

InforBanca

ANO VI - N.º 27 Out.-Dez. 95

REVISTA do



Instituto de Formação Bancária

**LOCAÇÃO
FINANCEIRA**

**RECUPERAÇÃO DO
CRÉDITO VENCIDO**

BRANQUEAMENTO DE DINHEIRO

InforBanca

Propriedade

IFB

Sede: Av. 5 de Outubro
164, Lisboa
Tel. 7930077

Director

Manuel
Augusto Monteiro

Redacção

Ribeiro da Silva

Fotografia e ilustração

Fernando José Duarte

Grafismo

João Paulo Galacho

Fotolito e impressão

Sogapal - Av. dos Cavaleiros, 35/35-A
Portela da Ajuda
1495 Lisboa
Telef. 417 13 30/1/2/3/5
Fax 417 13 34

Tiragem

30 000 exemplares

Depósito Legal
n.º 15 365/87

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

SUMÁRIO

- 4** Reflexão sobre a locação financeira
Virgílio Repolho



- 8** Recuperação do crédito vencido
Jorge Lapa Simões



- 12** Cadernos de Mercados Futuros sobre índices de acções



- 18** Aprovado curso de estudos superiores especializados em gestão bancária



- 20** Branqueamento de dinheiro - O 'negócio' dos anos 90
Lúcia Assunção Fernandes



- 22** Curso Regular
Arrançou a 8ª edição



- 25** Curso Geral Bancário
A banca ficou mais jovem



- 27** Cursos em Regime de Módulos
Programa para 1996



- 28** Formação na Área Comercial
Actividades para 1996



- 29** Curso Básico Bancário
Segunda edição em marcha



- 30** Os recursos humanos na banca no exercício de 1994
Breve análise global



- 32** Você Sabe Tudo?



- 34** Aumenta cooperação com o Leste



- 35** Cresce utilização do cartão multibanco



EDITORIAL

Por vezes, os artigos publicados num mesmo número da INFORBANCA apresentam entre si pontos de contacto, afinidades que tornam possível fazer ressaltar um “denominador comum”, do qual decorre a mensagem que constitui o fulcro do Editorial, que lhe dá o tom.

Não é o caso do presente número. Com efeito, o conjunto publicado caracteriza-se pela diversidade dos temas e, se algum denominador comum poderá, eventualmente, ser detectado, tal escapou ao editorialista... dificultando-lhe a tarefa.

Todavia, se se trata de uma situação embaraçante, do ponto de vista do conteúdo do Editorial, não o será quanto ao interesse de mais um número da revista, onde os editoriais são certamente o que menos conta.

Estamos em crer, e é isso que importa, que, uma vez mais, a diversidade e interesse dos temas, e a qualidade com que são tratados, nos permitem assegurar um objectivo fundamental da revista, que a carta de felicitações recebida de um leitor, a propósito do último número, nos confirma estar a ser atingido: a INFORBANCA constitui um eficaz, ainda que acessório, veículo de formação.

E esta, é uma excelente divisa para a revista do Instituto de Formação Bancária.

REFLEXÃO SOBRE A LOCAÇÃO

VIRGÍLIO REPOLHO*

Em finais dos anos 70, num contexto global de profunda descapitalização das empresas e de fortes necessidades de investimento privado, com vista ao relançamento da economia, o Governo cria o primeiro quadro regulamentar da locação financeira em Portugal (Decretos-Lei 135 e 171/79). Fortemente inspirada no *credit-bail* francês, a locação financeira é definida como sendo a operação através da qual a locadora disponibiliza ao locatário o gozo económico pleno de um bem móvel ou imóvel, por tempo determinado, contra o pagamento de uma quantia periódica (renda), estando contratualmente garantida ao locatário uma opção de compra no termo do contrato, mediante o pagamento de um montante fixado à partida (valor residual).

A regulamentação então criada era muito minuciosa, encontrando-se previstos quase todos os aspectos, desde os prazos dos contratos à periodicidade das rendas, passando ainda pela dimensão dos valores residuais, fórmula de cálculo das rendas, relação entre as rendas máxima e mínima, etc. Pouco ficava, de resto, à consideração das partes e revelava-se um grande cuidado em evitar que a locação fosse "utilizada" para fins diversos do pretendido: o financiamento do investimento.

VANTAJOSA NO PLANO FISCAL

Neste quadro regulamentar, são atribuídas a locadoras e locatários importantes vantagens de natureza fiscal. Destas, a de maior impacto traduzia-se na aceleração dos custos dos locatários e, portanto, no diferimento no tempo dos respectivos impostos sobre lucros, resultando do efeito combinado de dois aspectos:

- Tratamento das rendas como custos, na contabilidade dos locatários, e sua aceitação como tal pela Administração Fiscal;
- Possibilidade de aceleração das quotas de depreciação dos bens, por parte das locadoras, o que, na prática, se traduzia na celebração de contratos de locação por períodos inferiores à "vida útil fiscal" dos bens.

Dito de outra forma, a renda que resultava dos contratos celebrados por prazos inferiores à "vida útil fiscal" dos bens era superior ao somatório da depreciação dos mesmos bens com o juro do capital mutuado.

DOTADA DE VANTAGENS COMPETITIVAS IMPORTANTES

A locação viria a proporcionar todas as vantagens inerentes a uma forma específica e especializada de financiamento dos investimentos "soltos", i. e., não integrados, necessariamente, em projectos de investimento:

simplicidade, comodidade, flexibilidade, rapidez de decisão e financiamento, que podia ir até 100%. Ou seja, a locação vinha dar resposta a necessidades que os instrumentos tradicionais de financiamento, ao tempo, não serviam eficazmente.

Em 1982, constituem-se as primeiras locadoras em Portugal: Slibail (C.F.P., Slibail-França e B.P.I.) e a Locapor (C.G.D., U.F.B.-Locabail). Em 1983, arrancam mais quatro: Euroleasing, Leasinvest, Sofinloc, Lusoleasing e, ainda, a Imoleasing (primeira locadora imobiliária constituída em Portugal).

Estas locadoras vão estar sozinhas em mercado até perto do final da década de 80, em que se inicia um processo de constituição de novas sociedades, que vai ter continuidade no princípio dos anos 90, até chegar à configuração actual, com mais de 30 operadores em mercado, em que se assiste já ao desaparecimento de algumas locadoras, em resultado de acções de reestruturação dos grupos financeiros.

INSTRUMENTO DE FINANCIAMENTO E INSTRUMENTO COMPLEMENTAR DA VENDA

Durante os anos 80, com especial destaque para o segundo quinquénio, a locação afirmou-se em Portugal como uma das mais populares formas de financiamento dos investimentos, com taxas de crescimento do volume de negócios do sector que chegaram a ultrapassar os 100%. No princípio desta década, a locação financeira contribuía já com mais de 10% para o financiamento do investimento global. (Ver GRÁFICO N.º 1).

Sobretudo no caso dos bens móveis, os fornecedores de equipamentos cedo perceberam que a locação, se oferecida em conjunto com o seu produto, "ajudava a vender" e, como tal, constituía um importante instrumento complementar da venda. Desta forma passam, progressivamente, não só a apresentar a possibilidade da locação como, também, a sugerir, em concreto, determinada locadora. Estava em marcha a criação de um novo canal de distribuição, o "canal fornecedor" que, no segundo quinquénio da década passada, deverá ter encaminhado para a locação mais de 50% do volume de negócios do sector, na área mobiliária.

Sobretudo no caso dos bens móveis, os fornecedores de equipamentos cedo perceberam que a locação, se oferecida em conjunto com o seu produto, "ajudava a vender" e, como tal, constituía um importante instrumento complementar da venda. Desta forma passam, progressivamente, não só a apresentar a possibilidade da locação como, também, a sugerir, em concreto, determinada locadora. Estava em marcha a criação de um novo canal de distribuição, o "canal fornecedor" que, no segundo quinquénio da década passada, deverá ter encaminhado para a locação mais de 50% do volume de negócios do sector, na área mobiliária.

AJUDADA PELOS LIMITES DE CRÉDITO, PROSPERA

A política de contenção do crédito, através do sistema dos limites impostos pelo Banco Central, veio dar uma boa ajuda à locação, aumentando a procura, sem que isso pusesse em causa os objectivos da política mone-



«Durante os anos 80, com especial destaque para o segundo quinquénio, a locação afirmou-se em Portugal como uma das mais populares formas de financiamento dos investimentos, com taxas de crescimento do volume de negócios do sector que chegaram a ultrapassar os 100%. No princípio da década presente, a locação financeira contribuía já com mais de 10% para o financiamento do investimento global.»

O FINANCEIRA

tária, já que, sendo a locação uma forma de financiamento exclusiva do investimento, as tensões inflacionistas que gerava eram mínimas. Que locatários? (Ver GRÁFICO N.º 2) Essencialmente as PME; Que equipamentos? Essencialmente sobre rodas (equipamentos de transporte de mercadorias e passageiros, viaturas ligeiras e equipamentos de movimentação de terras), i. e., equipamentos com mercado secundário activo (Ver GRÁFICO N.º 3).

PASSA DE NEGÓCIO "ESTRELA"...

No final dos anos 80, a locação era, claramente, um bom negócio. Boas margens de intermediação, grandes volumes de actividade, taxas de sinistralidade (incumprimentos de clientes) relativamente baixas, ajudadas por uma economia que continuava bem aquecida ou mesmo demasiado aquecida. É nesta fase que, progressivamente, vêm juntar-se aos "pioneiros" as novas sociedades de locação, dando lugar à configuração actual do mercado, conforme referido anteriormente. Algumas sociedades de locação do grupo dos "pioneiros" transformam-se, então, em autênticas *blue-chips*.

... A NEGÓCIO "MADURO"

As sociedades de locação, constituídas no final da década de 80 e no princípio dos anos 90, vinham, por via de regra, apoiar-se em redes



bancárias de distribuição muito fortes (grandes volumes a custos baixos), operando quase sempre sobre o cliente bancário ("canal cliente") de forma particularmente activa e agressiva.

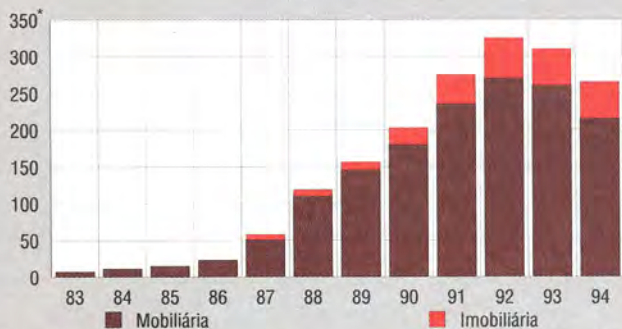
Os fornecedores de equipamentos não só se aperceberam de que a locação financeira era um bom instrumento complementar da venda, como apreenderam, ainda, que era também um bom mecanismo para incrementar as suas margens de comercialização, pela via das comissões que as locadoras estavam dispostas a pagar a esses seus "aportadores de negócios".

A clientela em geral também foi percebendo que dispunha de um *market power* crescente, sobretudo ao verificar que o número de operadores em mercado crescia e estava disposto a negociar os preços e condições (Ver GRÁFICO N.º 4).

A economia entra num processo de "arrefecimento" e a taxa de sinistralidade aumenta e, ao mesmo tempo, as locadoras, ao entrarem numa fase de grandes crescimentos de "carteira" de contratos, descobrem que os custos operacionais sobem de forma quase proporcional. Todos estes factores contribuem para degradar as condições de exploração das locadoras e aproximar as suas rentabilidades dos níveis do sistema financeiro em geral, i. e., tornar mais apertados os parâmetros em que a sua actividade se desenvolve (Ver GRÁFICO N.º 5).

VOLUME DE NEGÓCIOS DO SECTOR

GRÁFICO 1

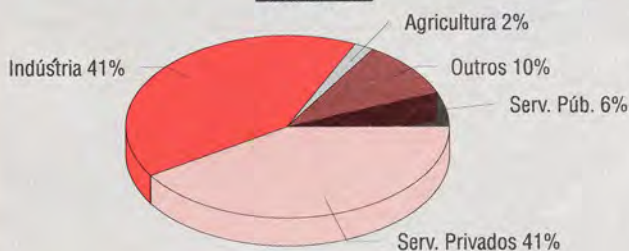


Fonte: Apelease, 1994

*Valores em milhões de contos

PRODUÇÃO POR SECTORES DE ACTIVIDADE

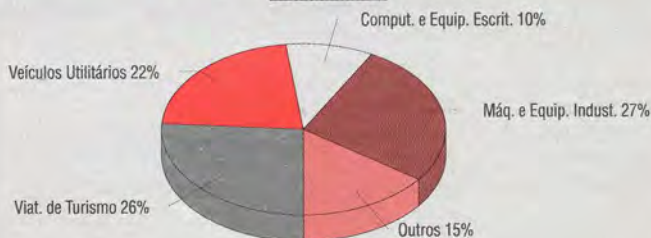
GRÁFICO 2



Fonte: Apelease, 1994

PRODUÇÃO POR TIPO DE EQUIPAMENTOS

GRÁFICO 3



Fonte: Apelease, 1994

PERDIDAS AS VANTAGENS FISCAIS

Em Janeiro de 1994, depois de sucessivos adiamentos, a locação financeira passa a ter um tratamento contabilístico e fiscal neutro, ♦



relativamente a outras formas de financiamento, i. e., os bens de equipamento são capitalizados no balanço do locatário e, das rendas, apenas o juro é contabilizado como custo, ao qual acresce a depreciação dos equipamentos nos termos usuais. Cessa a vantagem fiscal, ao nível dos impostos sobre lucros. Tudo em obediência aos ditames da NIC 17 - Norma Internacional da Contabilidade - (inspirada no IAS 17 - *International Accounting Standards* - do IASC - *International Accounting Standards Committee*).

A LOCAÇÃO FINANCEIRA AINDA INTERESSA?

Claro que sim. Mesmo depois da publicação do D.-L. 298/93 com a nova Lei Quadro do Sistema Financeiro, que permite aos Bancos realizar operações de locação financeira, o caminho da especialização anteriormente palmilhado, que passou pela constituição de sociedades de locação no seio de todos (ou praticamente todos) os grupos financeiros, continua a revelar interesse.

Na óptica das instituições financeiras, o financiamento do investimento a retalho é uma problemática complicada, já que o tecido empresarial que constitui a clientela é muito frágil e o risco é elevado, mas, mesmo assim, ou se apoia ou, de todo, se perde uma franja de mercado que representa mais de 90% do conjunto de todas as empresas, um dos segmentos de mercado com maior potencial de crescimento.

Mais: mesmo que os bens móveis e imóveis vejam os seus valores muito reduzidos nos mercados secundários, a propriedade característica da locação financeira constitui melhor garantia e mais simples que as formas tradicionais. E, além disso, a locação financeira permite um controlo das aplicações mais eficaz que em qualquer outra modalidade de financiamento...

Na óptica das PME, a locação financeira continuará a ser, cada vez mais, a única verdadeira alternativa para o financiamento a médio prazo, se as instituições de crédito mantiverem a política de especialização dos diferentes negócios.

E, ENTRETANTO, LÁ FORA?

A locação financeira continua a representar quotas significativas do financiamento do investimento: mais de 30% nos E.U.A., mais de 15%

«(...) mesmo que os bens móveis e imóveis vejam os seus valores muito reduzidos nos mercados secundários, a propriedade característica da locação financeira constitui melhor garantia e mais simples que as formas tradicionais. E, além disso, a locação financeira permite um controlo das aplicações mais eficaz que em qualquer outra modalidade de financiamento... ».

na C.E. e em explosão na Ásia meridional (Ver GRÁFICO N.º 6) e na América do Sul/Central. Na Europa de Leste veremos, mas de todo com boas perspectivas. Tudo com base em dois aspectos:

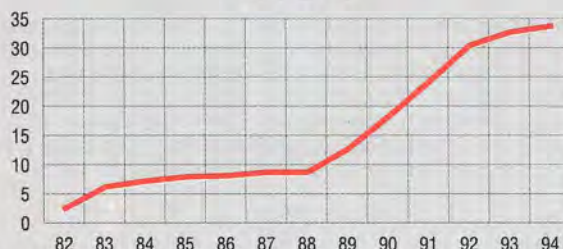
- Especialização do sistema financeiro;
- Aplicação rigorosa do IAS 17 ou normas equivalentes.

ENTRE NÓS, A REGULAMENTAÇÃO ALTERA-SE

Ao tempo de rabiscar esta nota, foi publicada nova regulamentação sobre a Locação Financeira (D.-L. 149/95) e tinha saído, recente-

N.º DE SOCIEDADES DE LOCAÇÃO

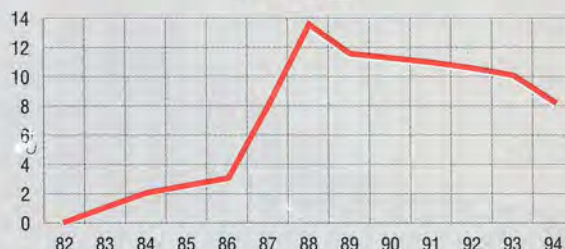
GRÁFICO 4



Fonte: Apelease, 1994

VOLUME DE NEGÓCIOS/ N.º DE SOCIEDADES

GRÁFICO 5



Fonte: Apelease, 1994

LOCAÇÃO FINANCEIRA: ALTERAÇÕES REGULAMENTARES DE MAIOR IMPACTE

	REGULAMENTAÇÃO REVOGADA		NOVA REGULAMENTAÇÃO (D.-L. 72/95 + D.L. 149/95)	
	Locação Mobiliária	Locação Imobiliária	Locação Mobiliária	Locação Imobiliária
Possíveis Locatários	Empresas, ENI's, Prof. Liberais e Org. Públicos	Empresas, ENI's, Prof. Liberais e Org. Públicos	Particulares, Empresas, ENI's, Prof. Liberais e Org. Públicos	Particulares, Empresas, ENI's, Prof. Liberais e Org. Públicos
Objecto Sociedades	Locação Mobiliária	Locação Imobiliária	Locação Mobiliária e Imobiliária	Locação Mobiliária e Imobiliária
Prazos Mínimos	2 anos	10 anos	18 meses	7 anos
Periodicidade Rendas	Mensal, Trim. e Semestral	Mensal, Trim. e Semestral	Qualquer, < a 12 meses	Qualquer, < a 12 meses
Valores Residuais	2 a 6%	Qualquer > 2%	2 a 25% (*)	Qualquer, > 2%
Formalismo Contratos	Termo de autenticação	Escritura Pública	Documento particular (**)	Documento particular com reconhecimento presencial
Recuperação Bens Locados			Providência cautelar específica com extinção	

(*) Poderá ir até 50%, depois de regulamentado pelo Banco de Portugal; (**) As Conservatórias do Registo Automóvel estão a exigir reconhecimento presencial.

mente, a nova regulamentação sobre as Sociedades de Locação, que passam a poder fazer, indistintamente, locação financeira Mobiliária e Imobiliária (D.-L. 72/95). Em termos gerais, a locação é liberalizada, no sentido de que a maior parte dos aspectos contratuais passam a depender exclusivamente da vontade das partes, os prazos são ajustados, a locação de bens móveis aos particulares passa a ser possível (a de habitação já era) e as providências para recuperação dos bens, em caso de incumprimento por parte dos locatários, mais consequentes, melhorando de alguma forma a garantia das locadoras. Além disso, o formalismo das operações de locação financeira é, consideravelmente, simplificado.

