

InforBanca

ANO X - N.º 38 - Jul.-Set. 98

REVISTA do



Instituto de Formação Bancária

ENTREVISTA: Presidente do Montepio Geral

Amortização do Crédito à Habitação (II)

FORMAÇÃO EM ALTERNÂNCIA

A importância do Monitor de Posto de Trabalho

SECÇÕES

Cadernos de Mercados

Gestão da Actividade Comercial

O Euro e a Banca

SUMÁRIO

ENTREVISTA COM O DR. COSTA LEAL	4
CRÉDITO À HABITAÇÃO E LOCAÇÃO FINANCEIRA IMOBILIÁRIA: MÉTODOS DE LIQUIDAÇÃO DO FINANCIAMENTO (II) <i>Madalena Lucas Jaime Hasse</i>	8
FORMAÇÃO EM ALTERNÂNCIA A IMPORTÂNCIA DO MONITOR DE POSTO DE TRABALHO <i>Fernando Palhaça</i>	13
O EURO E A BANCA EURO E A GESTÃO DO RISCO DE CRÉDITO <i>Mariana de Sousa</i>	16
IFB ASSINA PROTOCOLOS COM ORGANIZAÇÕES CONGÊNERAS ESTRANGEIRAS INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA DA REPÚBLICA ESLOVACA INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA DE MOÇAMBIQUE	18
DELEGAÇÕES BANCÁRIAS ESLOVACAS VISITAM PORTUGAL 1.º CONGRESSO LATINO-AMERICANO DE DESENVOLVIMENTO DE RECURSOS HUMANOS NA BANCA, FACE AOS DESAFIOS DO SÉC. XXI	19
FORMAÇÃO VIA INTERNET DOIS NOVOS PROJECTOS	20
GESTÃO DA ACTIVIDADE COMERCIAL FALANDO DE NEGOCIAÇÃO <i>Rita Machado</i>	21
INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO BANCÁRIA O NOVO ANO LECTIVO 1998/99 BENEFÍCIOS DA GESTÃO DE CARTEIRAS NOS MERCADOS DE CAPITAL DA UNIÃO EUROPEIA PÓS-GRADUAÇÃO EM MERCADOS FINANCEIROS	26
CURSO GERAL BANCÁRIO ANO LECTIVO 1997/98	29
CADERNOS DE MERCADOS OBRIGAÇÕES CLÁSSICAS COM OPÇÃO DE TROCA INCORPORADA <i>João Duque</i>	30
VOCÊ SABE TUDO?	32
COOPERAÇÃO INTERNACIONAL REPÚBLICA ESLOVACA IMPLEMENTAÇÃO DE UM CURSO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA, EM ENSINO A DISTÂNCIA, PARA CHEFIAS INTERMÉDIAS MOÇAMBIQUE	34



ENTREVISTA COM O DR. COSTA LEAL 4



8
Crédito à Habitação e Locação
Financeira Imobiliária:
MÉTODOS
DE LIQUIDAÇÃO
DO FINANCIAMENTO (II)



MADALENA LUCAS JAIME HASSE



FERNANDO PALHAÇA 13

FORMAÇÃO EM ALTERNÂNCIA
A IMPORTÂNCIA DO MONITOR DE POSTO DE TRABALHO



MARIANA DE SOUSA 16

O EURO E A BANCA
EURO E A GESTÃO DO RISCO DE CRÉDITO



RITA MACHADO 21

GESTÃO DA ACTIVIDADE COMERCIAL
FALANDO DE NEGOCIAÇÃO



JOÃO DUQUE 30

CADERNOS DE MERCADOS
OBRIGAÇÕES CLÁSSICAS COM OPÇÃO
DE TROCA INCORPORADA

FICHA TÉCNICA

PROPRIEDADE: Instituto de Formação Bancária – Sede: Av. 5 de Outubro 164, 1050 Lisboa – Tel. 7930077 – Fax: 7972917 • Internet: www.ifb.pt
DIRECTOR: Manuel Augusto Monteiro **REDAÇÃO:** António Sobral de Sousa **FOTOGRAFIA:** Rui Vaz **CAPA E ILUSTRAÇÕES:** Fernando José Duarte
GRAFISMO: Inês Nazaré **FOTOLITO E IMPRESSÃO:** Sogopal – Av. dos Cavaleiros, 35/35-A, Portela da Ajuda, 1495 Lisboa – Telef. 417 13 30/1/2/3/5 – Fax: 417 1334
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.

Em Novembro de 1997 teve início o Curso "Introdução ao Mercado Financeiro" (Via Internet). Ministrado em Ensino à Distância, este curso constituiu, mercê da utilização de recursos telemáticos na comunicação entre os diferentes intervenientes – docentes e formandos – o ensaio de lançamento de uma "escola virtual". Com efeito, usando aquela via, os formandos puderam ter acesso à comunicação com os docentes, sem recurso às tradicionais sessões de apoio presenciais; os formandos puderam comunicar entre si, "encontrando-se no Bar", e os docentes puderam também dialogar entre eles, "encontrando-se na Sala de Reuniões".

O sucesso e os ensinamentos desta primeira experiência vão permitir ao IFB prosseguir e aprofundar este novo e irresistível caminho, com o lançamento de mais dois cursos: "Gestão de Produtos Financeiros"; "O Cheque e Outros Meios de Pagamento". Explorando as potencialidades da telemática, será possível a comunicação entre intervenientes nos dois Cursos, quer os "encontros de formandos no Bar", quer as "conversas de docentes na Sala de Reuniões".

Assim, todos se sentirão numa mesma Escola, virtual é certo, mas nem por isso menos concreta, viva, eficaz. Os participantes nestas acções, como em todas as outras que se seguirão, não deixarão de sentir, apesar de frequentarem uma "escola virtual", a presença duma realidade – o Instituto de Formação Bancária.

editorial

ENTREVISTA COM O DR. COSTA LEAL

O Montepio Geral tem vivido nos últimos anos um processo de significativa afirmação no nosso meio bancário, posicionando-se no sentido de responder positivamente aos desafios de um clima de forte inovação e crescente competitividade. O nível de apetrechamento tecnológico, a evolução estrutural, e a expansão da sua rede, são disso claro testemunho.

Assim, tornava-se de grande interesse ouvir e publicar nas páginas da nossa revista, o depoimento do seu Presidente, Dr. António Costa Leal, cujas respostas às nossas interrogações irão permitir uma visão mais clara da filosofia que preside à gestão desta instituição bancária.

Inforbanca: *No contexto que prevê para a evolução da actividade bancária, em Portugal, pode anunciar-nos os principais desafios que se virão a pôr ao Montepio Geral?*

Para lhes fazer face, quais as principais linhas de orientação estratégica traçadas?

Dr. António Costa Leal: Sem dúvida que a actividade bancária em Portugal vai, no futuro próximo, assistir a um incremento da concorrência, que já se faz sentir quer ao nível da actividade tradicional, quer a proveniente da aplicação de novos canais de distribuição resultantes da aplicação de modernas tecnologias. A par deste movimento, assiste-se a uma dificuldade crescente na obtenção de recursos pela via tradicional dos depósitos, não só pela redução das taxas dos depósitos a prazo, mas também pelo alargamento de diferentes aplicações financeiras (fundos mobiliários, em particular), que se tornam mais atractivas pelas maiores taxas de rendimento que prometem oferecer. Disto resulta, como é evidente, o ter de se adoptar uma nova perspectiva na obtenção do *fundings* necessário à expansão das actividades. Este, por seu lado, afigura-se como um *must* num caso como o da Caixa Económica do Montepio Geral em face dos movimentos de concentração (fusões e absorções) dos

grandes bancos. Perante os grandes grupos financeiros existentes, o Montepio Geral tem procurado, e tem conseguido até hoje, manter o seu lugar no *ranking* bancário que a APB periodicamente publica.

A realidade desses grupos bancários, que, aliás, infelizmente, não é explicitada nos quadros publicados pela APB, coloca o Montepio Geral numa honrosa 7.^a posição que muito nos apraz registar e ter

«... no final de 1990 tínhamos apenas 37 balcões e hoje contamos fechar 1998 com um pouco mais de 200 balcões.»

de defender, senão mesmo tentar melhorar.

Neste contexto, as principais linhas da nossa estratégia, em particular para o próximo triénio, visam afirmar a nossa posição nesses diferentes campos, como é natural. Assim, ficaremos no final deste ano com um novo e moderno sistema informático, praticamente implantado, que é um dos mais actuais do nosso sistema bancário. Não só teremos resolvido o

falado problema da entrada do ano 2000, que para alguns sistemas representa um custo e esforço consideráveis, como também estarão aplicáveis todos os novos canais do *home banking*, banca telefónica, etc., poderemos também contar com a utilização do chamado M.I.S., que nos dará maior agilidade na gestão, controlo e avaliação do desempenho. A par desse movimento, diremos de "melhoria tecnológica", continuamos com o alargamento da nossa rede de balcões, iniciado há alguns anos. Note que no final de 1990 tínhamos apenas 37 balcões e hoje contamos fechar 1998 com um pouco mais de 200 balcões! A par do aumento de depósitos e crédito que a maior implantação geográfica nos irá permitir, temos ainda na nossa estratégia reduzir significativamente o saldo do crédito de cobrança duvidosa e aumentar o saldo dos proveitos não bancários que integram o nosso produto. Contamos ainda levar a cabo todo este programa estratégico para o próximo ano com uma redução de 11 para 10 do número médio de empregados por balcão, o que julgo ser das melhores médias, se não a melhor, no sector bancário português.

Com este desenvolvimento, queremos provar ser possível manter e desenvolver no mercado português uma instituição de crédito que pertence a 100% a uma asso-



ciação mutualista e, portanto, que actua em favor de uma instituição da chamada "economia social", como é o caso do Montepio Geral.

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

Na sua opinião, quais os principais desafios que se colocam à banca portuguesa, em geral, e ao Montepio, em particular, com a entrada de Portugal no "pelotão da frente" da União Económica e Monetária e a adopção do Euro?

Dr. A.C.L.: A entrada em cheio no "pelotão da frente", como diz, representa para a economia portuguesa, não só bancária mas em todos os sectores, um desafio de grande significado. Quero crer que os seus efeitos serão ainda mais importantes nos restantes sectores da economia produtiva do que propriamente no sector bancário, no qual já estamos habituados a lidar, com mais frequência, com a presença internacional. A participação como membro pleno na UEM e a adopção do euro vão representar para nós, como para os restantes países, uma participação efectiva numa Europa comunitária, por enquanto apenas no sector económico e

«... queremos provar ser possível manter e desenvolver no mercado português uma instituição de crédito que pertence a 100% a uma associação mutualista e, portanto, que actua em favor de uma instituição da chamada economia social, como é o caso do Montepio Geral.»

financeiro, o que não é pouco... e, mais tarde, não será difícil adivinhar, noutros campos da nossa vida como nação independente. O nosso país tem tido uma situação estável na definição das suas fronteiras políticas desde o século XII, o que é caso único na restante Europa. Ora, a evolução europeia, ao integrar um conjunto de nações cujas fronteiras têm variado ao sabor dos casamentos reais e das guerras, não vai parar, como é natural.

