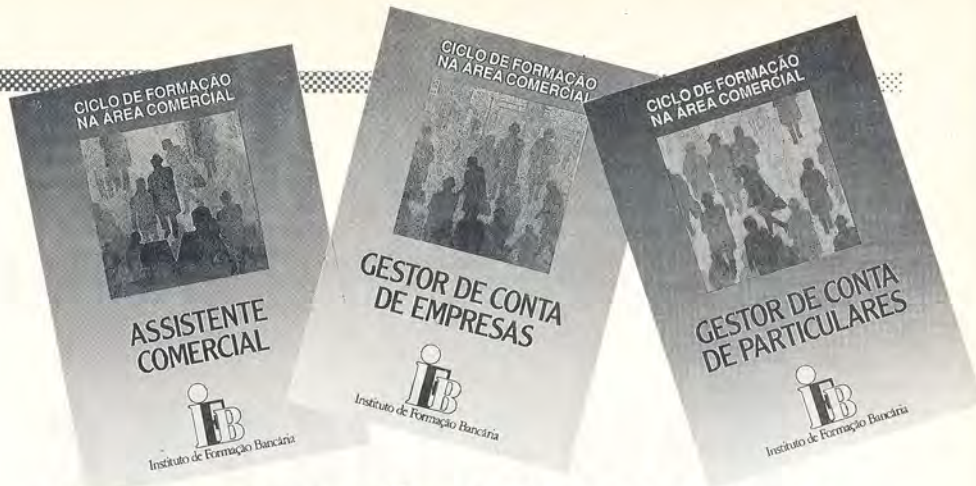
António Manuel Morais Monteiro
 Carlos Alberto Melo Freitas
 Diná Maria Matos Santos
 Isabel Cruz Franco
 José António Lourenço Tavares
 João Carlos Coelho Ferreira
 Paula Cristina Oliveira Silva
 Simplício Agnelo Rodrigues

IFADAP

Antónia Henriqueta Mira Barros
 José Carlos Manuel Fernandes
 José Luís Teixeira
 João António Mesquita Gonçalves
 João José Mira Chinita
 Luís Alberto Ribeiro Carreira
 Maria Lurdes Sabino Santos

MONTEPIO GERAL

Agostinho Cal Guedes
 Albino Afonso Cardoso Martins
 Alice Maria Milagre da Cruz
 Ana Maria Leal Fonseca
 António Manuel Bargão Landeiro
 Carlos Manuel Sequeira Fernandes
 Domingos Guerra Fernandes
 Francisco Souta Guerra
 Hermínio Manuel Dias Cabrita
 Hélia Maria Rego Alves
 Isabel Maria Adrião Saramago
 Isabel Maria Videira Sousa
 Joaquim Esteves Jordão Pereira
 José Joaquim Rosa
 José Manuel L. Passos Ramos
 João Manuel Gomes João
 Laura Oliveira Gaspar Corôa
 Lina Isabel Violante Antunes
 Luís Filipe Silva Botelho
 Luís Manuel Costa Cardoso
 Maria Catarina Santinho Pereira
 Maria Rosa Vieira Teixeira
 Maria Teresa de Sousa Carvalho
 Vítor Amadeu Barroso Portela ■



CICLO DE FORMAÇÃO NA ÁREA COMERCIAL

COM a intenção de ir ao encontro de interesses prementes das Instituições Financeiras, confrontadas, num contexto de concorrência crescente, com a necessidade de aumentar os seus factores de eficácia, que se jogam cada vez mais na Área Comercial, o Instituto de Formação Bancária vai apresentar um projecto integrado de ciclos de formação destinados a preparar recursos humanos para diversas funções comerciais na banca, designadamente as de **Assistente Comercial, Gestor de Conta de Empresas e Gestor de Conta de Particulares.**

Trata-se de ciclos que têm em consideração duas ideias-chave, que assumem cada vez maior importância: orientação para o balcão e orientação para o cliente.

