

InforBanca

ANO VIII - N.º 29 Abr. - Jun. 96

REVISTA do



Instituto de Formação Bancária



ENTREVISTA: Presidente da UBP MOEDA ÚNICA: Inovação ou Disciplina ?

ENTREVISTA
Governador do Banco da Eslováquia

SUMÁRIO

- 4 ENTREVISTA COM O PRESIDENTE DA UBP**
Vamos vencer o desafio
-
- 7 MOEDA ÚNICA**
Inovação ou disciplina?
J. C. Rodrigues da Costa
-
- 11 CADERNOS DE MERCADOS**
Avaliação de obrigações de taxa fixa
Carlos A. Torroaes Albuquerque
-
- 15 CURSO REGULAR**
Actividades decorrem com elevado interesse
-
- 18 INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO BANCÁRIA**
Regozijo e consagração em distribuição de diplomas
-
- 22 CURSO GERAL BANCÁRIO**
Distribuídos Certificados de Aptidão Profissional
- FORMAÇÃO DE BASE**
Cursos em Regime de Módulos
-
- 24 SEMINÁRIOS**
Passos seguros para a modernização
-
- 26 VOCÊ SABE TUDO?**
-
- 28 PERGUNTAS & RESPOSTAS**
-
- 29 UNIVERSIDADE ABERTA VISITOU O IFB**
- ASSEMBLEIA GERAL DA AGESBANCA**
-
- 30 COOPERAÇÃO INTERNACIONAL**
IFB presente na Eslováquia
-
- 33 SEMINÁRIO EM LUANDA**
-
- 34 IMPRENSA CHECA ATENTA À FORMAÇÃO BANCÁRIA**
-
- 35 BANCA PORTUGUESA MAIS INTERNACIONAL**
- PUBLICAÇÕES DO IFB**



7 MOEDA ÚNICA
J. C. Rodrigues da Costa



4 ENTREVISTA COM O PRESIDENTE DA UBP

11 CADERNOS DE MERCADOS
Carlos A. Torroaes Albuquerque



18 INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO BANCÁRIA
Regozijo e consagração em distribuição de diplomas



30 COOPERAÇÃO INTERNACIONAL
IFB na Eslováquia

FICHA TÉCNICA

PROPRIEDADE : Instituto de Formação Bancária (IFB) - Sede: Av. 5 de Outubro 164, Lisboa - Tel. 7930077
DIRECTOR : Manuel Augusto Monteiro **REDACÇÃO** : Ribeiro da Silva **FOTOGRAFIA** : Rui Vaz **CAPA 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.*

J inserimos neste número da INFORBANCA uma entrevista com o Dr. Vasco de Mello, Presidente da União de Bancos. E, todavia, quando a revista chegar às mãos dos seus leitores, já não existirá a União de Bancos que, entretanto, passou a chamar-se Banco Mello Comercial.

Ainda que possa assacar-se à produção deste número da revista, alguma lentidão, a mencionada metamorfose, ocorrida entre a recolha e organização dos originais e a sua impressão, é bem um sinal das, não só profundas mas também aceleradas, mutações do sistema financeiro português, nos tempos mais recentes.

É certo que a alteração da designação do Banco ocorre no contexto de estratégia exposta na entrevista publicada. Isso nos serve, de algum modo, de lenitivo, face a este percalço jornalístico de que temos que nos penitenciar, quer perante o nosso entrevistado quer perante os nossos leitores.

Tentaremos superar a lentidão de que este número da INFORBANCA enfermou, e certamente que o conseguiremos. No entanto, podemos também, em certa medida, aliviar a consciência, sublinhando que os tempos que se vivem continuam sendo de mudança, a qual, por vezes, de tão acelerada, poderá de novo ultrapassar-nos...

Vamos vencer o d

“Um serviço personalizado e um contacto humano” são factores fundamentais na Banca Comercial, “apesar de grande parte dos clientes estarem atraídos pelas facilidades e vantagens oferecidas pela electrónica”, nota o Dr. Vasco de Mello, Presidente do Conselho de Administração da União de Bancos Portugueses, em entrevista concedida a *Inforbanca*, em que realça o papel determinante desempenhado pelos balcões e põe o acento tónico na determinação do Grupo Mello, em que a União de Bancos Portugueses se integra, de vencer os desafios com que está a ser defrontado. “Vencer” é, exactamente, o nome do projecto de reestruturação e reorganização estratégica das empresas da área financeira do Grupo, refere ainda o nosso entrevistado.

Inforbanca: O interesse demonstrado pelos bancos intervenientes no nosso mercado bancário, na abertura de novos balcões, põe em evidência a importância destas unidades.

Do ponto de vista da União de Bancos Portugueses, quais são os aspectos mais notoriamente caracterizadores dessa importância? Qual a evolução que prevê para a abertura de novos balcões, quer ao nível da banca em geral, quer no que respeita, especificamente, à UBP?

Dr. Vasco de Mello: A proximidade com o cliente e a própria conveniência constituem um factor fundamental na Banca Comercial. Apesar de grande parte dos clientes estarem atraídos pelas facilidades e vantagens oferecidas pela electrónica, os mesmos continuam a desejar um serviço personalizado e um contacto humano.

A tendência das instituições bancárias, face às possibilidades oferecidas pelas novas tecnologias no domínio da distribuição, tem sido no sentido da oferta de um serviço global e completo, que compreende a Banca Directa ou Telefónica, a Banca Automática, a Banca Electrónica e a Banca de Relação, via os Balcões tradicionais.

Neste domínio, os Balcões continuam a ter um papel determinante, sendo os restantes meios de distribuição encarados não como alternativas concorrentes, mas sim como alternativas complementares para uma comunicação mais directa e permanente com o cliente e como forma de melhorar a própria qualidade e eficiência dos serviços prestados.

A abertura de novos Balcões que o nosso mercado bancário tem observado reflectem este novo posicionamento dos Bancos, na medida em que o crescimento das redes tem sido acompanhado pelo crescimento de novos serviços telefónicos e electrónicos.

Por outro lado, a abertura de novos Balcões tem reflectido a necessidade de uma maior proximidade com os clientes, não só nas tradicionais zonas de negócios e comerciais, mas, essencialmente, em áreas residenciais e de fraca penetração bancária.

Depois de um período de grande crescimento e investimento a nível de Balcões, no qual os Bancos procuraram obter rapidamente redes

dimensionadas, o crescimento futuro será, certamente, menos acentuado.

A UBP detém hoje uma das principais redes bancárias com cerca de 200 Balcões, que cobrem a totalidade do território nacional, com particular destaque para as zonas fora das áreas metropolitanas de Lisboa e Porto. A adequada dimensão que a UBP detém, hoje, perspectiva um crescimento muito seleccionado de novos Balcões.

Inf.: A rentabilidade da banca encontra-se intimamente associada à margem fi-

«A UBP detém hoje uma das principais redes bancárias, com cerca de 200 Balcões, que cobrem a totalidade do território nacional, com particular destaque para as zonas fora das áreas metropolitanas de Lisboa e Porto.»

nanceira, à facturação dos serviços prestados e às comissões.

Como caracteriza, actualmente, a contribuição destas componentes para a formação dos resultados dos bancos, em Portugal, e, no seu entender, qual a tendência futura?

Como se coloca o problema da rentabilidade na instituição a que preside?

Dr. V. M.: Como é do conhecimento geral, as margens financeiras têm vindo a diminuir substancialmente em Portugal. Apesar deste movimento que se tem acentuado nos últimos anos, verifica-se que, em termos comparativos com os demais países europeus, o nível português ainda é superior, pelo que a

tendência será para uma diminuição em termos proporcionais. Por outro lado, ao mesmo tempo que as margens têm diminuído, outros componentes de facturação têm aumentado, nomeadamente as comissões e outras receitas de exploração proporcionadas pela oferta de novos serviços. A tendência futura será, certamente, uma continuação destes fenómenos e uma aproximação aos padrões europeus.

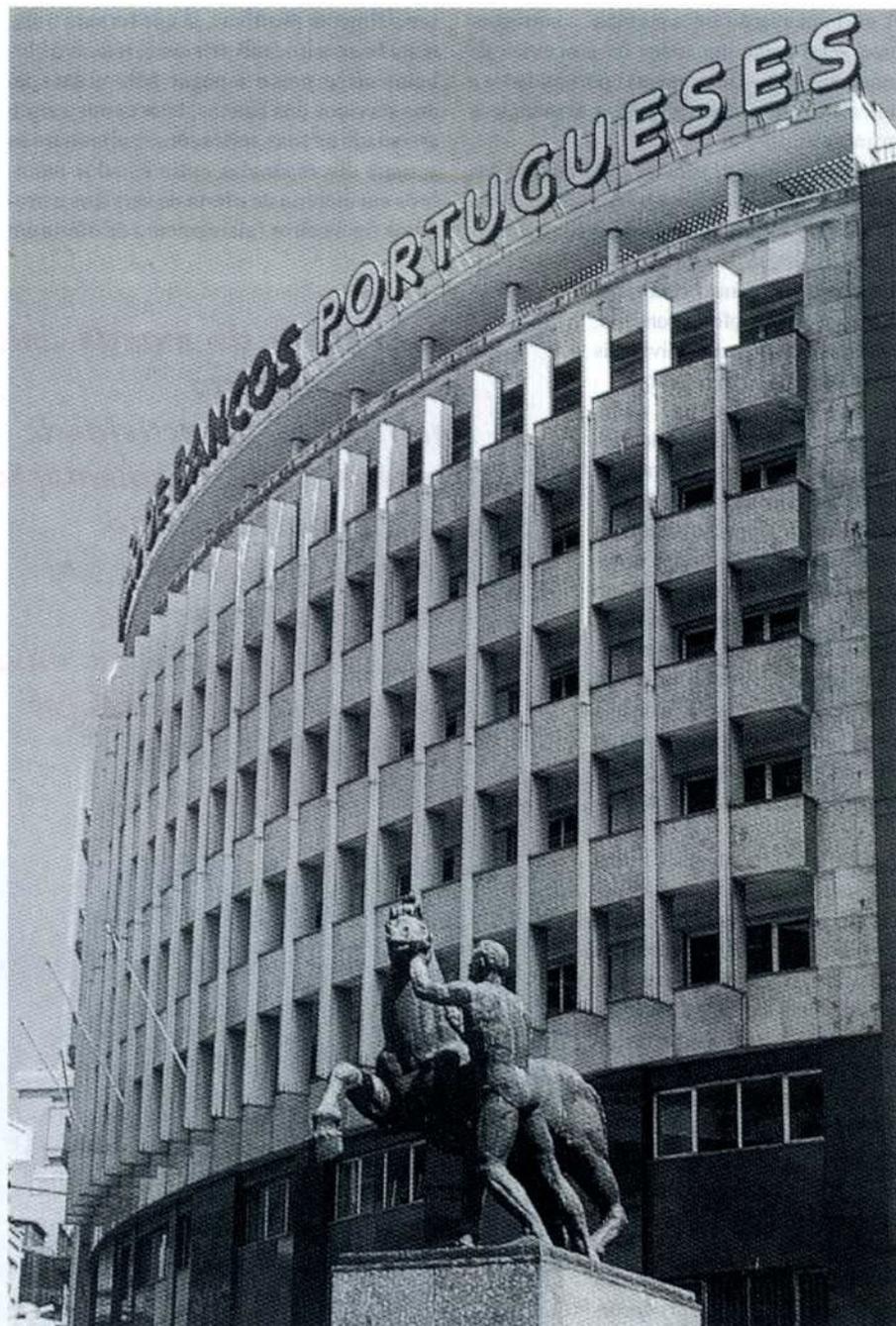
A rentabilidade é a prioridade número um da UBP. Estamos certos de que, através da oferta de uma elevada qualidade de serviço, com agressividade comercial e com grande eficiência operacional, é possível aumentar a competitividade do Banco e transformar a UBP numa organização de alto rendimento, capaz de satisfazer todas as necessidades financeiras dos clientes, valorizar os colaboradores e gerar elevados benefícios para os accionistas.

Inf.: Tendo em conta a entrada da União de Bancos Portugueses para um grupo financeiro privado - Grupo Mello -, que dispõe já do Banco Mello e da Companhia de Seguros Império, pode enunciar os principais problemas que se virão a pôr à UBP, no decurso dos próximos anos, nomeadamente em domínios como: actividade, dimensão, estratégia, banca e seguros?

Dr. V. M.: As questões que me põe não são vistas por nós como problemas, mas sim como desafios que, estamos certos, vamos vencer. Aliás, não é por acaso que o projecto em curso de reestruturação e reorientação estratégica das empresas da área financeira do Grupo José de Mello tem exactamente o nome "Vencer".

O projecto "Vencer" tem três objectivos muito precisos: mudança, integração e rentabilidade. Estamos a mudar as três instituições - Banco Mello, UBP e Império -, no sentido de aumentar a eficiência e a competitividade, optimizando-se a sua organização e racionalizando-se processos, tendo em consideração as necessidades dos clientes e as tecnologias disponíveis.

Estamos, igualmente, a integrar as organizações em três plataformas especializadas: o



Banco Mello focalizado para a Área da Banca de Investimento, a UBP para a Banca Comercial, e a Império para a Área de Seguros. A especialização em plataformas distintas permitirá uma maior intervenção nos mercados-alvo, que se traduzirá, a nível individual, num desempenho profissional mais focalizado e, por conseguinte, mais resultante. Por outro lado, a integração irá agrupar as várias unidades de negócios em plataformas, o que permitirá obter economias de escala e fomentar sinergias, nomeadamente ao nível do *cross-selling*.

Todos estes aspectos vão no sentido de se atingir o objectivo final do "Projecto Vencer", que consiste no desenvolvimento de um Grupo financeiro de alto rendimento, pelo

que a rentabilidade é a prioridade número um, conforme referi anteriormente.

Inf.: A introdução da moeda única europeia vai ter impacto no desenvolvimento da actividade bancária e no funcionamento das instituições.

No âmbito bancário, em resultado do processo de adesão, quais as principais repercussões que destacaria, nomeadamente quanto a produtos e serviços prestados, a necessidade de reestruturação associada à implementação da moeda única e custos a defrontar?

Dr. V. M.: O advento da moeda única terá um impacto significativo na actividade bancária.▶

A sua implantação única propicia, como acontece geralmente em todos os processos de mudança, a criação de novas oportunidades e ameaças que pedem respostas estratégicas prontas.

O processo exigirá, para além do esforço dos governos no âmbito das metas de convergência, a evolução dos sistemas financeiros nacionais para um sistema supranacional tendencialmente único, bem como a adequação da oferta bancária, estruturas e sistemas individuais dos bancos ao novo cenário.

É a adaptação resultante, numa vertente, da necessidade de centralização e, noutra vertente, do desaparecimento de parte significativa do negócio originado pela existência de várias moedas. Não se deve esquecer, no entanto, que a UE desenvolve importante actividade económica e financeira com o Resto do Mundo, cujo negócio bancário associado e relacionado com moeda não é afectado, aparentemente, pelo processo em curso.

Apesar de se encontrar numa fase de discussão ainda não pacífica, podemos apontar, como benefícios, o alargamento dos mercados financeiros (excepto, obviamente, o cambial), a redução estimada das taxas de juro, a redução da incerteza, a eliminação de custos de transacção, a melhor afectação de recursos.

Os efeitos negativos serão, julgamos, de maior impacto para os bancos que os benefícios, traduzindo-se em excesso de oferta bancária e eliminação de barreiras (em consequência, maior concorrência), redução de expectativas de receitas, independente do aumento da concorrência, em algumas áreas como a cambial, *o trade finance*, *o correspondent banking* e mesmo os derivativos, a existência de custos específicos de transição (alteração de sistemas de informação e investimento em novos sistemas interbancários, eventual manutenção de capacidades excedentárias, alteração de processos e procedimentos, formação profissional, informação a clientes e alteração das redes automáticas de distribuição).

Para o cliente bancário, a moeda única terá consequências es-

encialmente positivas, já que tornará o sistema financeiro mais eficiente, reduzirá globalmente o preço a pagar pela utilização dos serviços dos bancos, bem como o risco associado às suas aplicações, e eliminará as actuais discrepâncias entre estados-membros em matéria de oferta de serviços e produtos financeiros (alargamento da oferta em

quantidade e qualidade e acesso a preços iguais).

Inf.: A qualidade dos recursos humanos, no actual contexto do negócio bancário, revela-se, talvez como nunca, factor de sucesso.

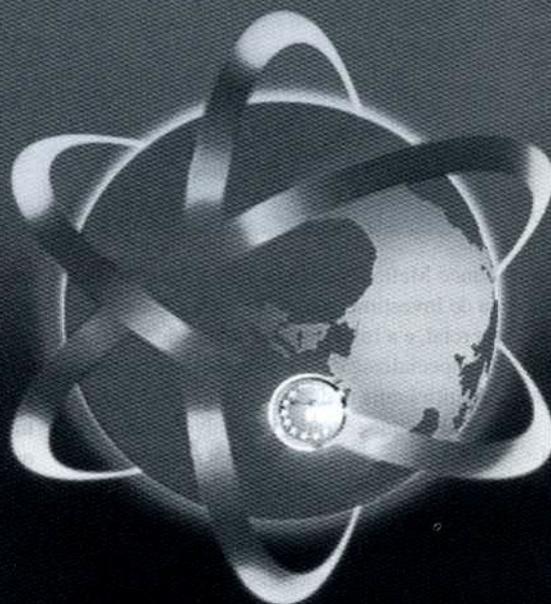
Em sua opinião, que requisitos devem ser privilegiados na actual gestão dos recursos humanos e na sua formação?

Como encara, quanto à formação, o papel do Instituto de Formação Bancária?

Dr. V. M.: A indústria financeira é, essencialmente, um negócio de pessoas, pelo que o seu sucesso depende das capacidades e da motivação dos recursos humanos. Um dos principais eixos do "Projecto Vencer" é exactamente o desenvolvimento dos nossos colaboradores, potenciando e aumentando as suas competências, fomentando o trabalho por projectos e em equipa e flexibilizando a alocação de Recursos. A concretização destes objectivos passa por uma aposta no desenvolvimento de uma forte cultura empresarial baseada na competência e na responsabilização a todos os níveis, bem como na formação permanente dos nossos colaboradores.