A unidade europeia que o euro vai

facilitar no campo económico e financeiro irá com certeza alargar-se e serão provavelmente os nossos descendentes as testemunhas e os intervenientes dessa evolução.

A adopção do euro como a moeda única dos 11 países que, nesta primeira fase, irão constituir a UEM irá trazer, naturalmente, uma redução dos proveitos pela queda da rubrica dos ganhos cambiais, mas principalmente uma maior premência da situação concorrencial que a internacionalização europeia irá provocar. A passagem da moeda europeia, o euro, a uma moeda de referência à escala mundial, a par do dólar americano e do iene japonês, irá certamente trazer problemas financeiros complexos, que o nosso país irá sentir mais como membro parceiro do que como actor interveniente, dada a nossa dimensão à escala das restantes economias da UEM. Daí o nosso sistema bancário ter de aproveitar, na medida do possível, todas as consequências positivas que possam resultar da entrada em vigor do euro, sabendo ao mesmo tempo reduzir ao máximo os seus aspectos menos favoráveis.

No Montepio Geral, dada a dimensão da instituição, a sua quase nula projecção internacional e a natureza dos segmentos que predominam na sua clientela, julgo que poderemos absorver, sem problemas de maior, os efeitos internos provocados pela adopção generalizada do euro. Para tal, já

de há algum tempo a esta parte, temos grupos de trabalho a funcionar, de modo a que não surjam surpresas com a entrada em vigor da nova moeda.

Inf.: *A utilização de novas tecnologias no domínio da informática e das telecomunicações tem contribuído para a melhoria do funcionamento das instituições, para a prestação de um melhor serviço ao cliente e aparece, normalmente associada a alterações da estrutura organizacional quer dos balcões quer dos serviços centrais.*

Poderá, em síntese, referir-nos algumas das iniciativas que constituem a experiência do Montepio? Como avalia as vantagens obtidas?

Dr. A.C.L.: Em relação a esta questão que me põe, julgo que já no ponto inicial desta conversa referi a posição do Montepio Geral. Efectivamente, o crescimento que nos últimos anos temos tido não teria sido possível sem termos em prática um moderno sistema de informação e comunicação interna, como hoje acontece. A informatização de quase todas as nossas rotinas administrativas, de apoio ao cliente e de controlo e gestão da nossa actividade, que se estende, em tempo real, por todo o país (incluindo as Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira), tendo ainda capacidade de aumentar de dimensão, não só em tipo de negócios como de implantação geográfica, permite-nos dizer que consideramos o Montepio Geral, do ponto de vista tecnológico, tão bem equipado como as melhores instituições bancárias nacionais, tendo em conta, evidentemente, os aspectos que necessariamente resultam da diferença de dimensão.

Se não fosse esse facto, a nossa posição não seria efectivamente a 7.ª no ranking dos grandes grupos financeiros nacionais.

Desse facto resultam naturalmente alterações substanciais em duas áreas de grande significado: a formação do pessoal e a estrutura organizativa.

No que respeita à formação podemos dizer que é um sector em permanente evolução, de modo a cobrir as necessidades impostas pelas novas tecnologias. Temo-lo conseguido contando à partida com uma excepcional boa vontade e desejo de melhorar tecnicamente da parte do nosso pessoal, que não regateia esforços nem tempo para se actualizar. Além da frequência de seminários, conferências e cursos no exterior, temos em permanência cursos internos para o nosso pessoal, cobrindo toda a vasta gama de matérias que um bancário hoje tem de dominar.

No aspecto organizativo, também a nossa actuação tem sido significativa. A primeira alteração, feita há pouco mais ou menos 5 anos, permitiu introduzir no nosso esquema de funcionamento um conceito vasto de descentralização de decisões que permitiu absorver, de uma forma natural, o crescimento verificado.



Mais recentemente, alterámos de novo a nossa estrutura organizativa, criámos os lugares de director-coordenador e novos departamentos, alargando a descentralização e dando a toda a organização uma flexibilidade e capacidade de absorção de tarefas que nos irá permitir dar um novo passo em frente no crescimento do Montepio Geral e estar preparados para a resolução dos problemas que o futuro nos vai trazer.

Inf.: *Como caracteriza a vertente mutualista da Instituição a que preside, nomeadamente, quanto à sua importância actual e futura, como sistema complementar da Segurança Social?*

Dr. A.C.L.: Como sabe, o Montepio Geral é composto, na realidade, por duas Instituições que, embora tendo personalidades jurídicas distintas, se completam e constituem um todo. São duas vertentes da mesma ideia que surgiu em 1840 quando foi criado, como Associação Mutualista o

Montepio Geral. Já então estava previsto que seria criada, como Instituição Anexa, uma Caixa Económica que completaria os fins mutualistas do MG difundindo o espírito de poupança e facilitando pequenos empréstimos às classes mais necessitadas e que eram objecto de grande exploração pelos agiotes de então.

Por razões diversas, a Caixa Económica só pôde ver a luz do dia em 1844 e, de início, funcionava como um serviço do próprio Montepio. Estava-se então em plena metade do século XIX.

Só bastante mais tarde, nos anos 30, a Caixa se tornou independente juridicamente, dependendo em termos funcionais do Banco de Portugal e do Ministério das Finanças, como qualquer outra instituição financeira, embora o seu estatuto fosse, como ainda é hoje, o de uma instituição anexa ao Montepio Geral: uma a Mutualidade e outra a Caixa Económica. Esta depende totalmente da primeira, constituindo os seus proveitos o suporte financeiro da acção mutualista do Montepio Geral.

Em relação à sua pergunta, pode dizer-se que o crescimento do Montepio tem sido paralelo ao da Caixa e sofrendo, ao mesmo tempo, a evolução da Segurança Social do nosso país.

Note que o MG foi fundado com 110 elementos e só nos anos 90 do século passado atingiu a casa do milhar. Actualmente, contudo o crescimento do Montepio tem sido assinalável, tendo atingido 87.000 associados, prevendo-se que o nível dos 100.000 seja alcançado no próximo ano. Note que este total de associados estava previsto ser atingido, no nosso planeamento, apenas no final do ano 2000.

«... ficaremos no final deste ano com um novo e moderno sistema informático, praticamente implantado, que é um dos mais actuais do nosso sistema bancário. (...) teremos resolvido o falado problema da entrada do ano 2000...»

Ganhamos assim um ano no alvo a atingir quanto ao número de associados.

A acção do Montepio que se localiza na questão de serviços de previdência complementar constitui um elemento de grande importância no desenvolvimento do nosso sistema de Segurança Social oficial, que espero venha a ser devidamente considerado. Se as entidades oficiais assim o quisessem, o nosso sistema poderia ter uma parcela compulsória, oficial, tal como até aqui (com os ajustamentos que fossem julgados convenientes), sendo completado por esquemas privados mutualistas que, em condições financeiras favoráveis, com vigilância técnica oficial e gestão dos próprios associados, constituiria a parcela comple-

«A unidade europeia que o euro vai facilitar no campo económico e financeiro, irá com certeza alargar-se e serão provavelmente os nossos descendentes as testemunhas e os intervenientes dessa evolução.»

mentar da Segurança Social obrigatória, a cargo do sector público. Creio ser este o esquema que melhor responde às necessi-

dades de todos os cidadãos, não indo criar objectivos de natureza estranha na revisão da Segurança Social. Desse modo, cada cidadão poderia talhar o esquema da sua segurança na velhice, na incapacidade ou no apoio aos seus filhos, conforme quisesse e pudesse, sem interferência de entidades privadas alheias a todo o processo, e encarrando-o apenas como mais uma actividade lucrativa no campo segurador ou afim.

A solução mutualista no campo da previdência complementar surge assim, tal como no campo da saúde, por exemplo, como a melhor via para o desenvolvimento e estabelecimento sólido e participativo dos futuros esquemas de Segurança Social. ■

NOVO

AUDITORIA BANCÁRIA

OBJECTIVOS

- **S**ensibilizar os participantes para a importância da Auditoria Bancária, como instrumento de melhoria da imagem e credibilidade da Instituição perante os clientes;
- **P**roporcionar aos participantes o aprofundamento de conhecimentos nas áreas de Controlo Interno e Auditoria Interna Bancária;
- **T**ransmitir conceitos práticos e técnicas necessárias ao desempenho de funções de Auditoria.

DESTINATÁRIOS

- **R**esponsáveis dos Departamentos de Auditoria e Inspeção, Organização e Métodos, Contabilidade e Informática;
- **A**udidores, Inspectores e Sub-Inspectores de Auditoria e Inspeção;
- **T**écnicos dos Departamentos de Contabilidade, Informática, Organização e Métodos;
- **O**utros profissionais cujas funções de gestão impliquem conhecimentos de técnicas de Auditoria.

PARA MAIS INFORMAÇÕES CONTACTAR: DR.ª PALMIRA JOÃO

Avenida 5 de Outubro, 164 • 1050 LISBOA • Tel.: (01) 793 00 77 • Fax: (01) 797 77 32 / 797 29 17

CRÉDITO À HABITAÇÃO E LOCAÇÃO

MÉTODOS DE DO FINANCIAMENTO



MADALENA LUCAS*

O PRESENTE TRABALHO COMPLEMENTA O APRESENTADO NO ANÚMERO ANTERIOR À DETERMINAÇÃO DOS TERMOS DE UMA RENDA – PRESTAÇÃO MENSAL DO FINANCIAMENTO À HABITAÇÃO.

No número anterior, referimos o **Regime de Crédito à Habitação Própria**, nomeadamente o Regime Geral de Crédito, e o **Regime Geral do Contrato de Locação Financeira**, analisando o reflexo das situações seguintes:

Prestações	de termos constantes ou variáveis e de termos postecipados ou antecipados*.
Taxas	fixas ou variáveis.
Reembolso Antecipado	parcial ou total.

*Foram apresentadas três modalidades de prestações: constantes de termos postecipados, progressivas de termos postecipados com capitalização parcial de juros e constantes de termos antecipados.

Neste número, pretendemos abordar o impacto das seguintes situações:

Bonificação	constante ou variável.
Conta Poupança	habitação ou emigrante.
Crédito Concedido a Sujeitos Especiais	bancários ou deficientes.

Salientamos, tal como fizemos anteriormente, que o entendimento integral dos quadros de amortização será mais claro se os casos expostos forem desenvolvidos numa folha de cálculo. Encontram-se no *site* do IFB da *Internet* – <http://www.ifb.pt/> – mais concretamente no endereço – http://www.ifb.pt/PUBLICA/Infobanca_FRM.html – os quadros de amortização resumidos relativos aos casos referidos.

REGIMES ESPECIAIS DE CRÉDITO: BONIFICADO E JOVEM BONIFICADO O Regime de Crédito à Habitação Própria prevê os seguintes regimes:

- Geral de Crédito;
- De Crédito Bonificado;
- De Crédito Jovem Bonificado.