A **Formação em Alternância** foi a metodologia pedagógica escolhida para esses Ciclos, que integram módulos de aquisição de conhecimentos, desenvolvidos em sala (Formação Teórica), e trabalhos práticos na Agência, para aplicação directa dos conhecimentos adquiridos (Formação no Posto de Trabalho).

A formação que decorre na Agência é acompanhada por um tutor do próprio banco, previamente preparado pelo IFB e que segue um modelo pedagógico definido.

Esse tutor apoia a integração do formando, acompanha a escolha e a realização dos trabalhos práticos, de entre os quais consta um trabalho de pesquisa mais longo (para apresentar e defender a meio do Curso). Todos os trabalhos têm o objectivo de proporcionar grande envolvimento nas temáticas e têm carácter avaliativo.

A duração destes Ciclos é de cinco meses (120 horas de formação em sala e 420 horas de formação no posto de trabalho), para o de Assistente Comercial, e de sete meses (210 horas de formação em sala e 714 horas de formação no posto de trabalho), para os de Gestor de Contas Particulares e Gestão de Conta de Empresas.

Mediante a classificação obtida nas provas de avaliação intermédia e final, será atribuído um diploma da função que certificará cada Ciclo de Formação. ■

BRANQUEAMENTO DE DINHEIRO AUTOFORMAÇÃO — FORMAÇÃO NOS BALCÕES

CADA colaborador bancário pode agora fazer autonomamente a sua formação na área de Branqueamento de Dinheiro através do CONJUNTO MULTIMÉDIA PARA FORMAÇÃO NA EMPRESA, que pode ser adquirido no IFB e é composto por:

- ☐ Cassete Vídeo (15 minutos);
- ☐ Conjunto de 48 acetatos para retroprojectão;
- ☐ Manual de exploração dos acetatos com instruções para a sua utilização;
- ☐ Manual do Formador;
- ☐ 15 Manuais do Formando.

A publicação do Dec.-Lei n.º 313/93, de 15 de Setembro, impôs às entidades financeiras a obrigação de proporcionarem aos seus colaboradores a formação adequada ao reconhecimento de operações relacionadas com a movimentação ilícita de fundos ligados ao tráfico de estupefacientes.

O IFB, atento a tal imposição legal, desenvolveu e pôs a funcionar um programa de for-

mação em sala, pelo qual já passaram largas centenas de colaboradores. No entanto, por esta metodologia, não é possível, como a lei prevê, atingir todos os bancários.

O Conjunto Multimédia para Formação na Empresa permitirá que cada Banco estabeleça a sua estratégia, levando a formação em Branqueamento de Dinheiro a todos os trabalhadores que a devam seguir, de uma forma flexível e menos onerosa, no próprio local de trabalho.

Cada Instituição de Crédito poderá adquirir o número adequado à sua dimensão e aos seus objectivos, devendo para tanto contactar o Instituto de Formação Bancária, Dra. Elsa Rodrigues, Av. 5 de Outubro 164 — 1000 LISBOA — Tel.: 793 00 77 — Fax: 797 29 17. ■



CURSO GERAL BANCÁRIO

FINALISTAS NOS BA

SÃO cerca de 120 os jovens finalistas do 1.º Curso Geral Bancário em Regime de Alternância que neste Verão de 1994 podem ser encontrados aos Balcões dos nossos Bancos.

Os jovens, integrados neste tipo de ensino em Janeiro de 1992, têm sido alvo de um rigoroso Plano de Formação, orientado para as vertentes teórica, tecnológica e prática.

O Corpo Docente, seleccionado no âmbito dos Professores do Ensino Oficial e dos Quadros da Banca, confere à formação em sala a garantia de um ensino de qualidade, ao longo de um total de 3600 horas de formação por formando.