E QUANTO AO FUTURO?

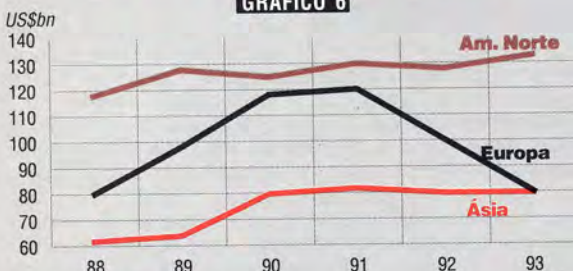
A locação financeira continuará a afirmar-se como a forma mais adequada de garantir o financiamento a retalho ao investimento. Em qualquer dos casos, a aplicação rigorosa da NIC 17 é condição fundamental para o desenvolvimento futuro. É que, nos países onde a NIC 17 é de aplicação obrigatória, muitas são as operações de locação em que os bens são contabilizados no activo da locadora e as rendas fiscalmente efectivas para os locatários, desde que respeitados os preceitos da referida NIC 17 (Ver **QUADRO N.º 1**). Em Portugal, onde "o carro anda à frente dos bois", nem uma para amostra.

Quer dizer, os "lobbies" que se encarregaram de implementar em Portugal a NIC 17 deveriam, agora, fazer com que a Administração Fiscal aceitasse, por inteiro, os preceitos do IAS 17 do IASC. Reconheço que a implementação da NIC 17 melhora as contas das empresas e evita "surpresas" desagradáveis como as que ocorreram em princípios de 1994, ao analisar as contas das mesmas, "descobrimo" passivos insuspeitados, mas também penso que não é útil, no plano global, terminar com as vantagens de um tipo de financiamento que, reconhecidamente, deu boa contribuição para o relançamento do investimento no nosso país. É que isso também significa discriminar as nossas sociedades de locação face às suas congéneres estrangeiras. ■

*Director-Geral da Macaulease

VOLUME ANUAL DE NEGÓCIOS

GRÁFICO 6



Fonte: World Leasing Yearbook, 1995

IAS 17- CONTABILIZAÇÃO PARA LEASING (SEU USO NOS PAÍSES MEMBROS DO IASC)

QUADRO 1

	Países	%
● IAS 17 adoptado como requisito nacional	10	17
● IAS 17 usado como requisito nacional básico	05	09
● Requisito nacional desenvolvido separadamente e em conformidade com o IAS 17 em todos os aspectos materiais	18	31
● Sem requisitos nacionais mas prática nacional, conforme com o IAS 17 em todos os aspectos materiais	08	14
● Requisito nacional desenvolvido separadamente, mas não conforme com IAS 17	41	71
● Sem requisitos nacionais e prática nacional contrária com IAS 17	09	15
	58	100

Fonte: World Leasing Yearbook, 1995

Introdução aos Produtos Derivados

OBJECTIVOS

- Actualização dos destinatários quanto ao conhecimento dos mercados e produtos a prazo.
- Dar uma perspectiva do funcionamento destes produtos 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, Internacional, Comercial, Auditoria, Gerentes, Gestores de Conta e Gestores de Carteira.

DURAÇÃO

12 horas.



INSCREVA-SE

Organização e Funcionamento dos Mercados de Futuros

OBJECTIVOS

- Dar uma panorâmica da actividade dos Mercados de Futuros em todo o Mundo;
- Analisar a organização e funcionamento dos Mercados de Futuros em geral;
- Analisar a organização e o funcionamento do Mercado de Futuros português.

DESTINATÁRIOS

Directores Comerciais, Gerentes e Sub-Gerentes, Assessores Comerciais, Quadros Intermédios e Técnicos da Área Comercial.

DURAÇÃO

12 horas.

Para mais informações, contactar Instituto de Formação Bancária - Depart. de Mercados Financeiros
Av. 5 de Outubro, 164 - 1050 Lisboa. Telefone 793 00 77 - Telefax 797 29 17.

RECUPERAÇÃO DO

JORGE LAPA SIMÕES*



A pesar das profundas alterações introduzidas no mercado, a função creditícia convencional dos Bancos continua a assumir o papel de maior relevo na actividade bancária, quer pelo seu efeito macroeconómico, quer, particularmente, pelas altas taxas de rendibilidade que em cada momento proporciona e pelo alargamento e fidelização dos bons clientes que, através do recurso ao crédito, poderão satisfazer as suas necessidades financeiras e, assim, desenvolver as suas actividades, com o consequente multiplicador de benefícios dos mais variados agentes que delas dependem.

Factores de risco, tais como a situação conjuntural do país e do sector de actividade do cliente e, em particular, os que têm a ver com a qualidade do empresário, da empresa e do projecto e, ainda, dos decisores de crédito, têm justificado a incapacidade de os devedores reembolsarem os fundos mutuados e de pagarem os respectivos juros. Consequentemente, os Bancos vêem-se privados de proveitos, com reflexos inevitáveis a nível de liquidez, e são obrigados a assumir custos pela contabilização de provisões.

Na verdade, todo o crédito comporta risco e, por isso, antes de se tomar a decisão de concessão de crédito, dever-se-á avaliar criteriosamente um conjunto de informações no sentido de minimizar esse risco, que não dispensa, posteriormente à entrega dos fundos ou assunção de determinada responsabilidade pelo cliente, um acompanhamento e controlo eficaz no sentido de se identificarem e apoiarem medidas correctivas susceptíveis de impedirem eventuais situações de incumprimento.

Se, porém, tais situações de incumprimento ocorrerem, o crédito em mora, de acordo com o Plano de Contas do Sistema Bancário, em vigor desde o início de 1990, passará a designar-se por Crédito e Juros Vencidos.

Estes activos rígidos na carteira de crédito, apesar dos cuidados especiais para a sua contenção e até redução, continuam a situar-se a níveis elevados na estrutura de balanço e naturalmente indesejáveis face aos prováveis prejuízos que proporcionarão, pelo que todos os Bancos desenvolvem esforços, tendo em vista a segurança da sua recuperação, mobilizando, para o efeito, todos os meios de acção adequados.

Cada Banco, consoante a dimensão crítica desses activos e a complexidade das formas de recuperação, aplicáveis a cada caso, adoptará a estrutura ideal, que não deixará de atender às características das pessoas a ela afectos, sempre com o objectivo de optimização dos meios disponíveis



A IMPORTÂNCIA DOS Balcões NA ORGANIZAÇÃO DOS PROCESSOS E NA ACÇÃO IMEDIATA

Na generalidade das situações, não é a acção directa dos tradicionais departamentos de contencioso a mais eficaz e operacional. Porém, em circunstância alguma se poderá prescindir da assessoria jurídica quanto a eventuais revisões de acordos a celebrar com clientes em incumprimento e em todas as situações que exijam procedimentos especiais.

Reconhece-se que os Bancos poderão obter maiores vantagens se o acompanhamento das diferentes situações for efectuado, numa primeira fase, pelos balcões e departamentos comerciais a que os clientes estão afectos, transitando, depois, para os departamentos de contencioso. Nos balcões, o gestor de conta desenvolve um papel preponderante e, em certos casos, poderão justificar-se departamentos especializados, com ou sem poder de decisão.

Em qualquer das circunstâncias, é fundamental a existência de regras e procedimentos gerais, mas explícitos, quanto à descentralização de funções e delegação de poderes, para que, de forma coordenada, os objectivos fixados para cada processo sejam plenamente atingidos.

De facto, independentemente do tipo de operação de crédito e dos intervenientes que requerem medidas concretas, diferentes em grau de aplicação e de rigor a partir de determinada fase do processo e que exigem naturalmente a assistência da assessoria jurídica, é fundamental que cada Banco defina determinados procedimentos gerais, de natureza processual, e a quem compete a responsabilidade de decisão e implementação das acções conducentes à desejada recuperação do crédito e juros vencidos. É vulgar, consoante os montantes, prazos e formas de regularização, existirem escalões diferenciados de poderes de apreciação e decisão sobre propostas de regularização do crédito vencido. Também, em função dos montantes, é normal serem fixados escalões para efeitos de autorização de transferência do processo da fase de pré-contencioso para contencioso.

A utilização de rotinas informáticas, em continuo processo de melhoria e integração, complementadas com as peças documentais estritamente necessárias ao acompanhamento de cada caso, auxiliarão a concretização desses objectivos e, igualmente, deverão satisfazer objectivos mais gerais, mas essenciais no plano estatístico e de permanente e actualizada informação de gestão.

Mas a decisão só poderá ser tomada se existir um processo por-me-

CRÉDITO VENCIDO

norizado, onde conste, entre outros elementos:

- Original dos documentos das operações;
- Parecer sobre o grau de probabilidade de liquidação, após resumo dos contactos efectuados;
- Informações atualizadas sobre o devedor, sócios/accionistas, fiadores ou avalistas;
- Relação dos bens penhoráveis de todos os intervenientes, sua descrição e encargos existentes sobre os mesmos, conforme busca efectuada ou certidões obtidas junto das Repartições de Finanças, Conservatórias do Registo Predial, Comercial ou Automóvel e, ainda, parecer sobre os respectivos valores actuais.

Compete aos balcões a elaboração desse processo, que deverá estar concluído num prazo aconselhável inferior a um mês após o vencimento da dívida, sem esquecer determinados procedimentos imediatos, que se discriminam:

- Assegurar o imediato vencimento dos limites contratuais;
- Procurar a regularização das responsabilidades vencidas;
- Compensar ou cativar créditos, desde que observadas determinadas regras;
- Procurar o reforço de garantias;
- Assegurar que toda a documentação e títulos estejam em ordem e, também, as condições de execução;
- Determinar o risco com o grupo a que o cliente pertence;
- Outras adequadas.

Sempre que da análise dos elementos disponíveis se conclua que a melhor alternativa para a recuperação dos créditos e juros vencidos deverá passar de imediato pela via contenciosa, os departamentos de contencioso assumirão, então, a gestão dos processos até ao reembolso final ou à situação de incobráveis.

O PERFIL DAS PESSOAS

Não obstante cada caso exigir acompanhamento e decisão sobre acções específicas que se revelem mais adequadas, o eficaz reembolso do crédito concedido e dos consequentes juros, para ser possível, exigirá, regra geral,

para além de uma estrutura adequada, que as pessoas envolvidas estejam conscientes da importância dos seguintes aspectos fundamentais:

Coragem

Sem ela, não será possível, muitas vezes, assumir a responsabilidade por determinadas decisões do menor prejuízo, após ponderadas as diversas alternativas que, em cada caso, se poderão colocar.

Vontade

É imprescindível que os diferentes órgãos, a quem são delegadas competências, de forma coordenada tenham vontade de equacionar outras formas de recuperação para além da via judicial.

Diálogo e interlocutores das partes

É impossível chegar a um acordo extra-judicial com os clientes devedores, se não houver interlocutores e abertura ao diálogo sobre as diferentes hipóteses de recuperação que cada caso proporciona.

Rapidez de decisão

Para além das vantagens relacionadas com o conhecimento dos processos, é necessário ter consciência de que, se existem soluções, não faz sentido esperar, até porque outros credores se poderão antecipar.

Independência

Recolhidos os elementos indispensáveis à tomada de decisão, esta deverá ser a que melhor se ajusta a cada caso, na defesa dos superiores interesses do banco, sendo certo que os bancos são também responsáveis pela sorte dos clientes a quem concederem crédito e que estão numa situação de incumprimento, eventualmente transitória.

FORMAS DE RECUPERAÇÃO

Sem prejuízo da necessidade de cumprimento das regras estabelecidas pelo Banco de Portugal, plano de contas e por cada Banco, quanto ao acompanhamento, segurança e contabilização do

BALANÇO		19X1		19X2		19X3	
EMPRESA		19X1	Δ	19X2	Δ	19X3	Δ
ACTIVO							
Imobilizado		30	170	200	180	380	
Imobilizações Incorpóreas	118.825	-34.860	153.685	23.840	177.525		
Investimentos Financeiros	20.688	0	20.688	5.553	26.241		
Amortizações Acumuladas	(18.895)	(29.582)	(48.477)	(25.274)	(73.751)		
	113.618	8.547	122.165	4.616	132.437		
Circulante		228.927	26.118	255.045	(15.617)	239.428	
Dívidas de Terceiros		182.238	38.857	221.095	(27.404)	193.691	
Cheques em	4.416	(1.703)	2.713	(307)	2.376		
Clientes - Títulos a Receber	2.500	15.108	17.608	17.190	34.798		
Adiantamento a Fornecedores	(4.303)	(1.713)	(6.016)	(2.383)	(8.419)		
Provisões para Colaboração Duvidosa	0	320	320	1.181	1.501		
Outras Dívidações	0	0	0	0	0		
	154.829	51.069	205.898	(11.872)	194.026		
Títulos Negociáveis		2.000	3.000	5.000	5.000	10.000	
Depósitos Bancários e Caixa	20.457	(186)	20.271	17.537	37.808		
	22.457	2.814	25.285	22.537	47.616		
Ativos em Divórcio		4.539	0	4.539	846	5.385	
Total do Activo	338.421	38.425	376.846	308	377.154		

«Na verdade, todo o crédito comporta risco e, por isso, antes de se tomar a decisão de concessão de crédito, dever-se-á avaliar criteriosamente um conjunto de informações no sentido de minimizar esse risco, que não dispensa, posteriormente à entrega dos fundos ou assunção de determinada responsabilidade pelo cliente, um acompanhamento e controlo eficaz no sentido de se identificarem e apoiarem medidas correctivas susceptíveis de impedirem eventuais situações de incumprimento.»

crédito e juros vencidos, que não cabe desenvolver neste texto, parecidos que poderemos subdividir as formas de recuperação em casos simples e casos complexos, sendo certo que, para cada caso, apenas se deverá estudar o que for necessário saber para bem decidir. Vejamos, a título ilustrativo, algumas situações:

Casos simples

Consistem em, perante uma situação de incumprimento, conseguir-se o reembolso imediato ou um plano de pagamentos a prazo com reforço de garantias.

Caso seja aceite o plano de pagamentos a prazo e o reforço de garantias para níveis considerados seguros, perante o primeiro incumprimento o processo deverá ser remetido para o departamento de contencioso e despachado no sentido de cobrança coerciva.

Casos Complexos

No diagnóstico a efectuar deverão, entre outros elementos, constar os seguintes:

- Quais as reais responsabilidades em causa?
- Qual a posição do Banco no Passivo do Cliente?
- Qual a importância dos credores privilegiados?
- Qual a evolução económico-financeira do cliente para os próximos anos?

Muitas vezes, estão também envolvidos outros Bancos, pelo que, consoante o grau de envolvimento, é fundamental que haja acordo quanto às eventuais medidas a implementar no sentido de recuperação do cliente e, conseqüentemente, recuperação dos créditos e juros vencidos.

Esses planos de recuperação poderão compreender medidas diversas, justificáveis para cada caso específico, e das quais se destacam:

- Consolidação das dívidas, com ou sem redução da taxa de juro;
- Transformação de créditos em capital, com ou sem intervenção na gestão, por substituição ou não dos administradores;
- Perdão de créditos, ressalvando-se, porém, o eventual regresso de melhor fortuna, a fim de se aproveitar a eventual capacidade futura dos clientes para liquidar os créditos perdoados;
- Dação em cumprimento de bens do cliente para extinção total ou parcial das dívidas;
- Reforço ou obtenção de garantias.

Poderá também justificar-se a existência de novos apoios com vista à manutenção de condições normais de laboração ou até, eventualmente, à concretização de determinados projectos considerados imprescindíveis à ultrapassagem da má situação em que o cliente se encontra e dessa forma proporcionar-se, embora com risco determinado, a recuperação dos créditos vencidos para além dos novos apoios.

Uma vez posto em execução o plano de recuperação, importa que se estabeleça um acompanhamento eficaz. Nesse sentido, deverá assegurar-se a existência de um conjunto de informações que funcione como instrumento de gestão a curto prazo e que permita assegurar, atempadamente e nas melhores condições, o seguinte:

- O acompanhamento da sua execução;
- A introdução de medidas correctivas.

Reconhecida a inviabilidade do cliente no diagnóstico efectuado ou se do acompanhamento periódico ao longo do ano ou dos factos entretanto ocorridos se concluir que não há perspectivas de cobrança, deverá recorrer-se, de imediato, à execução judicial, salvo se tal apenas implicar custos adicionais. O crédito e juros vencidos, nestas circunstâncias, deverá ser considerado como crédito incobrável, podendo a sua regularização ser efectuada através da utilização de provisões.

Todos os processos nestas condições deverão permanecer arquivados, podendo a sua reactivação ocorrer se existirem condições válidas para o efeito, depois de informações actualizadas.