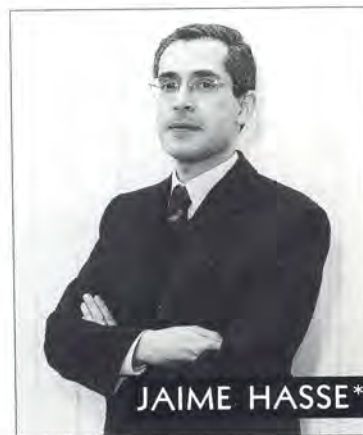
Vamos analisar os regimes especiais, uma vez que o regime geral já foi abordado no artigo anterior. No entanto, serão utilizados os mesmos valores do caso-base anteriormente considerado.

CASO-BASE	
Capital Inicial	1 000 000\$00
Taxa de Juro Nominal Ano	6%
Prazo	25 anos
Número de Prestações Mensais	300

Os valores referentes à prestação mensal não bonificada, bem como os respectivos quadros de amortização, foram explicitados no artigo anterior.

ÇÃO FINANCEIRA IMOBILIÁRIA:

LIQUIDAÇÃO IAMENTO (II)



JAIME HASSE*

NÚMERO ANTERIOR DESTA REVISTA, TRATANDO AS MATÉRIAS RESPEITANTES
ÇÕES — E À ELABORAÇÃO DOS QUADROS DE AMORTIZAÇÃO PARA

Na determinação do montante da bonificação suportada pelo Orçamento do Estado, é indispensável conhecer quer a **taxa de referência** para cálculo das bonificações, quer a **taxa de bonificação**.

Actualmente, a **taxa de referência** para cálculo das bonificações suportadas pelo Orçamento do Estado nas operações de crédito bonificado é de 8%, salvo se a taxa de juro activa praticada pela instituição de crédito for menor, caso em que aquela taxa de referência passará a ser igual a esta, de acordo com a Portaria 1039/97, de 3 de Outubro. Para contratos anteriores à vigência deste diploma, a taxa de referência estabelecida é de 13%, aplicando-se também a mesma excepção, de acordo com a Portaria 45-A/94, de 14 de Janeiro.

A tabela a seguir apresentada tipifica as prestações e a bonificação, indicando a **taxa de bonificação** aplicável em função das classes de bonificação especificadas, definidas com base no escalão de rendimentos do agregado familiar.

REGIME DE CRÉDITO BONIFICADO Neste regime, no decurso do prazo do empréstimo a **taxa de bonificação decresce** (de forma igual para todas as classes de bonificação) do seguinte modo: constante nos dois primeiros anos, diminuindo anualmente, nos dois anos seguintes, um ponto percentual, período a partir do qual se reduz anualmente dois pontos percentuais.

Exemplificando, no caso de **prestações constantes de termos postecipados**, com **bonificação decrescente** e para a **classe I de bonificação**, as taxas de bonificação dos primeiros seis anos de vigência do contrato são, respectivamente, as seguintes: 44%; 44%; 43%; 42%; 40%; 38%.

PRESTAÇÕES CONSTANTES DE TERMOS POSTE-CIPADOS COM BONIFICAÇÃO DECRESCENTE O cálculo das prestações antes de bonificação é igual ao efectuado no exemplo base, ou seja, o seu valor é de 6 643\$00 (*vide* artigo anterior). Deste modo, há que determinar o montante da

TIPO DE PRESTAÇÕES E BONIFICAÇÃO

CLASSES DE BONIFICAÇÃO

Prestações constantes de termos postecipados (*vide* ponto 1 do artigo anterior) com bonificação decrescente

Prestações progressivas de termos postecipados com capitalização parcial de juros (*vide* ponto 2 do artigo anterior) com bonificação variável

Prestações constantes de termos postecipados (*vide* ponto 1 do artigo anterior) com bonificação constante

I	II	III	IV
44%	32,5%	21,5%	10,5%
40%	30%	20%	10%

A bonificação é determinada em função dos montantes das bonificações das prestações progressivas de termos postecipados com capitalização parcial de juros.

bonificação a suportar mensalmente pelo Estado, bem como o remanescente da prestação a suportar pelo mutuário. Pressupõe-se, a título exemplificativo, que o seu escalão de rendimentos o coloca na classe I de bonificação.

O quadro de amortização é igual ao do regime geral até à coluna da prestação não bonificada, apresentando seguidamente os montantes relativos à bonificação e à prestação bonificada (ver quadro I).

O valor da bonificação mensal de determinado ano resulta da multiplicação do capital em dívida no início do ano pela taxa de bonificação desse ano e, ainda, pela taxa de referência (mensualizada) para cálculo da bonificação.

Neste caso, a taxa de referência para cálculo da bonificação coincide com a taxa contratual, uma vez que esta (6%) é inferior a 8%.

Ter-se-á:

- Bonificação mensal do primeiro ano = $1\ 000\ 000 \times 0,44 \times 0,005 = 2\ 200$
- Prestação mensal bonificada do primeiro ano = $6\ 443 - 2\ 200 = 4\ 243$
- Bonificação mensal do segundo ano = $982\ 200 \times 0,44 \times 0,005 = 2\ 161$
- Prestação mensal bonificada do segundo ano = $6\ 443 - 2\ 161 = 4\ 282$
- Bonificação mensal do terceiro ano = $963\ 301 \times 0,43 \times 0,005 = 2\ 071$
- Prestação mensal bonificada do terceiro ano = $6\ 443 - 2\ 071 = 4\ 372$

E assim sucessivamente até ao último ano (24) em que a prestação é bonificada:

- Bonificação mensal do vigésimo quarto ano = $145\ 373 \times 0,02 \times 0,005 = 15$
- Prestação mensal bonificada do vigésimo quarto ano = $6\ 443 - 15 = 6\ 428$

No último ano (25), dado não haver lugar a bonificação, todas as prestações pagas mensalmente pelo mutuário correspondem a 6 443\$00.

PRESTAÇÕES PROGRESSIVAS DE TERMOS POSTECIPADOS COM CAPITALIZAÇÃO PARCIAL DE JUROS COM BONIFICAÇÃO VARIÁVEL O ritmo de decréscimo da taxa de bonificação já foi explicitado. No entanto, relativamente às prestações constantes de termos postecipados com bonificação decrescente, as taxas são menores, pois a taxa inicial é inferior.

Exemplificando, no caso de prestações progressivas de termos postecipados com capitalização parcial de juros e bonificação variável, para a classe I de bonificação as taxas de bonificação dos primeiros seis anos de vigência do contrato são, respectivamente, as seguintes: 40%; 40%; 39%; 38%; 36%; 34%.

O método de cálculo das prestações não bonificadas é o utilizado no caso das prestações progressivas de termos postecipados com capitalização parcial de juros sem bonificação

Períodos	Prestação Mensal	Taxa de Bonificação	Bonificação Mensal	Prestação Bonificada	
anos/meses					
1	1	6 443	44%	2 200	4 243
2	13	6 443	44%	2 161	4 282
3	25	6 443	43%	2 071	4 372
...	...				
24	277	6 443	2%	15	6 428
25	289	6 443	0%	0	6 443

(vide artigo anterior). Portanto, há que determinar o montante da bonificação a suportar mensalmente pelo Estado, bem como o remanescente da prestação a suportar pelo mutuário. Também aqui se pressupõe, a título meramente exemplificativo, que o escalão de rendimentos do mutuário o coloca na classe I de bonificação.

O quadro de amortização é idêntico ao do regime geral até à coluna da prestação não bonificada, apresentando depois os montantes relativos à bonificação e à prestação bonificada:

Períodos	Dívida Total no Início do Período	Prestação Mensal	Taxa de Bonificação	Bonificação Mensal	Prestação Bonificada	
anos/meses						
1	1	1 000 000	6 233	40%	2 000	4 233
2	13	984 786	6 275	40%	1 970	4 306
3	25	968 117	6 315	39%	1 888	4 427
...	...					
22	253	272 693	6 472	2%	27	6 445
23	265	209 677	6 432	0%	0	6 432
24	277	143 262	6 385	0%	0	6 385
25	289	73 339	6 312	0%	0	6 312

O valor da bonificação mensal de determinado ano resulta da multiplicação da dívida total no início do ano pela taxa de bonificação desse ano e, ainda, pela taxa de referência (mensualizada) para cálculo da bonificação.

Neste caso, a taxa de referência para cálculo da bonificação coincide com a taxa contratual, uma vez que esta (6%) é inferior a 8%.

Esquematiza-se do seguinte modo a determinação dos valores inseridos no quadro de amortização antecedente:

- Bonificação mensal do primeiro ano = $1\ 000\ 000 \times 0,40 \times 0,005 = 2\ 000$
- Prestação mensal bonificada do primeiro ano = $6\ 233 - 2\ 000 = 4\ 233$
- Bonificação mensal do segundo ano = $984\ 786 \times 0,40 \times 0,005 = 1\ 970$
- Prestação mensal bonificada do segundo ano = $6\ 275 - 1\ 970 = 4\ 305$
- Bonificação mensal do terceiro ano = $968\ 117 \times 0,39 \times 0,005 = 1\ 888$
- Prestação mensal bonificada do terceiro ano = $6\ 315 - 1\ 888 = 4\ 427$

E assim sucessivamente até ao último ano (22) em que a prestação é bonificada, para o qual vem:

- Bonificação mensal do vigésimo segundo ano = $272\ 693 \times 0,02 \times 0,005 = 27$
- Prestação mensal bonificada do vigésimo segundo ano = $6\ 472 - 27 = 6\ 445$

Nos últimos anos (23 a 25), dado não haver lugar a bonificação, todas as prestações pagas mensalmente pelo mutuário correspondem, necessariamente, àquelas que pagaria caso não existisse bonificação.

É de salientar que a expressão **bonificação variável** se deve atribuir ao facto de ela nem sempre ser decrescente. Tal pode acontecer quando, mantendo a taxa de referência fixa, o impacto da diminuição da taxa de bonificação não compense o aumento da dívida, pelo que o montante da bonificação é susceptível de aumentar de um ano para o ano seguinte.