Em cada ano lectivo, os formandos são acolhidos pelos Bancos, no sentido de, no terreno, operacionalizarem os conhecimentos teóricos adquiridos, sendo ali que os Departamentos de Formação das Instituições de Crédito e as equipas de monitores do Posto de Trabalho têm a responsabilidade de encaminhar, nos primeiros passos de vida activa, os jovens sob a sua responsabilidade. Trata-se de um trabalho exigente durante um total de 1200 horas.

É uma formação que garante que cada um dos formandos possui adequada preparação para o trabalho que o espera, tendo sido ainda alvo de uma preparação comportamental e de vivência humana digna de referência. ■

TAREFAS	1.º ANO
• Acolhimento	_____
• Sist. Financeiro	_____
• Novas Tecnologias	_____
• Contabilidade	_____
• Estrangeiro/Swift	_____
• Marketing/Imagem/RP	_____
• Apoio Jurídico	_____
• Contas — abertura/movimentação	_____
• Depósitos — numerário e valores	_____
• Cheques	_____
• Letras	_____
• Livranças	_____
• Transf. Interbancárias	_____
• Pagamentos Domésticos	_____
• Títulos	_____
• Op. Estrangeiro/Câmbios	_____
• Contabilidade/Sist. Informático	_____
• Acompanhamento Clientes	_____
• Balanço Final de Formação	_____
Legenda: _____ = 1 dia	Total: 26 dias

OS MELHORES ALUNOS D

O ano lectivo de 92/93 do Curso Geral Bancário em Regime de Alternância foi caracterizado pelos bons resultados obtidos pela maioria dos alunos que o frequentam, o que salientou o trabalho meritório desenvolvido por professores, alunos e todos os colaboradores do IFB que, agindo em equipa, vêm consolidando o projecto.

Por constituírem exemplos de particular empenho e esforço individual, que é justo realçar, «Inforbanca» colocou algumas questões, iguais para todos, aos alunos que mais se distinguiram em cada ano, em Lisboa e no Porto, e que foram:

LISBOA	Média
1.º Ano — Lena Isabel Valenciano	17 valores (16,7)
2.º Ano — Leonor Oliveira Grilo	18 valores (17,9)

PORTO	Média
1.º Ano — Adriel Cunha Cabral	16 valores (15,7)
2.º Ano — Manuel António Ferreira	16 valores (15,7)

Felicitando-os pelos resultados obtidos e esperando que sejam um exemplo a seguir por todos quantos frequentam este curso, divulgamos as respostas que deram às seis perguntas que lhes fizemos, que foram as seguintes:

- 1 Como vieste para este Curso?
- 2 Diferenças com o Ensino Secundário?
- 3 Modo como é ministrada a formação?
- 4 Como vês a formação no Posto de Trabalho?
- 5 Qual a preparação para a vida real?
- 6 Como vês o futuro perante a participação neste Curso?

LENA ISABEL DA CONCEIÇÃO VALENCIANO



- 1 Tomei conhecimento, através de uma colega que frequenta o 1.º curso. Depois, encontrei o cupão de inscrição no jornal, concorri, fiz testes e entrei.
- 2 A principal e grande diferença com o ensino secundário é a oportunidade de tomarmos contacto com o posto de trabalho. No que diz respeito às disciplinas

[illegible]

O ANO LECTIVO 1992/93

6 Um futuro promissor, na medida em que facilite o acesso a estudos superiores dentro do mesmo ramo.

IFB APOIA BANCÁRIOS HÚNGAROS

ANALISAR e desenvolver um curso com a duração de dois anos, que o Instituto de Formação Bancária Húngaro (IFCB) iniciou em 1993, é o objectivo do consórcio vencedor do concurso internacional, lançado pelo projecto PHARE, estrutura da União Europeia vocacionada para o financiamento de acções de apoio aos países de Leste.

Deste consórcio fazem parte o Instituto de Formação Bancária Português, o Instituto de Formação Bancária Holandês (NIBE) e a Associação Belga de bancos.

O curso em causa foi iniciado pelo (IFCB) com o grupo piloto, destinando-se a dar formação de base em técnicas bancárias a empregados bancários, e também a não bancários, utilizando a metodologia do ensino a distância.