DISPOSIÇÕES LEGAIS BÁSICAS

Para a eventualidade de execução, é importante reter que não é indiferente o suporte da operação, pelo que, se a mesma estiver

«(...) em incumprimento e em todas as situações que exijam procedimentos especiais. Reconhece-se que os Bancos poderão obter maiores vantagens se o acompanhamento das diferentes situações for efectuado, numa primeira fase, pelos balcões e departamentos comerciais a que os clientes estão afectos, transitando, depois, para os departamentos de contencioso.»

BALANÇO		EMPRESA				
ACTIVO		19X1	20X1	19X2	19X3	19X4
Imobilizações						
Imobilizações incorpóreas	30	170	200	150	350	
Imobilizações Corpóreas	118 825	34 890	153 680	23 840	177 855	
Investimentos Financeiros	20 888	0	30 688	6 500	27 188	
Amortizações Acumuladas	(19 909)	(28 693)	(46 852)	(25 974)	(72 529)	
	119 874	9 347	128 016	8 616	132 637	
Creditos						
Clientes						
Clientes	226 927	28 118	253 045	(19 817)	237 428	
Outros						
Clientes c/c	162 235	38 857	201 092	(27 404)	173 688	
Clientes - Telem - Telem e Telecom	4 418	(7 703)	2 751	(207)	2 298	
Ajustamentos e Provisões	2 500	(5 128)	(7 628)	(7 180)	(34 818)	
Provisões para Cobranças Duvidosas	(4 323)	(1 713)	(8 006)	(2 383)	(9 419)	
Outros Diferenciais	18	528	520	1 021	1 562	
	184 828	51 066	210 317	(11 672)	204 045	
Títulos Negociáveis						
Depósitos Bancários e Caixa	2 000	2 000	2 000	2 000	10 000	
	20 457	(180)	20 287	17 337	37 624	
	22 457	2 820	20 287	22 337	47 624	
Ativos e Diferenciais						
	5 539	28	4 578	848	5 824	
Total do Activo	633 425	88 435	608 849	300	627 138	

titulada por um documento com determinados requisitos, o Banco pode instaurar em Tribunal, por incumprimento pelo devedor, uma acção executiva que terá por finalidade o ressarcimento do Banco através do produto da venda dos bens apreendidos judicialmente ao devedor.

Por muito importantes para a salvaguarda dos direitos sobre o crédito vencido, salientam-se determinadas disposições legais que todos os órgãos e, em primeiro lugar, os balcões deverão observar, nomeadamente quanto ao protesto de letras e livranças e prazos de prescrição nas mesmas.

Quanto ao protesto de letras e livranças

A apresentação para o protesto no Notário deve ser feita, como regra, num dos dois dias úteis seguintes ao do vencimento, sob pena de o Banco perder os seus direitos contra alguns dos intervenientes. Só não será assim se for aposta pelos emitentes dos efeitos (sacador ou subscritor), devidamente datada e assinada pelo punho do mesmo, a cláusula "sem despesas".

De notar que o protesto feito fora do prazo é juridicamente nulo. Sem o protesto e não tendo o efeito a cláusula "sem despesas", o Banco só não perde os seus direitos para com o aceite e os respectivos avalistas. Neste caso, o Banco, para actuar contra o cedente (endossante das letras ou livranças), deverá fazê-lo com base no contrato de desconto, que não constitui título executivo e cuja prescrição só ocorrerá ao fim de 20 anos.

Prazos de prescrição nas letras e livranças

Os prazos para lá dos quais o Banco não pode exercer os seus direitos decorrentes da sua qualidade de portador dos efeitos,

por via judicial, são:

- 1 ano para o sacador, endossante e seus avalistas;
- 3 anos para aceitantes, subscritores de livranças e respectivos avalistas.
- A prescrição pode ser interrompida relativamente aos intervenientes que assumam o acto interruptivo.

Se o Banco não possuir esses títulos executivos, numa primeira fase apenas poderá propor em Tribunal uma acção declarativa, que terá por finalidade a condenação do devedor ao cumprimento da sua obrigação, depois de provada a existência da dívida.

Sucedendo frequentemente que, quando se obtém a sentença condenatória, dado o tempo decorrido, muito longo, já desapareceram os bens do devedor, o que não permite ao Banco prosseguir com a acção executiva, ficando a aguardar melhor fortuna do devedor.

A propósito do desaparecimento de bens, o Banco, em alguns casos, tem a possibilidade de obter, através do Tribunal, o arresto dos bens do devedor.

Assim, quando o banco verifica que o devedor não comerciante ou comerciante não matriculado na Conservatória do Registo Comercial não quer cumprir a obrigação contraída e que oculta alguns bens e se desfaz de outros, tudo no intuito de não ter bens para liquidar a dívida, no momento em que ela judicialmente lhe seja exigida, pode, através do Tribunal, obter o arresto dos bens do devedor.

O arresto consiste na apreensão judicial de bens do devedor, mas o Tribunal só o decretará se o Banco credor provar sumariamente a existência do seu crédito e sobre o justo receio de perda da garantia patrimonial do seu crédito.

Por se revelar um mecanismo normativo que contempla múltiplos instrumentos operacionais à disposição dos comerciantes e industriais em situação de incumprimento e dos próprios credores, nomeadamente dos Bancos, de seguida far-se-á uma breve referência ao regime instituído pelo Dec.-Lei. 132/93 de 23 de Abril, ou seja, o Novo Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresa e da Falência.

De assinalar que, relativamente às empresas em situação difícil, antes do Dec.-Lei 132/93 existiram outras disposições legais que foram sucessivamente revogadas, da qual sobressai o diploma que instituiu os chamados contratos de viabilização (Dec.-Lei 124/77, de 1 de Abril), o que criou a denominada Parempresa-Sociedade Parabancária para a Recuperação de Empresas, SA (Dec.-Lei 125/79 de 10 de Maio) e, posteriormente, o Dec.-Lei 177/86 de 2 de Julho, que, juntamente com o Dec.-Lei 10/90 de 5 de Janeiro, constituiu a segunda fase da luta pela recuperação de empresas em situação económica e financeira difícil, mas consideradas viáveis.

A inovação de mais profundo alcance introduzida pelo novo diploma é a relativa ao tratamento a que passaram a ficar sujeitos, com a declaração de falência, os titulares dos créditos privilegiados. Assim, conforme o Art.º 152.º, com a declaração de falência extinguem-se imediatamente os privilégios creditórios do Estado, das autarquias locais e das instituições de segurança social, passando os respectivos créditos a ser exigíveis apenas como créditos comuns.

Mas como os referidos credores especiais também estão atentos e têm procurado alternativas na defesa dos seus direitos, é de primordial importância, também nestes processos, agir por antecipação, independentemente de as providências de recuperação previstas se sobreponem à declaração de falência, pois esta apenas será decretada quando a empresa se mostre economicamente inviável ou se não considere possível, em face das circunstâncias, a sua recuperação financeira. ■

**Vogal do C. Fiscal da AGESBANCA
Administrador da Simotra-Grupo SottoMayor
Docente do ISGB*

Nota: Artigo no âmbito da cooperação entre a AGESBANCA e o Instituto de Formação Bancária.

CURSOS

Trabalho de Equipa, Gestão Eficaz do Tempo

- Sensibilize-se para o funcionamento de uma equipa.
- Adquirir um conjunto de conhecimentos e técnicas, que lhe permitam construir o seu próprio modelo de gestão do tempo.

O curso tem a duração de 3 dias (18 horas).

INSCREVA-SE

Para mais informações, contactar Instituto de Formação Bancária - Formação Intermédia Geral
Av. 5 de Outubro, 164 - 1050 Lisboa. Telefone 793 00 77 - Telefax 797 29 17.

Gestão de Recursos Humanos

- Desenvolva as competências necessárias, para o estabelecimento de relações interpessoais, para o exercício de funções de chefia.
- Conheça as técnicas e práticas da gestão de pessoal.
- Desenvolva as suas competências de diagnóstico de contextos organizacionais.
- Adquirir capacidades de gestão de homens e do processo de mudança.

O curso tem a duração de 3 dias (18 horas).

INSCREVA-SE

Para mais informações, contactar Instituto de Formação Bancária - Formação Intermédia Geral
Av. 5 de Outubro, 164 - 1050 Lisboa. Telefone 793 00 77 - Telefax 797 29 17.

CADERNOS DE MERCADOS

FUTUROS SOBRE ÍN

Conforme plano traçado e divulgado na Secção “Cadernos de Mercados” das duas últimas edições de *Inforbanca*, prosseguimos neste número a pu-

ARMINDO ESCALDA*

Nos últimos anos tem-se assistido a uma aceleração do processo de inovação, desregulamentação e mudanças estruturais no sector financeiro internacional. O aparecimento de novos produtos financeiros, nomeadamente os futuros, tem conduzido, geralmente, à melhoria da eficiência dos mercados, criando paralelamente condições mais favoráveis às instituições financeiras e aos seus clientes para enfrentarem a volatilidade das taxas de juro, das taxas de câmbio e dos índices bolsistas em situações de maior instabilidade.

ENQUADRAMENTO

A primeira bolsa de futuros teve a sua origem em Chicago em 1848, *Chicago Board of Trade*, na sequência de frequentes e acentuadas oscilações no preço dos cereais. A tentativa de reduzir o efeito negativo da instabilidade dos preços conduziu ao aparecimento de formas contratuais de compra/venda, prevendo a entrega diferida dos bens. As regras estabelecidas e a padronização dos contratos permitiram a dispersão no tempo das tensões entre a oferta e a procura, reduzindo progressivamente as variações dos preços.

O aparecimento dos futuros financeiros ocorreu durante a década de 70, também nos EUA, no culminar de um período de grande flutuação das taxas de juro internas - consequência do fim do regime de *Bretton Woods* e da associada estabilidade cambial. O primeiro mercado de futuros financeiros (cambiais) surgiu na *Chicago Mercantile Exchange - International Monetary Market* em 1972. Dez anos depois, a 16 de Fevereiro de 1982, era criado o primeiro contrato de futuros sobre um índice de acções (o *Value Line Composite Index*), na *Kansas City Board of Trade*. Em Abril de 1982, a *Chicago Mercantile Exchange* lançava o contrato de futuros sobre o *SP500 Stock Index*, o qual ocupa, actualmente, o primeiro lugar no *ranking* dos contratos de futuros sobre índices de acções, sendo mesmo dos contratos de futuros financeiros mais transaccionados. Em Maio de 1982, a *New York Futures Exchange* introduzia, também com sucesso, o contrato sobre o *NYSE Composite Index*.

A enorme popularidade dos futuros sobre índices de acções resulta, naturalmente, das importantes potencialidades oferecidas aos agentes económicos: cobertura de risco contra variações adversas na cotações das acções no mercado à vista; actividade especulativa quanto ao comportamento futuro do índice; e possibilidade de arbitragem entre o mercado a prazo e o mercado à vista. Por este motivo, não é de admirar que o número anual de contratos de futuros sobre índices de acções tenha vindo a crescer de forma quase exponencial, representando actualmente o volume negociado um valor já superior às transacções efectuadas sobre as acções de suporte no mercado à vista.

OS CONTRATOS DE FUTUROS

Afinal, o que é um futuro? É um contrato negociável em mercados



«A enorme popularidade dos futuros sobre índices de acções resulta, naturalmente, das importantes potencialidades oferecidas aos agentes económicos: cobertura de risco contra variações adversas na cotações das acções no mercado à vista; actividade especulativa quanto ao comportamento futuro do índice; e possibilidade de arbitragem entre o mercado a prazo e o mercado à vista.»



organizados (Bolsas), em que as partes se comprometem a comprar ou vender um montante *standard* de um determinado activo, numa data futura específica, a um preço previamente estabelecido. Trata-se, portanto, da fixação de um preço a prazo para uma transacção diferida. Os contratos são garantidos por uma câmara de compensação (*clearing house*) e suportados por margens de pagamento. Distinguem-se, no contrato, as posições longa (comprador) e curta (ven-

DICES DE ACCÇÕES

blicação de artigos sobre o mercado de futuros, tendo em atenção a proximidade da abertura da Bolsa de Derivados do Porto.



EDUARDO COUTO

(Coordenador da secção Cadernos de Mercados)

dedor). Verifica-se, então, que os contratos de futuros são produtos com as características típicas de serem negociados em mercados a prazo. Para uma melhor percepção, observe a **Tabela 1**, onde o mercado global se encontra segmentado por forma de transacção e efectivação dos negócios. Distinguem-se aí os mercados: à vista (por exemplo, num quiosque, adquirir um jornal e pagar de imediato); a crédito (por exemplo, adquirir uma habitação a prestações com amortização da dívida ao longo de um período de tempo); e a prazo (fixar hoje o preço de um activo a entregar ou receber no futuro). Incidindo a análise no mercado a prazo, apresentam-se, ainda na **Tabela 1**, as principais vantagens e desvantagens dos diferentes tipos de operações (onde se incluem os contratos *forward*, firme a prazo e de futuros). De uma forma genérica, verifica-se que enquanto os contratos *forward* são ajustados às necessidades próprias de cada cliente, negociados no mercado OTC (*Over-the-Counter*) e, por este motivo, dificilmente transferíveis, os contratos de futuros, pelo contrário, por serem completamente padronizados e por se encontrarem cotados em Bolsa, são facilmente transaccionados. Até porque, neste último caso, a única variável sujeita a negociação é o preço. Por outro lado, e muito importante, no mercado de futuros não existe risco de incumprimento, já que a câmara de compensação se interpõe entre o vendedor e o comprador, assegurando diariamente a liquidação das operações. Quais são, então, as principais características dos contratos de futuros? De uma forma sintética, podem referir-se as seguintes:

- As operações de futuros processam-se em Bolsa, sendo a actividade regulada e supervisionada por uma autoridade competente;
- Os contratos são padronizados na quantidade e tipo de activo e, ainda, nas datas de entrega. De referir, todavia, que os contratos podem ser liquidados na Bolsa antes do seu vencimento através da realização de uma operação inversa;
- A entrega do activo no fim do contrato é rara, ou mesmo, por vezes,

TABELA 1		
MERCADOS		
À VISTA Liquidação Instantânea	A PRAZO Acordo no presente e entrega no futuro	A CRÉDITO Negócio decorre ao longo do tempo
FORWARD	FIRME A PRAZO	FUTUROS
VANTAGENS	VANTAGENS	VANTAGENS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contratos Personalizados (Negociação Bilateral) ✓ Elimina o Risco de Preço 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Negociado em Bolsa ✓ Eficiência na Contratação ✓ Melhor Informação (Menor Custo) ✓ Maior Confiança na Justeza das Operações ✓ Elimina o Risco de Crédito 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Negociado em Bolsa ✓ Padronizado ✓ Eficiência na Contratação ✓ Transparência ✓ Celeridade no Processo de Negociação ✓ Redução dos Custos de Informação ✓ Formação de Preços Justos ✓ Elimina o Risco de Crédito ✓ Existe a Possibilidade de «Anulação» do Contrato
DESvantagens	DESvantagens	DESvantagens
<ul style="list-style-type: none"> ✗ Ineficiente ✗ Custos de Formação ✗ Morosidade Negocial ✗ Dificuldade de anulação ✗ Não elimina o Risco de Crédito 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Impossibilidade de Personalização dos Contratos ✗ Dificuldade na Anulação dos Contratos 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Impossibilidade de Personalização dos Contratos
TUDO É NEGOCIADO	APENAS PREÇO E QUANTIDADE	APENAS PREÇO

impossível (por exemplo, um índice de acções). Na realidade, actualmente não é a entrega do activo o factor verdadeiramente importante, mas sim a variação do seu preço;

- O mercado de futuros proporciona preços de referência para os correspondentes activos à vista;
- Devido à sua liquidez, tende a reagir a alterações mais rapidamente do que o respectivo mercado à vista;
- É um mercado essencialmente de curto prazo, devendo as posições de longo prazo ser cobertas através da renovação das posições de curto prazo.

Como foi referido anteriormente, os contratos de futuros surgiram em meados do século XIX com objectivos puramente comerciais, tendo, só muito posteriormente, sido desenvolvidos diversos tipos de contratos de futuros sobre activos financeiros. O objectivo inicial foi quase sempre a cobertura de risco de evolução do preço do activo de base. Todavia, actualmente, a utilização dos contratos de futuros resulta quase em exclusivo da actividade especuladora. Neste sentido, hoje em dia podem-se distinguir, basicamente, dois tipos de agentes económicos intervenientes no mercado de futuros: os *hedgers*, que pretendem a estabilidade dos preços durante um certo pe-

ríodo de tempo; e os locais, que pretendem obter benefícios com as variações dos preços. A distinção resulta das diferentes formas de actuação e dos objectivos que têm implícitos: a cobertura de um risco financeiro ou comercial e a actividade especuladora. Os primeiros recorrem aos futuros, fundamentalmente, como instrumento de protecção face às flutuações dos preços dos activos. Os segundos utilizam o mercado de futuros como instrumento financeiro, tendo em vista a

obtenção de ganhos com a flutuação dos preços. Embora estes últimos nada tenham a ver com a actividade económica subjacente ao mercado de futuros, o seu papel é considerado determinante no seu desenvolvimento, já que, geralmente, lhe conferem a necessária dimensão e liquidez, proporcionando maiores níveis de eficiência.

FUTUROS SOBRE ÍNDICES DE ACÇÕES

São inúmeras as vantagens da existência de contratos de futuros sobre índices de acções: permitem a utilização mais simples das operações de *short selling* (regra geral, o empréstimo de títulos tem um custo elevado e enfrenta várias restrições legais); conduz a baixos custos de transacção, tendo em conta que se negocia um cabaz de acções; proporciona um elevado grau de alavancagem dos investimentos; aumenta a liquidez do mercado à vista de acções, contribuindo para o processo de formação de preços; e incentiva o investimento em acções, já que permite a realização de operações de cobertura do risco.

Observe-se a **Tabela 2** onde se reproduzem, para exemplificar, as características principais do contrato de futuros sobre o índice FT-SE 100 (*Financial Times-Stock Exchange 100*), negociado na *London International Financial Futures Exchange*.