PRESTAÇÕES CONSTANTES DE TERMOS POSTECIPADOS COM BONIFICAÇÃO CONSTANTE O valor da bonificação constante mensal (B) – a partir do momento da opção por parte do mutuário pelo regime de prestações constantes – calcula-se através da seguinte equivalência entre conjuntos de capitais:

$$\begin{aligned} & \text{somatório do valor actual das futuras bonificações} \\ & \text{constantes mensais} \\ & = \\ & \text{somatório do valor actual das futuras bonificações} \\ & \text{associadas ao regime de prestações progressivas} \end{aligned}$$

Sendo as futuras bonificações associadas ao regime de prestações progressivas (*vide* valores das bonificações variáveis do caso anterior do presente artigo), de 2 000\$00 em cada prestação do primeiro ano, de 1 970\$00 em cada prestação do segundo ano e de, no último ano em que há bonificação, ou seja, no vigésimo segundo ano, de 27\$00, então, no exemplo:

$$\begin{aligned} & B (1+0,005)^{-1} + B (1+0,005)^{-2} + \dots + B (1+0,005)^{-300} \\ & = \\ & 2.000 (1+0,005)^{-1} + 2.000 (1+0,005)^{-2} + \dots + 27 (1+0,005)^{-264} \end{aligned}$$

A igualdade em apreço pode ser condensada da seguinte forma:

$$\begin{aligned} & B \frac{1 - (1 + 0,005)^{-300}}{0,005} \\ & = \\ & 2.000 \frac{1 - (1 + 0,005)^{-12}}{0,005} (1 + 0,005)^{-12 \times 0} + \\ & + 1.970 \frac{1 - (1 + 0,005)^{-12}}{0,005} (1 + 0,005)^{-12 \times 1} + \dots \\ & \dots + 27 \frac{1 - (1 + 0,005)^{-12}}{0,005} (1 + 0,005)^{-12 \times 21} \end{aligned}$$

Resolvendo em ordem à incógnita B, o montante determinado é de 1 119\$00.

O quadro de amortização também é semelhante ao do regime geral (*vide* artigo anterior). Distingue, no entanto, tal como aconteceu no caso das prestações constantes de termos postecipados com bonificação decrescente, a bonificação e a prestação bonificada.

Períodos		Prestação Mensal	Bonificação Mensal	Prestação Bonificada
anos	meses			
1	1	6 443	1 119	5 324
2	13	6 443	1 119	5 324
3	25	6 443	1 119	5 324
...	...			
24	277	6 443	1 119	5 324
25	289	6 443	1 119	5 324

Tratando-se, aqui, de prestações mensais constantes (6 443\$00) e de bonificação mensal constante (1 119\$00), a prestação mensal bonificada é também constante (5 324\$00 = 6 443\$00 – 1 119\$00).

REGIME DE CRÉDITO JOVEM BONIFICADO Neste regime, os cálculos processam-se de forma idêntica à do regime bonificado. Assim, a bonificação pode ser decrescente, constante ou variável.

A tabela relativa ao tipo de prestações, bonificação e classes de bonificação é a que se encontra no início. No entanto, ao longo do prazo do empréstimo, a taxa de bonificação decresce (de modo igual para todas as classes de bonificação) de forma diferente da do regime bonificado, evoluindo do seguinte modo: constante nos dois primeiros anos, diminuindo anualmente, nos três anos seguintes, um ponto percentual, período a partir do qual se reduz anualmente dois pontos percentuais.

Tomando, por exemplo, o caso de prestações constantes de termos postecipados, com bonificação decrescente e para a classe I de bonificação, as taxas de bonificação dos primeiros seis anos de vigência do contrato são, respectivamente, as seguintes: 44%; 44%; 43%; 42%; 41%; 39%.

Exemplificando, o caso das prestações progressivas de termos postecipados com capitalização parcial de juros e bonificação variável, para a classe I de bonificação as taxas de bonificação dos primeiros seis anos de vigência do contrato são, respectivamente, as seguintes: 40%; 40%; 39%; 38%; 37%; 35%.

Por exemplo, o caso das prestações constantes de termos postecipados, com bonificação constante e classe I de bonificação, depende dos montantes de bonificação determinados para o caso das prestações progressivas de termos postecipados com capitalização parcial de juros, bonificação variável e classe I de bonificação.

COMPARAÇÃO ENTRE REGIMES DE BONIFICAÇÃO Os gráficos a seguir apresentados contemplam as três formas de bonificação:

- **Decrescente** para prestações constantes de termos postecipados;
- **Variável** para prestações progressivas de termos postecipados com capitalização parcial de juros;
- **Constante** para prestações constantes de termos postecipados.

Foram elaborados com base nos exemplos atrás descritos, que se referem somente à classe I de bonificação.

Determinaram-se, para cada modo de bonificação, as taxas internas de rentabilidade (taxas que igualam o valor actual líquido a zero), associadas a diferentes taxas de juro praticadas no empréstimo (concretamente, de 1% a 20%) (ver Gráfico 1).

O gráfico 1 mostra que não é indiferente para o mutuário a escolha do tipo de bonificação. Tal não se passa, obviamente, com o mutuante, uma vez que recebe sempre o montante da prestação associada ao regime geral, partindo do pressuposto de que as datas em que se recebem do Estado os montantes da bonificação coincidam com as entregas do mutuário.

No caso vertente, conclui-se que o mutuário não deve optar pelas prestações progressivas com bonificação variável, visto a respectiva TIR ser sempre superior à das duas outras modalidades de bonificação.

O gráfico 1 corresponde a parte do gráfico 1, abrangendo apenas as taxas de juro entre os 7% e os 10%.

Do ponto de vista do mutuário, conclui-se, para o caso analisado, serem financeiramente mais atractivas, para taxas de juro inferiores a sensivelmente 8,3%, as prestações constantes com bonificação decrescente e, para taxas superiores àquela, as prestações constantes com bonificação constante.

GRÁFICO 1

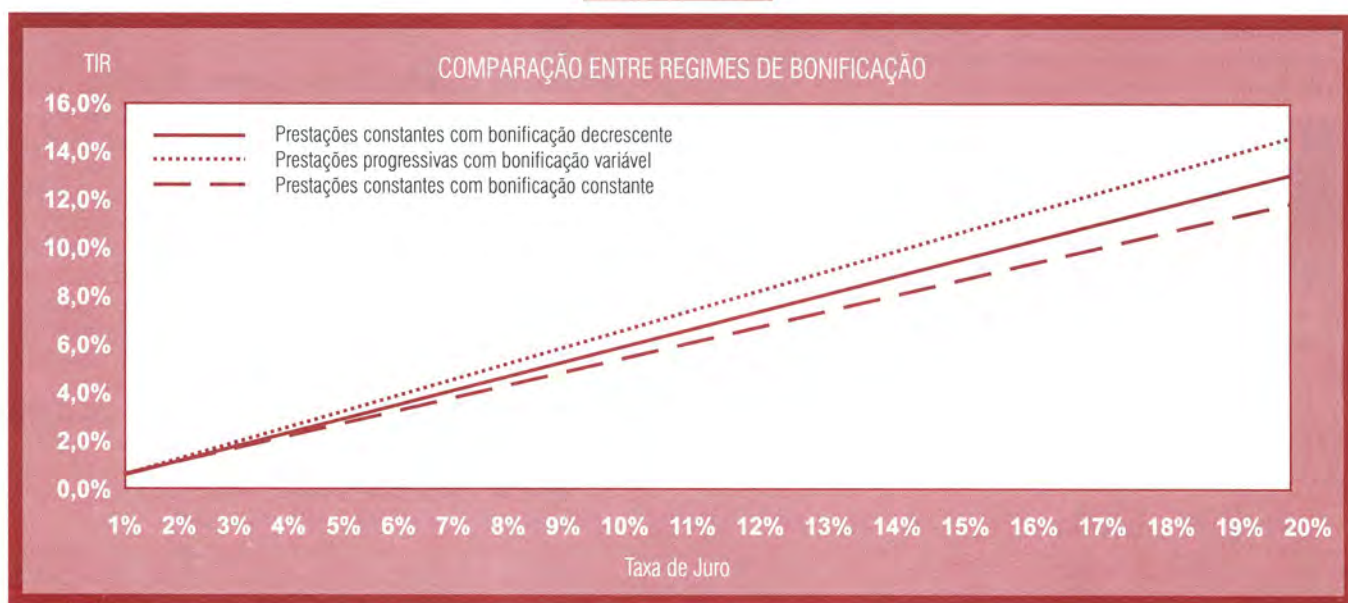
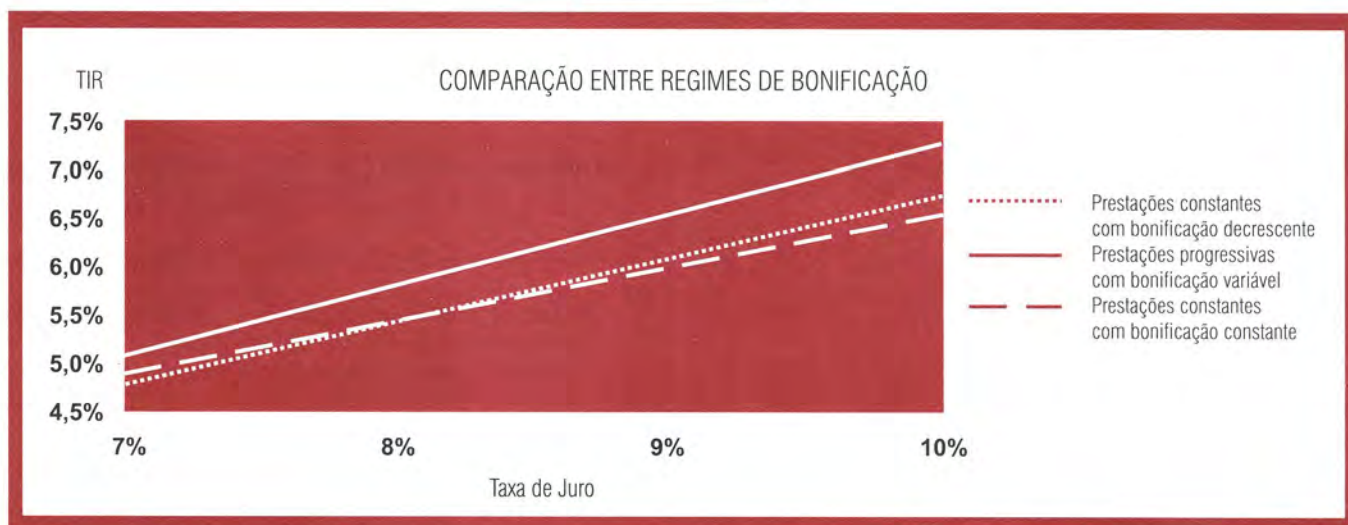


GRÁFICO 2



Fica, contudo, em aberto a questão do momento adequado à opção entre diferentes regimes de crédito bonificado, o que implicaria uma análise de sensibilidade.

CONTAS-POUPANÇA

CONTA POUPANÇA-HABITAÇÃO Os empréstimos concedidos ao abrigo de uma conta poupança-habitação acarretam alguns benefícios, nomeadamente fiscais. No entanto, não há lugar a qualquer bonificação específica das prestações a pagar pelo mutuário, independentemente daqueles que decorrem do Regime de Crédito à Habitação.

CONTA POUPANÇA-EMIGRANTE Ao contrário do que se passa com a conta poupança-habitação, nos empréstimos concedidos ao abrigo da conta poupança-emigrante a taxa de juro do crédito é uma taxa contratual, livremente negociada entre mutuante e mutuário, deduzida de uma bonificação a conceder

pelo Estado, correspondente 25% de uma taxa referencial, que é distinta consoante se trate de empréstimos denominados em escudos ou em moeda estrangeira.