Os trabalhos do consórcio iniciaram-se a 1 de Fevereiro de 1994 e decorrerão até final do corrente ano, podendo ser afirmado que a parte que foi atribuída ao IFB é não só estimulante, mas também muito importante, cabendo-lhe acompanhar uma parte significativa da revisão e desenvolvimento do modelo a que devem

obedecer os materiais escritos, formar técnicos locais e assegurar a qualidade pedagógica do produto final, e ainda definir o tipo de apoio a prestar aos alunos e formar os agentes autores que o irão implantar no terreno.

E, para que se tenha uma ideia do número de alunos ligados a este projecto de formação, atente-se que aos primeiros exames estiveram presentes 650 alunos, e que em Maio de 1994 o total de estudantes inscritos em toda a Hungria era de 800.

O papel assumido pelo IFB assume tanto maior relevo, quando se sabe que ao projecto em causa se candidataram várias instituições homólogas europeias altamente qualificadas e de grande prestígio.

A experiência do IFB nas áreas que lhe foram atribuídas facilita extraordinariamente a sua missão. É evidente que não é possível fazer uma transposição mais ou menos linear, por se tratar, como sabemos, de realidades bem diferentes. Antes de se avançar com propostas de solução, foi preciso analisar cuidadosamente a situação existente, compreendê-la e só depois realizar acções concretas.



QUE CENÁRIO ANTECEDEU ESTA SITUAÇÃO?

Quando Bruxelas decidiu dar prioridade ao apoio e à reestruturação dos sistemas financeiros dos países do Leste Europeu, tinha boas razões para o fazer.

A Banca é a coluna vertebral de qualquer sistema económico e, por isso mesmo, a sua área mais sensível: sem um sistema bancário eficaz, não é possível transformar a economia, nem adaptá-la às novas regras de funcionamento.

Obviamente que a mudança tem de começar pelas pessoas. Na Hungria, como nos outros países da Europa Central e de Leste, a banca tinha no anterior sistema económico um papel totalmente diferente e as pessoas estavam preparadas para ele. Os serviços bancários prestados eram em quantidade (e em qualidade) muito reduzidos. Pouco tinham, afinal, a ver com a actividade bancária, tal como a vemos em Portugal.

ADRIEL MOISÉS DA CUNHA CABRAL



1 Estava indeciso na escolha de ensino que iria frequentar; entretanto, informaram-me da existência deste curso e, visto que era um que ia ao encontro das minhas expectativas, decidi inscrever-me.

2 O ensino em alternância difere do ensino secundário em dois campos básicos: a carga horária e a existência de formação no posto de trabalho. A carga horária, sendo de dura-

ção superior à do ensino secundário, torna-se um pouco cansativa. Por outro lado, a formação no posto de trabalho é a melhor forma de pôr em prática os conhecimentos adquiridos, ao contrário do ensino secundário, no qual as matérias são tratadas apenas teoricamente.

3 A formação neste curso é muito diferente da ministrada no ensino secundário. Por um lado, a avaliação não se efectua simplesmente pelos testes escritos, mas também por trabalhos realizados, como, por exemplo, em Mundo Actual, sendo de notar nestes o trabalho de campo exigido para a sua preparação. Os trabalhos de grupo são uma constante neste ensino, ao contrário do ensino secundário, onde são raros. Por outro lado, a disposição nas aulas é diferente, tornando-se possível aulas debatidas e não somente expositivas, como se faz sentir no ensino secundário. Temos ainda uma grande facilidade na obtenção de material.

4 A formação no posto de trabalho é uma excelente oportunidade que os formandos

têm para porem em prática os conhecimentos adquiridos durante o ano lectivo e fazerem, desse modo, uma avaliação mais conscienciosa do seu desempenho. É uma preparação para o futuro emprego.