O Instituto de Formação Bancária é uma das grandes vantagens ao nível da gestão, que diferencia de uma forma muito positiva o sector bancário dos restantes sectores. Tal como nas demais actividades, o mundo da Banca está em constante mudança, quer a nível comercial, quer no domínio estrutural. O acompanhamento do mercado e dos negócios não é possível concretizar-se exclusivamente ao nível universitário, mas de uma forma permanente através da formação profissional. É neste sentido que o IFB cumpre um papel fundamental e ímpar ao nível do sector empresarial português. Quando, na UBP, falamos numa aposta forte na formação, é porque sabemos que, a jusante, temos uma instituição, que é o IFB, que nos poderá dar uma resposta, também ela forte, a uma necessidade estratégica. ■

«O advento da moeda única terá um impacto significativo na actividade bancária. A sua implantação única propicia, como acontece geralmente em todos os processos de mudança, a criação de novas oportunidades e ameaças que pedem respostas estratégicas prontas.»



Moeda Única

INOVAÇÃO OU DISCIPLINA?

J. C. RODRIGUES DA COSTA *

A medida que o processo de unificação europeia se desenvolve e nos vamos aproximando da meta de 1999, o tema da moeda única vem sendo afluído cada vez com mais frequência por iniciativa de múltiplas entidades¹. Apesar desse repisar do tema, há que reconhecer as vantagens destas chamadas de atenção para uma realidade que, se bem que, porventura, não tão inovadora², não deixará de poder vir a motivar algumas reacções negativas de carácter emotivo, se as várias partes interessadas não forem objecto de esclarecimento em devido tempo. No resumo que se segue, procuraremos sintetizar alguns dos motivos reais dessa transição monetária, bem como as consequências previsíveis mais importantes.

PORQUÊ UMA MOEDA COMUM NA EUROPA?

Como cidadãos comuns, por certo que já alguma vez nos teremos interrogado sobre os reais motivos por que um país como o nosso, com moeda própria há já tantos séculos, deverá passar a usar uma outra moeda e, também, sobre a lógica de se procurar que esta seja comum a todos os quinze países-membros da União Europeia (UE).

Creemos que a justificação se poderá encontrar, se tomarmos como ponto de partida que a nossa integração na Europa Ocidental corresponde a um desígnio histórico nacional que foi assumido pela generalidade da nossa população em resposta a um desejo de estabilidade social e de progresso económico bastante mais difíceis de serem atingidos fora desse contexto unificado.

Ora, não seria possível explorar eficientemente todas as vantagens da eliminação das fronteiras físicas, legais e fiscais do país se mantivéssemos ainda viva uma derradeira barreira de natureza financeira resultante da diversidade das moedas nacionais. De facto, todos nós conhecemos os custos de comprar notas de um outro país para fins turísticos ou os riscos que corremos nas importações ou nas exportações, quando o valor em escudos das outras moedas sofre de alguma instabilidade como consequência do regime de câmbios livres que prevalece no mundo actual.

Mais importante é notar que, apesar de estarem hoje em

dia totalmente liberalizados os investimentos das empresas estrangeiras no nosso país e das nossas nos restantes membros desta União, algumas dessas decisões ainda, no presente, não são tomadas devido à instabilidade cambial prevalecente entre as diversas moedas³. De igual forma, e não obstante a total liberdade para as deslocações individuais no território da União⁴, se, a qualquer um de nós, for proposta uma comissão de serviço noutra país europeu, interessar-nos-á, desde logo, saber qual o custo de vida nessa cidade em relação ao nível a que estamos habituados no nosso país.

Desta forma, a moeda única aparece como a consequência lógica do processo europeu de integração económica e social, no sentido de que só com ela será possível aprofundar ainda mais as relações entre os agentes económicos (incluindo cada um de nós) dos diversos países-membros. E que isso tem sentido parece, já hoje, ser universalmente aceite, bem como ser já impossível voltar atrás, ainda que a moeda comum venha a impor alguns custos, como é de esperar em tudo na vida.

Acresce que, chegados a esta fase em que a protecção proporcionada pelas fronteiras nacionais já foi eliminada, os Quinze poderão estar, neste momento, mais vulneráveis do que anteriormente⁵ aos esforços de especulação cambial por parte de agentes situados dentro e fora da Europa.

O SISTEMA MONETÁRIO INTERNACIONAL E O PESO DA EUROPA

Acontece ainda que os meios tecnológicos modernos - meios de transporte, sistemas de telecomunicações e progressos da informática - "encolheram" o mundo terrestre, e nenhum país pode, nos nossos dias, viver sem uma permanente interrogação com todos os restantes países do planeta. Mesmo que possamos imaginar, já não nos podemos isolar "neste cantinho à beira-mar plantado"! Ora, dentro das três zonas de influência em que se costuma dividir o mercado mundial, só a Europa não está ainda unificada, nem utiliza uma moeda única, pelo que só com mais integração ela poderá esperar poder ombrear com as outras duas.

Acresce que, com o Euro, cada um dos Quinze membros da UE sairá beneficiado, já que, por exemplo, será mais



difícil aos especuladores pressionarem para a alta ou para a baixa uma grande moeda de âmbito europeu do que cada uma das actuais 14 divisas⁶.

Finalmente com um mundo tripartido - em vez das variadas moedas internacionais⁷ -, será mais fácil reestruturar o Sistema Monetário Internacional, o qual, desde Agosto de 1971⁸, se mantém, pelo menos, em "convalescença". É de esperar de um sistema monetário global mais disciplinado a possibilidade de assistir a um novo "salto" no comércio mundial em benefício de todos os países, incluindo os europeus.

A INDIFERENÇA DA MOEDA

Perante tantas vantagens, a pergunta que poderá ocorrer é a seguinte: por que motivo temos, então, tido nós - e quase todos os outros países - uma moeda própria? Ou, posto de outra forma, será que o comum dos cidadãos se incomodaria de receber o seu salário numa outra moeda (estável/forte) e pagar as suas compras com essa mesma moeda?

A experiência latino-americana mostra que as populações confiam espontaneamente numa moeda de um outro país desde que o seu poder de compra seja bastante estável (e muito mais estável do que o da moeda nacional), como tem sido o dólar americano em muitas dessas economias.

Por essa razão, e para além de alguns "pormenores" que veremos mais adiante, atrevemo-nos a dizer que a moeda a usar é, de facto, indiferente ao nível individual. No entanto, já não o será ao nível do Estado e das empresas. Porquê?

A BÓIA DE SALVAÇÃO DAS DESVALORIZAÇÕES

Todas as empresas conhecem a tendência natural de subida dos preços dos bens e serviços que compram (incluindo os salários dos seus funcionários) e, também, dos produtos que vendem. Sabem ainda que, quando não conseguem evitar as subidas na "entrada", repercutem simplesmente esse agravamento na "saída". Tudo fica na mesma... apenas usamos mais moedas - que valem menos - para pagar a mesma coisa!

Num mundo em que, para muitas firmas, as exportações pesam cada vez mais na totalidade dos seus negócios, quando os seus preços de venda crescem de tal maneira que começa a ser difícil exportar para os nossos parceiros comerciais, o governo pode dar uma ajuda (e isso tem sido comum), sob a forma de uma desvalorização da nossa moeda face às daqueles países.

No entanto, não vale a pena enganarmo-nos: uma desvalorização do Escudo é, na realidade, uma forma disfarçada de reduzir os preços de exportação e, também, uma forma de baixar os nossos salários e, dessa forma, ajudar a baixar os custos de produção. É certo que, no imediato, não sentimos a perda do poder de compra, mas a real redução dos preços e salários em termos internacionais acaba por vir ao de cima quando verificamos que os produtos e serviços estrangeiros estão mais caros.

É, portanto, cómodo para todos nós viver com esta muleta governamental, porque transfere o ónus das decisões difíceis para os detentores dos poderes estatais.

Por outro lado, ao nível do governo, uma das "alavancas"



«A experiência latino-americana mostra que as populações confiam espontaneamente numa moeda de um outro país desde que o seu poder de compra seja bastante estável (e muito mais estável do que o da moeda nacional), como tem sido o dólar americano em muitas dessas economias.»

de controlo conjuntural da "sua" economia é a variável cambial, permitindo, em especial, atenuar os impactos sobre os vários sectores internos de um choque pontual que atinja (a história do petróleo nos últimos vinte e poucos anos tem fornecido bons exemplos neste ponto). A perda desta capacidade de manobra imposta por uma moeda única irá dificultar a acção de todos os governos dos países envolvidos, mas não será nenhuma tragédia. Nesse sentido, podemos fazer um paralelo entre o que se irá passar com cada um dos países da UE após a introdução do regime de moeda única e o que hoje se passa com os órgãos autárquicos nacionais: também estes não têm moeda própria e, no entanto, continuam a funcionar regularmente, embora, como é natural, uns melhor do que outros, sem que ninguém se queixe de que as dificuldades se originam na moeda nacional⁹.

Acresce que qualquer Estado acumula esta função reguladora com uma presença importante no PIB nacional, pelo que, neste aspecto, se lhe aplicam os comentários acima explicitados a propósito das empresas.

Por estes motivos, tem havido em todos os países uma convergência natural entre os interesses empresariais e os poderes públicos, no sentido de manterem a variável cambial sob controlo nacional.

IMPACTO SOBRE OS BANCOS

Os bancos constituem um tipo muito especial de empresas, pelo que a passagem à moeda única merece, aqui, um pouco mais de ponderação.

Obviamente que grande parte da actividade e dos proveitos que hoje resultam da existência de um mercado de divisas deixará de ter o peso que hoje tem. Apesar de permanecerem sempre as operações cambiais com as moedas extra-União, dada a importância das relações económicas e financeiras com os restantes membros da UE, será de antever uma substancial redução da importância dessa área funcional em todas essas instituições.

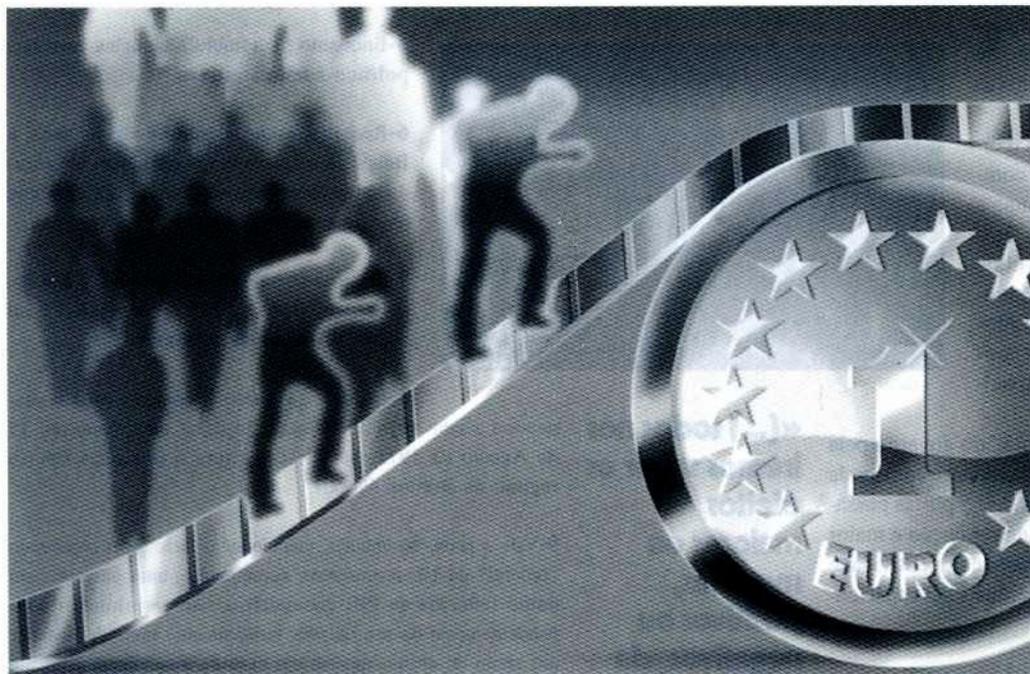
Já uma primeira grande alteração resultará da diminuição do peso relativo de cada banco ou grupo financeiro, visto que o mercado monetário, onde cada um passará a actuar, será bastantes vezes maior do que o doméstico actual. Todo o poder negocial que hoje têm na sua "praça" - e a que estão habituados - será, em muitos aspectos, diluído no universo bancário dos países com a mesma moeda e igual política monetária.

Em segundo lugar, o órgão onde muitas das decisões essenciais¹⁰ de política monetária serão tomadas - o futuro Banco Central - estará mais longe de todos nós, não só em termos geográficos (Frankfurt) como culturais, já que se prevê um predomínio da cultura germânica nos quadros do futuro Banco Central Europeu.

Em terceiro lugar, a política monetária - leia-se, taxas de juro - a implantar no futuro será uma resposta a um nível médio das diversas situações económicas e financeiras nacionais e não aquilo de que o tecido empresarial português mais necessitar. O custo do dinheiro e o risco de crédito resultante para os bancos poderão, deste modo, evoluir ao sabor de factores não adaptados (pela positiva ou pela negativa) aos nossos agentes económicos¹¹. Por exemplo, o BCE poderá ser levado a fazer subir o nível geral de taxas de juro na União, impondo daí um nível de custos financeiros às empresas nacionais que alargará o

risco de falência das firmas nacionais - porque mais descapitalizadas ou menos eficientes do que as da Europa Central.

Finalmente, a liberdade de estabelecimento e de prestação de serviços prevista no Acto Único Europeu, e já em vigor em toda a União, deverá vir a manifestar-se ainda mais intensamente a partir da passagem à moeda única, pelo que, a um aumento de concorrência no nosso mercado por bancos não residentes, corresponderá, no outro prato da balança, um acréscimo de oportunidades de negócios noutras praças da União. No fundo, a grande exigência que (também) aos bancos será posta será uma intensificação da sua postura comercial no sentido de melhor explorarem a totalidade do mercado europeu e melhor se defenderem da concorrência não doméstica.



IMPACTO SOBRE O MERCADO DE CAPITAIS

Neste outro grande segmento do mercado financeiro, a introdução da moeda única deverá gerar efeitos não desprezíveis para os quais convirá estar preparado com alguma antecedência.

Um primeiro impacto poderá verificar-se ao nível dos contratos de crédito cujo vencimento se verifique para além da data da introdução do Euro. A transição para uma moeda única significa que a remuneração exigida pelo mercado por esses empréstimos, a partir dessa data, poderá ser diferente da anterior, atendendo à alteração do risco cambial da moeda em que estão denominados. No nosso caso, isso poderá significar uma redução do prémio de risco que, hoje, o Escudo tem em relação às moedas mais estáveis. Na prática, os efeitos da introdução do Euro irão depender do que, juridicamente, for possível fazer em termos das taxas de juros desses contratos, isto é, ajustando-as, ou não, às novas euro-condições.

Por outro lado, haverá necessidade de converter o valor nominal das acções e obrigações em circulação no mercado de (a maior parte) 1.000\$00 para cerca de 5 Euros¹².

Como não faz sentido ter valores faciais não inteiros, terão de ocorrer alterações no número de títulos emitidos que imporão trabalhos administrativos, pelo menos ao nível da BVL, das entidades emitentes e da Interbolsa. Para os investidores - individuais e profissionais -, será necessário um período de adaptação aos novos preços de mercado, visto que a mente humana está habituada a gerir e tomar decisões com preços e cotações da ordem dos mil escudos e não de alguns poucos Euros. Porventura, será necessário um período em que os dois preços sejam divulgados lado a lado. Por último, a eliminação da barreira cambial coloca os mercados organizados nacionais mais expostos, quer quanto à oferta de serviços concorrentes, quer quanto à presença activa de operadores não residentes.

Percebe-se, assim, que, para as várias partes interessadas, será indispensável algum tempo para implantar a moeda única a partir do momento em que a decisão for tomada, e é por isso que estão previstos três passos sequenciais para passar para a terceira fase, estendendo-se por um período com um pouco mais de três anos:

a) Escolhidos, no primeiro semestre de 1998, os países que primeiro integrarão a moeda única, um primeiro período decorrerá até 1 de Janeiro de 1999, quando serão fixadas, irrevogavelmente, as paridades entre as divisas desses países;

b) Nesse dia, inicia-se o segundo período - o mais longo -, e o Euro adquire poder liberatório; o importante é que as políticas monetária e cambial comuns passarão a ser geridas pelo Sistema Europeu de Bancos Centrais sob a "batuta" do Banco Central Europeu (que se substituirá ao ac-

tual Instituto Monetário Europeu);

c) O último período será muito curto e destina-se a retirar de circulação as moedas nacionais e a colocar nos "bolsos" dos eurocidadãos as notas e moedas em Euros; o seu término está previsto para 2 de Julho de 2002.

O grande receio é que se tenha de passar por uma "prova de fogo" entre a data da escolha dos países do primeiro "pelotão" e as vésperas da fixação das paridades irrevogáveis: os mercados irão testar (pelo menos) as políticas dos países que ficam de fora, na expectativa de que possam desvalorizar as respectivas divisas face às dos primeiros. O vendaval que se pode estabelecer na Europa pode determinar como resposta uma postergação da transição ou, em alternativa, uma aceleração da transição e/ou alargamento do núcleo dos países que passam à moeda única.

IMPACTE SOBRE O CIDADÃO

Apesar da indiferença enunciada no início, o certo é que todos nós iremos sentir os efeitos, maiores ou menores, positivos ou negativos, da conversão para uma moeda comum europeia. Talvez, para o cidadão comum, venha

a ser mais relevante a transição do que a vivência após a introdução do Euro.

Uma das preocupações que se antevê resulta da atitude a observar nas conversões dos preços dos bens e serviços para a nova moeda.

A tendência natural será para se arredondar para cima essas contas e, dessa forma, introduzir um pico inflacionário no início da conversão.

Sem uma fiscalização autónoma por todos nós, será difícil evitar semelhante impacte.

Todas as máquinas automáticas de pagamento ou de aquisição - ATM's, bilhetes do metro, cigarros, telefones, etc. - terão de ser ajustadas às características físicas das novas notas e moedas, o que exigirá algum tempo.