CRÉDITO CONCEDIDO A SUJEITOS ESPECIAIS

BANCÁRIOS O ACTV prevê a aplicação de uma taxa de juro de 65% da taxa de desconto do Banco de Portugal, que actualmente é de 5%. Assim, a taxa de 3,25% representa a taxa suportada pelo mutuário.

DEFICIENTES Aos deficientes aplica-se o regime de crédito à habitação para empregados bancários, suportando o Estado a diferença entre as prestações mensais que resultariam do contrato de crédito caso o mutuante não fosse deficiente e aquelas que efectivamente este suporta. ■

* Docentes do ISGB.

A IMPORTÂNCIA DO MONITOR DE POSTO DE TRABALHO



FERNANDO PALHAÇA *

O Curso Geral Bancário em Regime de Alternância, que teve o seu início em 1992, conta já com 7 edições e iniciará a sua 8.ª edição em Setembro de 1998. Dos 4 cursos já terminados, obtiveram os respectivos diplomas 436 formandos.

A metodologia aplicada – alternância entre a formação em sala e a formação prática no posto de trabalho – tem dado excelentes resultados, lançando no mercado de trabalho, com especial relevância para a Banca, cerca de 93% dos diplomados.

Sobre os aspectos metodológicos utilizados, no que concerne ao papel preponderante dos Monitores do Posto de Trabalho enquanto intervenientes neste processo, pomos à disposição dos leitores o artigo que se segue.

O presente artigo constitui uma breve reflexão sobre a experiência pedagógica da Formação em Alternância, projecto a todos os títulos inovador, cujo funcionamento assenta na associação entre a formação em situação escolar e a formação em posto de trabalho, numa concepção integradora de diferentes processos de aprendizagem. Tomaremos como ponto de partida a importância dessa integração e deter-nos-emos no papel desempenhado pelo monitor de posto de trabalho, enquanto interveniente no processo, dado o significado das suas funções. A este propósito, teceremos algumas considerações sobre dois aspectos da sua intervenção que consideramos fundamentais, e que são os que se prendem com o método de ensino e a natureza da relação com o formando-estagiário.

A razão principal por que a formação em alternância, enquanto projecto de formação de jovens, constitui uma proposta apaixonante reside, inegavelmente, no facto de se basear na íntima ligação entre a escola e o mundo do trabalho. Assume-se, assim, como um modelo singular propiciador de experiências diversificadas que ocorrem ao longo do curso, em obediência a um plano, conjugando a teoria e a prática de modo a provocar aprendizagens eficazes.

Como é por demais conhecido, uma das grandes lacunas da educação em Portugal – uma educação que se apresenta como informada pela necessidade de preparação de jovens para as exigências da vida activa – tem sido, desde há muitos anos, o divórcio entre a escola e o mundo do trabalho.

De facto, as relações entre a organização do sistema educativo português e a realidade das organizações têm-se pautado por coincidências pontuais e desencontros quase contínuos. Tome-se como exemplo o que se passa ao nível da Universidade, cujo ensino se apresenta frequentemente

com uma oralidade excessiva, algo desfazada da realidade das empresas e das organizações em geral, num apelo furtivo (se não mesmo explícito) à aprendizagem extra-escolar, como forma de suprir as carências da preparação dos jovens para a vida profissional.

Da formação em alternância, enquanto resposta a este tipo de questões, poderá emergir uma nova concepção de escola e do sistema educativo como um todo interactivo e consistente que abranja e articule os seus sub-sistemas, ou seja, o ensino teórico e a prática desse ensino.

Este modelo valerá não tanto por se manifestar isento de erros – é desde logo uma realidade dinâmica e, como tal, susceptível de aperfeiçoamento –, mas sobretudo como quadro de referência e laboratório de pesquisa susceptível de fornecer evidências para um modelo de formação geral e profissional de jovens.

A FORMAÇÃO EM SALA A formação em sala decorre em ambiente escolar e visa, fundamentalmente, a aquisição do

conhecimento e da compreensão das matérias que contribuem para a formação geral do jovem (Língua Portuguesa, Inglês...) e também das matérias ligadas ao exercício da profissionalidade. É uma formação basicamente teórica, embora certas disciplinas – caso das disciplinas técnicas – permitam, através de exercícios práticos e de simulação de situações, o treino e o domínio de competências mais ligadas ao saber fazer.

Não deixa, contudo, repetimos, de constituir um ensino predominantemente teórico, cobrindo, aliás, a teorização imprescindível que antecede o exercício de tarefas e a resolução de problemas.

A FORMAÇÃO EM POSTO DE TRABALHO

A formação no interior dos bancos, em situação de posto de trabalho, constitui o complemento indispensável da aprendizagem em sala, sem o que o projecto não poderia ser cabalmente realizado. Existe uma relação íntima entre teoria e prática. O trabalho prático suscita perguntas que são respondidas pela teoria; esta coloca questões que são resolvidas na prática. São partes de um mesmo processo.

A aprendizagem, sabemos, pode resultar de vários processos. Um aluno aprende com o que vê – por exemplo, copiando o professor – e também com o que ouve. Melhor ainda, aprende com o que vê e ouve.

Mas é sobretudo com o que ele *faz e ele diz* que as aprendizagens se tornam sólidas.

A aprendizagem realiza-se principalmente através da conduta activa do formando. Onde, o carácter imprescindível e a importância das experiências que lhe são proporcionadas durante o estágio nas empresas.

Aliás, é para esse estágio que o sistema converge, na medida em que a formação em posto de trabalho é já um aprender em situação real, uma situação em que o jovem se expõe de uma forma muito peculiar, jogando todas as suas expectativas relativamente ao seu futuro profissional. Este somatório de razões conduz-nos inevitavelmente para um ponto que constitui a questão essencial deste breve texto: a responsabilidade e a importância acrescidas do monitor de posto de trabalho.

O MONITOR DE POSTO DE TRABALHO

Durante o estágio no interior de um banco, ocorrem inúmeras circunstâncias que podem ter uma incidência positiva ou negativa sobre o formando.

O que é que lhe ensinam? Por que ordem? Que tempo lhe é dedicado? Quais os métodos que o monitor emprega? O monitor comunica bem? O formando sente-se estimulado a expor as suas dificuldades?

A ATRIBUIÇÃO DE FUNÇÕES AO FORMANDO

As matérias a ensinar têm de ser criteriosamente seleccionadas, devendo ter-se presente a necessidade de

«A razão principal por que a formação em alternância, enquanto projecto de formação de jovens, constitui uma proposta apaixonante, reside inegavelmente no facto de basear-se na íntima ligação entre a escola e o mundo do trabalho.»

oferecer ao formando a possibilidade de êxito no seu desempenho.

Aliás, elas devem acompanhar o currículo escolar, estando desde já aqui implícita a preocupação atrás referida.

Começar por algo difícil e complicado seria possivelmente criar condições de algum insucesso, com as consequências desmotivadoras que daí poderiam advir para as aprendizagens futuras.

É preferível começar por coisas mais simples, sendo depois atribuídas funções mais complexas à medida da progressão natural do formando.

O formando aprende melhor se se sentir confiante e seguro naquilo que faz.

O êxito reforça a sua confiança. A aprendizagem reforça-se com o sucesso obtido.

O ENSINO DA FUNÇÃO

O monitor de posto de trabalho deve conhecer bem a estrutura da função que vai ensinar, o que lhe permite saber qual a forma mais indicada para o fazer.

Uma função é um conjunto de tarefas que tem por objectivo a satisfação de uma necessidade específica de um organismo (no caso, uma instituição bancária).

A tarefa é a mais pequena unidade de trabalho realizada pelo indivíduo. Corresponde a um passo lógico e necessário no desenvolvimento de uma função.

Ao ensinar o formando a trabalhar numa dada posição, o monitor procede mentalmente (ou tem um plano escrito) à decomposição da função nas diversas tarefas que a compõem. Esta decomposição permite ao formando uma mais fácil assimilação das mesmas. Cada parte deverá ser correctamente aprendida e a sua integração conduz à compreensão do todo.

A sequência das partes obedece a uma ordem lógica. O monitor pensa sobre como deve fazer para que o jovem formando aprenda e consiga alcançar o objectivo pretendido. Ele interroga-se: “Para o atingir, o que é que ele necessita de aprender primeiro?” e, depois, “o que é que ele precisa de aprender em seguida?”... e assim por diante, estabelecendo uma sequência significativa de aprendizagens.

EM QUE CONSISTE A APRENDIZAGEM?

Na perspectiva da formação, a aprendizagem designa o processo que ocorre no indivíduo e que conduz a uma modificação relativamente estável da sua capacidade, que não pode ser atribuída simplesmente ao crescimento e à maturação.

A aprendizagem pode realizar-se por diversos modos. A preponderância de um deles depende, em cada caso, de diferentes factores – a natureza das matérias a aprender, o grau de maturidade do indivíduo, as experiências anteriores, o seu estado momentâneo, etc.

Pode aprender-se, nomeadamente, por tentativa e erro (o indivíduo faz tentativas, ensaia, até aprender a fazer o que pretende), por imitação (copia o que o outro faz), por condicionamento (ele aprende a resposta certa para uma determinada situação, dado o sucesso obtido com a mesma) ou ainda por recepção de informação significativa. Neste caso, as matérias logicamente organizadas e apresentadas ao formando são por este relacionadas com conhecimentos que já possui. Ele compreende-as e integra-as na sua estrutura mental.

O monitor explica e o formando aprende. A explicação deve, em cada caso, ser suficientemente clara, resultando esta clareza de uma regra muito simples:

O que é que ele tem de fazer (descrição das tarefas)?

Como (procedimentos a utilizar)?

Para quê (objectivo a atingir)?

Há quem defenda que o mais importante é que o formando aprenda a fazer aquilo que nós queremos que ele faça, sendo de importância secundária o grau de compreensão que ele atinge.

Discordamos liminarmente desta concepção. A aprendizagem deve ser significativa. Ela passa pela intervenção mental do indivíduo, que selecciona e organiza a informação e lhe atribui um significado.

Em suma, deve sempre fomentar-se a compreensão do formando, não lhe pedindo que memorize sem compreender. Esta é a melhor forma de ele desempenhar um papel activo. O formando aprende sobretudo através do que, conscientemente, ele faz e diz.

Por último e antes de concluirmos este ponto, queremos acrescentar o seguinte. Sempre que necessário, o monitor deve intervir dando *feedback*, i.e., proporcionando ao formando informação que lhe permita saber como está a progredir na execução das suas tarefas.

Essa informação, destinada por vezes a corrigir o seu desempenho, permite-lhe auto-avaliar-se. Os jovens gostam de se pôr à prova auto-avaliando-se, o que é importante em termos de motivação. Em caso de sucesso, a informação tem um efeito positivo sobre a sua aprendizagem.

Aliás, sempre que o formando desempenha bem o seu papel, ele deve receber uma palavra de estímulo, um elogio simples, um gesto amigável, os quais constituem para ele uma pequena recompensa que contribui para que os seus comporta-

mentos correctos tendam a repetir-se e ganhem estabilidade.