5 A preparação para a vida real faz-se notar em vários aspectos, nomeadamente no horário, já que o período de aulas é semelhante ao de um empregado bancário, e nas várias áreas de trabalho, devido à familiarização com as dificuldades que podem surgir aquando do estágio.

6 Participando neste curso, várias perspectivas se abrem ao formando, embora com algumas limitações, à área económica. Os alunos que o terminarem têm a possibilidade de ingressar no trabalho como empregados bancários ou então, por outro lado, optar por continuarem os estudos tendo em vista um curso superior. Efectivamente, há a possibilidade de, mesmo trabalhando como bancários, realizarem o Curso de Gestão Bancária. ■



A nossa colaboradora, Dra. Ana Terra (segunda a contar da esquerda), com os participantes do 1.º Curso de Formação para «Mentors», realizado em Budapeste no mês de Junho

Há, pois, um longo caminho a percorrer. Na Hungria existem cerca de 50 000 bancários. Na sua grande maioria, carecem de formação bancária de base que lhes permita compreender as regras essenciais da profissão e agir num ambiente de grande mutação, com o aparecimento rápido de novos serviços e operações.

E é aqui que entra o Ensino a Distância.

A Formação a Distância mostra-se particularmente adequada para resolver problemas como este: formar rapidamente muitas pessoas, com custos reduzidos.

Esta realidade foi compreendida, quer em Bruxelas, quer em Budapeste. Daí a opção feita no sentido da criação de um projecto integrado de formação, utilizando o ensino a distância com metodologia.

PORQUÊ NÓS?

Porquê o IFB neste processo?

A nossa experiência em matéria de Ensino

a Distância começou a ser olhada com curiosidade pelas Instituições com quem nos relacionamos, por exemplo, na EBT-Network (European Bank Training) e no IFCEB (International Foundation for Computer-Based Education in Banking and Finance).

Demos conta, em múltiplos contactos, que, em matéria de Ensino a Distância, não tínhamos muito a aprender, mesmo com os Institutos dos países mais avançados na Europa.

De facto, desde 1984 que trabalhamos esta metodologia, levando a formação às mais afastadas localidades do País. Possibilitámos assim que milhares de bancários acompanhassem as grandes mudanças operadas na sua actividade, o que, de outra forma, não poderiam ter feito.

Diz a sabedoria popular que «colhemos o que semeamos».

De facto, o protagonismo nacional e internacional que o IFB possui é o resultado de todo um trabalho prévio de investigação/acção sobre Ensino a Distância. ■

MANUEL ANTÓNIO PINTO FERREIRA



1 Vim para este curso através da publicação de uma proposta de admissão no «Jornal de Notícias».

2 São muitas. Enquanto no ensino secundário as aulas são de um cariz exclusivamente teórico, o Instituto de Formação Bancária (IFB) concilia a teoria com a prática, nomeadamente no estágio. As próprias aulas, ditas teóricas,

são vividas de forma diferente do ensino regular; há o apoio de sistemas audiovisuais e visitas de estudo que permitem uma abordagem mais ampla do ensino.

3 A formação é exercida pelos monitores dos nove domínios respeitantes a cada ano. Cada professor tem métodos distintos. No entanto, preocupam-se para que ocorra, sempre que possível, interdisciplinaridade.

4 Vejo-a como algo essencial, indispensável até. É muito bom para um aluno ter um contacto real com o mundo do trabalho. Ajuda a compreender as matérias que analisamos em abstracto.

5 Este curso permite ao aluno uma boa preparação para a vida real do trabalho. Há sempre matérias que são ministradas, nas quais não vemos ligação ou qualquer utilidade com a vida futura; porém, existem outras que são de grande interesse e extremamente úteis. Também é conveniente salientar que, no sec-

PALOP APOSTAM NA FORMAÇÃO PROFISSIONAL BANCÁRIA

A actividade que o IFB tem vindo a desenvolver nos PALOP, e que tem contado com o apoio da Cooperação Portuguesa, é por si só reveladora do interesse que a banca da África lusófona tem vindo a manifestar pela formação profissional bancária.