Um investidor pode comprar ou vender um contrato. Se comprar, regista lucros, caso o valor do índice suba, e obtém prejuízos, se o valor do índice descer. A posição do vendedor é, naturalmente, simétrica. Os contratos de futuros sobre índices de acções são cotados na mesma unidade que o índice subjacente. O valor do contrato obtém-se multiplicando o número de pontos do índice pelo preço de cada ponto.

No acto de compra ou venda de um contrato, a Bolsa obriga ao depósito inicial de uma quantia (em dinheiro ou títulos de dívida pública), como garantia/caução face a movimentos adversos do índice de acções. Este depósito é uma pequena percentagem do valor facial do contrato (+/- 5 por cento) e constitui o movimento inicial de uma conta corrente que se estabelece entre cada comprador ou vendedor e a Bolsa.

Complementarmente a esta margem inicial, estabelece-se geralmente uma outra, designada margem de manutenção, que representa cerca de 60 a 80% da primeira. Esta margem representa o limite mínimo da conta corrente do investidor na Bolsa. Se, por via do apuramento diário de resultados (neste caso, de sucessivos prejuízos), a conta corrente descer abaixo da margem de manutenção, o investidor é convidado a repor o diferencial relativamente à margem inicial. Caso o investidor não proceda à sua reposição, o contrato é imediatamente cancelado, recebendo o investidor apenas o saldo da sua conta corrente.

Este procedimento é importante para garantir o cumprimento das obrigações financeiras dos operadores resultantes da execução do contrato. Todas as posições são reavaliadas diariamente e os fundos são debitados ou creditados ao cliente em função da evolução diária do índice de acções. Nada obriga à manutenção de um depósito de montante superior à margem inicial, pelo que podem ser mobilizados



«Um investidor pode comprar ou vender um contrato. Se comprar, regista lucros, caso o valor do índice suba, e obtém prejuízos, se o valor do índice descer. A posição do vendedor é, naturalmente, simétrica.»



«Actualmente, menos de 5% dos contratos são mantidos até à data de entrega. A esmagadora maioria é liquidada por uma transacção oposta antes da expiração do contrato. No caso particular dos contratos de futuros sobre índices de acções, a entrega é quase impraticável, pois implicaria a negociação de um número considerável de acções nas proporções da composição do índice, com custos de transacção logicamente significativos. A solução geralmente adoptada consiste no pagamento monetário do valor do índice na maturidade do contrato.»



os ganhos acima deste nível.

De uma forma geral, as bolsas estabelecem limites máximos de variação do índice, que, ao serem atingidos, determinam o encerramento das operações para reposição de margens. Este procedimento confere grande segurança à utilização dos futuros. Podem também existir limites mínimos de variação do índice, abaixo dos quais não é feito qualquer ajustamento nas margens.

Os contratos extinguem-se, logicamente, na sua data de vencimento. Nesta data, o vendedor é, teoricamente, obrigado a entregar ao comprador o cabaz de acções que compõe o índice ao preço da última cotação. Alternativamente, qualquer comprador ou vendedor pode liquidar, a qualquer momento, a sua posição, bastando, para o efeito, realizar em bolsa a transacção inversa à inicial. Nesta situação, o lucro ou prejuízo consistirá na diferença entre o valor inicial do índice e o valor do índice à data da liquidação.

Actualmente, menos de 5% dos contratos são mantidos até à data de entrega. A esmagadora maioria é liquidada por uma transacção oposta antes da expiração do contrato. No caso particular dos contratos de futuros sobre índices de acções, a entrega é quase impraticável, pois implicaria a negociação de um número considerável de acções nas proporções da composição do índice, com custos de transacção logicamente significativos. A solução geralmente adoptada consiste no pagamento monetário do valor do índice na maturidade do contrato.

Um problema que se coloca permanentemente aos intervenientes no mercado é como estimar o preço de equilíbrio de um contrato de futuros. O facto de a determinação do preço dos contratos *forward* ser relativamente mais simples do que a determinação do preço dos contratos futuros leva a que a análise a desenvolver de seguida incida sobre os primeiros. É possível demonstrar, todavia, que os principais resultados são muito semelhantes, sendo idênticos quando se admite que as taxas de juro são constantes. Considere-se que se verificam, entre outras, as seguintes hipóteses simplificadoras sobre o funcionamento dos mercados e sobre o comportamento dos investidores:

- Não existem custos de transacção;
- Existe a possibilidade de se efectuarem operações de *short-selling*;
- Os investidores estão sujeitos a idêntico nível de imposição fiscal sobre os seus rendimentos;
- Os investidores podem emprestar, ou pedir emprestados, fundos a uma taxa de juro sem risco;
- Os investidores são avessos ao risco e pretendem maximizar a rentabilidade das suas aplicações;
- Os agentes económicos devem desenvolver operações de arbitragem, sempre que estas se verifiquem.

Considere-se ainda a seguinte notação:

F - preço actual do contrato *forward*;

S - preço actual do activo no mercado *spot*;

T - período de tempo até à expiração do contrato *forward* (em anos);

I - valor actualizado dos dividendos a pagar pela empresa;

TABELA 2 / CONTRATO SOBRE FT-SE 100 (LIFFE)

UNIDADE DE TRANSACÇÃO	Valorizada a £25 por ponto de índice
MESES DE ENTREGA	Março, Junho, Setembro, Dezembro
DATA DE ENTREGA	Primeiro dia útil depois do último dia de transacção
ÚLTIMO DIA DE TRANSACÇÃO	10.30 terceira sexta-feira do mês de entrega
COTAÇÃO	Pontos do índice
VARIAÇÃO MÍNIMA DO PREÇO	0.5
TICK	£12.50
HORAS DE TRANSACÇÃO	08:35 - 16:10
ENTREGA	Monetária

q - *dividend yield* da empresa;

r - taxa de juro sem risco anual que se verifica até à expiração do contrato (admitindo juros compostos continuamente).

Neste pressuposto, apresentam-se de seguida as expressões de valorização teórica de contratos *forward* de 1) acções de empresas que não paguem dividendos:

$$F = Se^{rT}$$

de 2) acções de empresas que paguem dividendos:

$$F = (S - I)e^{rT}$$

e de 3) acções de empresas que possuam um *dividend yield* constante ou índices de acções:

$$F = Se^{(r-q)T}$$

Observa-se facilmente que é possível implementar operações de arbitragem, sempre que não se verifique a igualdade anterior:

• se $F > Se^{(r-q)T}$, então o investidor deve vender o contrato *forward* e comprar o activo de base no mercado à vista;

• se $F < Se^{(r-q)T}$, então o investidor deve vender a descoberto o activo de base no mercado à vista e comprar o contrato *forward*.

Para exemplificar, suponha que, em 15 de Junho de 1995, o valor do índice FT-SE 100 era 3126.50 e se pretendia determinar o preço de equilíbrio do contrato de futuros de Setembro de 1995 (a vencer no dia 15). Admitindo que o *dividend yield* médio das acções que compõem o índice é aproximadamente 4.25 por cento e considerando que a taxa de juro dos *Treasury bills* a 12 meses é igual a 6.50 por cento, então o preço de equilíbrio do contrato *forward* é:

$$F = 3126.5e^{(0.0650 - 0.0425) \cdot (3/12)} = 3144.14 \quad \blacktriangleright$$



Se o preço de mercado do contrato for distinto deste valor, então existem oportunidades de arbitragem.

FUTUROS SOBRE ÍNDICES EM PORTUGAL: O PORTUGUESE STOCK INDEX - 20

Contrariando uma visão mais restrita dos produtos derivados, julgo que não é possível considerar a participação no mercado de futuros como um *jogo de soma nula*, em que os lucros do vencedor igualam os prejuízos do perdedor. Os importantes efeitos económicos resultantes da criação de instrumentos de cobertura de risco e a consequente dinamização do mercado de activos de base parecem ser motivos suficientes para a sua implementação. É necessário, todavia, garantir que o mercado à vista dos produtos que lhe estão subjacentes possua suficiente dimensão e uma formação de preços que se pautem por mecanismos transparentes de regulação.

O facto de ainda não funcionar em Portugal um mercado de futuros sobre índices de acções impede que se tenham, desde já, algumas considerações sobre a sua aceitação, evolução e efeitos imediatos sobre o mercado à vista. Por este motivo, analisam-se apenas, de seguida, as principais características do *Portuguese Stock Index - 20*, índice que servirá de suporte à negociação de contratos de derivados em Portugal.

O PSI-20 (*Portuguese Stock Index - 20*) pretende ser um indicador médio do mercado accionista português. É um índice calculado com base numa amostra de 20 acções, obtidas do universo de acções negociadas no sistema de negociação em contínuo do mercado de cotações oficiais. A Associação da Bolsa de Valores do Porto é a entidade responsável pelo cálculo e difusão pública do PSI-20.

A fórmula matemática de cálculo do PSI-20 obedece à metodologia tradicional dos índices de preços de *Laspeyres*. A cada emissão está associado um coeficiente de ponderação, reportado a um momento-base de referência. Este ponderador consiste no rácio entre a capitalização bolsista individual de cada emissão e a capitalização bolsista total do índice. Para cada uma das empresas que compõem a amostra, utiliza-se apenas o número de acções admitidas à cotação e não o número de acções emitidas. Especificando, a fórmula de cálculo do índice é:

$$I_t = I_{t-1} \times \frac{B_t}{B_{t-1}}$$

sendo:

- t - momento actual do índice;
- t-1 - momento imediatamente anterior;
- I_t - valor do índice no momento t;
- I_{t-1} - valor do índice no momento t-1;
- B_t - capitalização bolsista da amostra no momento t;
- B_{t-1} - capitalização bolsista da amostra no momento t-1;

O facto de a amostra de 20 acções ser obtida exclusivamente do universo de empresas negociadas no sistema de negociação em contínuo do mercado de cotações oficiais tem como objectivo garantir que o índice inclua apenas títulos com capitalização bolsista e

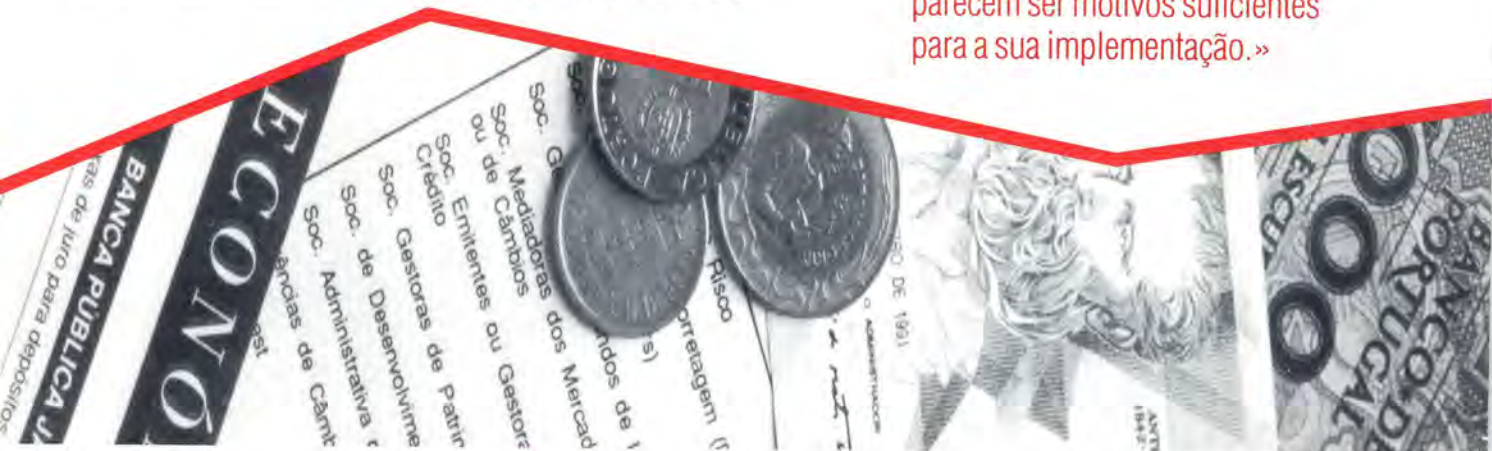
liquidez elevadas. Por outro lado, apenas podem estar integradas na composição do índice acções de empresas com sede em Portugal e que sejam negociadas há tempo suficiente para que o mercado se encontre familiarizado com elas.

Não serão integradas na composição do índice emissões relativamente às quais se possam antever futuras situações de escassa liquidez, profundidade, regularidade ou continuidade na formação dos preços de mercado. Por outro lado, também não integrarão o índice emissões de sociedades cujas cotações apresentem, ou possam vir a apresentar, entre si, por via de relações de grupo, elevada correlação positiva.

A selecção das emissões que compõem o índice é efectuada através da hierarquização das acções em função de um critério quantitativo calculado da seguinte forma:



«Contrariando uma visão mais restrita dos produtos derivados, julgo que não é possível considerar a participação no mercado de futuros como um jogo de soma nula, em que os lucros do vencedor igualam os prejuízos do perdedor. Os importantes efeitos económicos resultantes da criação de instrumentos de cobertura de risco e a consequente dinamização do mercado de activos de base parecem ser motivos suficientes para a sua implementação.»



R = Indicador de Liquidez x Capitalização Bolsista

Para o cálculo do indicador de liquidez, apenas são consideradas as operações que envolvam a transacção de um lote igual ou superior ao mínimo (ou seja, a cotação tem de ser oficial). O indicador de liquidez é determinado através da seguinte expressão:

$$IL_i = \left(\frac{n_i}{N}\right)^{0.3} \times FR_i^{0.2} \times \left(\frac{q_i}{Q}\right)^{0.5}$$

sendo:

IL_i - indicador de liquidez da acção i;

n_i - número médio diário de negócios celebrados sobre a acção i;

N - número médio de negócios celebrados no segmento accionista do SNC do MCO;

FR_i - rácio entre o número de sessões de bolsa em que a acção i foi transaccionada e o número de sessões em que poderia ser transaccionada;

q_i - quantidade média diária de unidades transaccionadas da acção i;

Q - quantidade global de acções transaccionadas, em média diária, no SNC do MCO.

Na **Tabela 3**, listam-se as empresas que compõem o índice PSI-20 e, na **Tabela 4**, é apresentado o conjunto de acções que constituem a lista de espera, ou seja, os títulos com maior probabilidade de vir a integrar o índice, quando houver necessidade de substituir um elemento excluído por motivos inesperados. Apesar de se garantir uma certa estabilidade na composição do índice, este é sujeito a reavaliações semestrais através de nova hierarquização das acções negociadas no sistema de negociação em contínuo do mercado de cotações oficiais. Podem ocorrer reavaliações extraordinárias sempre que:

- Ocorram exclusões, suspensões ou interrupções da cotação de emissões incluídas na amostra por um período de tempo considerado excessivo;
- Em resultado de um processo de fusão ou aquisição entre sociedades pertencentes à amostra;
- Em resultado de um processo de cisão de uma empresa pertencente à amostra;
- Em situações de nítida perda de liquidez, dispersão ou capitalização bolsista do título.

Para concluir, deve-se referir que o cabaz de empresas que actualmente compõe o índice PSI-20 representa mais de 4/5 da capitalização e do volume transaccionado no sistema de negociação em contínuo do mercado de cotações oficiais da Bolsa de Valores de Lisboa, sendo, portanto, representativo do mercado accionista português. ■

**Docente do ISGB*

Referência:

Metodologia do Índice PSI-20, Bolsa de Valores do Porto.

**TABELA 3 / CARTEIRA DO PSI-20
1 DE JANEIRO A 30 DE JUNHO DE 1995**

BCP - Nom./Port. Regist.	109 686 000
SONAE INVESTIMENTOS, SGPS	40 000 000
BPA - Nom.	83 194 737
BESCL - Nom.	60 431 214
BTA - Nom.	44 998 379
BPI - Nom.	36 448 115
SOPORCEL	32 076 061
CIMPOR - Nom.	13 983 160
CORTICEIRA AMORIM, SGPS	14 300 000
MODELO, SGPS	14 000 000
MARCONI - Port.	7 644 000
MODELO CONTINENTE, SGPS	9 330 000
IMPÉRIO - Nom.	21 500 000
UBP - Nom./Port. Regist.	26 550 000
TRANQUILIDADE - Tipo B - Nom.	18 377 438
CPP - Nom./Port. Regist.	25 000 000
JERÓNIMO MARTINS	12 563 344
LISNAVE	35 600 000
UNICER - Nom.	8 426 069
B. CHEMICAL (PORTUGAL) - Nom.	16 250 000

**TABELA 4 / LISTA DE ESPERA DO PSI-20
1 DE JANEIRO A 30 DE JUNHO DE 1995**

SONAE INDÚSTRIA, SGPS	8 776 456
SOARES DA COSTA	7 000 000
COMPANHIA CELULOSE DO CAIMA	3 612 000
ENGIL	4 896 000
BANIF - Nom.	17 500 000
BCI - Nom.	31 116 036
LUSOTUR	5 125 000
SUMOLIS	5 974 374
MARCONI - Nom.	7 936 000
MUNDICENTER	4 050 000



APROVADO CURSO DE ESTUDOS SUPERIORES ESPECIALIZADOS EM GESTÃO BANCÁRIA

Já no ano lectivo de 1995/96, o Instituto Superior de Gestão Bancária, que funciona no âmbito do Instituto de Formação Bancária, proporciona aos bacharéis diplomados com o Curso de Gestão Bancária possibilidade de obterem a licenciatura no Curso de Estudos Superiores Especializados em Gestão Bancária, que lhes oferece o aprofundamento da sua especialização profissional, ao mesmo tempo que eleva a sua qualificação académica. A mesma possibilidade é proporcionada, aliás, a outros candidatos, designadamente quadros bancários, que possuam formação nas áreas de Gestão, Economia ou afins, com as habilitações legalmente fixadas e satisfazendo os requisitos específicos definidos pela Escola. O Curso de Estudos Superiores Especializados em Gestão Bancária foi aprovado pelo Ministério da Educação - Portaria n.º 1102/95, de 7 de Setembro -, tendo surgido como um prolonga-

mento do Curso de Gestão Bancária, cuja reestruturação foi, para o efeito, aprovada simultaneamente pelo Ministério da Educação - Portaria n.º 1103/95, também de 7 de Setembro. Sendo ministrado, tal como o bacharelato que o antecede, em regime de Ensino a Distância, auto-estudo assistido, o CESE em Gestão Bancária é susceptível de ser frequentado por bancários que trabalhem em qualquer ponto do país, sem prejuízo da continuidade da sua actividade profissional. O seu plano de estudos consta do documento **reproduzido ao lado**.