Finalmente e para concluir, admitamos que o monitor de posto de trabalho está a orientar vários formandos. Ele deve ter em conta que cada indivíduo constitui uma unidade intelectual, afectiva e motora e que o seu desempenho no posto de trabalho resulta inevitavelmente da interacção dessas várias componentes entre si e com as tarefas e situações para que é solicitado. Daqui resulta uma diversidade, para a qual o monitor deve possuir a necessária flexibilidade.

Sublinhe-se:

Os formandos não progridem todos à mesma velocidade;

Não aprendem sempre da mesma forma; Podem não estar igualmente motivados.

A RELAÇÃO MONITOR-FORMANDO O papel do monitor vai para além da simples transmissão de saberes e técnicas. Ele necessita de competências que o tornem apto a comunicar respeito, credibilidade e compreensão.

As competências interpessoais são determinantes em qualquer relação pedagógica, pois o modo como o monitor actua tem um efeito facilitador da aprendizagem ou um efeito desmotivador e deteriorante.

O clima criado, sobretudo a qualidade das relações monitor-formando, vão influenciar significativamente o sucesso do estágio. Esse clima vai ser fortemente influenciado pela atitude e pelos métodos utilizados pelo monitor, ou seja, é uma expressão da relação pedagógica estabelecida.

São duas, fundamentalmente, as categorias de comportamento do monitor que estruturam o seu relacionamento com os estagiários e que influenciam de forma decisiva a sua motivação.

OS COMPORTAMENTOS DE COMUNICAÇÃO A comunicação designa o processo pelo qual a informação (ideias, sentimentos) é transmitida pelo emissor e recebida pelo receptor.

Ao nível interpessoal e no seu sentido mais amplo, refere-se à relação que permite aos interlocutores compreenderem-se ou fazerem-se compreender ou influenciarem-se um ao outro.

É, por isso, um dos elementos mais importantes em qualquer situação de ensino e aprendizagem.

Da experiência que fomos obtendo ao longo da nossa carreira, extraímos algumas conclusões, que vamos apresentar em síntese. É desejável que o monitor possua um bom domínio da linguagem, tendo em vista transmitir informações de modo claro e organizado, em ordem a criar compreensão. Mas deve também possuir facilidade para estabelecer relações amistosas, inspirar confiança e credibilidade. Sobretudo, deve ser flexível, ser capaz de se adaptar a outras pessoas e de integrar no seu quadro de referência novas informações e ideias.

Ele vai lidar com indivíduos em relação aos quais é imprescindível considerar a

idade, as necessidades, os interesses pessoais, as expectativas, etc.

Não há duas pessoas iguais, e uma boa comunicação começa logo pela capacidade de adaptação ao outro.

O monitor deve ser receptivo e não fazer juízos precipitados. Por outras palavras, ele deve ser consciente de que as primeiras impressões podem enganar, não devendo deixar arrastar-se por elas.

As suas atitudes, por outro lado, são decisivas quanto aos primeiros contactos com o formando, podendo abrir perspectivas de uma relação eficaz do ponto de vista do ensino e aprendizagem, ou, no outro extremo deste contínuo, bloqueadoras do processo.



As atitudes indicam o modo como pensamos e sentimos em relação a pessoas, objectos e questões do meio circundante. A um nível mais geral, a atitude pode relacionar-se com questões sociais graves, como o preconceito e a discriminação. O preconceito e a discriminação constituem uma ameaça a qualquer relação pedagógica. O preconceito conduz à apreciação de pessoas de modo afectivo, não rigoroso, com base em juízos feitos *a priori*. A discriminação é a aceitação ou rejeição dessas pessoas com base na sua pertença a um determinado grupo. Preconceito e rejeição encontram-se fortemente inter-relacionados.

O monitor deve libertar-se de todos e quaisquer preconceitos (sociais, raciais e outros), sem o que não conseguirá desempenhar cabalmente o seu papel.

A LIDERANÇA O monitor é uma fonte de estímulo e de motivação para os formandos, e o estilo que imprime às suas relações com eles influencia significativamente o seu rendimento.

A primeira qualidade do monitor é aquela que habitualmente designo por poder da competência.

Durante o estágio, o monitor transmite conhecimentos e ensina procedimentos, o que implica o domínio das funções a ensinar. Ele possui a compreensão dos problemas e a capacidade de resolução dos mesmos. Tem facilidade em analisar dados e definir conclusões, isto é, ele domina (deve dominar) completamente a função

que se propõe ensinar. O monitor competente é mais facilmente aceite pelos estagiários, o que é igualmente uma condição imprescindível numa relação desejável para um ensino eficaz.

Outra qualidade que o monitor deve possuir é a capacidade facilitadora. A autoridade de que o monitor está investido não pode constituir um instrumento de imposição. O monitor é um facilitador de aprendizagens. Ele estabelece um clima de confiança e desenvolve a participação. Ele cumpre a função de ajuda técnica, que põe à disposição dos formandos estagiários.

O saber, hoje, não é suporte de um poder autoritário (não confundir com autoridade), mas uma função de ajuda técnica à disposição dos que dela necessitam. Este papel exige disponibilidade, abertura, sentido de responsabilidade e respeito pela liberdade dos outros.

O monitor deve possuir competências destinadas a reforçar a motivação do formando, i.e., susceptíveis de os incentivar para padrões de rendimento mais elevados.

Estudos efectuados no domínio da pedagogia apontam para uma maior eficácia dos modelos de formação baseados nos seguintes princípios: direcção baseada no reconhecimento dos direitos e da dignidade dos formandos; adopção de comportamentos predominantemente cooperativos; consideração pelas ideias dos formandos; valorização da sua experiência, evitando tratar o que ele diz ou faz como se não tivesse importância; evitar censurar ou criticar negativamente de forma directa; estimular as interacções formando – monitor. Para terminar, permito-me salientar aqueles que considero os principais pontos da motivação dos formandos-estagiários:

- Constituem um grupo de indivíduos com aspirações profissionais;
- Têm geralmente necessidade de ganhar, i.e., de ter sucesso, triunfar;
- Gostam de ter relações sociais gratificantes;
- Têm curiosidade e necessidade de saber.

A exploração e a aquisição de conhecimentos fazem parte da sua actividade adaptativa normal. ■

* Docente do CGB.

BIBLIOGRAFIA

- JEAN LOCHARD, *Animer un Système Pédagogique*, Paris, Les Editions d'Organisation, 1984.
- ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE LICENCIADOS EM PSICOLOGIA, *Intervenção Psicológica na Educação*, Porto, 1985.
- JUAN BORDENAVE, *Estratégias de Ensino-Aprendizagem*, Editora Vozes, 1988.
- ANA MARIA DOMINGOS, *Uma Forma de Estruturar o Ensino e a Aprendizagem*, Livros Horizonte, 1987.
- ISABEL ALARCÃO, *Psicologia do Desenvolvimento e da Aprendizagem*, Livraria Almedina, 1989.



MARIANA DE SOUSA *

EURO E A GESTÃO DO RISCO DE CRÉDITO

Como sabemos, poucos sectores são tão afectados pela introdução da moeda única europeia como o sector bancário. De início, quase todas as atenções estão concentradas na preparação dos sistemas informáticos e dos processos operacionais para a conversão das contas e demais operações bancárias em euros a partir de 1 de Janeiro de 1999. Mas, durante a fase da transição, de 1 de Janeiro de 1999 a 31 de Dezembro de 2001, os bancos continuam a desempenhar a função especial de servir de interface entre o Banco Central Europeu, que vai operar exclusivamente em euros, e as empresas e o público em geral, que podem converter para o euro em qualquer momento. Os bancos também têm de fazer a interface entre os clientes que converterão cedo, sobretudo grandes empresas e institucionais, e os clientes que converterão mais tarde, como as pequenas empresas e os particulares.

É a longa duração deste papel de “intercomunicador”, mais que a mera conversão pontual de contas e transacções, que exige que os sistemas informáticos bancários estejam preparados para oferecer um elevado grau de flexibilidade aos seus clientes.

Asseguradas as capacidades de conversão dos sistemas informáticos, outros aspectos do negócio bancário exigem algumas adaptações à nova conjuntura do euro, nomeadamente a captação de recursos, a estrutura de capitais, as relações inter-bancárias e a gestão do risco de crédito, que, recordamos, é um dos principais factores de sucesso bancário.⁽¹⁾

EVOLUÇÃO RECENTE DO CRÉDITO As carteiras de crédito a empresas e particulares (CEP) têm vindo a crescer ao ritmo extraordinário de 24,4% em 1997, que praticamente se mantém em 1998. Verifica-se também uma significativa alteração na composição com a subida do crédito a particulares para 50%. Esta forte evolução deve-se sobretudo à conjuntura favorável, à recuperação macro-económica sustentada, à redução das taxas de juro e às grandes campanhas promocionais, na medida em que os bancos procuram ganhar massa crítica e quota de mercado. O efeito destas tendências foi um alargamento histórico do acesso ao crédito, especialmente entre os particulares, mas também entre PMEs.

Ainda é cedo para verificar se este crescimento acentuado foi conseguido sem os habituais custos em termos de crédito mal parado, já que a percentagem do “crédito de cobrança duvidosa” sobre o CEP desceu para 4,5%, um nível historicamente baixo nos últimos 25 anos. Boa parte dos novos créditos foram concedidos a taxa variável a clientes recentes, dependentes de fortes bonificações da taxa de juro (90% do crédito à habitação em alguns bancos). A experiência indica que cerca de 75% dos créditos mal parados ocorrem com mutuários que são clientes há menos de 5 anos. Daí que se possa dizer que a recente expansão de crédito ainda não foi submetida ao teste da recessão, isto é, ao teste da subida simultânea das taxas de juro e do desemprego.

O PROCESSO DE CONCESSÃO DE CRÉDITO

Recordando as várias etapas do processo de concessão de



MENDONÇA PINTO
(COORDENADOR DA SECÇÃO)

crédito (ver Quadro I), é provável que a introdução do euro venha a ter o maior impacto na avaliação e no *pricing*. Na captação, já há muito tempo que se sente mais concorrência. A contratação e recuperação continuarão a obedecer ao enquadramento jurídico nacional, não obstante a necessidade de alterar as minutas dos contratos para substituir a Lisboa por outro indextante⁽²⁾, como a Euribor, ou de introduzir *covenants* nos empréstimos de médio e longo prazo. Na avaliação e acompanhamento do risco de crédito, será necessário dar mais atenção à concorrência e às tendências sectoriais, comparando as empresas portuguesas com as suas congéneres europeias. Os bancos estarão especialmente atentos ao impacto de choques assimétricos que afectem apenas alguns dos 11 países da UEM e que possam vir a prejudicar a competitividade das empresas portuguesas. Ao manter-se o Imposto de Selo – um verdadeiro “choque assimétrico” uma vez que a harmonização fiscal não é previsível a curto prazo –, os custos financeiros das empresas portuguesas continuarão relativamente mais elevados. Em contraste, com baixa inflação, não se justificará a reavaliação periódica do imobilizado, o que terá algum impacto negativo na colecta e no *cash flow* de algumas empresas. De um modo geral, com o efeito de transparência do euro, tornar-se-á mais difícil justificar algumas das “especificidades” do mercado português, tais como os longos prazos de recebimento ou os baixos níveis de capitalização, e estas diferenças virão certamente a ser reflectidas nas condições de crédito.