Nas viagens intra-comunitárias, não mais será necessário adquirir moeda estrangeira, e as tradicionais sobras de divisas não mais terão de ser "destroçadas" ou ficar improdutivas numa gaveta.

Mas a grande exigência sobre todo o cidadão é que terá de passar a adoptar comportamentos mais centro-europeus: a partir da transição, o sucesso das empresas - e, por consequência, o nível de emprego no país - estará muito dependente do comedimento dos colaboradores nas suas reivindicações sobre as condições retributivas, bem como da capacidade de inovação da firma.

Efectivamente, sem a "mão protectora" do governo pela via das tradicionais desvalorizações cambiais e com ainda maior concorrência vinda do exterior, as respostas passarão, por um lado, por menos custos de produção e maior produtividade e, por outro lado, por maior competitividade empresarial, a qual exigirá maior inovação e mais capacidade de assumir riscos¹³.

A MOEDA OU O PREÇO DA INTEGRAÇÃO EUROPEIA

Para terminar, valerá a pena recordar que a maior parte das dificuldades que iremos encontrar iriam sempre surgir com ou sem moeda única, visto que serão a forma essencial de aumentar o nosso bem-estar colectivo.

No entanto, com a moeda única acrescentar-se-ão potencialidades de desenvolvimento e de estabilidade que não seriam possíveis sem a integração europeia e sem a sua consequência natural - o Euro.

Como sempre na história económica, haverá que investir no presente para beneficiar no futuro! E, embora em todos os empreendimentos humanos se possam cometer alguns erros, neste caminhar comum futuro, o realismo impõe que tenhamos consciência de que o sucesso será sempre possível, mas que teremos de nos esforçar por ele e pagar um preço.

De nada adiantará escamotear os nossos problemas, culpando de modo fácil a moeda única de todos os males que nos poderão vir a afligir. ■

**Docente da Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa*



«(...) todos nós iremos sentir os efeitos, maiores ou menores, positivos ou negativos, da conversão para uma moeda comum europeia. Talvez, para o cidadão comum, venha a ser mais relevante a transição do que a vivência após a introdução do Euro.»

1-Vale a pena recordar que a primeira fase da União Económica e Monetária se iniciou em Julho de 1990, a segunda fase se iniciou em Janeiro de 1994, e que a terceira fase, segundo tudo indica, poderá ocorrer em Janeiro de 1999.

2-Recorde-se que houve, em França, uma reforma monetária na década de 60, que a Inglaterra procedeu a uma semi-reforma com a conversão da Libra em moeda decimal, e que muitos outros países, incluindo o nosso, têm, ao longo da história, alterado as suas unidades monetárias.

3-Apesar do SME, implantado em 1979.

4-Basta o simples Bilhete de Identidade.

5-Enquanto "à sombra" daquelas barreiras político-administrativas.

6-Recorde-se que, desde há alguns anos, a Bélgica e o Luxemburgo partilham um acordo monetário que, na prática, faz com que tenham uma só moeda.

7-Recorde-se que a Libra Inglesa, o Marco, o Franco Francês, etc., são moedas com algum peso nas reservas mundiais.

8-Recorde-se que o Presidente Nixon suspendeu a convertibilidade ouro do dólar americano em 15 de Agosto de 1971, no que constituiu o início do fim do regime de Bretton Woods.

9-Vale a pena, no entanto, mencionar o facto de o orçamento "federal" da UE representar, actualmente, uma percentagem muito reduzida do PIB comunitário, não permitindo (independentemente de ser, ou não, juridicamente proibido) esperar um apoio de último recurso em caso de insolvência iminente de uma das novas "entidades autárquicas".

10-Isto não significa que todas as funções do Banco Central passem para o exterior, visto que o BCE será apenas um dos componentes do Sistema Europeu de Bancos Centrais, de que também farão parte os actuais Bancos Centrais nacionais. Será nestas entidades que permanecerão, por exemplo, as funções de supervisão bancária "nacionais".

11-Facto que, de certa forma, já hoje acontece, visto que, dentro do actual Sistema Monetário Europeu, a política autónoma do Banco Central alemão acaba por afectar as taxas de juro de cada um dos outros membros do mecanismo das taxas de câmbio, sem que, neste momento, haja que ter em consideração as necessidades médias da UE.

12-Cálculo meramente indicativo feito na base de cerca de 200\$00 por cada Euro.

13-Os empresários também são cidadãos.

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

Avaliação de obrigações de taxa fixa



CÁRLOS A. TORRÕES ALBUQUERQUE*

De acordo com as histórias do mercado de capitais, certo dia um jovem ambicioso perguntou ao grande financeiro americano J. P. Morgan como é que evoluiria o mercado no futuro. A resposta de J. P. Morgan foi tão inegável como inútil: "O mercado flutuará", disse.
(Dow Jones Talerate's Markets, Issue 3, Vol. 2, Spring 1996, pág. 16)



Imagine-se o leitor na situação que a seguir se descreve. Um corretor contacta-o e pergunta-lhe se está interessado em subscrever obrigações do Estado, denominadas OT#1, com vencimento a 5 anos, valor nominal de 10.000\$00 e taxa de juro de cupão (ou taxa de juro nominal) de 8,0% ao ano.

Como sabe, o valor nominal corresponde à dívida que o Estado assume para consigo, no momento em que adquirir a obrigação. Assim, no vencimento da obrigação (daqui a 5 anos), o Estado, que é o emitente da obrigação, vai devolver esses 10.000\$00, a si ou a um terceiro que, nesse momento, seja o seu titular.

Além disso, em cada ano, a entidade emitente, neste caso o Estado, vai pagar-lhe de juros o valor correspondente à taxa de juro de cupão (os 8% anuais) multiplicada pelo valor nominal da obrigação (os tais 10.000\$00). Deste modo, quem adquirir a obrigação recebe de juros 800\$00 por ano.

Em resumo:

- O corretor diz-lhe que pode adquirir, hoje, a obrigação por 10.000\$00;
- Em contrapartida, receberá anualmente, ao longo dos próximos 5 anos, de forma certa e garantida (o Estado não tem risco de incumprimento), 800\$00 de juros; e,
- Daqui a 5 anos, no vencimento da obrigação, o Estado devolve-lhe os 10.000\$00, que correspondem ao valor nominal da obrigação.

O presente artigo constitui mais uma etapa de uma série destinada a proporcionar o alargamento da informação sobre o mercado de futuros, objectivo a que se propôs esta Secção, que, a partir deste número, e na ausência do Dr. Eduardo Couto, é coordenada pelo Dr. João Duque, também docente do ISGB.



JOÃO DUQUE

Claro que, antes de adquirir a obrigação, pensará: "Será um bom investimento?"

Raciocinará, então: "Neste momento, as aplicações com pouco risco de incumprimento para prazos de 5 anos têm taxas de juro de 8,5%. Mas as aplicações que existem no mercado de instrumentos emitidos por entidades sem risco, como o Estado, têm taxas de juro que não ultrapassam os 8%, que o corretor me falou na obrigação que me ofereceu. Assim, parece-me que o investimento que me está a ser proposto é justo, pois paga um rendimento anual que iguala a taxa de juro actualmente existente no mercado para investimentos semelhantes. Assim, vou comprar a obrigação, tanto mais que o corretor me informou que, se quiser reaver o dinheiro antes dos 5 anos, posso vender a obrigação na Bolsa de Valores de Lisboa, onde diariamente esta obrigação está cotada."

Um ano depois, contacta o seu corretor e diz-lhe que existem no mercado investimentos noutras obrigações do Estado, as OT#2, com uma taxa de juro de cupão de 10%. Deste modo, está interessado em vender a obrigação que comprou no ano passado, para comprar das novas, com taxas de juro mais elevadas.

Só que as coisas não são bem assim. O corretor informa-o de que o actual preço da obrigação OT#1 está mais baixo que os 10.000\$00 inicialmente investidos, pelo que, ao vendê-la, terá uma menos-valia.

"Menos-valia?!", questiona num tom simultaneamente interrogador e exclamativo. "Mas porquê? Eu fui informado, o ano passado, que o investimento na obrigação OT#1 me garantia uma taxa de juro de 8% ao ano e o reembolso do total do capital no final dos 5 anos. Claro que fui avisado de que poderia vender a obrigação em Bolsa, antes dos 5 anos, com base na sua cotação. É isso que estou a fazer. Se a taxa é garantida e o Estado não tem risco, porque é que a cotação está abaixo do valor nominal?". Algo irritado, fez um esforço para se acalmar (afinal é uma pessoa civilizada).

"Bom. Deixe-me explicar-lhe", disse o corretor. "O Estado não tem risco de incumprimento, mas as obrigações de taxa fixa que emite têm risco de taxa de juro, quer dizer, o seu preço flutua no mercado."

Porquê? Quando comprou a obrigação OT#1, garantiu uma taxa de juro de 8% por cinco anos. E tem essa rentabilidade, se mantiver a obrigação em seu poder até ao seu vencimento.

Entretanto, as taxas de juro de mercado subiram. Neste momento, já se obtêm aplicações sem risco por 4 anos (o

CURSO DE OBRIGAÇÕES

- Obtenha uma panorâmica dos mercados nacionais e internacionais de Obrigações, dos seus intervenientes e das decisões de investimento e financiamento associadas a este produto financeiro.
- Aprenda a avaliar os diversos riscos das obrigações, métodos de avaliação e principais estratégias de gestão desses riscos.

FUTUROS E OPÇÕES

- Aperfeiçoe os seus conhecimentos sobre as características de dois instrumentos de cobertura de riscos, arbitragem e especulação.
- Aprenda a definir a importância de uma fixação prévia de graus de exposição como condicionante de decisões de risco.

ORGANIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO DOS MERCADOS DE FUTUROS

- Obtenha uma panorâmica da actividade dos Mercados de Futuros em todo o Mundo.
- Torne-se apto a analisar a organização e funcionamento dos Mercados de Futuros, em geral, e o Mercado de Futuros português, em particular.

INSCREVA-SE

Os cursos têm a duração de 12 Horas

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária, Departamento de Mercados Financeiros. Secretariado: Ana Maria Oliveira
Av. 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA Telef. 793 00 77 Fax 797 29 17

prazo que falta para o vencimento da sua obrigação) com uma taxa de rendibilidade de 10%. Assim, quem comprar a sua obrigação só o fará se ela lhe der os 10% de juro actualmente existentes no mercado. Ora, em termos muito simplistas, se a sua obrigação rende anualmente 800\$00 de juros, o comprador estará disposto a comprá-la por um valor, necessariamente mais baixo, de forma a que o rendimento anual se aproxime da taxa actual de mercado.

É sempre a mesma lógica:

Num investimento com taxa fixa para um determinado prazo, se as taxas de juro no mercado subirem, o investimento passa a valor menos.

Está claro?", concluiu o corretor.

"Certo. Já entendi", anuiu com algum lamento na voz. "Mas, então, diga-me lá: e se as taxas de juro no mercado tivessem baixado? Neste caso, eu estava a ganhar, não?" Aqui, os olhos brilharam com a descoberta tão simples quanto lógica, na óptica dos mercados financeiros.

"Verdade! Tem toda a razão. Se, ao contrário do que aconteceu, as taxas de juro no mercado estivessem agora em 6%, estava a ganhar mais-valias, se vendesse a obrigação. Efectivamente, só venderia a sua obrigação por um valor que representasse, para um terceiro comprador, uma rendibilidade de 6% no valor anual de ju-



ros (800\$00).

Trata-se, no fundo, da conclusão inversa à anterior:

Num investimento com taxa fixa para um determinado prazo, se as taxas de juro no mercado descerem, o investimento passa a valor mais."

"É evidente!!!" Você tinha acabado de fazer uma importante descoberta.

Claro que a problemática da avaliação das obrigações de taxa fixa não é assim tão evidente. Porém, as conclusões que já se adiantaram resultam, obviamente, de uma simples análise baseada em pressupostos de puro bom senso, que são, apesar de tudo, verdadeiramente axiomáticos na análise financeira: cada investidor prefere sempre o mais ao menos e, para um mesmo nível de risco, opta pelo investimento que lhe proporcione maior rendibilidade. As obrigações são títulos representativos de dívida, negociáveis, que, independentemente de outros aspectos mais específicos, têm algumas características comuns que valerá a pena enunciar:

- **O valor nominal**, correspondente ao valor da dívida contraída pelo emitente;
- **A taxa de juro nominal ou taxa de juro de cupão**, que é a taxa que serve de base ao cálculo dos juros a pagar em cada período de vencimento de juros (por exemplo, anual ou semestral) e que reflecte o custo da dívida para

o emitente;

● **O preço**, correspondente ao montante que o seu titular paga no momento em que adquire a obrigação. Este preço pode corresponder ao montante de dinheiro pago ao emitente, quando a emissão é colocada em mercado primário¹, ou o montante de dinheiro pago a outro titular, quando se adquire a obrigação em mercado secundário.

O preço por que se compra ou coloca uma obrigação pode ser igual ou diferente do respectivo valor nominal. Assim, diz-se que o preço se encontra:

- **Ao par**, quando é igual ao valor nominal;
- **Acima do par**, quando é superior ao valor nominal; e
- **Abaixo do par**, quando é inferior ao valor nominal.

Nas obrigações de taxa fixa, a taxa de juro nominal é fixada no momento da emissão e mantém-se sempre igual ao longo da sua vida², até ao respectivo vencimento. Avaliar uma obrigação de taxa fixa pressupõe alguns conhecimentos do que são a capitalização e a actualização financeiras.

Quando se investe um determinado capital a uma dada taxa de juro, encontramos duas dimensões fundamentais desse capital, se se equacionar o tempo como variável diferenciadora:

- O Valor Actual (VA), correspondente ao valor investido hoje;
- O Valor Futuro (VF), equivalente ao valor acumulado do Valor Actual mais os juros que se venceram no tempo.

Assim, podemos, por exemplo, questionar: qual será o VF, dentro de dois anos, de um investimento de 1.000 contos (VA) feito, hoje, à taxa de juro anual de 7,5%? Verificamos que, dentro de dois anos, teremos cerca de 1.155,6 contos, porque:

$$VF = VA \times (1+i)^n = 1.000 \times (1+0,075)^2 = 1.155,6$$

sendo que *i* representa a taxa de juro, e *n* o tempo decorrido, em anos.

Mas também poderemos colocar a questão de forma inversa: qual será o valor actual de um investimento que rende, dentro de dois anos, 1.155,6 contos, sendo a taxa de juro de mercado, para aplicações a dois anos, de 7,5%? Neste caso, as contas são inversas:

$$VA = \frac{VF}{(1+i)^n} = \frac{1.155,6}{(1+0,075)^2} = 1.000$$

É o conceito simples de actualização que nos permite avaliar uma obrigação de taxa fixa. Efectivamente, ao adquirirmos uma obrigação de taxa fixa, estamos a adquirir o direito a receber, em diversos momentos no futuro, uma série de valores: os juros, anual ou semestralmente, e o valor nominal da obrigação, quando do seu vencimento.

Então, quanto vale hoje (VA) a obrigação de taxa fixa? Simples: vale o somatório dos valores actuais de todos os montantes que irão ser recebidos no futuro, actualizados à taxa de juro de mercado para aplicações do mesmo risco e do mesmo prazo.

Então, que montantes estão em causa numa obrigação de taxa fixa? O **quadro publicado** enuncia esses montantes, assumindo juros a pagar anualmente.

Repare-se que todos os juros a pagar pela obrigação são iguais, porque, tratando-se de uma obrigação de taxa fixa,

«(...) os pressupostos de puro bom senso (...) são, apesar de tudo, verdadeiramente axiomáticos na análise financeira: cada investidor prefere sempre o mais ao menos e, para um mesmo nível de risco, opta pelo investimento que lhe proporcione maior rendibilidade.»

a taxa de juro mantém-se inalterada ao longo da vida da obrigação. No último ano, o portador da obrigação receberá os juros desse ano e será reembolsado pelo valor nominal da obrigação³.

Então, com base neste enunciado, o cálculo do preço de aquisição ou de subscrição da obrigação é fácil de calcular:

$$P_0 = VA_1 + VA_2 + VA_3 + VA_4 + \dots + VA_n$$

ou, de forma analítica:

$$P_0 = \frac{\text{Juro}}{(1+i)^1} + \frac{\text{Juro}}{(1+i)^2} + \frac{\text{Juro}}{(1+i)^3} + \frac{\text{Juro}}{(1+i)^4} + \dots + \frac{\text{Juro} + \text{Val. Nominal}}{(1+i)^n}$$

Que elementos são, finalmente, necessários para avaliar a obrigação de taxa fixa?

- O montante dos juros gerados pela obrigação e as datas dos respectivos vencimentos;
- O valor de reembolso da obrigação (normalmente, igual ao valor nominal); e
- A taxa de juro de mercado para aplicações com idêntico risco e igual vencimento.

O melhor será mesmo tomar um exemplo “quase” real. Recordemos a obrigação de taxa fixa OT#1 inicialmente referida, com as seguintes características:

Valor nominal: 10.000\$00

Taxa de juro nominal: 8,0%

Período de pagamento de juros: anuais

Prazo de vencimento: 5 anos

Amortização na data de vencimento pelo valor nominal.