REESTRUTURADO O CURSO DE GESTÃO BANCÁRIA

A criação do Curso de Estudos Superiores Especializados em Gestão Bancária levou a



um reajustamento do Curso de Gestão Bancária, cuja reestruturação, após proposta elaborada sob a responsabilidade do Conselho Científico do Instituto Superior de Gestão Bancária, foi aprovada pelo Ministério da Educação, conforme já atrás foi referido.

FREQUÊNCIA DO ISGB 1995/96

Com a criação do Curso de Estudos Superiores Especializados em Gestão Bancária, atin-



UPERIORES NCÁRIA

ge 954 o número de formandos que frequen-
tam actualmente o Instituto Superior de Ges-
tão Bancária, distribuídos do seguinte modo:

Curso de Gestão Bancária

Curso de Organização e Sistemas

Curso de Estudos Superiores Especializados em Gestão Bancária 120

O Curso de Gestão Bancária conta com 371 formandos no 1.º ano, 129 no segundo e 190 no terceiro, enquanto o Curso de Organização e Sistemas tem 65 alunos no 1.º ano, 53 no segundo e 26 no terceiro.

De registar que o número de candidatos ao Curso de Estudos Superiores Especializados em Gestão Bancária ultrapassou largamente o número dos 120 admitidos. ■



Curso de Estudos Superiores Especializados em Gestão Bancária		
Áreas Disciplinares		
1º ANO (dois semestres)	Horas Semanais(*)	Unidades de crédito
Mercados Financeiros	6	16
Futuros e Opções	6	16
Finanças Internacionais	5	13
Estratégia Bancária	3	8
Planeamento e Coordenação (Estudo de Casos)		
Finanças Bancárias		
Análise Financeira de Bancos		
Gestão de Activos e Passivos		
História Económica e do Pensamento Económico		
Total de Unidades de Crédito		53

(*) Sendo utilizada no curso a metodologia do ensino a distância, auto-estudo assistido, as horas semanais são indicadas apenas como referencial, numa base de 22 horas por uma unidade de crédito.

Actividades		Horas Totais
Seminários	30	30
Projecto	432	432
Total		462

O Curso de Estudos Superiores Especializados em Gestão Bancária surgiu como um prolongamento do Curso de Gestão Bancária e foi aprovado pelo Ministério da Educação, em Portaria de 7 de Setembro

CURSO DE GESTÃO BANCÁRIA			
Áreas Disciplinares			
Ano Escolar		Horas Semanais(*)	Unidades de crédito
1º ANO	Controlo e Análise Financeira I	6	16
	Análise Económica	6	16
	Métodos Quantitativos I	3	8
	Introdução à Gestão	4	10
	Ciências Sociais	3	8
2º ANO	Controlo e Análise Financeira II	3	8
	Gestão Financeira I	6	16
	Marketing Bancário	5	13
	Direito na Actividade Bancária I	3	8
	Métodos Quantitativos II	4	10
3º ANO	Gestão Financeira II	6	16
	Financiamento e Crédito Bancário	5	13
	Organização e Recursos Humanos	3	8
	Gestão da Produção de Serviços Bancários	4	10
	Direito na Actividade Bancária II	2	5
	Total de Unidades de Crédito		165

(*) Sendo utilizada no curso a metodologia do ensino a distância, auto-estudo assistido, as horas semanais são indicadas apenas como referencial, numa base de vinte e duas horas por uma unidade de crédito.

BRANQUEAMENTO DE

- O "NEGÓCIO" DOS ANOS

LÚCIA ASSUNÇÃO FERNANDES*

Quando, na América dos anos 30, Al Capone e a sua quadrilha de *gangsters* se dedicavam, durante o período da Lei Seca, ao tráfico de bebidas alcoólicas, sentiram necessidade de camuflar a origem dos capitais assim obtidos, de forma a não deixar, sequer, supor qualquer ligação com o negócio ilegal. Para justificar estes lucros, e muitos outros, nada melhor que a cobertura de uma actividade lícita e, pelo menos aparentemente, rentável - uma cadeia de lavandarias, especialmente montada para o efeito, "lavou" durante algum tempo este dinheiro.

Porém, o termo "branqueamento de dinheiro" só surgiu pela primeira vez na imprensa americana em 1973, relacionado com o escândalo *Watergate*¹.

Até hoje, embora também se fale de reciclagem, as expressões lavagem e branqueamento de capitais possuem o mesmo sentido e os respectivos operadores movem-se de variadíssimas formas, em função dos mesmos objectivos: *eliminar qualquer vestígio da origem fraudulenta e do verdadeiro proprietário dos fundos, dando-lhes uma aparência legal*.

Para tentar fazer face a esta próspera indústria, os vários sistemas jurídicos criaram normas tendentes à "prevenção e repressão destes comportamentos"².

Em termos comunitários, a *directiva* relativa a esta matéria³ deixou, aos Estados-membros, liberdade no que concerne aos tipos de crime que se considera poderem estar na origem do crime de branqueamento de capitais e às espécies de entidades que devem estar sujeitas às obrigações legais, cujo cumprimento visa ajudar a detectar a ligação, ainda que eventual, ao "dinheiro sujo".

Efectivamente, as soluções adoptadas pelos diversos Estados foram de diferente amplitude, tendo Portugal (ao contrário, por exemplo, da Grã-Bretanha, da França e da Itália, entre outros) optado por uma *solução menos abrangente*, ao que se diz, por ser preferível um certo gradualismo na adopção de novos mecanismos.

Consequentemente, num primeiro momento, apenas o Sistema Financeiro terá ficado sujeito às várias obrigações de cooperação no combate ao crime organizado, por se entender que, nomeadamente, *a banca é passagem obrigatória* para o dinheiro dos traficantes numa das fases em que se torna mais fácil identificar a sua origem ilícita - a colocação, momento em que o dinheiro entra no sistema bancário. A partir daqui, a intencional e sucessiva multiplicação das operações transforma continuamente a forma e o volume dos fundos. As pistas baralham-se e, quando finalmente o dinheiro é integrado, já está limpo, tornando praticamente impossível a reconstrução dos dados do processo.

Além do mais, entendeu-se também que a eventual conotação das instituições financeiras com este tipo de operações e negócios obscuros provocaria alguma instabilidade nos utilizadores normais, motivada pela *falta de confiança no sistema*.

Ainda na linha da opção restrita adoptada pelo nosso país, considerou-se que só existia crime de branqueamento de capitais quando esses capitais eram provenientes do *tráfico de estupefacientes ou substâncias psicotrópicas*. Assim, só será "dinheiro sujo" aquele que

tiver sido ganho em virtude da prática deste crime, o que dificulta bastante a punição por crime de branqueamento - não provado o tráfico, o branqueamento é penalmente inexistente.

O caso é grave se pensarmos que, ao que se sabe, cerca de 50 a 70% do capital proveniente do tráfico de estupefacientes é *branqueado e reinvestido*.

Poder-se-á perguntar qual a razão que justifica envolver o Sistema



«E, efectivamente, em todo o mundo, a boa cooperação entre as entidades financeiras e as autoridades policiais e judiciais, entre si e com as suas congéneres, tem permitido dismantlar diversas redes e apreender enormes quantidades de droga que teriam dado origem a diversos crimes praticados com o imediato objectivo de permitir obter a quantidade de dinheiro indispensável ao consumo.»

DINHEIRO

S 90

Financeiro no combate ao crime organizado. Não será essa a função de outras instituições do Estado?

De facto, assim começou por ser. Porém, a dimensão do fenómeno do tráfico agigantou-se (envolve cerca de 300 milhares de milhões de dólares/ano, nos EUA e na Europa) e tornou-se de tal forma incontrolável que todos os meios se revelaram insuficientes para tentar minorar os efeitos desta actividade ilícita que tem cada vez mais adeptos em todo o mundo. Chegou-se, por isso, à conclusão que não bastava combater o tráfico de droga seguindo o "cheiro do produto". Era preciso seguir o *rasto do dinheiro*.

E, efectivamente, em todo o mundo, a *boa cooperação* entre as entidades financeiras e as autoridades policiais e judiciais, entre si e com as suas congéneres, tem permitido dismantlar diversas redes e apreender enormes quantidades de droga que teriam dado origem a diversos crimes - não só ao consumo e tráfico de estupefacientes e ao branqueamento dos respectivos capitais, mas também aos que estão indirectamente relacionados como, por exemplo, roubo e furto (para não ir mais longe), praticados com o imediato objectivo de permitir obter a quantidade de dinheiro indispensável ao consumo.

É que um quarto de grama de heroína (em média, a dose diária) custa cerca de 5.000\$00.

Conscientes, já na altura, de que se tornava premente ir ao encontro das medidas mais amplas adoptadas por outros Estados-membros, a Lei n.º 32/95, de 18 de Agosto, concedeu ao Governo uma autorização legislativa que permite considerar que existe branqueamento de capitais ou de outros bens provenientes da prática de *crimes* - para além do tráfico de estupefacientes e substâncias psicotrópicas (isto é, mesmo que não haja droga envolvida):

- Terrorismo;
- Tráfico de armas;
- Extorsão de fundos;
- Rapto;
- Lenocínio⁴;
- Corrupção e outras infracções previstas no n.º 1 do art. 1.º da Lei n.º 36/94, de 29 de Setembro.

No mesmo sentido, considera-se que devem estar *sujeitas a obrigações*⁵ semelhantes às estabelecidas para as entidades financeiras as pessoas singulares ou colectivas que:

- Explore salas de jogo;
- Exercem actividades de mediação imobiliária ou de compra de imóveis para revenda;
- Utilizem habitualmente bilhetes ou outros instrumentos ao portador, ou que prestem serviços ou transaccionem bens de elevado valor unitário, nomeadamente pedras e metais preciosos, antiguidades ou bens culturais.

Tenta-se apertar o cerco envolvendo as actividades e as entidades que, fruto do estudo de casos reais, se sabe serem utilizadas pelos, *altamente qualificados*, profissionais do branqueamento, servindo de base ao seu *modus operandi*.



A engrenagem está muito bem montada e os *métodos são complexos* e imaginativos, em constante reacção às perseguições do Sistema, concebidos por gabinetes de apoio especialmente constituídos e (muito bem) pagos para o efeito, que aconselham a tomada de decisão ponderando uma vasta gama de opções: a compra directa de produtos valiosos; as operações de câmbio; a devolução de bilhetes de avião; a aquisição de bilhetes de lotaria premiados; a aquisição de fichas de jogo nos casinos; os investimentos em automóveis e barcos de luxo, em antiguidades, na indústria hoteleira, nos sectores imobiliário e da construção civil, na construção e exploração de parques de estacionamento; o controlo de casas de câmbio; as operações de bolsa; as operações bancárias - e sabe-se lá que mais - constituem alguns dos meios que, isoladamente ou em conjunto, de forma combinada ou repetida, são hábil e estrategicamente utilizados para despistar o observador mais atento.

Por isso, a legislação em vigor impõe que, dentro do quadro dos mecanismos de controlo que devem ser criados para prevenir estas práticas, as entidades financeiras proporcionem aos seus dirigentes e empregados a *formação adequada* ao reconhecimento das operações que possam estar relacionadas com a prática do crime de branqueamento de dinheiro.

Não é por acaso que os grandes negócios da reciclagem envolvem, geralmente, paraísos fiscais, *off-shores* e, em geral, locais onde a malha da rede legal é suficientemente larga e está subjacente o princípio segundo o qual *não existe dinheiro bom nem mau, mas apenas dinheiro!* No entanto, nesta matéria, o nosso país está apenas a dar os primeiros passos e a sensibilização ainda agora começou. A maioria das pessoas continua a achar que só acontece nos filmes..., mas "*o branqueamento de fundos é o crime dos anos noventa*"⁶! ■

**Formadora Permanente do IFB*

¹ Robinson, Jeffrey - *Os Branqueadores de Dinheiro*.

² Preâmbulo do D.-L. n.º 313/93, de 15 de Setembro.

³ Directiva do Conselho n.º 91/308/CEE, de 10 de Junho.

⁴ Por exemplo, fomentar a prática da prostituição por pessoa menor ou explorar o respectivo ganho, vivendo a expensas desta.

⁵ Por exemplo, a obrigação de identificar os clientes e o dever especial de colaborar com a autoridade judiciária, que constam do D.-L. n.º 313/93.

⁶ *Business Week*.

NOTA - Após paginação deste artigo, foi publicado o Dec. Lei N.º 325/95 de 2/12, que contempla já algumas das alterações previstas.

CURSO REGULAR ARRANCOU A 8.ª EDIÇÃO

Teve início na semana de 25 a 29/9, com a realização da sessão de apresentação, a 8.ª Edição do Curso Regular de Formação Bancária, com 1046 formandos, pertencentes a 36 instituições financeiras.

	1.º ANO	2.º ANO	3.º ANO	TOTAL
NORMAL	339	263	232	834
PÓS-LABORAL	56	51	105	212
TOTAL	395	314	337	1046

O Curso Regular, projecto consolidado e enraizado no meio bancário, tem contribuído fortemente para o aumento dos conhecimentos dos bancários e, conseqüentemente, também para a melhoria do seu desempenho profissional.

Aproximadamente 8 000 formandos já se inscreveram no Curso, 1 683 dos quais já o terminaram e 566 obtiveram equivalência ao 12.º ano do Ensino Oficial e ao nível 3 da UE.

PERFIL DOS NOVOS FORMANDOS

No presente ano lectivo de 1995/96, encontram-se inscritos 395 novos formandos oriundos de 22 instituições de crédito de todo o continente e das regiões autónomas dos Açores e da Madeira.

O perfil dos novos formandos poderá caracterizar-se de acordo com os aspectos

enunciados nos **gráficos aqui publicados**, nomeadamente quanto à caracterização genérica (habilitações escolares, antiguidade na banca, cursos de âmbito bancário frequentados), modo como tomaram conhecimento do curso e, finalmente, motivos de inscrição no curso e expectativas em relação ao mesmo.

DELEGADOS DE ZONA EM 1995/96

A equipa de Delegados de Zona, elementos da maior valia no funcionamento do Curso Regular, foi este ano reforçada pelos seguintes colegas:

- Dr. José Almeida Rodrigues - Gerente do BBI em Braga
- Sr. José Manuel Ferreira Marques - Gerente do BBI na Guarda
- Dr. Carlos Gaspar - Monitor do IFB - Lisboa
- Dr. Fernando Gonçalves - Monitor do IFB - Lisboa

Para todos, as nossas boas-vindas.

Outros houve que, por razões diversas, não vão poder continuar a exercer as suas funções. São eles:

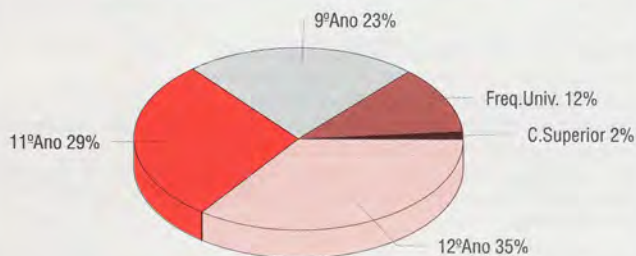
- Sr. Francisco José Vicente Baptista - BPSM - Moura
- Eng. Manuel Joaquim Falcão Silva - CGD - Braga
- Sr. José Manuel Gonçalves Baptista - CGD - Mealhada
- Dr. Fernando Moura Palhaça - UBP - Lisboa



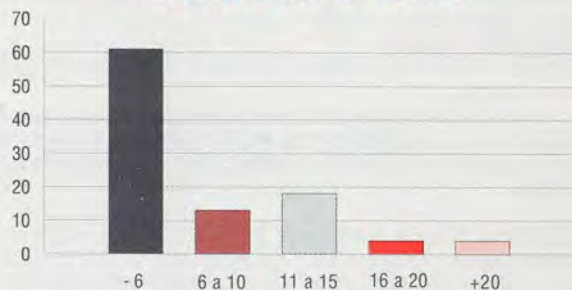
- Dr. Carlos Oliveira Felício - UBP - Lisboa
- Dra. Helena Fontes - IFB - Lisboa
- Sr. Mário Jorge Amaral - BCA - Ponta Delgada
- Sr. João Manuel Ferreira Cabral - BCA - Ponta Delgada
- Sr. Alberto Leite da Costa Melo - BPSM - Porto
- Sr. Sebastião Reis Proença - Santarém
- Sr. Delfim Augusto Moreno - CGD - Bragança

Todos foram e continuarão a ser importantes no desenvolvimento do projecto "Curso Regular". Para eles, o nosso abraço de reconhecimento e um até breve. ■