A CARTEIRA DE CRÉDITO POR SEGMENTO O euro é apenas um dos factores de mudança a considerar quer na análise de risco de crédito a nível do cliente, quer na gestão do risco de crédito a nível de carteira. Outras tendências gerais e sectoriais (ver quadro seguinte) poderão obrigar a alterações nas políticas de concessão de crédito. **Em termos gerais**, prevê-se a convergência das taxas de juro interbancárias e uma nova conjuntura de taxas baixas, mas variáveis e de menores riscos cambiais, ao fazermos parte de uma grande moeda continental. Com a redução da receita cambial e do valor do *float*, haverá menos subsidição cruzada entre os diversos produtos bancários, e os bancos serão levados a tarifar os serviços e a subir algumas margens de crédito dos clientes mais cativos. A concentração bancária será acelerada, na medida em que os clientes tenderão a concentrar contas bancárias, com a correspondente concentração das linhas de crédito.

Nas **grandes empresas**, os bancos tenderão a diversificar riscos e a reduzir exposição. Dificilmente as margens praticadas neste segmento poderão vir a ser ainda mais reduzidas. De facto, a possibilidade de conceder crédito, em euro, a outras empresas europeias permitirá que os bancos diversifiquem as suas carteiras de crédito e de obrigações e levará à harmonização das margens segundo o *rating* do mutuário, o que poderá aumentar o *pricing* para as empresas portuguesas sem *rating* ou para as menos capitalizadas. O mesmo objectivo de diversificação levará os investidores institucionais locais a reafectarem uma parte da sua carteira a emitentes não residentes. A desintermediação continuará, e a internacionalização e a diversificação (e.g., para concessões de serviços públicos) trarão algumas novas oportunidades, bem como riscos acrescidos para os bancos menos experientes em créditos estruturados, ou com fortes ligações accionistas com os mutuários. (ver Quadro II).

As **PMEs** continuarão sempre mais dependentes dos bancos locais, já que o relacionamento pessoal é um dos principais elementos na avaliação de crédito neste segmento, com a possível excepção das empresas exportadoras. Sendo mais difícil de avaliar a competitividade destas empresas, pelo seu tamanho, o risco de se verificarem algumas deficiências de gestão é maior. As melhores **PMEs** usufruirão de melhores condições, e.g., de prazos mais longos. Na concessão de crédito às demais, o Imposto de Selo e outros custos continuarão a dificultar a constituição de garantias reais, como é habitual noutros países.

O segmento de **particulares** parece ser o que mais beneficiou da aproximação do euro, devido à entrada de novos operadores apoiados na metodologia de *scoring* e não no relacionamento com o cliente, resultando em condições de crédito impensáveis há bem pouco tempo. No entanto, nesta área estamos em terreno desconhecido, já que não há experiência em Portugal, quer da parte dos bancos, quer dos clientes, de endividamento tão generalizado. Será neste segmento que serão mais testados os processos de acompanhamento e recuperação, com vantagem para os bancos mais enraizados.

QUADRO II

Geral	<ul style="list-style-type: none"> • Convergência de taxas • Concentração bancária • Menor risco/receita cambial • Tarificação de serviços bancários • Choques assimétricos
Grandes Empresas	<ul style="list-style-type: none"> • Diversificação • Redução de limites para grandes riscos • Concentração de contas • Desintermediação • Internacionalização • Relações entre accionistas
PMEs	<ul style="list-style-type: none"> • Concorrência de produtos estrangeiros • Deficiências, e.g., ano 2000, gestão comercial, marcas, logística, rede de distribuição • Auditoria, ROCs • Competitividade
Particulares	<ul style="list-style-type: none"> • Concorrência de credores não bancários • <i>Scoring</i> • Maior endividamento • Taxas variáveis • Dependência de juros bonificados

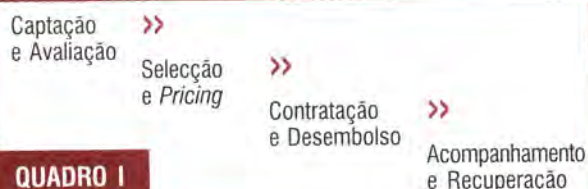
SOLVABILIDADE E SUPERVISÃO Nenhuma discussão da gestão do risco de crédito, antes ou depois do euro, ficaria completa sem falar dos fundos próprios e da supervisão bancária. Em geral, os bancos portugueses estão melhor preparados para aguentar algum aumento de malparado na medida em que contam com rácios de solvabilidade relativamente bons. Com a convergência das taxas de juro das OTs, o custo de capital para os bancos portugueses baixou consideravelmente e alguns beneficiaram de uma conjuntura especial para a emissão de dívida subordinada em condições bastante favoráveis.

Para concluir, faltaria falar do euro e a supervisão bancária, uma das principais funções que restam aos bancos centrais nacionais, mas isso é um tema que fica para as autoridades competentes. ■

(1) Ver *A Gestão de Riscos de Crédito como Principal Factor de Sucesso Bancário*, de Mariana Abrantes de Sousa, *Revista da Banca*, n.º 23, Julho/Setembro 1992.

(2) Ver *O Euro e o Risco Indexante*, de Mariana Abrantes de Sousa, *Semanário Económico*, Julho 1998.

PROCESSO DE CRÉDITO



QUADRO I

IFB ASSINA PROTOCOLOS COM ORGANIZAÇÕES CONGÉNERES ESTRANGEIRAS

INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA DA REPÚBLICA ESLOVACA

Como expressão da boa colaboração desenvolvida entre o nosso Instituto e o Instituto de Formação Bancária da República Eslovaca, no desenvolvimento dos trabalhos relativos à implementação neste país, de um Curso de Formação em Ensino a Distância (conforme noutra local se noticia), e traduzindo o desejo mútuo de que essa colaboração possa prosseguir no futuro, foi assinado entre as duas instituições um Protocolo de Cooperação.

À cerimónia de assinatura, que teve lugar em Lisboa, nas instalações do IFB, esteve presente o Embaixador da República Eslovaca em Portugal, Sr. Pavel Hormo. ■



INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA DE MOÇAMBIQUE



O Director-Geral do IFB, Dr. Pereira Torres, e o Director-Geral do IFBM Dr. Aurélio Rocha, cumprimentam-se após a assinatura do Protocolo de Cooperação.

Desde 1994, ano em que foi criado o Instituto de Formação Bancária de Moçambique (IFBM), que o IFB tem vindo a dar a sua colaboração no âmbito de projectos apoiados pela Cooperação Portuguesa e pelo Banco Mundial, nomeadamente na criação de sistemas de formação permanente, como é o caso do Curso de Formação Técnica Bancária, a Distância, e da actualização de conhecimentos dos profissionais do sector bancário.

Na sequência do reconhecimento, por ambas as Instituições, do interesse mútuo na continuação do trabalho que vem sendo realizado conjuntamente, foi assinado no passado mês de Agosto, pelo Director-Geral do IFB e pelo seu homólogo do IFBM, um Protocolo de Cooperação entre os respectivos Institutos. ■

DELEGAÇÕES BANCÁRIAS ESLOVACAS VISITAM PORTUGAL

É notório o interesse dos meios bancários de países do Leste europeu, pelo conhecimento das situações e experiências vividas pela banca portuguesa nos últimos anos, facto que originou já visitas a Portugal de missões bancárias de alguns desses países, promovidas por instituições de formação locais e organizadas pelo IFB.

Neste âmbito, tiveram lugar em Junho/Julho e Setembro últimos, visitas de duas missões bancárias eslovacas.

Da primeira, demos já curta referência no número anterior da nossa revista. Como então noticiámos, integravam a Delegação quadros altamente qualificados do Banco Nacional da Eslováquia, acompanhados pelo Director-Geral do Instituto de Formação Bancária daquele país. O interesse dos visitantes centrava-se, sobretudo, no domínio da "supervisão bancária" e, nesse sentido, foram-lhes proporcionados contactos e ouviram exposições, na Associação Portuguesa de Bancos, no Banco de Portugal e no Banco Português de Investimentos.

A segunda Delegação era constituída por Administradores e Directores de vários bancos eslovacos e foi igualmente acompanhada por um representante qualificado do Instituto de Formação Bancária Eslovaco.



- Com objectivos mais generalistas, orientados, nomeadamente para questões relacionadas com as privatizações e as reestruturação ocorridas no nosso sistema financeiro, o programa de visitas incluiu a Associação Portuguesa de Bancos, o Ministério das Finanças, o Banco de Portugal, a Bolsa de Valores de Lisboa, a SIBS e vários bancos: BPSM, Banco Mello, BES e BPI.
- Em ambos os casos os resultados das visitas foram considerados muito positivos pelos membros das Delegações, que relevaram, para além da vertente técnica, plenamente conseguida nas exposições e esclarecimentos subsequentes, a cordialidade do acolhimento, estando assim lançadas pontes para um futuro relacionamento efectivo dos bancos eslovacos e portugueses. ■

1.º CONGRESSO LATINO-AMERICANO DE DESENVOLVIMENTO DE RECURSOS HUMANOS NA BANCA, FACE AOS DESAFIOS DO SÉC. XXI

Realizou-se nos dias 23 e 24 de Junho, organizado pelo Instituto de Formação Bancária Argentina, em Buenos Aires, o 1º Congresso Latino-Americano de Desenvolvimento de Recursos Humanos, tendo o IFB sido representado pelo seu Director Geral, Sr. Dr. Pereira Torres, com a comunicação "Ensino a Distância – Formação Flexível".

Estiveram presentes a este evento diversas personalidades tanto do conti-



nente americano como do europeu, cuja experiência tem sido relevante para o desenvolvimento dos recursos humanos.

Ao Sr. Dr. Pereira Torres, por solicitação da organização deste encontro, coube apresentar a experiência do IFB com o Ensino a Distância, não só no seu modelo tradicional como na utilização das novas tecnologias, como é o caso do aproveitamento da Telemática como suporte daquele tipo de ensino. ■

DOIS NOVOS PROJECTOS

Sempre na vanguarda da investigação e desenvolvimento de novas técnicas de formação, o Instituto de Formação Bancária tem vindo a apostar, desde Novembro do ano passado, na utilização de novos canais telemáticos de comunicação, nomeadamente a Internet, como forma de contacto e apoio aos alunos.

O primeiro projecto a fazer uso desta metodologia foi o Curso de Mercado Financeiro via Internet, no decurso do qual o IFB teve oportunidade de confirmar as muitas vantagens oferecidas pela formação *online*: os formandos tinham oportunidade de estudar, colocar questões e comunicar entre si e com os formadores a qualquer hora, em tempo real e independentemente da localização geográfica de cada um. Bastava, para isso, que tivessem um computador, no local de trabalho ou em casa, com ligação à Internet.