Na data da emissão destas obrigações, a taxa de juro de mercado para aplicações de igual vencimento e com o mesmo nível de risco era de 8,0%. Qual será o preço de emissão das obrigações?

$$P_0 = \frac{800\$00}{(1+0,08)^1} + \frac{800\$00}{(1+0,08)^2} + \frac{800\$00}{(1+0,08)^3} + \frac{800\$00}{(1+0,08)^4} + \frac{800\$00 + 10.000\$00}{(1+0,08)^5} = 10.000\$00$$

É lógico. Se a taxa de juro de mercado é idêntica à taxa de juro nominal ou de cupão, o preço de emissão da obrigação é justamente equivalente ao valor nominal. Experimente o leitor calcular o que aconteceria se a taxa de juro de mercado, nesta data, fosse de 8,5% ou de 7,5%. Faça as contas e verá que aquele preço seria de cerca de 9.803\$00, no primeiro caso, e 10.202\$00, no segundo.♦

QUADRO

MOMENTO	MONTANTES	CÁLCULO DO VA
Subscrição/Compra	Preço de subscrição/Compra	$VA_0 P_0$
Ano 1	Juros do ano 1	$VA_1 = \frac{\text{Juro}}{(1+i)^1}$
Ano 2	Juros do ano 2	$VA_2 = \frac{\text{Juro}}{(1+i)^2}$
Ano 3	Juros do ano 3	$VA_3 = \frac{\text{Juro}}{(1+i)^3}$
Ano 4	Juros do ano 4	$VA_4 = \frac{\text{Juro}}{(1+i)^4}$
...
Ano n (último ano, correspondente ao vencimento da obrigação)	Juros do ano n (último ano) + Reembolso do capital	$VA_n = \frac{\text{Juro} + \text{Valor Nominal}}{(1+i)^n}$

É normal que, no momento da emissão, a taxa de juro nominal reflecta de forma muito próxima as taxas de juro de mercado existentes. Porém, esta equivalência não é rigorosa, fundamentalmente porque a colocação das emissões pode durar algum tempo, e as taxas de juro de mercado variam diariamente. Deste modo, é normal que o preço de colocação não seja rigorosamente igual ao valor nominal, por estes motivos.

Recordemos a situação do investidor inicialmente imaginado. Pretendia vender as suas obrigações OT#1 no final do primeiro ano, pois, entretanto, as taxas de juro de mercado haviam subido para 10%, tendo sido surpreendido com a notícia de que, devido a essa subida das taxas de juro, o preço das obrigações havia descido.

Porque:

$$P_{1.º ANO} = \frac{800\$00}{(1+0,10)^1} + \frac{800\$00}{(1+0,10)^2} + \frac{800\$00}{(1+0,10)^3} + \frac{800\$00+10.000\$00}{(1+0,10)^5} = 9.366\$00$$

Note-se que, no final do primeiro ano, o investidor recebeu os juros anuais, pelo que, daí até ao vencimento, receberá apenas os quatro juros que faltam, mais o valor nominal. Repare-se, por outro lado, que a actualização se efectua sempre contando o tempo entre o momento do cálculo e o vencimento dos montantes a actualizar. Por isso, exemplificando, neste momento já só faltam quatro anos para o vencimento da obrigação, pelo que os últimos montantes a receber se actualizam agora por esse período.

No cenário referido, o investidor teria, por cada obrigação, uma menos-valia de 634\$00, valor extremamente significativo.

No cenário de descida das taxas de juro de mercado para 6%, o preço da obrigação subiria para 10.693\$00, gerando-se, portanto, uma mais-valia de 693\$00 por obrigação. No mercado de obrigações de taxa fixa, as negociações processam-se por ofertas de preço. Os operadores de mercado (em bolsa, por exemplo) dão as suas ordens de compra ou de venda a determinado preço e não indicando explicitamente as taxas de juro que lhes deram origem.

A taxa de juro implícita num determinado preço designa-se "Taxa de rendimento até à maturidade" ou, na expressão anglo-saxónica muito utilizada nos mercados, de "Yield to maturity". O seu cálculo processa-se através da mesma fórmula do preço, sendo, porém, a taxa de juro a variável dependente apurada através de várias tentativas. Reutilizando o exemplo anterior, se a obrigação OT#1 estivesse a ser oferecida no mercado ao preço de 9.366\$00, dever-se-ia procurar determinar qual a taxa de juro implícita nesse preço. Deste modo, far-se-ia:

$$9.366\$00 = \frac{800\$00}{(1+Yield)^1} + \frac{800\$00}{(1+Yield)^2} + \frac{800\$00}{(1+Yield)^3} + \frac{800\$00+10.000\$00}{(1+Yield)^4}$$

e, por processos iterativos (através de várias tentativas), apurar-se-ia que Yield = 10,0%.

É importante reparar como variações nas taxas de juro de mercado de 2% (em sentido ascendente e em sentido

descendente) provocam alterações no preço da obrigação superiores a 6%. É por isso que não só se pode afirmar que todos os preços do mercado flutuam (como referia o Sr. J. P. Morgan), como, em resumo e para finalizar, valerá a pena enunciar dois dos grandes princípios básicos associados às flutuações dos preços das obrigações de taxa fixa:

I. Os preços das obrigações de taxa fixa movem-se em sentido inverso das taxas de juro de mercado. Assim, subindo as taxas de juro de mercado, descem os preços das obrigações de taxa fixa e, inversamente, baixando as taxas de juro de mercado, sobem os preços destas obrigações;

II. Quanto maior for o prazo residual de vencimento de uma obrigação, maior é a variação do seu preço, em função de subidas ou descidas nas taxas de juro de mercado. Assim, por exemplo, varia mais o preço de uma obrigação de taxa fixa a 7 anos de vencimento do que uma obrigação idêntica, mas apenas com 4 anos de prazo residual de vencimento. Dito de outro modo, quanto maior for o prazo de vencimento residual de uma obrigação de taxa fixa, maior será o seu risco de preço.

Esperamos ter contribuído de forma simples para uma melhor compreensão da problemática da avaliação das obrigações de taxa fixa. Sendo instrumentos extremamente simples e lineares na sua concepção, as obrigações de taxa fixa são especialmente importantes em qualquer mercado financeiro, pois funcionam, dada a ausência de risco de incumprimento

quando emitidas pelo Estado, como instrumentos que guiam e explicitam as taxas de juro de mercado para prazos longos (2 a 30 anos). Não podem, no entanto, deixar de ser considerados como instrumentos de risco significativo, pois, no dia-a-dia e, em alguns mercados, minuto após minuto, o seu preço flutua de forma muito sensível, acompanhando a formação das taxas de juro nesses mercados.■

*Economista

Bibliografia:

Albuquerque, Carlos A. T.,
Análise e Avaliação de Obrigações
Editora Rei dos Livros, Lisboa, 1995

NOTAS

1-Designa-se mercado primário a fase inicial em que os títulos são colocados e a receita da colocação é entregue ao emitente, e mercado secundário aquele em que se transacionam títulos entre pessoas ou entidades seus proprietários (bolsas de valores e mercado de balcão).

2-Existem obrigações sem cupão que, não pagando juros periódicos, têm a sua rentabilidade ligada à diferença entre o seu preço de compra e o seu preço de venda ou a amortização final. Existem, por outro lado, obrigações com cupão de taxa variável ou indexada, em que a taxa de juro nominal se ajusta periodicamente a um dado indexante que é uma taxa de juro de mercado (por norma a LISBOR, em Portugal, ou a LIBOR, nos mercados internacionais).

3-O valor de reembolso corresponde, normalmente, ao valor nominal da obrigação. Existem, porém, emissões em que o valor de reembolso é superior ao valor nominal, dizendo-se, neste caso, que a emissão tem um prémio de reembolso.



« (...) ao adquirirmos uma obrigação de taxa fixa, estamos a adquirir o direito a receber, em diversos momentos no futuro, uma série de valores: os juros, anual ou semestralmente, e o valor nominal da obrigação, quando do seu vencimento.»

Actividades decorrem com elevado interesse

O Curso Regular de Formação Bancária decorre com significativo interesse por parte dos alunos, sem embargo, todavia, das

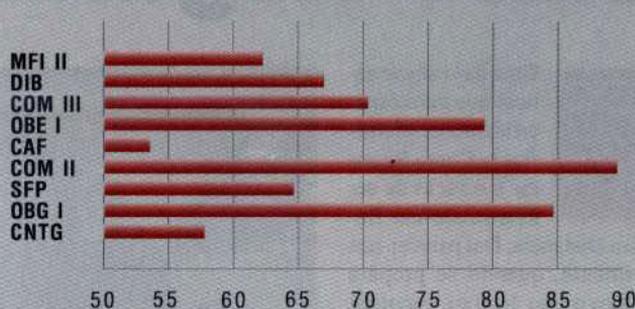


exigências a que o respectivo aproveitamento naturalmente obriga. No sentido de dar uma

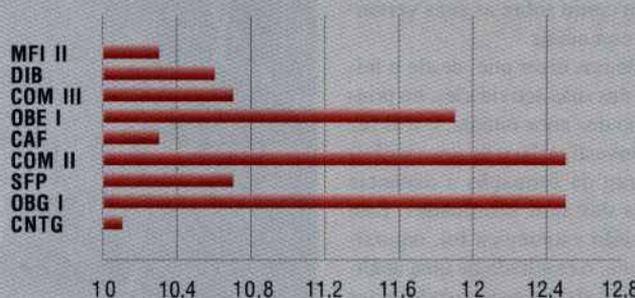
ideia sobre a evolução do Curso 1995/96, apresentam-se, de seguida, os resultados globais relativos à 1.ª Época de Exames-1.º Período. O gráfico apresentado refere a nota média por disciplina e respectiva percentagem de alunos com aproveitamento. ■

RESULTADOS DOS EXAMES DE 1ª ÉPOCA / 1995/96

Aproveitamento (%)



Nota média (0 a 20)



MFI II-Mercado Financeiro II DIB-Direito Bancário COM III-Comunicação Escrita e Oral III OBE I-Operações Bancárias Estrangeiro I CAF-Cálculo Financeiro COM II-Comunicação Escrita e Oral II SFP-Sistema Financeiro Português OBG I-Operações Bancárias Gerais I CNTG-Contabilidade Geral

UBP entrega diplomas



Os colaboradores da União de Bancos Portugueses que terminaram o Curso Regular no ano lectivo transacto receberam os respectivos diplomas em Sessões de Entrega presididas pelo Dr. Francisco Lacerda, Presidente da Comissão Executiva da UBP.

Os eventos tiveram lugar nos dias 18 e 28 de Março, em Lisboa e no Porto respectivamente, e associaram-se aos mesmos quadros da Direcção do IFB e da UBP.

Ao felicitar os diplomados pelo êxito obtido, o Dr. Francisco Lacerda salientou a importância que a formação assume para os objectivos do Banco e o papel decisivo que tem tido para minorar o impacto que as grandes transformações em curso continuam a trazer ao Sistema Financeiro Português.

Refira-se que já concluíram o Curso Regular 48 colaboradores da UBP, e que, no presente ano lectivo, estão inscritos um total de 74 pertencentes a balcões e serviços espalhados por todo o país. Consta-se, assim, a grande importância que o Projecto desempenha na política global de formação do Banco. ■

Três workshops



Especialmente dedicados aos formandos do Curso Regular, decorreram no passado mês de Março, na sede do Instituto de Formação Bancária, três

workshops que, do mesmo modo que os realizados anteriormente, também se integraram nas actividades curriculares daquele Curso e registaram animada participação, dando mostra do interesse despertado e afirmando-se como elementos importantes de formação.

O primeiro desses workshops, realizado no dia 11 de Março e destinado aos formandos do 2.º Ano (Turmas A e B), foi subordinado ao tema «A Locação Financeira em Portugal - evolução histórica e perspectivas futuras», e a sua animação esteve a cargo do Dr. António João Fernandes Duarte, Director Comercial Centro da Macaulease, a locadora do Banco Comercial de Macau, e também nosso monitor dos Cursos Regular e Básico.

A sessão prolongou-se aproximadamente ao longo de duas horas, tendo sido o tema abordado sob dois prismas: o primeiro, o histórico, de forma sintética, possibilitan-

do que os presentes ficassem inseridos no ambiente em que a locação financeira nasceu em Portugal e em como tem evoluído até aos nossos dias; o segundo, o da actualidade, caracterizando o negócio do leasing após as alterações verificadas em meados do ano passado e procurando salientar o impacto das recentes alterações no futuro das locadoras em Portugal.

De referir a forma animada como decorreu a sessão, com intervenções por parte dos presentes que possibilitaram uma "viagem" ao ambiente que se vive no "Mundo do Leasing".

O workshop seguinte, realizado no dia 12 e destinado aos formandos do 3.º Ano (Turmas A e B), teve como animador o Dr. António Gonçalves Crisóstomo, Técnico do Banco Borges & Irmão e membro do Team Europa (Comissão da União Europeia), sendo dedicado à «Moeda única: factor de coesão da Europa».

O mesmo animador teve, no dia 13, a seu cargo o terceiro e último desta série de workshops, subordinado ao tema «Objectivos actuais da integração europeia» e tendo como destinatários os formandos do 1.º Ano (Turmas A e B). ■

Curso Regular: um curso a di



Uma das características que mais especificamente identifica o Curso Regular é o facto de ser ministrado em Ensino a Distância. Daí parecer-nos pertinente, quando se prepara um novo ano lectivo, recordar algo sobre a prática desta metodologia pedagógica no IFB, bem como sobre as suas vertentes essenciais.

Podemos dizer que, desde o início das suas actividades, no princípio dos anos oitenta, o IFB fez da investigação e do desenvolvimento da formação a distância uma das suas prioridades. Esta decisão estratégica foi, naturalmente, o resultado de uma análise cuidada das necessidades e das especificidades dos nossos recursos humanos.

Os objectivos que nortearam o IFB em tal decisão foram:

- Possibilitar a frequência do Curso, qualquer que seja o ponto do país onde resida o formando;
- Ajustar a frequência do Curso à actividade profissional e pessoal;
- Seguir o ritmo de estudo que melhor se adapte à personalidade e disponibilidade de tempo de cada um;
- Associar os ensinamentos ad-



Apoiar os alunos do Curso Regular: uma equipa com rosto.

quiridos à experiência prática do trabalho quotidiano.

Ensinar a distância constitui um dos desafios mais aliantes com que uma escola se pode confrontar. De facto, na sua aparente simplicidade, esta metodologia é extremamente exigente e só terá êxito se forem respeitados princípios de rigor e de qualidade que tornem credível o ensino ministrado.

No IFB, qualquer projecto de formação a distância assenta nos seguintes pilares:

MATERIAL PEDAGÓGICO

Por definição, no ensino a distância, o professor raramente se dirige directamente ao aluno. Daí que tenha de estar "dentro do livro". Assim, a par de suportes escritos como o clássico manual,

o IFB utiliza cassetes vídeo e áudio e o Ensino Assistido por Computador para levar aos alunos a sua mensagem pedagógica.

TUTOR

Um quadro experiente acompanha o aluno ao longo do Curso, prestando-lhe apoio pedagógico e ajudando-o a ultrapassar as dificuldades surgidas.

COMUNICAÇÃO ESCRITA E ORAL

Começou a primeira edição



Começou no dia 8 do mês de Março passado a 1.ª edição do Curso de Comunicação Escrita e Oral, em que se inscreveram 153 formandos agrupados em seis núcleos, sendo cinco em Lisboa e um no Porto.

Noventa por cento dos formandos deste Curso têm proveniência bancária. Quanto às habilitações académicas, 19% têm um curso superior e 20% frequentaram ou frequentaram uma universidade, ao passo que 28% possuem o 12.º ano e 33% ainda não alcançaram esta habilitação.

Este Curso decorre até ao próximo mês de Outubro, tendo os formandos de realizar seis testes intermédios.

Os exames finais estão marcados para o dia 19 do mesmo mês. ■

Cabo-Verdianos estagiam

Três bancários cabo-verdianos, tendo concluído, com distinção, o Curso Regular de Formação Bancária, foram premiados com estágios, patrocinados pelo Instituto de Formação Bancária, em instituições bancárias portuguesas. Um dos estagiários foi Gilda Marinha Brito dos Santos Monteiro, da Ilha do Sal, que esteve durante três semanas em Portugal, na Caixa Geral de Depósitos, em Lisboa. No seu relatório sobre o estágio, de que extraímos algumas breves passagens a título de exemplo dos trabalhos

desenvolvidos pelos três formandos, além de dar conta dos novos conhecimentos e da prática profissional que adquiriu, não deixa de fazer referência à simpatia com

que foi recebida naquela instituição financeira e ao excelente ambiente de trabalho ali encontrado.

Gilda Monteiro indica ter percorrido três etapas durante a sua estada na CGD: acção de atendimento no DPA; pequeno estágio na Agência Central; e permanência na

Direcção de Particulares na Área de Novos Produtos. Refere, ainda,



Gilda Marinha

SESSÕES DE APOIO

Um especialista nas matérias é responsável pela orientação de Sessões de Apoio, que têm lugar ao longo do Curso.

Destinam-se a complementar o Auto-Estudo, permitir o esclarecimento de dúvidas e, ainda, realizar trabalhos práticos.

TESTES INTERMÉDIOS

Os alunos realizam testes intermédios que são devolvidos comentados, corrigidos e classificados.

AVALIAÇÃO FINAL

Os formandos realizam uma avaliação final cobrindo as matérias do Curso.

CERTIFICADO OU DIPLOMA

É entregue um certificado aos formandos que concluíam o Curso com aproveitamento.

É, hoje, muito diversificada a oferta formativa do Instituto que utiliza o Ensino a Distância como metodologia.

Destina-se a satisfazer necessidades que vão desde a formação inicial, como sejam os Cursos Regular e Básico, até cursos especializados que atribuem diplomas universitários, neste caso no âmbito do Instituto Superior de Gestão Bancária. ■



Em Setembro próximo, milhares de formandos de todo o país vão iniciar (ou retomar) o projecto de formação que escolheram, com o objectivo de melhorarem as suas competências e, assim, se realizarem pessoal e profissionalmente. Sintetizamos, aqui, os aspectos essenciais dos três projectos do IFB, na área da formação de base:

CURSO REGULAR DE FORMAÇÃO BANCÁRIA

Tem a duração de três anos lectivos e abrange 18 disciplinas de carácter profissional e seis facultativas de âmbito geral. Proporciona uma sólida qualificação profissional de base e destina-se a empregados que pretendam desenvolver, actualizar e consolidar os conhecimentos básicos da profissão.

CURSO BÁSICO BANCÁRIO

Desenvolve-se ao longo de um ano lectivo e abrange seis das disciplinas básicas do Curso Regular. Destina-se a profissionais do sector financeiro e a todos os quadros que pretendam obter um com-

plemento de formação ou especialização em técnicas bancárias.