HABILITAÇÕES ACADÉMICAS



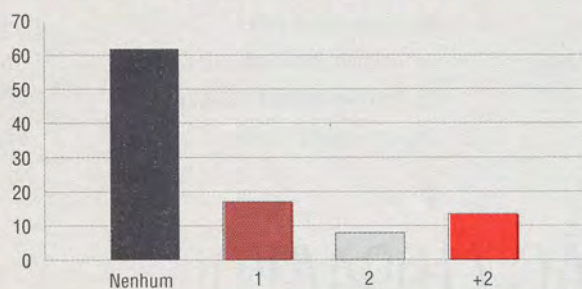
ANTIGUIDADE NA BANCA



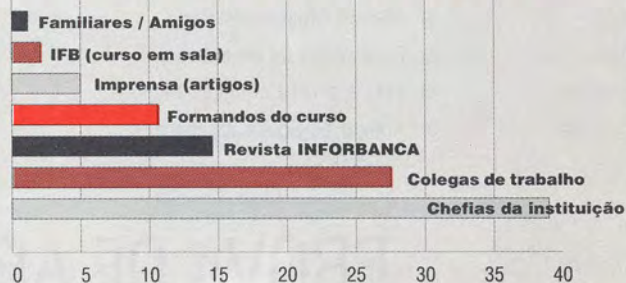


Sessão de apresentação, no início do Ano Lectivo 95/96 do Curso Regular

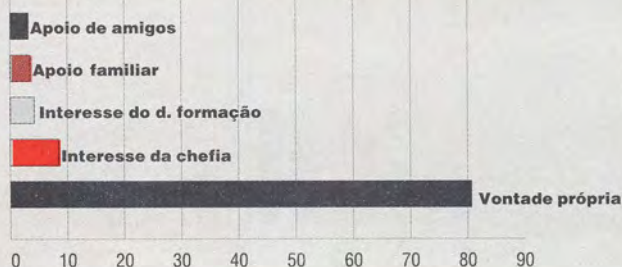
'CURSOS BANCÁRIOS' FREQUENTADOS



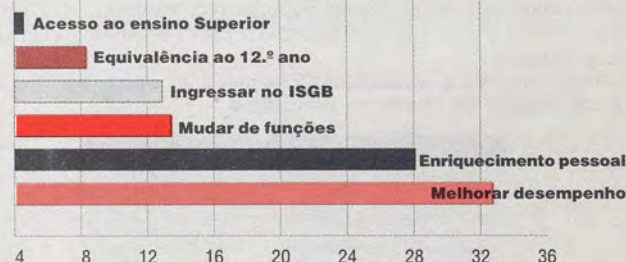
MEIOS DE CONHECIMENTO DO CURSO



MOTIVOS DE INSCRIÇÃO NO CURSO



RAZÕES (EXPECTATIVAS) POR QUE SE INSCREVEU



NÚCLEOS DE FORMANDOS

Os mais de 60 núcleos de formandos que vão funcionar ao longo do ano lectivo de 1995/96 são agora apoiados pelos Delegados de Zona que a seguir se enunciam:

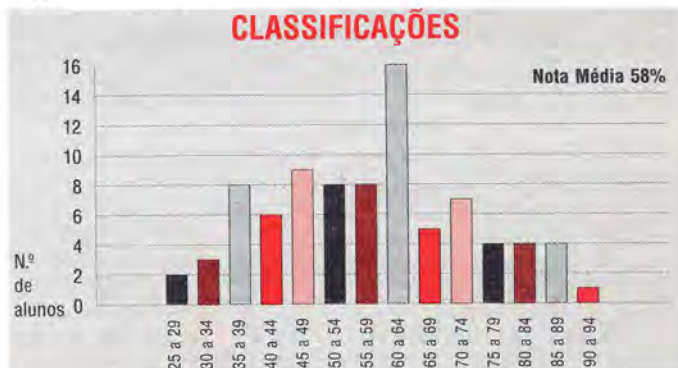
NÚCLEO	DELEGADO	BANCO			
A. Heroísmo	Sr. Manuel Fernando Ávila Corvelo	BPSM	Funchal	Sr. António Miguel Ornelas Afonso	CGD
Aveiro	Dr. João Gonçalves Lucas Morais	BBI	Guarda	Dr. José Manuel Marques Ferreira	BBI
Aveiro	Sr. Manuel de Almeida Alexandre	BES	Horta	Sr. Francisco Correia Gonçalves	BPA
Beja	Sr. Joaquim Conceição Barão Rato	BES	Leiria	Dra. Ana Isabel Pereira Bernardes	CGD
Braga	Dr. José Almeida Rodrigues	BBI	Leiria	Sr. Joaquim Agostinho Pereira	-
Braga	Sr. José Júlio Sousa Duarte	BES	Leiria	Sr. Joaquim Brilhante Pedrosa	BFB
Bragança	Sr. João António Rodrigues	CGD	Lisboa	Dr. Carlos Gaspar	IFB
C. Branco	Dr. António Augusto Ferro Ribeiro	CGD	Lisboa	Dra. Mafalda Mimoso	IFB
C. Rainha	Sr. António Júlio Pimentel Tornada	BPA	Lisboa	Dr. Fernando Gonçalves	IFB
Coimbra	Sr. Diamantino Cirilo Esteves	BES	Lisboa	Dr. José António Gonçalves	CPP
Coimbra	Dr. João Cardoso Simões	BPSM	Lisboa	Dra. Ana Barros	IFB
Coimbra	Sr. Joaquim Silvano Vieira	BES	Lisboa	Dr. Carlos dos Santos Barata	BNU
Évora	Dr. António Canivete	CGD	Lisboa	Sr. José Júlio Mendonça	BBI
Faro	Sr. Armando Diogo Alpalhão	BCI	Lisboa	Dra. Elsa Sá Pessoa	BIC
Faro	Sr. João Herberto Vieira Calão	CGD	Lisboa	Dra. Rita Machado	IFB
Faro	Sr. Manuel Gregório Martins	-	P. Delgada	Dr. Fernando Jorge Borba Lopes	BBI
Faro	Sr. César Vieira da Silva Nobre	-	Portalegre	Dr. Joaquim Morujo Henriques	CGD
Funchal	Sr. Lino Alberto Rodrigues Bento	BES	Portimão	Sr. Rui da Conceição Rosado	CGD
Funchal	Sr. Arlindo de Sousa Vasconcelos	BBI	Portimão	Sr. Fernando Santinho	CGD
			Porto	Sr. Manuel Barbosa Silva Santos	CGD
			Porto	Dr. António Pires e Castro	BPA
			Porto	Dr. Cesário Ribeiro Miranda	UBP
			Santarém	Sr. Rui Luis Figueiredo F. Matias	UBP
			Santarém	Sr. Eduardo Correia Limpo	BTA
			Setúbal	Sr. Joaquim José Grilo Cartaxo	-
			Setúbal	Sr. Vitor Manuel Cristóvão Baião	BBI
			V. Castelo	Dr. Manuel Loureiro	CGD
			V. Real	Sr. Serafim da Costa	BES
			V. Real	Sr. António Pais Rodrigues	CGD
			Viseu	Sr. António Moreira Figueiredo	CGD
			Viseu	Sr. José Garcia Ferreira	BPSM

PROVA DE AFERIÇÃO (1994/95)

Todos os formandos que no ano lectivo de 1994/95 se encontravam em vias de obter equivalência ao 12.º ano através do Curso Regular (Portaria 990/91 de 27 de Setembro) e pretendiam em 1995 candidatar-se ao Ensino Superior (por exemplo, ao Curso de Gestão Bancária do ISGB) realizaram a Prova de Aferição (Ver Gráfico e Quadro).

A matéria sujeita a avaliação foi Economia, disciplina do 1.º ano do Curso Regular de Formação Bancária. ■

CANDIDATOS	
N.º de Alunos Inscritos	110
N.º de Alunos Presentes	85
% de Ausências	22,7



CURSO GERAL BANCÁRIO

A BANCA FICOU MAIS JOVEM



Prova de aptidão do Curso Geral Bancário: mostrar o que se sabe...

Os primeiros 238 jovens diplomados com o Curso Geral Bancário em Regime de Alternância que acabaram o Curso em 1995 proporcionaram às instituições que os admitiram uma boa dose de "sangue novo". Têm uma idade média que ronda os 19 anos e seguiram durante os três anos em que estiveram no IFB um exigente Plano de Formação que os qualificou para as cada vez mais exigentes tarefas aos balcões dos nossos bancos. O *currículo* escolar está orientado para a formação integral do futuro bancário e abarca três dimensões.

FORMAÇÃO GERAL

Orientada para o desenvolvimento cultural do jovem, integra as disciplinas de Língua e Cultura Portuguesa, Inglês e Mundo Actual. Procura criar uma base sólida de conhecimentos que permita, por um lado, a compreensão dos fenómenos sociais do nosso tempo e, por outro, o domínio da língua materna e do inglês, hoje indispensáveis na actividade bancária.

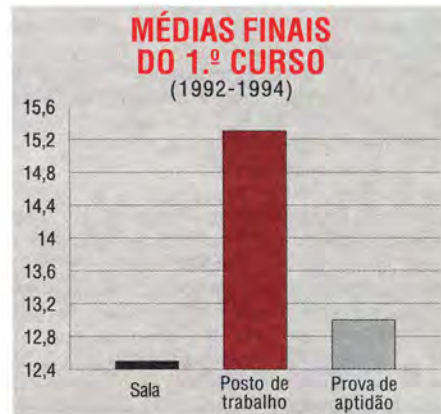
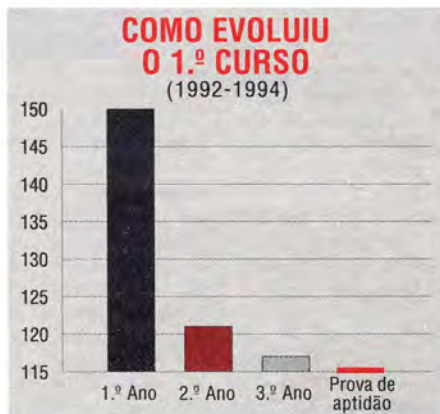
DIMENSÃO TÉCNICA

Orientada para a aquisição de conhecimen-

tos técnicos essenciais para o dia-a-dia da profissão. A par de disciplinas de âmbito mais geral como a Matemática, a Economia ou a Contabilidade, são ministradas matérias muito específicas como as Operações Bancárias, o Mercado Financeiro e as Operações de Estrangeiro. A estratégia pedagógica na sala de aula assenta, sobretudo, na prática simulada. Procura-se, desde o início, que o ensino seja pragmático e sempre baseado em casos e situações reais.

DIMENSÃO PRÁTICA

Um quarto do tempo total de formação é passado aos balcões dos bancos que se disponibilizam para acolher os jovens. Segue um Plano que, de uma forma gradual e cada vez mais exigente, vai integrando o formando no seu futuro posto de trabalho. O caminho a seguir neste tipo de formação é estabelecido pelo próprio banco, mas a estratégia da sua aplicação passa pelo Tutor ou pelo Formador do Posto de Trabalho que



assim, têm um papel fundamental na obtenção dos resultados finais.

O IFB, por seu lado, em estreita colaboração com os Departamentos de Formação de cada banco, apoia o funcionamento global do processo, transmitindo orientações de fundo, contactando sistematicamente com os tutores e visitando quase todos os formandos durante a sua permanência nos bancos.

Trata-se de uma fase determinante de todo o processo formativo, já que o que se pretende é diminuir o choque que, necessariamente, existe quando se entra no mundo do trabalho.

FORMAÇÃO NO POSTO DE TRABALHO: QUE RESULTADOS?

Ao receio inicial, ao medo do imprevisto, segue-se geralmente uma fase de grande euforia e entusiasmo por parte dos jovens que, pela primeira vez, enfrentam o mundo do trabalho.

O carinho com que normalmente são recebidos pelos tutores é suficiente para afastar todas as preocupações. Rapidamente se inte-

gram e logo se sentem parte da equipa, solidarizando-se com ela na obtenção de resultados. Ávidos como estão de dar o seu contributo, tornam-se por vezes extremamente úteis na superação das carências de meios humanos de que as agências sofrem, especialmente no Verão, que é quando os estágios decorrem.

AVALIAÇÃO: UMA PEÇA-CHAVE

Só um esquema de avaliação rigoroso e justo pode motivar os alunos e levá-los a dar o seu melhor para se prepararem profissionalmente. No Curso Geral Bancário, a avaliação do que se aprende no Posto de Trabalho é tão importante como o do que é transmitido na sala de aulas. É isto a essência da alternância.

As notas da formação no Posto de Trabalho são atribuídas pelo Tutor em ligação com o Departamento de Formação do Banco. Normalmente, são de um a dois valores superiores à média das que os professores atribuem em sala. No 3.º ano, a diferença chega a ser maior.

O porquê desta diferença reside no que atrás se disse: muitos conhecimentos teóricos aliados a uma forte vontade de vencer!

UMA PROVA DE APTIDÃO PROFISSIONAL

O processo de avaliação do Curso culmina com uma Prova de Aptidão Profissional perante um Júri que é presidido por um elemento do Instituto do Emprego, um Formador do Posto de Trabalho e um Professor. O Departamento de Recursos Humanos do banco e a Coordenação do Curso participam igualmente no processo.

Pretende-se verificar a aptidão do formando para o desempenho das principais tarefas inerentes à actividade bancária. É, pois, um verdadeiro exame final que avalia de forma pragmática os conhecimentos adquiridos ao longo de três anos.

Em Setembro passado, 121 jovens demonstraram com êxito, perante o júri, por que razão pretendem ser bancários e o que serão capazes de fazer.■

PROFESSOR DE PORTUGUÊS DÁ A SUA PERSPECTIVA

Foi com alguma emoção que reencontrei os meus alunos do domínio de Língua e Cultura Portuguesa no começo do 1.º período do 3.º ano do Curso Geral Bancário em Regime de Alternância.

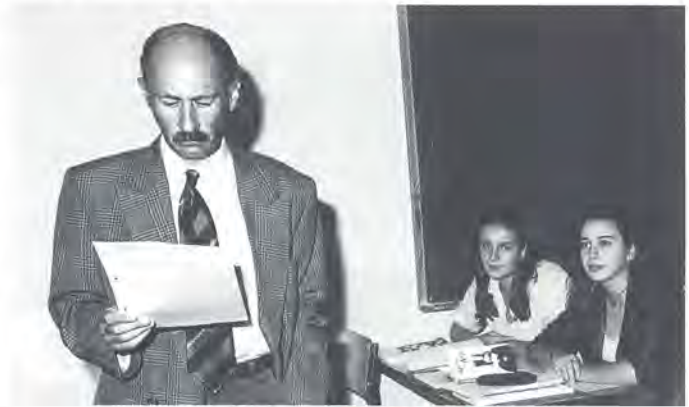
Enquanto entravam na sala e se sentavam, por entre o sussurro e os olhares furtivos que me enviavam, revii os momentos mais significativos destes dois últimos anos, em que trocámos cultura e vivências, humanizando-nos mutuamente.

Vai longe o dia em que, pela primeira vez, me encontrei com este universo, tão heterogéneo, mas simultaneamente tão unido na sua juventude, forma de estar, expectativas e sentido crítico.

Num curso que pretende ligar a escola à vida, penso que o domínio da Língua e Cultura Portuguesa é de extrema importância, pois faz a ponte entre as disciplinas eminentemente técnicas e a visão global, no espaço e no tempo, do ambiente cultural em que estão inseridos. De uma forma geral, quando entraram para o Instituto, vinham muito mal preparados. Era manifesta a dificuldade de interpretação dos textos propostos, devido à falta do domínio do valor conotativo das palavras. A maior parte dos alunos fazia uma leitura denotativa do texto, não conseguindo ir além, no caminho do sentido literário dos assuntos. Tanto ao nível da oralidade como ao nível da escrita, foi com muito trabalho que conseguimos diminuir aquelas lacunas e preparar os formandos para uma interpretação correcta de um tema, fosse ele de âmbito económico, sociológico ou ficcionista.

Outra das lacunas detectadas foi a ausência da prática contínua de leitura, tanto de jornais como de livros de ficção. Também aqui foi necessário todo um trabalho no sentido de, através de temas apetecíveis, fazer com que os formandos se predispusessem para a leitura de, pelo menos, uma obra por ano lectivo.

Desta forma, foi o domínio do(s) léxico(s) e da leitura comentada e acompanhada de uma obra de ficção por ano que constituiu o dia-a-dia dos grupos com que trabalhei durante estes dois anos. Tem sido uma tarefa extremamente aliciante, ficando-me a ideia de que tem



SOBRAL DE SOUSA*

sido benéfica não só para os formandos, como para os responsáveis dos outros domínios que, assim, viram facilitada a compreensão das suas exposições.

No que respeita a pôr a cultura bancária em escrita e oralidade compreensíveis, já a tarefa foi muito facilitada com o recurso aos manuais de Comunicação Escrita e Oral, elaborados por técnicos do IFB, e disponibilizados, individualmente, a cada um dos formandos. Com estes manuais foi possível, com facilidade, fazer-se a ponte entre a componente técnica e a componente de cultura geral.■

*Professor de Língua e Cultura Portuguesa do Curso Geral Bancário em Regime de Alternância

CURSOS EM REGIME DE MÓDULOS

PROGRAMA PARA 1996

Os cursos em regime de módulos surgem como uma alternativa à formação de carácter abrangente e prolongado do Curso Regular em regime de Ensino a Distância; é, assim, um dos caminhos para a actualização em 1996. Qualquer formando se poderá inscrever em qualquer disciplina, de acordo com as suas necessidades mais imediatas dentro da sua própria instituição. Poderá combinar, de forma articulada e sequencial, as várias áreas que forem definidas como adequadas a essas mesmas necessidades e objectivos.