Além de programas mais abrangentes, em diversas áreas das técnicas bancárias e da gestão, como é o caso do projecto que há dois anos consecutivos está a ser realizado para o Banco Comercial de Moçambique, têm existido outras acções pontuais e contactos ►

CHECOS E ESLOVACOS VISITARAM O IFB

O Instituto de Formação Bancária recebeu, no passado mês de Abril, a visita de responsáveis de Institutos homólogos de Bratislava, na República da Eslováquia, e de Praga, na República Checa, mostrando-se, tanto uns como outros, especialmente interessados na observação dos esquemas de ensino a distância que o IFB tem desenvolvido e cuja eficácia está a suscitar interesse a nível internacional.

A semelhança entre a população bancária dos seus países e a portuguesa é, no entender dos responsáveis dos institutos visitantes, uma das razões pelas quais também lhes interessa manter uma forte cooperação com o IFB.

As aplicações do ensino a distância e a possibilidade de «transportar» algum do «know-how» do IFB, via cooperação, para os seus países, mereceram especial atenção de checos e eslovacos, que percorreram atentamente vários sectores do IFB. ■

tor bancário, a informação vai-se alterando com uma rapidez espantosa. Por isso, é necessária uma contínua actualização e adaptação às exigências do dia-a-dia.

É importante «não adormecer» nos conhecimentos adquiridos, porque está continuamente a emergir informação nova que desconhecemos e que necessitamos de dominar.

6 Com algum optimismo. Espero que, quando termine o curso, consiga colocação no posto de trabalho. Sei que, hoje em dia, é difícil arranjar um emprego.

Por outro lado, penso que terei uma vantagem em relação aos alunos que vêm de um 12.º ano do ensino regular: uma especialização de três anos na área da Banca, penso que servirá de alguma coisa.

Hoje em dia, não podemos ter certezas de nada. A única certeza que temos é que o futuro é uma incógnita que se descortina no dia-a-dia. Só o tempo o pode adivinhar. ■

PUBLICAÇÕES DO IFB



CURSO REGULAR

◆ 1.º ANO

Atendimento	2550\$00
Contabilidade Geral	2550\$00
Oper. Bancárias Gerais I	3830\$00
Comunicação Escrita e Oral I	3830\$00
Economia	3000\$00
Sistema Financeiro Português	3190\$00

◆ 2.º ANO

Comunicação Escrita e Oral II	2550\$00
Cálculo Financeiro	3500\$00
Mercado Financeiro I	2800\$00
Oper. Bancárias Estrangeiro I	2300\$00
Microinformática	5750\$00
Contabilidade Bancária	3330\$00

◆ 3.º ANO

Marketing e Serviços Bancários	2800\$00
Comunicação Escrita e Oral III	4080\$00
Operações Bancárias Gerais II	2400\$00
Direito Bancário	3000\$00
Mercado Financeiro II	2800\$00
Oper. Bancárias Estrangeiro II	3275\$00

CURSO DE GESTÃO BANCÁRIA

◆ 1.º ANO

Contabilidade Geral e Financeira	2200\$00
Contabilidade de Custos	2500\$00
Controlo de Gestão	1800\$00
Diagnóstico Económico-Financeiro	2400\$00
Análise de Investimentos	1400\$00
Análise Económica	2400\$00
Economia Monetária	2100\$00

O Estado e a Actividade Económica	2200\$00
Relações Económicas Internacionais	2200\$00
Direito na Actividade Económica	3000\$00
Cálculo Financeiro	2500\$00
Estatística Aplicada	2000\$00

◆ 2.º ANO

Introdução ao Mercado Financeiro	4000\$00
Avaliação de Produtos	2400\$00
Análise de Risco	1800\$00
Crédito Bancário	2400\$00
Gestão e Organização Empresas	2600\$00
Gestão Bancária	2000\$00
Análise Financeira de Bancos	2500\$00
Gestão de Activos e Passivos	2500\$00