CURSO DE COMUNICAÇÃO ESCRITA E ORAL

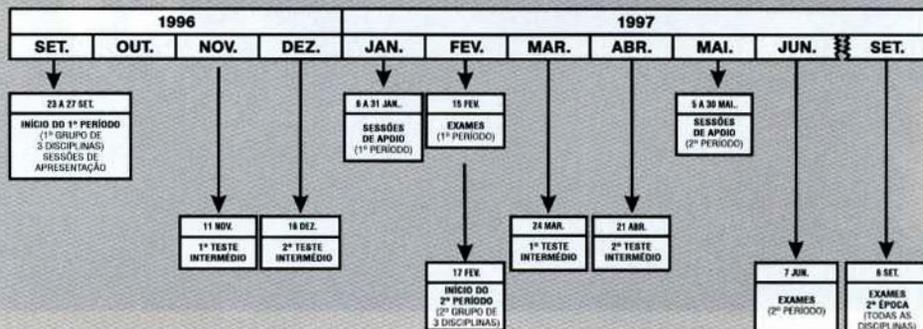
Tem a duração de seis meses e foi concebido para apoiar todos aqueles que queiram desenvolver os seus conhecimentos e aptidões em matéria de comunicação escrita e oral em ambiente profissional. Embora predominantemente orientado para o sector bancário, o Curso destina-se a todos os que, no exercício de uma actividade profissional, necessitem de comunicar, produzindo documentos como cartas, relatórios e outros.

Em relação ao Curso Regular, apresentamos, esquematicamente, a programação do ano lectivo 1996/97, o que, ao fazer-se com esta antecedência, facilitará tanto aos actuais alunos como a novos alunos o ajustamento das suas actividades individuais à frequência do mesmo.

Também o planeamento para 1996/97 do Curso Básico Bancário se encontra já concluído, sendo possível apresentar o respectivo cronograma de actividades. ■

CURSO REGULAR DE FORMAÇÃO BANCÁRIA

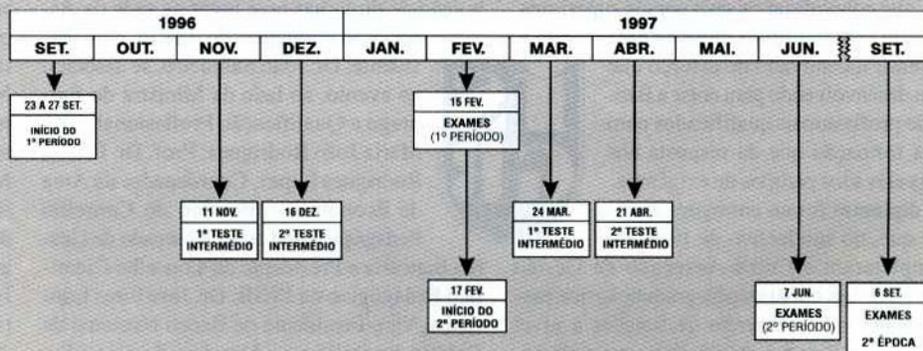
Cronograma de actividades para o ano lectivo de 1996/97



NOTA: As disciplinas facultativas desenvolvem-se ao longo de todo o ano lectivo

CURSO BÁSICO BANCÁRIO

Cronograma de actividades para o ano lectivo de 1996/97



SESSÕES DE APOIO: de Outubro a Maio em datas a fixar

em Portugal

ter deparado com questões que muito a entusiasmaram, pela possibilidade de poder adaptá-las a Cabo Verde. Acentua, com satisfação, «a preocupação da CGD na valorização do factor humano, de modo a que o profissional da Banca assumia uma atitude de comunicação permanente com os outros (clientes, colegas, banco, vida)» e vinca também «a constante inovação» que ali verificou, «que é, sem dúvida, uma grande aposta».

Enfim, um estágio que permitiu, como escreve, «estar melhor preparada para as possíveis mudanças na minha Instituição impostas pela concorrência que já ali se faz sentir». ■

Regozijo e consagração em distribuição de diplomas



A mesa que presidiu à sessão

O Instituto de Formação Bancária viveu novamente, no dia 18 de Março, o regozijo de uma sessão de distribuição de diplomas a alunos que concluíram os seus cursos superiores, ficando com múltiplos motivos para se sentir incentivado no esforço que vem desenvolvendo para dotar a Banca de profissionais qualificados com uma formação que dá resposta aos mais elevados padrões de exigência. Os diplomas foram entregues a alunos que, no ano lectivo de 1994/95, completaram o Curso Avançado de Gestão Bancária, um curso de pós-graduação que prepara para o desempenho de funções a nível superior na Banca e resulta da cooperação estreita entre o IFB e a Universidade Católica Portuguesa, e ainda a novos bacharéis forma-

dos nos Cursos de Gestão Bancária e de Organização e Sistemas, do âmbito do Instituto Superior de Gestão Bancária.

Muito concorrida, a sessão solene de distribuição de diplomas teve lugar na sede da Associação Portuguesa de Bancos, cujo Presidente, Dr. João Salgueiro, se associou ao evento, ao lado da Ministra do Emprego e Qualificação Profissional, Dra. Maria João Rodrigues; Prof. Dr. Ernâni Rodrigues Lopes, Coordenador da Área de Economia e Membro do Conselho Pedagógico do Curso Avançado de Gestão Bancária e Presidente do Conselho Científico Pedagógico do ISGB; Dr. José Pires Lourenço, Vice-Presidente do Banco Nacional de Crédito Imobiliário e Membro do Conselho Técnico do COS; Prof. Dr. José Manuel Amado da Silva, Director da Faculdade de Ciências

Económicas e Empresariais da Universidade Católica Portuguesa; Prof. Dr. Fernando Adão da Fonseca, da mesma Universidade e coordenador do CAGB; e do Dr. António Pereira Torres, Director-Geral do IFB. Esteve também presente o Dr. João Mendes Rodrigues, Secretário-Geral da APB.

Na numerosa assistência, constituída na sua maioria por alunos, diplomados e corpo docente dos cursos, notava-se também a presença de Membros das Administrações de Bancos Associados, do Conselho Pedagógico do CAGB e do Conselho Científico-Pedagógico do ISGB e, ainda, de Membros das Direcções de Recursos Humanos de instituições bancárias e de directores e outros quadros da APB e do IFB.

As palavras de abertura da sessão foram proferidas pelo Dr. João Salgueiro, que deu as boas-vindas aos presentes e destacou a quali-

o Diplomas



O Prof. Dr. José Manuel Amado da Silva participou na distribuição de diplomas ...



... assim como os outros membros da mesa, nomeadamente o Prof. Dr. Ernâni Lopes ...

idade de recursos humanos exigida pela Banca, com certeza o sector mais dinâmico nas transformações verificadas no sector financeiro português, das quais fez breve resenha.

Após ter destacado que a mudança na Banca decorreu de forma positiva por ter sido bem orientada, sendo uma das razões deste sucesso a valorização do factor humano a vários níveis e em vários domínios, recordou que a criação do IFB resultou exactamente da preocupação com a formação pela parte dos bancos portugueses, que decidiram criar uma instituição comum destinada a dar resposta às necessidades de formação dos seus colaboradores.

O Dr. João Salgueiro acentuou, a seguir, que a qualidade da formação ministrada pelo IFB tem sido reconhecida não só em Portugal, mas também internacionalmente, o que se tem traduzido no ganho de posições em concursos inter-



... e o Dr. José Pires Lourenço

nacionais, estando, por isso, ligado à institucionalização dos Institutos de Formação Bancária de Angola e de Moçambique e, também, empenhado em acções de formação em países do Leste europeu.

A terminar, depois de sublinhar que a actualização relevante do IFB constitui um exemplo à escala portuguesa, o Presidente da Associação Portuguesa de Bancos referiu-se às vantagens mútuas da cooperação estabelecida entre o IFB e a Universidade Católica Portuguesa na realização do Curso Avançado de Gestão Bancária.

O Dr. Pereira Torres, por seu turno, destacou o permanente aperfeiçoamento das metodologias de ensino a distância, no IFB, no sentido de proporcionar aos alunos o indispensável apoio e atenção. Lançou aos novos diplomados do Instituto Superior de Gestão Bancária o desafio de que sigam o exemplo dos diplomados do CAGB, que criaram uma Associação, a AGESBANCA, destinada à promoção do seu desenvolvimento, na continuidade do espírito de Escola.

Após ter feito referência às vantagens proporcionadas pela crescente inserção do IFB em organizações internacionais de formação bancária e ao desenvolvimento de tecnologias de ponta que têm possibilitado a entrada em projectos de âmbito internacional, o Director-Geral do IFB desejou aos novos diplomados o maior sucesso nas suas actividades profissionais.

Uma reflexão sobre a cooperação entre a Universidade Católica Portuguesa e o IFB foi feita, a seguir, pelo Prof. Dr. José Manuel Amado da Silva, que afirmou ser bom que as associações do sector terciário lancem desafios às universidades, para que estas percebam que têm de se desenvolver noutros campos.

A UCP só pode agradecer o *know-how* que os seus professores têm podido recolher quer no CAGB quer em outros cursos do IFB, venceu o orador, acrescentando que as associações profissionais têm todo o direito de, num regime de liberdade de criação de estabelecimentos, velarem, elas próprias, pelos seus interesses, quando outros não o fazem. Assim, o Prof. Dr. Amado da Silva manifestou a maior abertura à cooperação da UCP com o IFB, bem como à colaboração dos docentes daquela Universidade, tanto no CAGB como noutros cursos do Instituto.

Na última intervenção, a Ministra do Emprego e Qualificação Profissional começou por felicitar os novos diplomados, observando, depois, que eles têm pela frente um percurso profissional aberto pelo sector português mais dinâmico e que produz qualificações não só para ele próprio, mas também para a função de gestão financeira em todo o tecido empresarial português.

A Dra. Maria João Rodrigues salientou, a propósito, que o mercado de trabalho dos chamados técnicos bancários não é um mercado



'Um caso exemplar de formação', sublinhou a Ministra



Aspecto da assistên

de trabalho fechado, mas sim aberto, com múltiplos canais de alimentação, e que, na realidade, está por trás do *up-grading* da função de gestão financeira nas empresas portuguesas. Destacou, ainda, que é no sector bancário que se verifica a maior sofisticação em matéria de recursos humanos e, portanto, «nós podemos dizer claramente que o sector bancário é uma espécie de sector de vanguarda no que respeita à introdução de práticas avança-

das de gestão de recursos humanos em Portugal e é uma referência para muitos outros sectores».

«A formação que se faz no sector bancário reflecte também essa sofisticação», adiantou a ministra, acrescentando: «Quando nós olhamos para o que se faz na formação profissional no país, ressalta claramente a qualidade do que se consegue fazer no sector bancário. Verificamos que cada instituição bancária tem a



O Prof. Dr. Adão da Fonseca procedendo à entrega de diplomas



sua política própria de formação e tem a sua tomada de iniciativa própria, o que é altamente louvável, mas também verificamos que, além dessa política própria, há iniciativas de cooperação que se exprimem numa actividade notável do Instituto de Formação Bancária.»

A ministra manifestou, ainda, o seu gosto muito especial em participar naquela sessão, por lhe parecer «tratar-se de um caso exemplar do que é fazer formação profissional de qua-

lidade», e afirmou também desejar «exprimir aqui, com a minha presença pessoal, um apoio muito especial a todo este trabalho, que vem de trás e que vai certamente prosseguir, com uma multiplicação de vertentes de acção».

Na parte final da sua intervenção, a Dra. Maria João Rodrigues vincou que o IFB tem «uma vasta paleta de produtos de formação», desde a formação inicial até à superior, e «soube dotar-se de aliados para execu-

tar a sua actividade, como é o caso da Universidade Católica Portuguesa, tendo um papel dianteiro na utilização de novas metodologias de formação, como é o caso da formação a distância». Pôs ainda em destaque os progressos conseguidos pelo IFB em matéria de internacionalização, salientando que «de facto, não é qualquer instituição de formação profissional do país que consegue ter esta presença em espaços internacionais. Isso só é possível se, de facto, se atinge um determinado patamar de excelência, pelo que devemos olhar o nível de internacionalização conseguido como uma prova dessa excelência».

A sessão terminou com a distribuição de diplomas aos formandos que concluíram os três cursos no ano lectivo de 1994/95, os quais lhes foram entregues pelos componentes da mesa que presidiu à sessão, entre merecidos aplausos da assistência.

Além da satisfação decerto proporcionada pelos diplomas recebidos, que coroarão o intenso labor desenvolvido, os diplomados do Curso de Gestão Bancária e os novos bacharéis dos cursos do ISGB também não terão retirado menor prazer das palavras escutadas durante a sessão, confirmativas, por quem dispõe de autoridade de sobejo na matéria, do entendimento que, certamente, já tinham da justeza da opção tomada, propiciadora de novas perspectivas numa actividade que tem muitos aliciantes. ■



Momento da entrega de um dos diplomas pelo Dr. António Pereira Torres



Distribuídos Certificados de Apti

Os 122 formandos que concluíram o 2.º Curso Geral Bancário em Regime de Alternância, em Setembro do ano passado, receberam, em Fevereiro último, os respectivos Certificados de Aptidão Profissional, durante cerimónias realizadas em Lisboa, na sede da Associação Portuguesa de Bancos (APB), e no Porto, nas instalações do Instituto de Formação Bancária.

De destacar que cerca de 92,6% destes jovens se encontram já em exercício de funções em várias Instituições de Crédito, e grande parte deles prossegue, em simultâneo, estudos no Instituto Superior de Gestão Bancária (ISGB) e noutras Instituições de ensino superior. Na cerimónia realizada no Porto, receberam os seus diplomas 42 jovens, na presença de responsáveis, na Região Norte, do Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) e do IFB, que os felicitaram.

Os restantes jovens receberam os seus Certificados na sessão realizada em Lisboa, aplaudidos por altos responsáveis da APB, IEFP e IFB, e ainda das áreas de Recursos Humanos da Banca, membros

do corpo docente, equipa coordenadora e administrativa.

Na altura, o Dr. António Pereira Torres, Director-Geral do IFB, recordou o perfil do Curso e as possibilidades abertas aos novos diplomados, a quem felicitou, seguindo-se-lhe no uso da palavra

o Dr. Francisco Costa Lopes, Vogal da Comissão Executiva do IEFP, que enalteceu o mérito e o esforço dos formandos que concluíram o Curso, um projecto, segundo afirmou, para ter continuidade, no desenvolvimento de uma política de formação orientada

para a preparação de jovens para a vida activa.

A necessidade de os jovens seguirem um processo de formação profissional contínua foi também posta em destaque pelo Dr. Francisco da Costa Lopes, ao realçar as acrescidas exigências com que





ção Profissional

eles vão defrontar-se no desempenho bancário que agora iniciam. E, após ter sido feita pelo Dr. Manuel Ferreira, Director do IFB, uma breve descrição do desenvolvimento do Curso Geral Bancário em Regime de Alternância, procedeu-se à distribuição dos Certifi-

cados de Aptidão Profissional, entre calorosos aplausos.

REUNIÕES DE MONITORES

Decorreram, em Lisboa e no Porto, reuniões específicas de Monitores no Posto de Trabalho do Curso Geral Bancário em Regime de Alternância, envolvendo cerca de 150 participantes.

Registe-se que grande parte dos já cerca de 1.000 Monitores do Posto de Trabalho têm sido alvo de idêntica preparação, ao longo do período de duração deste projecto.

RECTIFICAÇÃO

Na notícia intitulada "Distinção aos melhores", do Curso Geral Bancário, publicada na última edição de "Inforbanca", verificou-se um lamentável lapso na legendagem das fotos dos alunos distinguidos, do qual pedimos desculpa, tanto a estes como aos nossos leitores, fazendo a devida rectificação.

Assim, legendou-se: 1.º ano, Marco Filipe e Silva, 16,67, em vez de 3.º ano, Mário Jorge Lopes, 17,30; 2.º ano, Pedro Manuel Sousa Carita, 16,67, em vez de 1.º ano, Marco Filipe e Silva, 16,67; 3.º ano, Mário Jorge Lopes, 17,30, em vez de Pedro Manuel Sousa Carita, 16,76. ■



FORMAÇÃO DE BASE

Cursos em Regime de Módulos

Dado o interesse manifestado pelas Instituições Associadas, o IFB tem levado a efeito, no ano de 1996, no âmbito da Formação de Base, cursos em regime de módulos. Referimo-nos a Cursos de curta duração (1 a 5 dias) que abrangem diversas áreas, sempre intimamente ligadas aos níveis de conhecimento que qualquer bancário deverá dominar para corresponder, cabalmente, às exigências com que, hoje em dia, frequentemente se defronta.

Assim, temos cursos que permitem uma abordagem da Técnica Bancária, tais como os de Operações Bancárias Gerais, Operações Bancárias de Estrangeiro ou Mercados Financeiros.

Outra grande área é a Financeira. Aqui, três cursos, ministrados de acordo com uma grande preocupação teórico-prática. Referimo-nos a: Cálculo Financeiro, Contabilidade Geral e Contabilidade Bancária. Se pensarmos nas múltiplas facetas da Comunicação e nas diferentes variáveis que ela engloba, uma resposta adequada nos cursos de Atendimento, Comunicação Escrita e Oral e Marketing.

Mas o IFB, ainda dentro deste projecto de formação modular, desenvolve cursos de Branqueamento de Dinheiro e de Falsificação de Meios de Pagamento e sua Detecção. Estes têm um cariz eminentemente pragmático e actual, e é seu grande objectivo alertar os elementos da banca para o grave problema da "Fraude".

Como reforço para atingir os objectivos, à partida propostos para estes dois cursos, conta o IFB com a colaboração de elementos do Instituto Nacional de Polícia e Ciências Criminais.

Direito Bancário e Economia são cursos que proporcionam aos seus participantes conhecimentos e fundamentos para muitas das Operações que diariamente praticam.

Em relação a qualquer das áreas mencionadas, encontram-se ainda cursos com vagas em aberto (**Ver quadro**).

Para além destes, outros poderão ser calendarizados ainda no ano de 1996, se o número de pedidos permitir a organização de grupos pedagógicamente viáveis.