São cursos intensivos, de curta duração, que oscilam entre 1 e 5 dias e procuram satisfazer, de forma flexível, as necessidades concretas de cada Banco. Poderá ser feita uma combinação articulada dos vários módulos, organizando ciclos de formação predominantemente orientados para preparar pessoas para uma dada função ou posto de trabalho. **No quadro ao lado, temos todas as disciplinas que fazem parte do programa de formação em regime de módulos para o ano de 1996 e respectivas datas de calendarização. ■**

CURSOS	DURAÇÃO
Atendimento	5 dias
Cálculo Financeiro e Noções de Estatística	4 dias
Comunicação Escrita e Oral	5 dias
Contabilidade Bancária	5 dias
Contabilidade Geral	5 dias
Direito Bancário	3 dias
Economia	3 dias
Marketing e Serviços Bancários	3 dias
Mercado Financeiro I	5 dias
Mercado Financeiro II	3 dias
Operações Bancárias de Estrangeiro I	5 dias
Operações Bancárias de Estrangeiro II	3 dias
Operações Bancárias Gerais I	5 dias
Operações Bancárias Gerais II	3 dias
Sistema Financeiro Português	2 dias
Branqueamento de Dinheiro	1 dia
Falsificação de Meios de Pagamento - Detecção	2 dias

PROGRAMA 1996

CURSOS	JAN.	FEV.	MAR.	ABR.	MAI.	JUN.	OUT.	NOV.	DEZ.
Atendimento			11 a 15		06 a 10 (P)		14 a 18		
Cálculo Financeiro				08 a 12			30.09 a 04.10 (P)		
Comun. Escrita e Oral								11 a 15	
Contabilidade Bancária					27 a 31		14 a 18 21 a 25 (P)		
Contabilidade Geral				15 a 19			14 a 18 (P)		
Direito Bancário			25 a 27				28.10 a 30.10 (P)	18 a 20	
Economia							28.10 a 30.10	04 a 06 (P)	
Marketing Bancário						03 a 05(P) 17 a 19			
Mercado Financeiro I			18 a 22		27 a 31		07 a 11		
Mercado Financeiro II				15 a 17 25 a 27					
Oper. Banc. Estrangeiro I		12 a 16 (P) 12 a 16	11 a 15 18 a 22 (P)			17 a 21	07 a 11	25 a 29 (P)	
Oper. Banc. Estrangeiro II		26.02 a 28.02 26.02 a 28.02 (P)		10 a 12 22 a 24(P)		26 a 28	28.10 a 30.10		
Oper. Bancárias Gerais I	29.01 a 02.02	12 a 16 (P)	04 a 08	15 a 19 (P)	20 a 24		21 a 25	11 a 15 (P) 18 a 22	
Oper. Bancárias Gerais II		26.02 a 28.02	25 a 27	22 a 24	20 a 22 (P)				02 a 04
Sistema Financ. Português									02 a 03
Falsif. Meios Pagamento					13 a 14		30.09 a 01.10		02 a 03 (P)
Branqueamento Dinheiro					14		02	27	

P= Porto

FORMAÇÃO NA ÁREA COMERCIAL

ACTIVIDADES PARA 1996

O IFB, atento às recentes e não raras mudanças nas estruturas da actividade bancária que têm levado os Bancos a fazer fortes apostas na Formação Comercial, nomeadamente na técnica de vendas, preparou, para o ano de 1996, um programa de Formação nesta área.

O programa de Formação na Área Comercial em Regime de Módulos ou por Ciclos tem como objectivo preparar bancários especializados

que possam responder cabalmente ao padrão de desempenho que lhes é solicitado.

Ajusta-se também a muitos dos empregados dos serviços centrais que estejam em vias de integrar novas funções na área comercial.

Por outro lado, responde de uma forma flexível e adequada à realidade e disponibilidades de cada Banco, em função dos novos desafios que se apresentam face a um mercado altamente concorrencial.

Cada Banco poderá escolher ou combinar, de entre os módulos que propomos, um ou vários, que, logicamente encadeados, respondem de uma forma rápida, eficaz e até, por vezes, pontual às necessidades de formação e desenvolvimento que lhes surjam. Os formandos ficarão aptos a corresponder às exigências de eficácia e operacionalidade das suas funções comerciais, aliando ao conhecimento técnico profissional que já possuem a necessária agressividade comercial.

Os cursos que constituem este programa e a sua calendarização constam dos quadros junto. ■



CURSOS	DURAÇÃO
Acolhimento e Orientação de Clientes na Agência	3 dias
Acolhimento e Orientação de Clientes ao Telefone	2 dias
Conhecer os Clientes Particulares	3 dias
Conhecer os Clientes Empresas	3 dias
Venda Rápida ao Balcão	2 dias
Venda por Telefone	2 dias
Entrevista de Venda	3 dias
Organização da Actividade Comercial	3 dias
Técnicas de Negociação	3 dias

PLANO DE FORMAÇÃO 1996

	CURSOS	JAN.	FEV.	MAR.	ABR.	MAI.	JUN.	OUT.	NOV.
MÓDULOS	Acolhimento e Orientação de Clientes na Agência		5 A 7 12 A 14 P		15 A 17	6 A 8 P		7 A 9 30/9 A 2/10 P	
	Acolhimento e Orientação de Clientes ao Telefone		8 A 9 15 A 16 P		18 A 19	9 A 10 P		10 A 11 3 A 4 P	
	Conhecer os Clientes Particulares		12 A 14 26 A 28 P			6 A 8 13 A 15		14 A 16 7 A 9 P	
	Conhecer os Clientes Empresas		26 A 28	4 A 6 P		13 A 15 20 A 22 P		21 A 23 14 A 16 P	
	Venda Rápida ao Balcão			4 A 5 11 A 12 P		20 A 21 27 A 28 P		28 A 29 21 A 22 P	
	Venda por Telefone			6 A 7 13 A 14 P		22 A 23 29 A 30 P		30 A 31 23 A 24 P	
	Entrevista de Venda			11 A 13 18 A 20 P		27 A 29	3 A 5 P	28 A 30 P	11 A 13
	Organização da Actividade Comercial			18 A 20 25 A 27 P			3 A 5 17 A 19 P		18 A 20 11 A 13 P
Técnicas de Negociação			25 A 27	10 A 12 P		17 A 19 26 A 28 P		25 A 27 18 A 20 P	
CICLOS COMPLETOS	Assistente Comercial	Fase I	Fase II	Fase III	Fase IV	Fase V			
	Gestor Conta Particulares	Fase I	Fase II	Fase III	Fase IV	Fase V	Fase VI		
	Gestor Conta Empresas	Fase I	Fase II	Fase III	Fase IV	Fase V	Fase VI		

P= Porto

CURSO BÁSICO BANCÁRIO

2.ª EDIÇÃO EM MARCHA

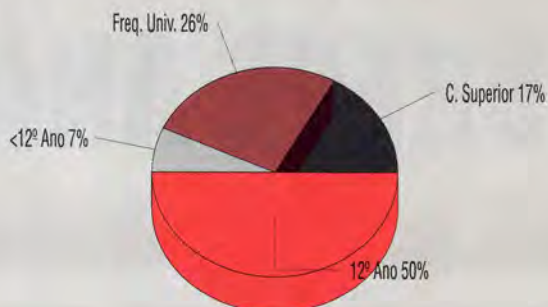
No presente ano lectivo, no Curso Básico Bancário (CBB) encontram-se inscritos 386 formandos que irão integrar um total de 14 turmas em Portugal (8 em Lisboa, 2 no Porto, 2 em Coimbra e 2 em Faro), 2 turmas no Luxemburgo e 1 em Paris. Como características destes

com uma turma de 26 formandos em Lisboa, cujas Sessões de Apoio têm lugar aos Sábados.

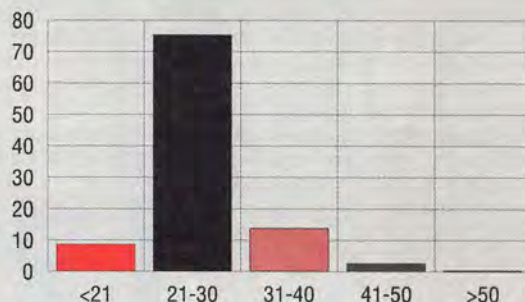
Este curso tem o seguinte elenco disciplinar:

- 1.º Período
Contabilidade Geral, Mercado Financeiro II e Direito Bancário
- 2.º Período
Atendimento, Contabilidade Bancária e Operações Bancárias e Estrangeiro II. ■

HABILITAÇÕES ACADÉMICAS



IDADE DOS FORMANDOS



formandos, realçamos as seguintes:
Habilitações Académicas
Idade dos Formandos
De salientar ainda que cerca de 32% são empregados de Instituições Financeiras e 34% trabalham noutras actividades.

CURSO BÁSICO BANCÁRIO II

Também já está em pleno funcionamento o Curso Básico Bancário II, sequência natural do CBB,

FORMAÇÃO DE FORMADORES

CICLO DE FORMAÇÃO DE FORMADORES OCASIONAIS

- Gestão de Imagem
- Expressão Oral e Gestual
- Animar uma Acção de Formação
- Dinâmica de Grupos

CICLO DE FORMAÇÃO DE FORMADORES PROFISSIONAIS

Curso Integrado de Formação de Formadores

Instituto de Formação Bancária

Programas em distribuição

Para mais informações, contactar : Filomena Silva
Av. 5 de Outubro 164 - 1050 LISBOA
Telef: 7930077 - Fax 797 29 17

OS RECURSOS HUMANOS NA BANCA NO EXERCÍCIO DE 1994

BREVE ANÁLISE GLOBAL

A Associação Portuguesa de Bancos (APB), no seu *Boletim Informativo* n.º 15, de Junho passado, apresenta, à semelhança aliás do que vem fazendo todos os anos em relação ao exercício do Sector Bancário no ano transacto, um estudo sob o título "Dados sobre a Banca em Portugal relativos ao exercício de 1994". Pelo seu especial interesse, destacaremos de seguida a parte referente aos Recursos Humanos e à estrutura funcional apresentada pela Banca, sobre ela nos debruçando para breve análise e reflexão de tipo global. Por outro lado, na medida do possível e por forma a procurar retratar o nosso posicionamento relativo face aos nossos parceiros da UE, procederemos ao cruzamento e à apreciação comparativa dos indicadores analisados. Antes, porém, de avançar para aquela análise, começaremos por uma referência sintética aos principais factores de enquadramento e elementos de caracterização do comportamento do sector no ano em apreço.

ASPECTOS GERAIS DE ENQUADRAMENTO E CARACTERIZAÇÃO

No ano de 1994, o sector bancário português caracterizou-se, entre outros aspectos, por:

- Aumento do número de bancos a operar em território nacional, passando de 41 para 44, na linha de tendência, aliás, de anos anteriores. Com efeito, iniciaram a sua actividade os bancos Sabadell, Credibanco, Itaú e Efisa, tendo deixado de operar o Banco Central Hispano.
- Por outro lado, verificou-se que o negócio dos novos bancos se direccionou para um ou outro "nicho de mercado" específico ou para o de "banca de investimento";
- Prosseguimento do processo de privatizações, com a venda de 80% do BPSM e de 19,5% do BFE;
- Continuação do sentido da concentração dos bancos, de que foi exemplo a OPA lançada pelo BCP sobre 40% do capital do BPA, entretanto não autorizada, mas que viria a ocorrer no decurso do corrente ano;
- Alteração do coeficiente de disponibilidades mínimas de caixa, pela sua marcada diminuição formal, vindo a passar de 17% para 2%;
- Início de contribuição das Instituições bancárias para o Fundo de Garantia de Depósitos.

Todavia, em termos quantitativos, não se verificaram alterações significativas comparativamente com o comportamento observado no ano anterior. Assim, mantiveram-se as tendências quanto a:

- Abrandamento geral da actividade (medida quer pelo activo líquido; quer pelos recursos captados);
- Moderado crescimento do crédito concedido;
- Alargamento, embora a ritmo moderado, da rede de balcões;
- Continuidade do esforço na melhoria dos níveis de produtividade, com realce para a racionalização dos factores produtivos;
- Diminuição dos resultados.

O **Quadro I** consubstancia, através de um conjunto de indicadores, algumas das principais ideias referidas.

PRINCIPAIS INDICADORES NA ÁREA DOS RECURSOS HUMANOS

Passamos a sintetizar, de seguida, os aspectos principais em matéria de Recursos Humanos, no exercício em apreço: Em 1994, o número de empregados bancários, que teve uma redução de 1 168 (-1,9%), passou a ser de 60 648. O rácio "N.º de Empregados/Balcões" registou nova melhoria, passando a ser de 17 (contra 19, no ano anterior). A rede de distribuição melhorou igualmente, com a expansão da rede de balcões, verificando-se o seu aumento em mais 172.

Como já atrás se assinalou, também o número de bancos a operar em Portugal aumentou em 3 relativamente ao ano anterior.

Assistiu-se à continuação da melhoria dos níveis de produtividade - justificada pelos dados acima referidos e pela contenção, controlo e racionalização das despesas.

Por outro lado, a distribuição dos efectivos bancários entre "funções comerciais" e "funções centrais" era de 65% e 35%, respectivamente.

Em vários bancos verificaram-se reduções de efectivos, tendo-se registado casos pontuais de reafectação quer por parte de bancos recém-criados quer dos já existentes e, também, situações de aumento de efectivos (com destaque para a CGD). A área funcional em que maior redução se verificou foi a administrativa (-844 empregados).

Relativamente à distribuição da população bancária, e considerando-a em termos de quatro grandes grupos (Chefias, Funções Específicas, Administrativos e Auxiliares), aquela fazia-se, no final de 1994, conforme se pode ver no **Gráfico 1**. No tocante à distribuição etária, verifica-se, conforme **Gráfico 2**, que mais de metade dos empregados (52,2%) possuem idade superior

a 40 anos, o que aponta para uma estrutura populacional bastante envelhecida.

COBERTURA GEOGRÁFICA. TAXA DE BANCARIZAÇÃO

Pela sua importância, e pela ligação que revela com a questão sob análise - Recursos Humanos -, passamos a enunciar alguns dados respeitantes à rede de distribuição:

- Em Dezembro de 1994, em território nacional, existiam:
 - 3 751 Balcões (inclui as CCAM);
 - 29 138 Terminais de pagamento automático (+ 16%);
 - 3 389 ATM'S (+21%);
- É, assim, nítida a aposta na automatização nos serviços bancários.
- Foram, por outro lado, criados 233 novos balcões centrados, prioritariamente (55%), em Lisboa (75) e no Porto (52).



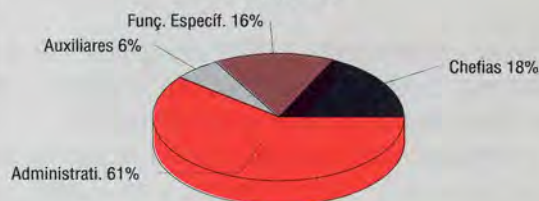
QUADRO 1

VARIÁVEIS (Actividade Global)	DEZEMBRO		VARIÇÕES	
	1994 (1)	1993	ABS	REL (%)
1.DADOS GERAIS				
N.º de Bancos (MC) (2)	44	42	2	4,8
Activo Líquido (MC) (2)	25 985	23 013	2 972	12,9
Créditos s/ Clientes (MC) (2)	9 604	9 183	421	4,6
Débitos p/ com Clientes + Títulos	15 695	14 427	1 268	8,8
N.º de Balcões	3 508	3 336	172	5,2
N.º de Empregados (MC) (2)	60 648	61 816	- 1 168	- 1,9
Resultados Brutos (MC) (2)	539	586	- 47	- 8,0
Resultados do Exercício	146	172	- 26	- 15,1
2.INDICADORES (%)				
Solvabilidade Bruta (FP/AL)	9,65	9,86	- 0,21	
N.º de Empregados p/ Balcão (NP/NB)	17	19	- 2	
Rendibilidade Bruta Capitais Próprios (RBT/KP)	32,16	38,62	- 6,46	

(1) Não inclui o sistema de Crédito Agrícola Mútuo nem o Banco Efisa
(2) Milhões de contos

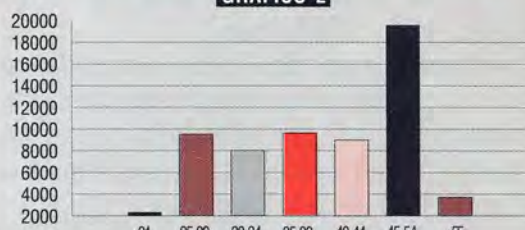
DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL

GRÁFICO 1



DISTRIBUIÇÃO ETÁRIA/Nº EFECTIVOS

GRÁFICO 2



Do ponto de vista da repartição regional do negócio e potencialidade ainda existente para expansão da rede, ou seja, nível de bancarização, verifica-se que:

- Um balcão serve, em média, 3,3 mil residentes;
- Cada residente representa um potencial de negócio bancário de intermediação de 800 contos;
- Cada balcão, em consequência, representa um potencial de 2,7 milhões de contos.
- Conforme se pode ver no Gráfico 3, os distritos posicionados acima da média do indicador M/NB parecem conter potencialidade de expansão da rede, contra os que se posicionam abaixo, evidenciando sinais de saturação.

BREVE COTEJO ENTRE O SISTEMA BANCÁRIO PORTUGUÊS E OS DOS PARCEIROS DA UE

A análise comparativa possível, neste momento, cinge-se a um número reduzido de "itens", por indisponibilidade imediata de dados.

Nestas condições, assinalamos:

- Enquanto em Portugal o rácio "N.º de Empregados/Balcão" é de 17, na União Europeia é de cerca de 13;
- O grau de concentração bancária, neste momento, é mais elevado na generalidade dos países da UE, excepção feita a alguns pequenos países. Com efeito, em Portugal, nesta altura, cinco Instituições detêm 78,5% dos activos;
- A melhoria sucessiva da produtividade vem sendo um dos aspectos positivos a salientar na actividade da banca em Portugal, sensível em especial nos últimos anos, embora aquela se situe ainda aquém dos padrões de referência europeus e em cerca de metade da média dos mercados mais desenvolvidos da UE.