CENTRO DE ESTUDOS BANCÁRIOS

◆ CADERNOS BANCÁRIOS

N.º 1 — Sistema Monetário Europeu
A. Mendonça Pinto 1000\$00

INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA
CENTRO DE ESTUDOS BANCÁRIOS

Sistema Monetário Europeu
A. Mendonça Pinto



CADERNOS BANCÁRIOS

OUTRAS PUBLICAÇÕES

Sistemas de Informação na Banca	2360\$00
Técnicas de Liderança	2360\$00

Faça o seu pedido por carta dirigida ao INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA — Av. 5 de Outubro, n.º 164 — 1200 LISBOA — e junte um cheque cruzado à ordem do Instituto, na importância referida para cada livro. O custo dos portes de envio é da responsabilidade do destinatário.



Operações Documentárias no Comércio Internacional

OBJECTIVOS: Pretende-se com uma abordagem das operações documentárias como instrumentos importantes de regularização de transacções comerciais internacionais e seu enquadramento legal: • Analisar o contrato de compra e venda de mercadorias entre residentes e não residentes e aspectos com ele conexos, designadamente os «incoterms», documentos e regime pautal; • Aprofundar as operações documentárias — remessa documentária e crédito documentário —, apreendendo as suas características, o seu desenvolvimento e razão da sua utilização; • Inventariar problemas de natureza prática, que a sua utilização levanta.

DESTINATÁRIOS: Subgerentes, Quadros, Técnicos dos Departamentos de Estrangeiro, Responsáveis pela Área de Estrangeiro nos Balcões, Técnicos dos Departamentos de Inspeção e de Organização e Métodos.

Duração: 18 horas

F Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária
Av. 5 de Outubro, 164 - 1000 LISBOA - Tel.: 793 00 77 - Telefax: 797 29 17

PUBLICAÇÕES DO IFB



CURSO REGULAR

◆ 1.º ANO

Atendimento	2550\$00
Contabilidade Geral	2550\$00
Oper. Bancárias Gerais I	3830\$00
Comunicação Escrita e Oral I	3830\$00
Economia	3000\$00
Sistema Financeiro Português	3190\$00

◆ 2.º ANO

Comunicação Escrita e Oral II	2550\$00
Cálculo Financeiro	3500\$00
Mercado Financeiro I	2800\$00
Oper. Bancárias Estrangeiro I	2300\$00
Microinformática	5750\$00
Contabilidade Bancária	3330\$00

◆ 3.º ANO

Marketing e Serviços Bancários	2800\$00
Comunicação Escrita e Oral III	4080\$00
Operações Bancárias Gerais II	2400\$00
Direito Bancário	3000\$00
Mercado Financeiro II	2800\$00
Oper. Bancárias Estrangeiro II	3275\$00

CURSO DE GESTÃO BANCÁRIA

◆ 1.º ANO

Contabilidade Geral e Financeira	2200\$00
Contabilidade de Custos	2500\$00
Controlo de Gestão	1800\$00
Diagnóstico Económico-Financeiro	2400\$00
Análise de Investimentos	1400\$00
Análise Económica	2400\$00
Economia Monetária	2100\$00

O Estado e a Actividade Económica	2200\$00
Relações Económicas Internacionais	2200\$00
Direito na Actividade Económica	3000\$00
Cálculo Financeiro	2500\$00
Estatística Aplicada	2000\$00

◆ 2.º ANO

Introdução ao Mercado Financeiro	4000\$00
Avaliação de Produtos	2400\$00
Análise de Risco	1800\$00
Crédito Bancário	2400\$00
Gestão e Organização Empresas	2600\$00
Gestão Bancária	2000\$00
Análise Financeira de Bancos	2500\$00
Gestão de Activos e Passivos	2500\$00