Qualquer Instituição Associada poderá contactar-nos, solicitando inscrições nestes cursos. ■

CURSOS AINDA COM VAGAS

	LISBOA	PORTO
Sistema Financeiro Português	02 a 03/12	
Operações Bancárias Gerais I	21 a 25/10 e 18 a 22/11	11 a 15/11
Operações Bancárias Gerais II	02 a 04/12	
Operações Bancárias Estrangeiro I	7 a 11/10	
Operações Bancárias Estrangeiro II	28 a 30/10	
Mercado Financeiro I	07 a 11/10	
Mercado Financeiro II		25 a 27/11
Direito Bancário	18 a 20/11	28 a 30/10
Economia	28 a 30/10	04 a 06/11
Falsificação de Meios de Pagamento	30/9 a 1/10	02 a 03/12
Branqueamento de Dinheiro	27/11	02/10
Cálculo Financeiro	11 a 14/11	28 a 31/10
Contabilidade Geral		14 a 18/10
Contabilidade Bancária	14 a 18/10	21 a 25/10
Atendimento	14 a 18/10	
Marketing e Serviços Bancários	04 a 06/11	
Comunicação Escrita e Oral	11 a 15/11	14 a 18/10

CURSOS

LIDERANÇA DE EQUIPAS COMERCIAIS

- Avalie os seus conhecimentos sobre técnicas de planeamento, organização de trabalho e acompanhamento de equipas comerciais.
- Desenvolva capacidades de comunicação, negociação de objectivos, motivação e avaliação de equipas comerciais.

CRÉDITO EXTERNO

- Analise as constantes e rápidas mutações da actividade económica e que implicam esforços importantes no sentido da modernização dos processos e do tratamento das operações internacionais, nomeadamente a questão do financiamento do comércio internacional que se situa, hoje, dentro das grandes estratégias comerciais.

TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO E VENDA

- Avalie os seus conhecimentos sobre estratégias e técnicas de negociação com os clientes.
- Desenvolva capacidades de diagnóstico de necessidades de compra e de descoberta de oportunidades de negócio.
- Treine a construção de argumentos de venda e a utilização de técnicas de acompanhamento de clientes.

INSCREVA-SE

Os cursos têm a duração de 18 Horas

Para mais informações, contactar: Instituto de Formação Bancária, Departamento de Formação Intermédia Geral. Secretariado: Ana Maria Oliveira Av. 5 de Outubro, 164, 1050 LISBOA Telef. 793 00 77 Fax 797 29 17

Passos seguros a modernização

Tem decorrido com grande interesse e animada participação a série de seminários organizada este ano pelo Instituto de Formação Bancária, visando proporcionar a quadros directivos e com funções de gestão ou outros colaboradores qualificados, envolvidos em processos de transformação das suas instituições, uma oportuna reflexão sobre temas de grande actualidade, através de um profícuo contacto com especialistas nacionais e internacionais de reconhecido mérito e comprovada competência técnica. Trata-se de jornadas de trabalho cujos objectivos têm sido plenamente conseguidos e que representam passos seguros para a modernização da Banca, num tempo em que esta vive em ritmo de mudança acelerada.

TRÊS NOVAS REALIZAÇÕES

Ao seminário "O Euro - Que Impacto na Banca?", realizado no mês de Fevereiro passado e repetido no dia 1 de Março, devido ao interesse suscitado, conforme reportado na última edição de *Inforbanca*, seguiram-se mais três: "Global Banker - Simulação da Gestão Estratégica na Banca", em Março; "Clientes-Chave na Banca", no início de Maio; e "Gestão de Projectos na Banca", no final do mesmo mês.

Tendo provocado uma justificada expectativa nos meios bancários, conscientes da necessidade de uma formação cada vez

mais exigente e do incremento de contactos com os sistemas mais avançados actualmente existentes na Banca, os seminários já realizados confirmam as melhores previsões, afirmando-se como meio excelente de formação qualificada.

GLOBAL BANKER

Cinco equipas, integrando quadros de 15 bancos, disputaram arduamente quotas de mercado e resultados operacionais no competitivo mercado bancário português. Numa primeira fase, organizaram-se as diferentes equipas, procurando-se que fossem o mais equilibradas possível em termos de experiência profissional e formação técnica. A seguir, cada uma delas "vestiu a pele" de um verdadeiro Conselho de Administração. Escolheram entre si o modelo de gestão a seguir, distribuíram pelouros e competências, estabeleceram uma estratégia, definiram objectivos e iniciaram uma luta sem tréguas que durou de domingo à noite até ao jantar de 5.ª Feira. Foi assim o *Global Banker*, Se-



Global Banker: a equipa vencedora na entrega dos

s para ção

minário organizado pelo IFB e pela ACF Consultants de Londres, num hotel de Sintra, no final de Março passado.

Em termos pedagógicos, a simulação revelou-se extremamente motivante, por ter criado um ambiente muito realista. Ao assumirem-se como membros do Conselho de Administração do Banco, os participantes tornaram-se responsáveis pelas várias funções da sua instituição e aprenderam por experiência própria. Cada vez que tomavam decisões, recebiam *feedback* imediato, constatando a eficácia das suas decisões ou os problemas causados pelos erros cometidos.

Assim, cada "banco", ou melhor, cada equipa, perdia ou ganhava quota de mercado, neste ou naquele produto, via o "cash-flow" baixar ou subir, constatava que, na bolsa, o valor das acções oscilava em função das decisões que iam sendo tomadas pela gestão...

'CLIENTES-CHAVE' NA BANCA

O primeiro dos dois seminários



Global Banker: uma sessão plenária do Seminário

realizados em Maio, "Clientes-Chave na Banca", teve como orientador o Dr. Christopher D. Batt, cuja autoridade como Consultor e Formador de Gestores e quadros superiores na banca é internacionalmente reconhecida. Os participantes neste seminário obtiveram uma visão internacional sobre a forma como os bancos desenvolvem as suas políticas de gestão e acompanhamento dos seus "clientes-chave", tendo em conta que gerir a relação com a clientela é, hoje, um aspecto fundamental do serviço ofereci-

do e que os bancos que partilham destas ideias aumentam a sua quota de mercado e melhoram a conta de exploração à custa da concorrência.

Além disso, houve ainda oportunidade para debater os caminhos que os participantes podem seguir nas suas organizações, trabalhando em perfeita sintonia com todos os departamentos que as integram.

Na próxima edição, *Inforbanca* publicará notícia mais desenvolvida sobre a realização deste Seminário.

GESTÃO DE PROJECTOS NA BANCA

"Gestão de Projectos na Banca" foi o tema no quarto dos seminários do conjunto, visando transmitir aos respectivos participantes os métodos e técnicas do *Project Management* e dotá-los com os conceitos básicos inerentes à função de chefe ou Director de Projecto na Banca.

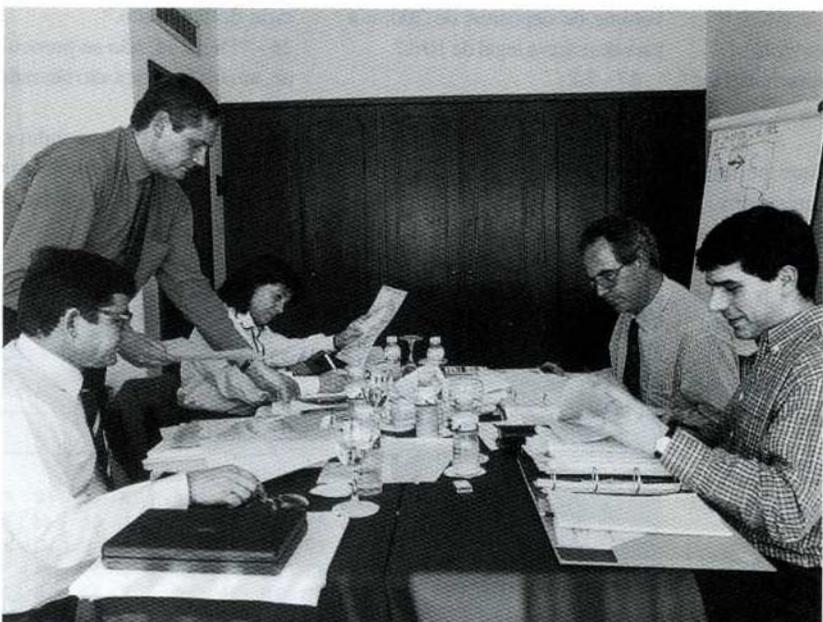
Tendo sido desenvolvido sob a ideia de que é útil descentralizar os processos de decisão e atribuir responsabilidades de gestão aos intervenientes

directivos, este seminário decorreu sob a orientação da Dra. Maria Angeles Santamaria, Consultora da TEA-CEGOS-Madrid, técnica de comprovada experiência internacional, nomeadamente em Portugal, como Consultora e Formadora nas áreas de Organização e Gestão no Sector Bancário.

Deste Seminário, tal como sucederá com "Clientes-Chave na Banca", será também publicado, na próxima edição, relato mais circunstanciado. ■



prémios...



... e uma das equipas em pleno trabalho

VOCÊ SABE TUDO?

Experimente o teste que lhe propomos. Além de, mais uma vez, avaliar os seus conhecimentos, terá oportunidade de 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.

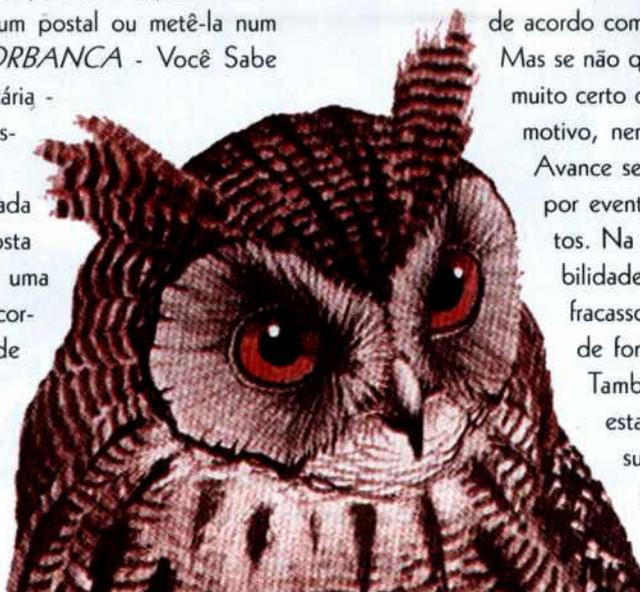
A solução deste teste será publicada no próximo número. Por cada resposta certa, somará 5 pontos; por cada uma que errar, descontará 1,66 pontos (correspondentes a 1/3 da cotação de cada pergunta).

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) As obrigações de caixa podem ser reembolsadas antecipadamente:

- 1 - A pedido do seu detentor, desde que decorrido um prazo mínimo desde a emissão.
- 2 - Por iniciativa do emitente, a partir do final do 1.º ano de vida do título.
- 3 - Em qualquer momento, por acordo entre o emitente e o seu detentor.
- 4 - Se emitidas por bancos.

B) Designa-se por *Path*:

- 5 - O caminho para localizar um ficheiro numa árvore de directórios.
- 6 - O programa que permite gerir a árvore de directórios.
- 7 - O caminho para localizar a raiz da árvore de directórios.
- 8 - O programa que permite visualizar a árvore de directórios.

C) Através do recurso ao redesconto, as instituições de crédito pretendem:

- 9 - Aumentar a sua liquidez.
- 10 - Reduzir o risco das operações de desconto.
- 11 - Financiar o Banco de Portugal a taxas favoráveis.
- 12 - Controlar a massa monetária.

D) Numa operação de Crédito Documentário, o banco pagador pode ser:

- 13 - O banco notificador.
- 14 - Só o banco emitente.
- 15 - Só o banco emitente ou o banco confirmador.
- 16 - O bancos onde o crédito foi domiciliado.

E) Qual o valor do multiplicador monetário, sabendo que a variação da Massa Monetária foi de 360, o volume de depósitos de 200, e a taxa de reserva legal de 10%?

- 17 - 2,2.
- 18 - 2,0.
- 19 - 2,5.
- 20 - 1,8.

F) "Utilize o cartão BLT&E

para seu bem-estar e segurança". Na frase acima, a expressão "cartão BLT&E" é:

- 21 - Um código.
- 22 - Um referente.
- 23 - Uma mensagem.
- 24 - Um canal.

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

- 25 - "Compreendo-o perfeitamente, no seu lugar também estaria desapontado."
- 26 - "Deixe lá, não se preocupe, as coisas nunca são tão más como parecem."
- 27 - "Consigo compreender o que está a sentir perante esta situação e estou disposto a colaborar consigo."

28 - "Compreendo o seu aborrecimento, mas vamos ao que interessa."

H) Um depósito a prazo, por seis meses, feito num banco, implica para este:

- 29 - Um proveito a receber postecipado.
- 30 - Um custo a pagar postecipado.
- 31 - Uma receita com proveito diferido.
- 32 - Uma despesa com custo diferido.

I) O Sr. Pestana é accionista da empresa Metalusa, SA. Recentemente, leu num jornal que a Metalusa, SA vai aumentar o seu Capital Social por incorporação

INFORBANCA N.º 29/ VOCÊ SABE TUDO?

Para responder, envolva num círculo os números que correspondem às respostas certas

Nome: _____ Banco: _____

Morada: _____ Tel: _____

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.

de Reservas, atribuindo a cada accionista três acções por cada acção detida.

O que deverá o Sr. Pestana ter pensado após ler a referida notícia?

33 - "As minhas acções vão triplicar o seu valor."

34 - "A minha participação na empresa vai aumentar."

35 - "Tenho de escrever ao meu banco para formalizar a subscrição das novas acções."

36 - "A minha participação na empresa manter-se-á inalterada."

J) Um fluxograma é:

37 - O conjunto finito de regras bem definidas para a solução de um problema.

38 - O conjunto de regras para se fazer um programa.

39 - Apresentação gráfica de um algoritmo.

40 - A descrição de um programa em linguagem de programação.

K) Caracterizando sumariamente um Jornal ou uma Revista da Especialidade, podemos dizer que qualquer deles se define por:

41 - Utilizar uma linguagem, por vezes, demasiado técnica.

42 - Dirigir-se a um público numeroso.

43 - Ter um conteúdo genérico.

44 - Se dirigir a um público indiferenciado.

L) Recorda-se, com certeza, das regras que regem a concordância entre diversos elementos da frase.

Assim, por exemplo, se os adjetivos acompanham substantivos e expressões colectivas, regra geral, eles:

45 - Vão para o plural.

46 - Concordam em género e número com o substantivo.

47 - Vão para o singular.

48 - Concordam em género com o substantivo.

M) O risco de uma carteira de obrigações de dívida privada:

49 - Não é afectado pelas emissões de dívida pública.

50 - Corresponde à soma do risco específico de cada uma das obrigações que integram a carteira.

51 - Pode ser afectado pelo peso do investimento estrangeiro no mercado de capitais.

52 - É tanto maior, quanto maior for o número de obrigações na carteira.

N) Quando dizemos que um título de crédito é um documento que integra direitos dele emergentes, estamos a caracterizá-lo do ponto de vista da:

53 - Literalidade.

54 - Abstracção.

55 - Autonomia.

56 - Incorporação.

O) Na presença de alterações simultâneas da oferta e da procura:

57 - Não é possível enunciar

PREMIADOS DA EDIÇÃO N.º 28

Eduardo Nunes Ferreira,
de Lisboa

Filipe Araújo,
de Lisboa

Helena Luz Gouveia,
de Lisboa

Guilherme M. Mendes,
de Lisboa

uma lei geral que nos diga quais irão ser as alterações de preço e quantidades de equilíbrio.

58 - Haverá um aumento da procura e uma diminuição da oferta, que corresponderá a uma diminuição do preço.

59 - Haverá uma diminuição da procura e da oferta, que corresponderá a um aumento das quantidades de equilíbrio.

60 - Haverá uma diminuição da procura e aumento da oferta, que corresponderá a um aumento do preço.

P) Quando um cliente necessita que o seu banco se responsabilize pelo pagamento de uma letra emitida em consequência de

uma transacção comercial, pede:

61 - Um aceite bancário.

62 - Uma garantia bancária.

63 - Um aval bancário.

64 - Um Warrant.

Q) O Fundo de Garantia de Depósitos:

65 - Tem como participantes as IC com sede noutros Estados-membros da UE.

66 - Garante os depósitos titulados pelas Instituições de Crédito.

67 - Nunca garante o reembolso total do depósito.

68 - Inclui os depósitos captados pelas instituições pertencentes ao Sistema Integrado de Crédito Agrícola.

R) A empresa Martins, Lda, vendeu por 3 000 contos uma viatura que havia custado, nova, 7 000 contos. O montante amortizado é de 4 200 contos. Qual a conta de resultados a movimentar e qual o valor?

Conta	Valor
69 - Custos e perdas extraordinários....	1 200.
70 - Proveitos e ganhos extraordinários.....	200.
71 - Custos e perdas extraordinários.....	200.
72 - Proveitos e ganhos extraordinários.....	200.

S) Um capital depositado à taxa de juro de 14,5%, em regime de capitalização composta, produziu um valor acumulado de 6 942 434\$00 ao fim de 8 anos de depósito.

Qual foi o valor do capital aplicado?

73 - 2 350 000\$00.

74 - 3 214 089\$00.

75 - 4 592 434\$00.

76 - 2 300 000\$00.

T) Portugal iniciou a sua participação no SME com a:

77 - Adesão ao MTC em 1992.

78 - Adesão à Comunidade em 1986.

79 - Adesão ao FECOM em 1989.

80 - Entrada do escudo no cabaz de moedas que constitui o ECU.■

ANO LECTIVO
DE 1996/97

INSCRIÇÕES ABERTAS

INÍCIO
EM SETEMBRO

CURSO REGULAR DE FORMAÇÃO BANCÁRIA

3 Anos Lectivos
Equivalência
ao 12.º Ano

CURSO BÁSICO BANCÁRIO

1 Ano

CURSO DE COMUNICAÇÃO

ESCRITA
E ORAL

6 meses

FORMAÇÃO A DISTÂNCIA

CONTACTAR:
Secretariado do Curso Regular
● Av. 5 de Outubro, 164 - 1050
Lisboa; Telef.: (01) 7930077;
Telefax: (01)7972917

● R. Fernandes Tomás, 352 -
4.º - 4000 Porto; Telef.: (02)
576405; Telefax: (02)5102205

Publicamos neste número a resposta a mais uma pergunta que nos foi colocada por um colega. Convidamos todos os restantes a fazer as perguntas que entendam, em carta dirigida a INFORBANCA - Secção de Perguntas e Respostas - Av. 5 de Outubro, 164 - 1050 LISBOA. Não hesite.