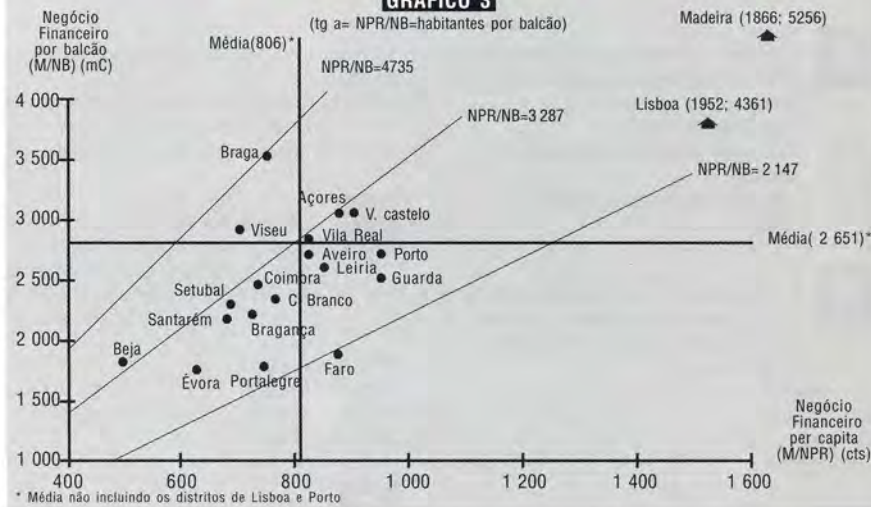
ASPECTOS FINAIS

Concluimos a presente análise, aliás necessariamente breve, salientando:

- O agravamento do contexto de competitividade, o qual, naturalmen-

REPARTIÇÃO REGIONAL DO NEGÓCIO BANCÁRIO E DA REDE DE DISTRIBUIÇÃO

GRÁFICO 3



te continuará a ser colocado, nos próximos anos, ao exercício da actividade da banca em Portugal;

- O sensível caminho de melhoria dos índices de produtividade, que se tem verificado, e que são garantia de continuidade no futuro;
- A necessária alteração da estrutura dos recursos humanos, devendo continuar a verificar-se em pontos como média etária, no sentido do seu rejuvenescimento, habilitações escolares, com aumento de detentores de qualificação/formação superior, etc.;
- A alteração da estrutura funcional no sentido, designadamente, da redução das funções administrativas, com prevalência para as funções comerciais e de ligação ao cliente.
- O contexto de desafio que a todos nós, Instituições e colaboradores, continua a lançar-se no sentido da eficiência e da produtividade do sector, de par com a melhor satisfação do cliente e com a melhoria da qualidade de vida e motivação de quantos nele trabalham. ■

VOCÊ SABE TUDO?

Experimente 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 as 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 - 1050 Lisboa.

A solução deste teste será publicada no próximo número. Por cada resposta certa, somará 5 pontos; por cada uma que errar, descontará 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 ajudar. Se juntar a sua à nossa boa vontade, poderemos todos fazer melhor.



A A empresa X fez um levantamento de 450 contos para pagamento de uma dívida ao fornecedor Y.

Este levantamento é:

- 1) Um facto patrimonial quantitativo.
- 2) Um proveito.
- 3) Um facto patrimonial qualitativo.
- 4) Um custo.

B A Nordestina, Lda., empresa dirigida pelos seus três sócios gerentes, é titular, num Banco de Mirandela, de uma conta:

- 5) Conjunta.
- 6) Colectiva.
- 7) Mista.
- 8) Singular.

C A transposição de uma Directiva para o direito interno de cada Estado-membro da UE:

- 9) É algo deixado ao critério do legislador.
- 10) É automática após a publicação da Directiva.
- 11) É fundamental para que o seu conteúdo passe a vigorar nesse Estado.
- 12) Significa que todos os Estados-membros estão simultaneamente obrigados ao cumprimento.

D A Libor é:

- 13) Uma taxa de câmbio do mercado londrino.

14) Uma taxa de juro do mercado interbancário londrino.

15) A taxa de juro aplicada exclusivamente a euro créditos no mercado londrino.

16) Uma taxa de juro internacional.

E Qual o valor de uma letra que, descontada num Banco, à taxa de 21% ao ano, produziu um valor líquido de 449 990\$00, sabendo-se que faltam 42 dias para a data do seu vencimento.

- 17) 460 863\$70.
- 18) 461 133\$00.
- 19) 461 381\$50.
- 20) 461 677\$40.

F Numa letra:

- 21) O beneficiário é sempre endossante.
- 22) O sacador é sempre o beneficiário.
- 23) O cedente é sempre o endossado.
- 24) O aceitante é sempre sacado.

G Um saldo devedor na conta Resultado Líquido do exercício é:

- 25) Um lucro.
- 26) Um proveito.
- 27) Uma perda.
- 28) Um prejuízo.

H De acordo com o Regime Geral das

Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras, o conceito de concessão de crédito:

29) Engloba o crédito concedido por empresas aos seus trabalhadores, por razões de ordem social.

30) Caracteriza-se pelo carácter oneroso da operação.

31) Caracteriza-se pelo carácter oneroso e habitual da operação.

32) Traduz-se na obrigação de pagamento de juros ou de uma comissão.

I De cada 100 processos de clientes com "crédito mal parado", retiraram-se 10 para uma análise detalhada. O conjunto destes 10 processos formam, em termos estatísticos:

33) Um universo finito.

34) um universo infinito.

35) Um subconjunto.

36) Uma amostra.

J Uma empresa portuguesa que exporta os seus produtos para o mercado africano pode facturar as suas exportações:

37) Em qualquer moeda à sua escolha.

38) Apenas na moeda do país para onde vai exportar.

39) Apenas nas moedas cotadas pelo Banco de Portugal.

40) Nas moedas cotadas pelo Banco de Portugal e ainda em escudos.

K O desconto é a operação pela qual o Banco:

41) Consente que o seu cliente saque, para além do saldo existente na conta de que é titular, até um certo limite e por um determinado prazo.

42) Apresenta ao desconto efeitos da sua carteira, junto de uma outra instituição de crédito.

43) Entrega fundos a um seu cliente, por tempo determinado, comprometendo-se este a apresentar como garantia uma livrança - caução.

44) Adianta o valor nominal de um ou mais títulos de crédito, antes do seu vencimento, ao portador desse título.

L Numa campanha publicitária, o logotipo é constituído pela(o):

45) Imagem que condensa e caracteriza graficamente o nome da empresa, do serviço ou da instituição.

46) Conjunto do símbolo e do nome da empresa, serviço ou instituição, escrito por extenso.

47) Conjunto da cor e do grafismo através do qual se faz uma utilização optimizada dos média por forma a induzir facilmente ao consumo.

48) Frase curta de fácil percepção e memorização que, de forma condensada e incisiva, vende um produto ou um serviço.

M De entre as hipóteses que lhe apresentamos, escolha a que MELHOR define o que é uma Acta:

49) Registo do desenvolvimento de uma reunião e, sobretudo, das decisões que se tomaram.

50) Documento em que se regista o desenrolar de uma reunião e, fundamentalmente, as decisões tomadas ou as conclusões tiradas.

51) Texto meramente informativo destinado a relatar os pontos essenciais de uma reunião, fixando intervenções, declarações, votações.

52) Relato escrito, geralmente em livro especial, de tudo o que se diz ou ocorre numa assembleia, sessão.

N Os Códigos de Conduta são:

53) Publicados na 1.ª Série do *Diário da República* e entram em vigor após a publicação.

54) Elaborados com a colaboração e representação dos interessados.

55) Susceptíveis de aplicação coerciva, estando em paralelo com a lei, na hierarquia das fontes.

56) Existem apenas ao abrigo do Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras.

PREMIADOS DA EDIÇÃO N.º 26

João Eugénio Samico Breda.
Aveiro.

João Manuel Fernandes.
Lisboa.

Helena Maria Luz Gouveia.
Lisboa.



O Os Fundos de Investimento Imobiliários Fechados:

57) Permitem o resgate das unidades de participação em qualquer momento.

58) Permitem um pré-aviso do resgate que não pode ser inferior a 5 dias.

59) Têm comissões de subscrição e de resgate.

60) Podem estar cotados em Bolsa.

P Ao elaborar um resumo, uma das etapas, a mais importante, é architectar o plano. Para isso, há que identificar o tipo de texto e, daí, chegar à sua estrutura.
Das afirmações seguintes, escolha a

que o/a pode ajudar nesta fase.

O plano do resumo:

61) Procura não usar palavras do texto.

62) Contém as ideias principais.

63) Interliga as partes do texto.

64) Não segue o estilo do documento.

Q As obrigações da empresa "País, Leitão e Oliveira, SA" foram emitidas com uma taxa de juro indexada à taxa APB indicativa para operações a 180 dias. Em 1991, estas obrigações pagaram uma taxa de juro real de 4,6% e a taxa de juro real esperada, para 1992, é de 4,8%.

Esta variabilidade do rendimento das obrigações "País, Leitão e Oliveira, SA" deve-se:

65) Ao risco específico.

66) Ao risco sistemático.

67) Ao risco global.

68) À alteração da taxa de inflação.

R A personalidade jurídica.

69) Não é uma qualidade exclusiva das pessoas singulares.

70) Traduz a quantidade de direitos e obrigações de que uma pessoa é titular.

71) Não é inerente à noção de pessoa jurídica.

72) Adquire-se necessariamente no momento do nascimento.

S Textos longos, sem períodos nem parágrafos, contrariam critérios:

73) Fonéticos.

74) Morfológicos.

75) Sintácticos.

76) Semânticos.

T Atente na seguinte informação:

INFORBANCA N.º 27/ VOCÊ SABE TUDO?

NOME: _____

BANCO: _____

MORADA: _____

TEL.: _____

Para responder, envolva num círculo os números que correspondem 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 - 1050 Lisboa

Empresa:
A Ripa das Avenidas, SA

Cotação:
1 830\$00

LLA*:
230\$00

DIV:
50\$00

Valor Contabilístico:
1 180\$00

* (R. Líquido = 23 mil centos)/(N.º acções = 100 000)

A empresa Ripa das Avenidas, SA apresenta um PER e um PBV, respectivamente de:

77) 7,95 e 1,53.

78) 7,96 e 1,54.

79) 7,96 e 1,55.

80) 7,97 e 1,56.

AUMENTA COOPERAÇÃO COM O LESTE

O último trimestre do ano de 1995 começou da maneira mais gratificante para o IFB, na medida em que :

- Se iniciaram os anos lectivos de dois projectos por nós acompanhados na República Checa e Estónia.
- Ganhámos um novo *tender*, desta vez para a República Eslovaca.

REPÚBLICA CHECA

A 2 de Outubro, realizou-se a abertura solene do Curso de Ensino a Distância, com a presença de altas individualidades do contexto bancário checo, dos representantes do Instituto de Formação local, de todos os alunos, professores e tutores envolvidos, bem como do coordenador do projecto. O IFB fez-se representar na pessoa do seu Director-Geral, Dr. Pereira Torres.

Neste primeiro ano de um curso que (recorde-se) se destina ao *middle management*, estão inscritos 300 alunos que, ao longo de dois anos, estudarão um total de 16 disciplinas.

ESTÓNIA

Também neste país, o estudo das três disciplinas desenvolvidas no âmbito da primeira fase do projecto (terminada em Agosto) será iniciado em Novembro numa situação experimental com um grupo piloto de aproximadamente 30 alunos.

ESLOVÁQUIA

O IFB ganhou o quarto concurso para projectos de desenvolvimento e implementação de cursos bancários, utilizando a metodologia do Ensino a Distância.

A duração deste projecto é de três anos e o IFB concorreu em consórcio, desta vez com a

França (CFPB) e a Áustria (Finanzakademie-Austria).

O programa é desenvolvido junto do Instituto de Formação Bancária eslovaco para um sector que integra 21 300 empregados e congrega, entre bancos nacionais e estrangeiros, 30 bancos.

Ao vencer este concurso financiado pela UE - Phare, o IFB e Portugal afirmam-se definitivamente como Instituição e País de prestígio internacional reconhecidos na área da Formação Profissional, utilizando, nomeadamen-

te, a metodologia do Ensino a Distância. Numa visita relacionada com este concurso, esteve em Lisboa o Sr. Dusan Garay, Director do Instituto de Formação Bancária Eslovaco, que teve assim oportunidade de se inteirar dos métodos de trabalho do IFB e de adquirir um melhor conhecimento dos seus programas de formação, especialmente nos aspectos que mais se poderão assemelhar ao trabalho a desenvolver na Eslováquia.

ROMENOS E BÚLGAROS VISITARAM TAMBÉM O IFB

O papel de crescente importância desempenhado pelo Instituto de Formação Bancária em planos de formação bancária de países do Leste europeu tem originado o aumento de visitas, à sede em Lisboa deste Instituto, de entidades ligadas ao desenvolvimento desses planos, as quais vêm ao nosso País com a finalidade de estabelecer um contacto mais profundo com os nossos programas, organização e métodos de trabalho.

Entre os visitantes recebidos ultimamente no IFB, incluiu-se a Sr.^a D. Kamelia Stefanova (na foto), Directora do Instituto de Formação Bancária da Bulgária, que durante dois dias, 14 e 15 de Setembro passado, teve oportunidade para um contacto directo com os principais responsáveis do IFB e para recolher informação que lhes permitiram obter uma panorâmica sobre o trabalho desenvolvido por este Instituto.

Visita idêntica foi feita ao IFB pelo Secretário-Geral da Associação Bancária Romena, Sr. Radu Negrea, e Sr.^a Lillians Violeta Sanduleaseu, da mesma Associação, que também, durante dois dias, em 19 e 20 de Setembro, cumpriram um programa semelhante que lhes possibilitou uma completa elucidação sobre as actividades do Instituto português. ■



O Director do Instituto eslovaco, Sr. Dusan Garay durante a visita ao IFB



A Sra. D. Kamelia Stefanova num momento da visita ao IFB

MULTIBANCO CRESCER

O Cartão Multibanco conquistou definitivamente os portugueses e a prova está feita: os levantamentos nas respectivas caixas atingiram muito perto de 630 milhões de contos só no primeiro semestre deste ano, ou seja, um aumento de 17,2% em relação a idêntico período do ano passado.

No mês de Junho, já havia em funcionamento 3.500 caixas de Multibanco, ou seja, mais 17,8% do que um ano antes.

A divulgação destes números foi feita pela Sociedade Interbancária de Serviços (SIBS), segundo a qual os cartões nacionais foram responsáveis pelo levantamento de 611,51 milhões de contos, correspondentes a um aumento homólogo de 16,4%. Em média, cada utilizador movimentou 10,3 mil escudos.

Quanto aos cartões emitidos no estrangeiro, levantaram 18,01 milhões de contos - mais 52,1 por cento - num total de 922 915 operações, ou seja, uma média de 19 512 escudos por operação.

Além disso, no primeiro semestre foram efectuadas 4,45 milhões de operações nas mesmas caixas automáticas para pagamento de serviços (água, luz, telefone, etc.),

o número que representa um aumento de 34,6% relativamente ao mesmo período de 1994, totalizando 34,79 milhões de contos em valor - mais 48%, o que revela que os portugueses mostram crescente confiança nas caixas automáticas para esse tipo de pagamentos e se adaptaram rapidamente ao sistema, simples, fácil e prático. ■



VOCÊ SABE TUDO?

(Soluções das questões publicadas no n.º 26)

- A) 3 Se, feitas as contas, obteve **80 ou mais pontos**, parabéns! Você domina já um quadro básico de conhecimentos da sua profissão.
 B) 8
 C) 11
 D) 14
 E) 18 Os seus colegas verão, muitas vezes, em si um óptimo auxiliar ou, mesmo, uma «enciclopédia».
 F) 24
 G) 28 Se conseguiu entre **65 e 80 pontos**, podemos dizer que possui uma cultura bancária diversificada, que não o deixará ficar mal quando se relaciona com a clientela ou com os seus colegas.
 H) 31
 I) 36 A obtenção de um resultado **inferior a 65%** revela algumas carências ou, pelo menos, que a sua actividade tem sido predominantemente exercida numa área específica.
 J) 37
 K) 44 Ganhará se procurar diversificar os seus conhecimentos.
 L) 46
 M) 50
 N) 54
 O) 60
 P) 62
 Q) 66
 R) 69
 S) 74
 T) 79

PUBLICAÇÕES DO IFB



CURSO REGULAR

1.º Ano

Atendimento	2 550\$00
Contabilidade Geral	2 550\$00
Operações Bancárias Gerais I	3 830\$00
Comunicação Escrita e Oral I	3 830\$00
Economia	3 000\$00
Sistema Financeiro Português	3 190\$00

2.º Ano

Comunicação Escrita e Oral II	2 550\$00
Cálculo Financeiro	3 500\$00
Mercado Financeiro I	2 800\$00
Operações Bancárias Estrangeiro I	2 300\$00
Microinformática	5 750\$00
Contabilidade Bancária	3 330\$00

3.º Ano

Marketing e Serviços Bancários	2 800\$00
Comunicação Escrita e Oral III	4 080\$00
Operações Bancárias Gerais II	2 400\$00
Direito Bancário	3 000\$00
Mercado Financeiro I	2 800\$00
Operações Bancárias Estrangeiro II	3 275\$00

Outras Publicações

Sistemas de Informação na Banca	2 360\$00
Técnicas de Liderança	2 360\$00
POC Sistema Bancário	1 000\$00
Lei-Quadro do Sistema Financeiro	400\$00

CENTRO DE ESTUDOS BANCÁRIOS

Cadernos Bancários	
N.º 1 - Sistema Monetário Europeu	
A. Mendonça Pinto	1 000\$00

CURSO DE GESTÃO BANCÁRIA

1.º Ano

Controlo de Gestão	1 800\$00
Diagnóstico Económico-Financeiro	2 400\$00
Análise de Investimentos	1 400\$00
Análise Económica	2 400\$00
Economia Monetária	2 100\$00
O Estado e a Actividade Económica	2 200\$00
Relações Económicas	
Internacionais	2 200\$00
Direito na Actividade Bancária	3 000\$00
Cálculo Financeiro	2 500\$00
Estatística Aplicada	2 000\$00

2.º Ano

Introdução ao Mercado Financeiro	4 000\$00
Avaliação de Produtos	2 400\$00
Análise de Risco	1 800\$00
Crédito Bancário	2 400\$00
Gestão e Organização de Empresas	2 600\$00

3.º Ano

Marketing e Serviços Bancários	3 250\$00
Gestão de Recursos Humanos	3 250\$00
Auditoria Interna Bancária	2 000\$00
Finanças Empresariais	2 500\$00
Mercado Cambial e	
Gestão Risco Câmbio	4 000\$00
Inglês (cassetes + glossário)	4 000\$00

Faça o seu pedido por carta, dirigido ao INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA, Av. 5 de Outubro, n.º 164 - 1050 LISBOA.

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.

FORMAÇÃO QUALIFICANTE

ABERTAS
AS
INSCRIÇÕES

CURSOS

MERCADOS FINANCEIROS

ANÁLISE DE RISCO DE CRÉDITO

INGLÊS BANCÁRIO E FINANCEIRO

ANALISTA FINANCEIRO

BANCÁRIO DE DESENVOLVIMENTO