CENTRO DE ESTUDOS BANCÁRIOS

◆ CADERNOS BANCÁRIOS

N.º 1 — Sistema Monetário Europeu	
A. Mendonça Pinto	1000\$00

INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA
CENTRO DE ESTUDOS BANCÁRIOS

Sistema Monetário Europeu
A. Mendonça Pinto



CADERNOS BANCÁRIOS

OUTRAS PUBLICAÇÕES

Sistemas de Informação na Banca	2360\$00
Técnicas de Liderança	2360\$00

Faça o seu pedido por carta dirigida ao INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA — Av. 5 de Outubro, n.º 164 — 1200 LISBOA — e junte um cheque cruzado à ordem do Instituto, na importância referida para cada livro. O custo dos portes de envio é da responsabilidade do destinatário.



Operações Documentárias no Comércio Internacional

OBJECTIVOS: Pretende-se com uma abordagem das operações documentárias como instrumentos importantes de regularização de transacções comerciais internacionais e seu enquadramento legal: • Analisar o contrato de compra e venda de mercadorias entre residentes e não residentes e aspectos com ele conexos, designadamente os «incoterms», documentos e regime pautal; • Aprofundar as operações documentárias — remessa documentária e crédito documentário —, apreendendo as suas características, o seu desenvolvimento e razão da sua utilização; • Inventariar problemas de natureza prática, que a sua utilização levanta.

DESTINATÁRIOS: Subgerentes, Quadros, Técnicos dos Departamentos de Estrangeiro, Responsáveis pela Área de Estrangeiro nos Balcões, Técnicos dos Departamentos de Inspeção e de Organização e Métodos.

Duração: 18 horas

F Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária
Av. 5 de Outubro, 164 - 1000 LISBOA - Tel.: 793 00 77 - Telefax: 797 29 17



Gestão Bancária

BACHARELATO

(Portaria n.º 915/91, de 4 de Setembro)

OBJECTIVO

O Curso tem em vista preparar quadros técnicos com formação adequada para responder às constantes

ÁREAS DISCIPLINARES

Controlo e Análise Financeira
Economia
Direito na Actividade Bancária
Cálculo Finan. e Estatística Aplicada

Mercado Financeiro I, II
Crédito Bancário
Gestão Bancária I, II
Inglês

METODOLOGIA PEDAGÓGICA

Ensino à distância (auto-estudo), complementado com ensino presencial.

CONDIÇÕES DE ACESSO

- . *Regime Geral* 12.º ano com Prova de Aferição;
Prova Específica:
Matemática ou Economia.
- . *Outros Regimes* Licenciatura ou Bacharelato;
Frequência com aproveitamento em 50% das disciplinas dos 1.º e 2.º anos de um curso superior.
- . *Provas Próprias ISGB* Contabilidade Geral
Entrevista.

Organização e Sistemas

BACHARELATO

(Portaria n.º 95/93, de 14 de Janeiro)

OBJECTIVO

O Curso visa a formação de quadros familiarizados com as técnicas da organização e gestão, nomeadamente das instituições financeiras, capazes de coordenar ou acompanhar grandes projectos de mudança: diagnóstico de

ÁREAS DISCIPLINARES

Matemática
Sistemas de Informação
Organização
Gestão de Empresas
Comportamento Organizacional

CONDIÇÕES DE ACESSO

- . *Regime Geral* 12.º ano com Prova de Aferição;
Prova Específica:
Matemática.
- . *Outros Regimes* Licenciatura ou Bacharelato;
Frequência com aproveitamento em 50% das disciplinas dos 1.º e 2.º anos de um curso superior.
- . *Provas Próprias ISGB* Teste de Perfil

HORÁRIOS DE FUNCIONAMENTO:

- . Diurno: 8h 30 - 15h 30
- . Pós-Laboral: 17h 30 - 21h 30

INFORMAÇÕES

Av. Barbosa do Bocage, 87 r/c - 1000 Lisboa
Telefs.: (01) 793 25 39 / 48 - Telefax: (01) 795 52 34