Se tem dúvidas, escreva-nos. E porque não, também, expressar-nos a sua discordância sobre respostas dadas às questões formuladas? Ou fornecer-nos elementos que permitam complementar qualquer delas? Contribuirá, desse modo, não só para o seu próprio esclarecimento, como também para o de muitos colegas.

“Recentemente, fomos confrontados com uma reclamação de um cliente pelo facto de o termos notificado para provisionar a conta, dado ter sido devolvido um cheque seu na compensação, por falta de provisão. O cliente invocou que já tinha decorrido o prazo de pagamento, pelo que não tinha que manter a conta provisionada (...).”

Questão colocada por Ludovina Costa Santos, de Coimbra.

A questão que é colocada tem a ver com uma consequência infeliz do sistema de truncagem de cheques. Ora, vejamos:

1. A lei do cheque prevê, como é sabido, um prazo de apresentação a pagamento de oito dias. Durante esse prazo, o sacador tem de ter a sua conta provisionada para permitir ao banco sacado pagar o cheque, quando da sua apresentação pelo beneficiário.

Depois de decorrido o prazo de apresentação a pagamento, o sacador não é obrigado a manter a sua conta provisionada. Se, nesta altura, o cheque for apresentado a pagamento e não houver fundos para o pagar, o banco deve devolver o cheque.

2. Tradicionalmente, os bancos devolvem os cheques, neste caso invocando a “falta de provisão” da conta. Este comportamento afigura-se-nos de evitar por ser lesivo dos direitos do sacador, nomeadamente por violar o seu direito ao sigilo. Repare-se que impedia sobre o beneficiário o ónus de apresentação atempada

do cheque. Se o não fez, terá de arcar com as consequências da sua falta de diligência.

Sendo assim, o banco deve, nestas circunstâncias, devolver o cheque com a simples indicação de que o beneficiário terá de o reapresentar em data ulterior, sem mais justificações. Recordo que o banco PODE, mas não é obrigado, pagar um cheque após o prazo de pagamento. Recordo também que não deve dar mais informações a terceiros, sobre contas de clientes seus, do que aquelas a que é obrigado por lei.

3. Aliás, é importante que o banco distinga claramente as situações de devolução de cheques apresentados a pagamento no período estipulado para o efeito, de apresentações posteriores, dadas as diferentes consequências que daí decorrem: No primeiro caso, adquire o beneficiário o direito a exercer acção cambiária contra o sacador - e, eventualmente, acção criminal -, e fica o banco obrigado a notificar o sacador para regularizar a situação; no segundo caso, nenhuma destas medidas pode já ter lugar.

4. A truncagem dos cheques é um mecanismo altamente benéfico para a actividade dos bancos e comodidade dos seus clientes. Porém, tem os seus defeitos e limitações. Uma destas é, precisamente, o facto de não circular, entre os bancos envolvidos no pagamento dos cheques, a informação sobre a data de emissão. Daqui decorre que o banco sacado não pode confirmar se, perante a falta de provisão de um cheque apresentado a pagamento, esta apresentação ocorreu durante o prazo apropriado ou depois deste.

Como vimos no ponto 3, as consequências são totalmente diferentes nas duas situações.

O que está a acontecer neste momento é, precisamente, os bancos actuarem conforme a situação descrita na pergunta: partem da presunção de que o cheque foi apresentado a pagamento dentro do prazo estipulado para esse efeito, com a consequência de accionarem indiscriminadamente as medidas bancárias de combate ao ilícito de emissão de cheque sem provisão.

Se o sistema de truncagem de cheques beneficia, antes de mais, os próprios bancos (pelo que significa em termos de aligeiramento das operações e poupança de custos), então também deveriam ser estes a arcar com as limitações do sistema. Isto significa que os bancos não deveriam devolver, sem mais, os cheques apresentados à telecompensação invocando falta de provisão, quando esta ocorra.

Antes, deveriam solicitar ao banco que apresentou o cheque a pagamento a indicação da data do saque e, só se de facto o cheque estivesse dentro do período de pagamento, fundamentar a devolução por falta de provisão e notificar o cliente para a regularizar a situação.

5. Não foi outro o entendimento do Banco de Portugal, tal como vertido na recente Instrução anexa à Circular, série A, n.º 281, de 22/11/95. Aí, dispôs que:

“11 - Para efeitos do art.º 1.º do Decreto-Lei n.º 454/91 (rescisão da convenção de uso do cheque), consideram-se apenas os cheques apresentados a pagamento dentro do prazo legal” (sublinhado nosso).

Daqui resulta claramente que o Banco de Portugal exclui a possibilidade de rescisão quando o cheque seja apresentado a pagamento após os oito dias previstos na lei em que o pagamento é obrigatório.

Que comportamento deve o banco adoptar, dado, no caso dos cheques truncados, não ter conhecimento da data de emissão? É ainda aquela Instrução que nos dá a resposta:

“30 - Os cheques truncados que forem objecto de devolução por qualquer motivo, antes de devolvidos aos portadores, deverão ser fotocopiados pelas instituições tomadoras, as quais imediatamente tomoverão a entrega da cópia obtida às instituições sacadas, para verificação dos elementos nele constantes, designadamente, identificação do emitente e verificação da data” (mais uma vez, sublinhado nosso).

Ou seja, o banco sacado não pode devolver o cheque apenas com base nos elementos obtidos pela telecompensação, pois só pode fundamentar a devolução após a conferência do cheque.

Resulta da conjugação das disposições acima transcritas que o banco sacado, ao verificar o cheque (mais exactamente, ao verificar a sua fotocópia), constatará que este foi apresentado a pagamento após o prazo de oito dias, pelo que não deve ser devolvido por falta de provisão. Basta fundamentar a devolução em apresentação a pagamento após o prazo legal de pagamento obrigatório, sem mais explicações. ■

**Resposta elaborada por:
Dr. Sérgio Mascarenhas
Formador Permanente do IFB**

Universidade Aberta visitou o IFB

No quadro da cooperação que se tem verificado entre o Instituto de Formação Bancária e a Universidade Aberta, o IFB foi visitado, no dia 15 do passado mês de Março, por uma Delegação daquela Instituição de ensino superior, conduzida pelo respectivo Reitor, Prof. Dr. Armando Rocha Trindade, acompanhado por alguns dos seus mais próximos colaboradores.

A visita proporcionou oportunidade para uma ampla troca de informações sobre a actividade das duas instituições, que têm no Ensino a Distância um dos pontos de aproximação mútua dos métodos pedagógicos utilizados. Programas e projectos em curso, além de sistemas adoptados e pro-

cessos de trabalho, estiveram no centro dos temas tratados durante o encontro, em animado intercâmbio de ideias e de informações, em que participaram o Reitor da Universidade Aberta e todos os seus acompanhantes, com o Director-Geral, Dr. Pereira Torres, o Director-Geral Adjunto, Dr.

Augusto Monteiro, e os restantes membros da equipa do IFB que recebeu os visitantes.

A Delegação da Universidade Aberta recebeu abundantes informações sobre os cursos do quadro do IFB, desde os de preparação para a actividade bancária até aos superiores, em intervenções

feitas pelos respectivos responsáveis, designadamente os directores Dr. Manuel Ferreira e Dr.ª Fernanda Marques Pereira, e também sobre o desenvolvimento dos projectos internacionais em que o IFB está empenhado, por descrições que estiveram a cargo do Dr. Pereira Torres, que

falou sobre os projectos na União Europeia, Dr. Augusto Monteiro, sobre os PALOP, e Dr.ª Ana Terras, coordenadora dos projectos no Leste Europeu.

Visivelmente agradado com a visita e com o debate de ideias que ela proporcionou, o Reitor da Universidade Aberta manifestou o desejo de aprofundamento da cooperação entre as duas instituições, no que foi vivamente secundado pelo Director-Geral do IFB. ■



Assembleia Geral da AGESBANCA

AGESBANCA, associação que agrupa os antigos alunos do Curso Avançado de Gestão Bancária (CAGB), realizou a sua Assembleia Geral no dia 18 do passado mês de Março, tendo aprovado as actividades realizadas em 1995, bem como as respectivas contas e o parecer do Conselho Fiscal.

A Assembleia Geral aprovou também o Orçamento e o Plano de Actividades para o corrente ano, em que se destacam a promoção de debates, a participação em seminários e a publicação de artigos em revistas da especialidade, além da eventual realização de um convívio anual a realizar pelos sócios.

Os actuais corpos sociais mantêm-se.

Após a realização da Assembleia Geral, os associados reuniram-se para ouvir a intervenção de fundo, a cargo do Sr. Dr. João Salgueiro, Presidente da Associação

Portuguesa de Bancos e Presidente do Conselho de Administração da Caixa Geral de Depósitos, que se debruçou sobre o tema da Moeda Única numa perspectiva do país e da actividade bancária. O orador referiu algumas das variáveis que condicionarão a posição a tomar por cada um dos actuais membros da União Europeia face à forma e ao calendário da transi-

ção previstos no Tratado de Maastricht. Como consequência, parece impor-se uma comparação desapassionada da trajectória seguida até agora por Portugal, desde a adesão em 86, com aquilo que nos será exigido no futuro imediato. No final, foi feita uma análise das potenciais consequências das grandes decisões comunitárias - alargamento *versus* aprofundamento, abertu-

ra do mercado interno às exportações da margem sul do Mediterrâneo e do Extremo Oriente como contraponto do domínio centro-europeu das tecnologias de maior valor acrescentado - sobre os nossos bancos e, em particular, sobre a sua actividade de crédito ao tecido empresarial nacional.

De seguida à intervenção, e na linha da temática abordada pelo Sr. Dr. João Salgueiro, interveio o Sr. Prof. Dr. Ernâni Lopes que produziu opinião fundada no quadro das preocupações manifestadas, opinião que, aliás, não deixou de tocar fundo no espírito dos participantes.

A esta sessão, estiveram presentes, entre outros convidados, o Dr. Pereira Torres, Director-Geral do IFB, o Prof. Dr. Ernâni Lopes, do Conselho Pedagógico do Curso Avançado de Gestão Bancária, e a quem já nos referimos, e os alunos que actualmente frequentam este curso. ■



IFB presente na Eslováquia

Encontrando-se a decorrer actividades de cooperação com o sector bancário eslovaco, traduzidas no apoio técnico e pedagógico do IFB à implementação naquele país do sistema de Ensino a Distância, é-nos grato referir a visita que o Senhor Embaixador da Eslováquia em Lisboa amavelmente fez ao IFB, bem como publicar a entrevista que o Governador do Banco Nacional da Eslováquia, Sr. Vladimír Masár, gentilmente concedeu à *Inforbanca*.



ENTREVISTA COM O GOVERNADOR DO BANCO NACIONAL DA ES

Preços livres e privatização

Com a Revolução de Veludo, em 1989, e a constituição como República Independente, em 1992, a Eslováquia tem vindo a desenvolver diversas medidas de adaptação das estruturas existentes às novas exigências do mercado interno, bem como aos desafios da globalização e internacionalização dos mercados.

É consensualmente avaliado como muito positivo o desempenho da República Eslovaca neste processo de passagem de um sistema fechado para um sistema aberto: "A República da Eslováquia tem uma das mais robustas economias da Europa Central, embora seja um dos mais pequenos Estados" (*European Banker*, Fev. 96).

Inforbanca: Na opinião do Senhor Governador, que medidas estiveram na génese deste cenário de sucesso?

Sr. Vladimír Masár: A tarefa principal do novo Estado foi interromper o declínio económico, e, por isso, tanto a política monetária



ria do Banco Nacional da Eslováquia, como a política orçamental do Governo Eslovaco conjugaram todos os esforços nesse sentido. As progressivas liberalizações de preços bem como as privatizações, juntamente com as políticas monetárias e orçamentais, tornaram-se elementos decisivos dos procedimentos

reformistas, que visavam o surgimento de condições para crescimento a longo prazo. Esforços permanentes para reforçar a estabilidade interna e externa foram fundamentais para o desenvolvimento monetário. No domínio da moeda nacional, fomos bem sucedidos na tarefa de redução da inflação, que passou de 25,1%, em 1993, para 11,7%, em 1994, e ainda para 7,2%, o ano passado. No primeiro ano da sua existência, o nosso banco teve de se confrontar com muitas dificuldades, como, por exemplo, se pode constatar no declínio das reservas em moeda estrangeira, e taxas de juro negativas, resultando do facto de os juros sobre depósitos a prazo serem inferiores à taxa de inflação. A tendência para a

dolarização ocorreu episodicamente. Tudo isto se reflectiu na criação de fundos em coroas eslovacas e nalguma tensão nos créditos. Expectativas de desvalorização fortes, baseadas tanto em razões objectivas como subjectivas, surgiram como resultado da instabilidade externa. Na altura, a nossa política



O Instituto de Formação Bancária teve o prazer de receber, na sua sede, a visita do Sr. Peter Zsoldos, Embaixador da República Eslovaca, país em que, conforme damos conta nestas páginas, o IFB está a desempenhar um relevante papel na formação de recursos humanos para os novos desafios colocados ao sector bancário. Recebido pelos principais responsáveis do IFB, designadamente o Director-Geral e o Director-Geral Adjunto, Drs. Pereira Torres e Augusto Monteiro, que lhe expressaram a sua satisfação por tão honrosa visita, o Embaixador eslovaco percorreu as instalações do IFB e, numa reunião de trabalho, inteirou-se dos programas desenvolvidos por este Instituto. O papel do IFB no contexto da Formação em Portugal foi um dos tópicos dessa reunião, em que também foram prestados esclarecimentos ao visitante sobre a oferta formativa "à medida" proporcionada pelo Instituto, além de ser evidenciada a vantagem estratégica do Ensino a Distância. O encontro deu ainda oportunidade para informar o Sr. Peter Zsoldos acerca da crescente internacionalização do IFB, dirigida sobretudo para África, Europa de Leste e Rússia, e também para lhe traçar um quadro completo sobre o Projecto de Ensino a Distância que está a ser levado a cabo pelo IFB na República Eslovaca. No final da visita, o Embaixador eslovaco manifestou o seu agrado pelo que lhe fora dado observar e expressou reconhecimento por todas as informações recebidas, tendo feito votos para que a cooperação do IFB com o sector bancário do seu país venha a traduzir-se no mais completo êxito. ■

OVÁQUIA

es: os pilares da reforma

monetária estava baseada numa fixação à taxa cambial fixa da coroa eslovaca e à descida da taxa de inflação, o que levou à criação de pré-condições para a estabilização da moeda. O Banco Nacional Eslovaco conseguiu emitir obrigações em mercados de capitais estrangeiros já em finais de 1993. Instituições internacionais também contribuíram para esse esforço, oferecendo empréstimos para a estabilização da moeda eslovaca. Tudo isto teve um efeito positivo no acréscimo de reservas em moeda estrangeira, bem como no enfraquecimento das expectativas de desvalorização. O BNE encetou negociações com agências de "rating" e, em 1994, foi-nos designada a nossa primeira taxa cambial de investimento no mercado japonês. Em Abril de 1995, a agência americana *Standard and Poor's* anunciou a ascensão de duas posições no nosso "rating" para duplo B (BB). A República Eslovaca, representada pelo Banco Nacional da Eslováquia, conseguiu ainda obter classificações junto de outras agências, como, por exemplo, *The Japan Bond Research Institute* (BBB) e a agência americana *Moody's*



SR. VLADIMIR MASAR

Investor's Servis (Baa 3).

Os resultados económicos de 1995 foram, segundo alguns critérios, melhores do que era esperado. Os resultados da inflação foram cerca de 1,2 a 2,8 abaixo do previsto, as reservas em moeda estrangeira duplicaram (atingindo US\$ 341,4 milhões no BNE e US\$ 5034,4 milhões em todo o sector bancário), a taxa cambial fixa da coroa eslovaca foi mantida e, desde Outubro de 1995, a conversibilidade da coroa eslovaca tem sido aceite na conta corrente da balança de pagamentos.

Inf.: Quais foram os grandes desafios que, no âmbito desta evolução, o sector financeiro teve de enfrentar?

Sr. V. M.: De facto, desde o início tivemos de nos defrontar com diversos problemas. O Banco Nacional da Eslováquia (BNE) foi criado de raiz como uma instituição totalmente nova que, durante o seu processo de instalação, teve já de desempenhar as funções de Banco Central. O que outros bancos construíram ao longo de décadas, nós tivemos de o

conseguir em sete semanas. Passadas estas 7 semanas, foi estabelecida uma nova divisa independente: a coroa eslovaca.

Num espaço de tempo muito curto, tivemos de preparar o nosso programa monetário, estabelecer um sistema de pagamentos inter-bancário, iniciar transacções bancárias, institucionalizar as estatísticas bancárias e instituir uma supervisão bancária. Todo o peso desta responsabilidade incidiu numa equipa predominantemente jovem e pouco experiente. Recebemos um apoio muito importante proveniente de instituições financeiras internacionais, tais como o Fundo Monetário Internacional, o Banco Mundial e o *Phare*. Estas instituições deram-nos um apoio inestimável para a preparação dos nossos estatutos legais, para a determinação da estrutura organizacional do banco e para a formação a nível profissional e de aprendizagem de línguas estrangeiras.

O posicionamento independente do BNE foi fundamental para a criação de uma situação de economia de mercado bem sucedida. A inde-



pendência do BNE resulta directamente da lei que o instituiu. O nosso banco central segue uma política monetária verdadeiramente independente, que protege tanto os interesses dos clientes nacionais como dos investidores estrangeiros e que, além disso, coopera directamente com o Governo em todas as actividades, em termos de processos monetários, orçamentais e legislativos. A actividade presente do BNE é bastante apreciada pelos cidadãos eslovacos, pelos deputados e pelos meios de comunicação social. Temos ainda recebido manifestações de apreço pelo nosso trabalho, provenientes do estrangeiro.

Inf.: Quais são os principais problemas com que depara, ainda, o sector bancário Eslovaco?

Sr. V. M.: Apesar de podermos afirmar que o nosso sistema bancário se encontra estabilizado e que, após o aparecimento da República Eslovaca, não houve qualquer falência de bancos comerciais, não poderemos afirmar que não existem problemas neste campo.

O facto é que aqui, como no resto do mundo, nos temos de debater com problemas de crédito malparado. A maior parte desses créditos já datam do tempo da regulamentação centralizada da economia eslovaca, que resultava em concessão de crédito um tanto irracional. Este é um problema comum a todos os países pós-comunistas, que não foi ainda resolvido satisfatoriamente em nenhum deles, se bem que seja do domínio comum que a condição *sine qua non* para a recuperação do sector bancário é justamente a resolução desses créditos.

É, porém, necessário não esquecer que, até ao dia em que a divisa federal - a coroa checoslovaca - foi válida, as dificuldades não pararam de crescer devido aos créditos concedidos à chamada "pequena privatização". Nesse campo, as responsabilidades estão do lado das direcções dos bancos. Assim, esta responsabilidade terá de ser suportada por eles, mas o Banco Nacional e o próprio Estado têm de arcar com as responsabilidades da recuperação do sector bancário em geral.

O primeiro passo importante nesta direcção foi dado aquando da aprovação da emenda à Lei Bancária constante da legislação n.º 21/1992, que especifica que todo o processo de reestruturação obedecerá às regras que já tinham sido anteriormente estabelecidas. Desta forma, não houve qualquer quebra de confiança dos clientes, que continuaram a fazer os seus depósitos regularmente.

Uma parte importante deste processo são ainda as provisões do BNE para as regras de avaliação de reclamações, e compromissos assumidos pelos bancos fora de balanço, e para a criação de recursos para cobrir estes riscos. Os bancos comerciais eslovacos são agora avaliados segundo regras bastante mais estritas, e é ainda necessário permitir-lhes criar as condições requeridas para reunirem a quantidade adequada de provisões e reservas para cobrirem riscos de crédito. Uma nova lei, em preparação, sobre reservas e provisões também ajudará neste sentido.

O sector bancário da República Eslovaca está também devidamente desenvolvido no que diz respeito à estrutura das entidades e organismos financeiros e cumpre as suas funções cabalmente. Além do banco central, é constituído por 24 bancos, 7 bancos estrangeiros com filiais abertas e 12 escritórios de representação.

A fatia de interesse estrangeiro investido no



Instituto de Formação Bancária
INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO BANCÁRIA



ANO LECTIVO 1996/97

GESTÃO BANCÁRIA ORGANIZAÇÃO E SISTEMAS

BACHARELATOS

Oficialmente reconhecidos pelo
Ministério da Educação

CANDIDATURAS: 15 de Junho a 10 de Setembro

Queiram enviar-me informações complementares:

Nome _____

Morada _____

_____ CP _____ Telf.: _____ Fax: _____

Curso de Gestão Bancária Curso de Organização e Sistemas

Envie este cupão a: _____

INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO BANCÁRIA

LISBOA - Av. Barbosa do Bocage, 87, R/C • 1050 Lisboa • Telef.: (01) 793 25 39/48 - Fax: 795 52 34

PORTO - Rua Fernandes Tomás, 352, 4º • 4000 Porto • Telef.: (02) 57 64 05 - Fax: 510 22 05

capital de bancos a operar na República Eslovaca é de 30,8%. A maior fatia é pertença da Áustria (43,3%), seguida da República Checa (14%), Alemanha (13,6%), EUA (11%), França (5,6%), Grã-Bretanha (5,2%) e Rússia (4,9%).

Em 1995, trabalhavam no sector bancário 21 915 funcionários.

Inf: Em que medida é que o projecto financiado pela UE para o Sector Bancário Eslovaco (Curso bancário para chefias intermédias, utilizando a metodologia do ensino a distância), cujo consórcio é liderado por Portugal (IFB), poderá ser uma resposta estratégica às necessidades de formação do sector?

Sr. V. M.: Uma das tarefas mais importantes envolvidas no processo de transformação do sector bancário eslovaco é a criação da profissão de bancário. Este objectivo pode ser atingido através do desenvolvimento de um sistema de formação e aprendizagem que forneça aos bancários os conhecimentos e capacidades usados na prática bancária ocidental. Sou de opinião que a competência da população bancária é de importância fundamental para o reforço do sector bancário eslovaco e para aumentar a sua competitividade.

O número de funcionários bancários na Eslováquia aumentou acentuadamente nos últimos 3 anos (de 14 583, em Janeiro de 1993, para 23 305, em Janeiro de 1996). Como em todos os países em processos de transição, estes funcionários foram recrutados a partir de áreas muito diferentes da nossa economia. Para lidar com a emergente necessidade de formar um grande número de funcionários bancários em áreas abrangentes da sua actividade, desenvolveu-se, com o apoio do Fundo Phare, um programa de ensino à distância. Devido à grande importância que atribuíamos a este programa, demos a maior atenção à selecção do melhor prestador. O vencedor do concurso foi um consórcio Luso-Franco-Austriaco liderado pelo Instituto de Formação Bancária. O programa está a seguir o curso estipulado e será lançado junto dos bancos em Setembro de 1996.

O programa tem como alvos principais as chefias intermédias dos bancos eslovacos sem "background" bancário e fornece-lhes qualificações bancárias estandarizadas que serão reconhecidas pelos bancos. O método de ensino à distância é o mais adequado para atingir uma grande percentagem da população bancária simultaneamente, sem acarretar uma interrupção das suas actividades profissionais.

O prestador do programa encarregar-se-á não só do *design, marketing* e implementação de um sistema de ensino à distância no sector bancário eslovaco, mas também de transferir o seu *know-how* para o Instituto Eslovaco de Formação Bancária. O nosso objectivo é conseguir um desenvolvimento sustentado que seja continuado e aperfeiçoado no futuro. ■

Seminário em Luanda



Desenvolvimento dos Sistemas Financeiros' foi o tema do Seminário que, organizado no âmbito do projecto de assistência técnica do Instituto de Formação Bancária ao Instituto de Formação Bancária de Angola, decorreu em Luanda nos dias 2 e 3 do passado mês de Abril, contando na sessão de abertura com a presença do Secretário de Estado dos Negócios Estrangeiros e Cooperação português, Dr. José Lamego.

Iniciou o encontro o Dr. António Furtado, Governador do Banco Nacional de Angola, que saudou os participantes e manifestou a sua maior confiança na obtenção de resultados positivos, tendo usado depois da palavra o Dr. A. Pereira Torres, em representação da Associação Portuguesa de Bancos e, por último, o Secretário de Estado.

O Seminário, que teve a participação de Membros do Governo angolano, Administradores e Quadros Bancários, Quadros da Administração Pública e Gestores e Quadros Empresariais de Angola, proporcionou uma reflexão sobre as grandes metas do "Projecto de Modernização das Instituições Financeiras de Angola", a partir de uma exposição feita pela Dra. Marinela Ribas, Administradora do BNA, Coordenadora do Projecto e Presidente do IFBA.

Ainda durante a manhã, a Eng.^a Isabel Pinto Correia, Presidente do Fundo para a Cooperação Económica, falou da estrutura e organização do Fundo e dos projectos de apoio

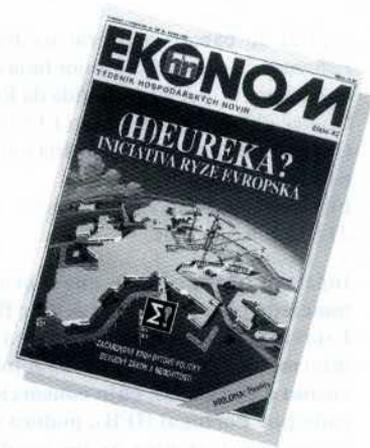
aos PALOP, com particular enfoque para o caso angolano.

De tarde, o Dr. Pereira Torres, Director-Geral do IFB, teve oportunidade de falar sobre "A Gestão Bancária - A Banca e a Mudança - Recursos Humanos e Formação", na sequência do que o Dr. José Pascoal Lopes, Director-Geral do IFBA, definiu o papel do Instituto e apresentou o seu plano de acção próximo e futuro.

No segundo dia de trabalho, a intervenção de fundo pertenceu ao Prof. Dr. Ernâni Rodrigues Lopes que tratou o tema "Transição para a Economia de Mercado e Desenvolvimento Financeiro", com particular incidência no caso angolano, sendo escutado com muito agrado e suscitando, por vezes, animado debate.

Por último, falou o Prof. Dr. Miguel Bezeza, em nome da Associação Portuguesa de Bancos, sobre o "Desenvolvimento Recente do Sistema Financeiro Português", exposição que proporcionou aos participantes um conjunto de informações adicionais sobre o percurso e situação actual da banca portuguesa. Este Seminário, integrado no início das actividades do Instituto de Formação Bancária de Angola, pelo impacto e pela mobilização das atenções, pode bem dizer-se que significou um momento importante na vida daquela instituição e ofereceu um espaço de reflexão e de debate sobre questões fundamentais que o sistema financeiro angolano não poderá ignorar nos próximos tempos. ■

Imprensa checa atenta à Formação Bancária



A atenção da Comunicação Social da República Checa, designadamente da revista *Economia*, está a ser atraída pelo programa de formação bancária que decorre actualmente naquele país, promovido pelo Instituto Bancário e pela Associação Bancária checos, com a ajuda do programa «Phare» e a participação de um consórcio de que faz parte o Instituto de Formação Bancária português, junta-

mente com institutos semelhantes da Holanda e da Bélgica.

Num artigo dedicado àquele programa, a *Economia* informa ter sido iniciado na República Checa o primeiro curso bancário de formação a distância, citando as instituições envolvidas no projecto, cujas «experiências de longos anos neste campo garantem um *standard* alto do processo educativo ao nível exigido pela União Europeia».

A *Economia* esclarece ainda:

«No primeiro período inscreveram-se mais de 200 estudantes, que frequentarão um curso de quatro a cinco semestres sem interromper a sua actividade profissional. Estarão preparados 16 manuais especializados e um manual de Inglês para bancários (com áudio-cassetes e uma disquete) e um manual de alemão para bancários, tendo saído já os primeiros. Os manuais servirão de base para a criação do *know-how* checo.

O curso a distância culminará, após a realização dos respectivos exames, com a atribuição de um certificado de validade nacional 'Técnico Bancário', no caso dos cursos de quatro semestres, e 'Gestor Bancário', no caso do curso de cinco semestres. A Associação Bancária recomendou aos bancos-membros que utilizem a certificação como um instrumento para a credenciação de empregados qualificados».

O artigo analisa, depois, um dos manuais publicados, intitulado «A Banca na República Checa», e considera que se trata de um manual que se destaca tanto pela originalidade da concepção, como pelo conteúdo bancário. ■

VOCÊ SABE TUDO?

(Soluções do n.º 28)

- | | |
|--|--|
| <p>A) 2
B) 8
C) 12
D) 13
E) 18
F) 22
G) 27
H) 30
I) 34
J) 37
K) 44
L) 48
M) 52
N) 54
O) 59
P) 64
Q) 66
R) 71
S) 73
T) 80</p> | <p>Se, feitas as contas, obteve 80 ou mais pontos, parabéns! Você domina já um quadro básico de conhecimentos da sua profissão. Os seus colegas verão, muitas vezes, em si um óptimo auxiliar ou, mesmo, uma «enciclopédia». 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. 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. Ganhará se procurar diversificar os seus conhecimentos. ■</p> |
|--|--|



Instituto de Formação Bancária

INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO BANCÁRIA



CURSO DE ESTUDOS SUPERIORES ESPECIALIZADOS (CESE) EM GESTÃO BANCÁRIA

DESTINATÁRIOS

Bacharéis em Gestão Bancária e em Organização e Sistemas pelo ISGB – Instituto Superior de Gestão Bancária

Bacharéis ou Licenciados em Gestão, Economia, Contabilidade ou áreas afins por outras Escolas Superiores

EXAMES DE ADMISSÃO (2ª ÉPOCA)

Gestão Financeira – 4 de Setembro

Marketing Bancário – 7 de Setembro

Gestão da Produção de Serviços Bancários – 11 de Setembro

Inscrições até 30 de Agosto

METODOLOGIA PEDAGÓGICA

Ensino a distância (auto-estudo assistido), complementado com Sessões de Apoio presenciais.

CANDIDATURAS

01 de Agosto a 13 de Setembro

Queiram enviar-me informações complementares/CESE em Gestão Bancária

Nome _____

Morada _____

_____ CP _____ Telf.: _____ Fax: _____

Curso Superior que possuo _____

Universidade/ Instituto _____

Envie este cupão a:

INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO BANCÁRIA

LISBOA – Av. Barbosa du Bocage, 87, R/C • 1050 Lisboa • Telef.: (01) 793 25 39/48 – Fax: 795 52 34

PORTO – Rua Fernandes Tomás, 352, 4.º • 4000 Porto • Telef.: (02) 57 64 05 – Fax: 510 22 05

Banca Portuguesa mais internacional

A Banca portuguesa mostra-se apostada em expandir a sua actividade no estrangeiro, não só no espaço comunitário como também fora dele, e disso dão prova as numerosas aberturas de balcões ou escritórios de representação já verificadas, ou a concretizar brevemente, conforme abaixo damos notícia.

BNU

O Banco Nacional Ultramarino inaugurou, no final do mês de Novembro passado, um escritório de representação em Cabo Verde, tornando-se, assim, a segunda instituição bancária portuguesa a operar naquele país, onde o Banco Totta & Açores já mantinha um escritório de representação.

UBP

A União de Bancos Portugueses também já está presente na Cidade da Praia, em Cabo Verde, e em Hamburgo, na Alemanha, prosseguindo e consolidando, com mais este avanço, a sua estratégia de internacionalização. Aquela instituição bancária já operava com balcões no Luxemburgo e em França, possuindo também escritórios de representação na Alemanha e Suíça e dispendo, além disso, de promotores comerciais na África do Sul, Brasil e Venezuela.

CGD

A Caixa Geral de Depósitos também deu mais um passo na sua implantação no exterior, com a abertura de um escritório de representação em Bona, na Alemanha, para assegurar apoio aos negócios realizados pelos empresários e instituições portuguesas com aquele importante parceiro comercial do nosso país no seio da União Europeia.

De salientar ainda que a abertura daquele escritório de representação pode também constituir apoio de relevo para a numerosa comunidade portuguesa estabelecida naquele país. Com a abertura de mais este espaço em Bona, a CGD avança para uma presença no estrangeiro que já se tornou muito evidente em Espanha e também é notada na Suíça, México, Venezuela (com a compra do Banco Simeón) e Hong-Kong (através do BNU).

BCP

A Banca portuguesa tem uma presença mais efectiva em Moçambique desde o início do passado mês de Novembro, quando foi inaugurado, no Maputo, o Banco Internacional de Moçambique (BIM), detido em 50% pelo Banco Comercial Português.

Na inauguração do novo banco, participou o presidente do Conselho de Administração do BCP, eng.º Jardim Gonçalves, que, na altura, acentuou inserir-se a criação do BIM na

internacionalização do Grupo BCP.

O BIM é a primeira instituição bancária com capitais moçambicanos e portugueses criada desde a independência de Moçambique, em Junho de 1975, e pretende actuar na banca a retalho, privilegiando o sector médio-alto da sociedade moçambicana e as empresas.

Com duas agências, uma no Maputo e outra na Beira, o BIM vai aumentar a competição no sector bancário moçambicano e contribuir para a melhoria dos serviços prestados, além de pretender, ainda, reforçar a captação da poupança. O eng.º Jardim Gonçalves revelou, no Maputo, que o BCP aguarda o momento oportuno para realizar, em Angola, uma operação idêntica à levada a cabo em Moçambique com a criação do BIM.

BANIF

O BANIF - Banco Internacional do Funchal abriu um escritório de representação na Venezuela, com o qual pretende contribuir para o desenvolvimento das relações económicas entre Portugal e aquele país e facilitar o relacionamento com a comunidade portuguesa ali fixada.

BPA

O Banco Português do Atlântico inaugurou um escritório de representação em Genebra, cidade Suíça onde já tem uma sala polivalente especialmente concebida para exposições, reuniões, colóquios e outras iniciativas que beneficiam a numerosa comunidade portuguesa residente naquele país.

BFE

O Banco de Fomento e Exterior, que já dispunha de uma sucursal em Luanda, reforçou a sua posição em Angola com a abertura de duas novas agências, uma também em Luanda e outra no Lobito.

Há vários anos que este banco vem conduzindo um conjunto de actividades que têm como principal objectivo o desenvolvimento das relações económicas e financeiras entre Portugal e os países lusófonos de África.

O banco tem alargado a sua acção em Angola, onde regista um nível de actividade muito significativo, nomeadamente no apoio ao comércio externo com Portugal, ao investimento de empresas portuguesas em Angola, e às empresas angolanas em geral. ■

PUBLICAÇÕES DO IFB

CURSO REGULAR CRÉDITO BANCÁRIO

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	2.700\$00
Contabilidade Bancária	3.330\$00

3.º ANO	
Marketing e Serviços Bancários	2.800\$00
Comunicação Escrita e Oral III	4.080\$00
Oper. Bancárias Gerais II	2.400\$00
Direito Bancário	3.000\$00
Mercado Financeiro I	2.800\$00
Oper. 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	1.400\$00
Lei-Quadro do Sistema Financeiro	400\$00
POC	800\$00

CURSO DE GESTÃO BANCÁRIA

1.º ANO	
Contabilidade Geral e Financeira	2.200\$00
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	
Avaliação de Produtos	2.400\$00
Crédito Bancário	2.400\$00
Gestão e Organização de Empresas	2.600\$00
Análise Financeira de Bancos	2.500\$00
Gestão de Activos e Passivos	2.500\$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

CENTRO DE ESTUDOS BANCÁRIOS

Cadernos Bancários	
N.º 1 - Sistema Monetário Europeu	
A. Mendonça Pinto	1.000\$00

Faça o seu pedido por carta dirigida ao INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA - Av. 5 de Outubro, n.º 164 - 1050 LISBOA - e junte um cheque cruzado à ordem do Instituto, na importância referida para cada livro. O custo dos portes de envio é da responsabilidade do destinatário.



**CURSO REGULAR
DE
FORMAÇÃO BANCÁRIA**

1996/1997

ENSINO A DISTÂNCIA