Incentivado por todos estes factores, assim como pelas opiniões francamente positivas da generalidade dos formandos relativamente à metodologia utilizada, o IFB decidiu criar mais dois projectos, no âmbito deste tipo de formação: os Cursos



“Gestão de Produtos Financeiros” e “O Cheque e Outros Meios de Pagamento”.

O principal objectivo do **CURSO DE GESTÃO DE PRODUTOS FINANCEIROS** é que os participantes conheçam e dominem a generalidade dos produtos financeiros, de forma a estarem aptos a assegurar a respectiva gestão. Destina-se, portanto, a colaboradores do sector financeiro que desempenhem funções na gestão de produtos financeiros, profissionais de outros sectores de actividade com necessidade de contacto com estes mercados e produtos e também a licenciados que

pretendam obter um complemento de formação ou especialização nesta matéria. A duração do curso é de cerca de três meses e o início está já marcado para Outubro.

Quanto ao Curso sobre **O CHEQUE E OUTROS MEIOS DE PAGAMENTO**, este visa que os formandos conheçam, em pormenor, as normas sobre o uso do cheque, procedendo a uma análise do novo regime jurídico do cheque sem provisão e que fiquem aptos a distinguir os diversos meios de pagamento nacionais, bem como a conhecer as consequências que a introdução do Euro irá necessariamente introduzir neste importante meio de pagamento.

Poderão frequentar este Curso todos aqueles que, de forma directa ou indirecta, trabalhem com outros instrumentos de pagamento para além do numerário (quadros das áreas comerciais, de contencioso, de inspecção e auditoria, dos departamentos de crédito e garantias, das áreas operacionais e gerências a vários níveis).

O Curso tem a duração aproximada de um mês e início marcado para Novembro. ■

NOVO

Fiscalidade Bancária e o Euro

DESTINATÁRIOS

O curso destina-se a quadros e técnicos bancários com interesse nas matérias versadas nomeadamente:

- Directores Financeiros e Responsáveis pelas Áreas de Tesouraria e Mercados;
- Directores Comerciais;
- Técnicos e Assessores da Área Jurídica.

OBJECTIVOS

Sensibilizar os participantes para as implicações legais e fiscais do euro nos produtos bancários financeiros.

CONTACTOS

DRA. PALMIRA JOÃO – AVENIDA 5 DE OUTUBRO, 164, 1050 LISBOA –
TEL.: (01) 793 00 77 • FAX.: (01) 797 77 32/797 29 17

Neste artigo vamos, tal como previamente informámos o leitor, continuar a abordar o tema da Negociação. Necessitamos de continuamente aprender a negociar porque:

- A competitividade exige a capacidade de pensar estratégias, modelos de Organização e de desenvolver novas competências;
- Segundo diversos autores, de entre as competências – chave que devemos levar no nosso repertório profissional para o séc. XXI – encontramos a capacidade de aprender a aprender, a iniciativa, a criatividade e as competências relacionais (comunicação e negociação).

Mas, passemos ao texto seguinte em que a autora nos esclarece sobre: o conceito, os formatos, as estratégias e a importância da Negociação no contexto bancário actual.



TERESA PEREIRA

(COORDENADORA DA SECÇÃO)

FALANDO DE NEGOCIAÇÃO

Negociar é algo que está presente na nossa vida desde muito cedo. Ainda que não utilizemos a expressão “negociação” para nos referirmos às trocas quotidianas que desde crianças aprendemos a fazer, trata-se na verdade de negociações. Umhas mais simples...outras mais sofisticadas, mas tudo negociações. Quem não se lembra dos acordos clássicos estabelecidos entre irmãos relativamente à partilha de determinados brinquedos e talvez, mais tarde, dos acordos entre pais e filhos negociando as horas de chegada a casa? Em qualquer dos casos, havia que descobrir bem os objectivos, os interesses e em particular o padrão de concessões da outra parte no sentido de fazer propostas ajustadas e aumentar a probabilidade de sucesso. O objectivo final era ganhar alguma coisa desejando igualmente que a outra parte ganhasse, ficando satisfeita com o acordo estabelecido.

Fazer uma troca com base nas contrapartidas de retorno é algo constante no nosso dia-a-dia. Independentemente das questões ou dos objectos em causa, está presente a ideia de ceder alguma coisa em troca

de uma contrapartida. Aquilo que estamos a fazer é tão somente um acordo baseado numa proposta do tipo: “Se me deres aquilo que eu pretendo, então dar-te-ei aquilo que tu queres”. É exactamente esta

a regra de ouro de qualquer negociação – estar assente em propostas do tipo “Se...então”. Daqui decorre a importância de nenhuma das partes ceder nada (mesmo que não represente para essa parte um custo) sem saber exactamente o que vai receber em troca.

Passando para um plano mais conceptual, podemos dizer que qualquer negociação pressupõe uma interacção entre dois ou mais protagonistas face à necessidade de resolver um determinado problema, existindo interesses e objectivos necessariamente diferentes. Convém salientar que, apesar das posições divergentes, existe entre os protagonistas algo em comum: o desejo de resolver o problema em causa e chegar a uma solução ou acordo vantajoso para ambas as partes.

Uma negociação pode ser igualmente conceptualizada como sendo um processo de tomada de decisão conjunta numa situação de conflito de interesses, ou seja, a negociação enquanto processo de escolha entre alternativas.

Esta aceção teórica conceptualiza um processo de negociação como composto por diferentes fases ou etapas sequenciais, podendo estabelecer-se um paralelismo com as fases



RITA MACHADO *

subjacentes a um modelo de tomada de decisão. Assim, e do ponto de vista de cada uma das partes envolvidas no processo de negociação, num primeiro momento há que chegar a uma definição clara do problema em causa. Seguidamente, procede-se a uma inventariação de alternativas para a sua resolução, tomando como linha de análise as vantagens, as desvantagens, as consequências e o grau de probabilidade associado a cada uma delas. Uma vez na posse de toda a informação disponível, há que tomar a decisão e optar por uma das alternativas possíveis. À luz dos modelos racionais de tomada de decisão, cada um dos actores deste sistema tenderá a optar pela alternativa que maximize o seu lucro e minimize os seus prejuízos. Uma vez feita a opção, há que, passar à sua implementação. Num último momento, proceder-se-á à verificação, ou seja, à análise da eficácia da opção tomada. Nesta fase, assume um papel fulcral a definição anteriormente feita das cláusulas e condições do contrato negocial estabelecido. É importante que tenham sido registadas todas as obrigações de cada uma das partes no âmbito da negociação em curso. Esta medida evitará futuros equívocos e permitirá a formalização do acordo estabelecido. Ainda ao nível da verificação e uma vez concluído o processo de negociação, há que questionar, por um lado, a sua eficácia, isto é, avaliar a natureza dos resultados acordados entre as duas partes tendo em conta os objectivos definidos inicialmente, e, por outro lado, a sua eficiência, ou seja, a rapidez e a qualidade com que decorreu o processo.

Contudo, e à semelhança das críticas apresentadas aos modelos de tomada de decisão racionais, encarar a negociação como um processo exclusivamente racional parece-nos limitado e mesmo muito falível. Os próprios modelos de tomada de decisão individual que assentam exclusivamente em critérios racionais, como no caso do modelo apresentado, são muitas vezes postos em causa sob pena de não contemplarem a existência de outras variáveis que podem interferir no processo. Existem, nomeadamente, limites à racionalidade dos processos de decisão relacionados com factores individuais. Por um lado, limites cognitivos inerentes à capacidade de processamento de informação que não permitem ao indivíduo conhecer, face a um problema, todas as alternativas de solução nem as respectivas consequências e probabilidades. De um modo geral, as decisões são tomadas com base na informação disponível, o que pressupõe uma compreensão incompleta da situação. Os decisores procurarão assim a suficiência e não a optimização da solução. Num contexto negocial, será seleccionada a primeira alternativa que exceda o nível mínimo de aspiração de cada uma das partes.



Por outro lado, as experiências passadas das duas partes envolvidas poderão igualmente influenciar a sua percepção da realidade e, conseqüentemente, condicionar a tomada de decisão e o respectivo resultado da negociação. A este nível, poderão surgir, entre outros, aspectos como experiências anteriores de negociação em que a adopção de determinado comportamento ou a escolha de determinada estratégia conduziram a um padrão específico de resultados, ou o conhecimento de determinado tipo de informação sobre a outra parte envolvida na negociação, que poderá condicionar o evoluir de todo o processo negocial.

Podem ainda referir-se que os modelos racionais de tomada de decisão não contemplam a existência de outras variáveis, nomeadamente de natureza afectiva, que poderão igualmente interferir no processo.

Os modelos exclusivamente racionais poderão, no entanto, ser úteis em situações específicas, nomeadamente no caso da resolução de problemas concretos que exigem decisões programadas e rotineiras, ou em casos em que existe um número limitado de alternativas, todas conhecidas pelo decisor.

ESTRATÉGIAS E TÁCTICAS DE NEGOCIAÇÃO

Em qualquer processo negocial, podem utilizar-se dois tipos de estratégias de negociação: as estratégias cooperativas e as estratégias competitivas. As estratégias cooperativas (*ganhar-ganhar*) são orientadas para o alcance de uma solução ou acordo vantajoso para as duas partes envolvidas no processo de negociação. As estratégias competitivas (*ganhar-perder*) consistem numa tentativa de maximização dos resultados individuais por cada uma das partes em detrimento dos resultados da outra parte.

A escolha do tipo de estratégia a utilizar depende de um conjunto de factores distintos, podendo referir-se, a título de exemplo, a natureza do problema em questão, a criatividade dos negociadores, o tipo de relação existente ou a expectativa da relação a estabelecer entre as duas partes envolvidas.

Passando do conceito aos tipos ou modalidades de negociação, podemos dizer

que um processo de negociação poderá ocorrer entre diferentes protagonistas. Poderá envolver indivíduos, grupos, ou exigir ainda a intervenção de terceiros, que funcionarão como mediadores ou árbitros do processo negocial em causa. Quando um processo de negociação envolve dois participantes que actuam exclusivamente em função dos seus interesses individuais, estamos perante um processo de negociação interpessoal. Em situações em que estão envolvidos mais de dois participantes que integrem um grupo, quando conduzem à formação de alianças e coligações no seio do próprio grupo, estamos perante uma negociação intra-grupo; quando um elemento de um grupo vai negociar como representante desse grupo com alguém de um outro grupo, estamos perante uma negociação intergrupo.

Por último, poderão surgir os processos de negociação assistida que envolvem a intervenção de terceiros como media-

dores (facilitadores do processo, mas sem poder de decisão) ou árbitros (com poder de decisão). Este tipo de processo de negociação apresenta características especiais, assumindo um formato de negociação indirecta, na medida em a participação das duas partes envolvidas é mediada por uma terceira instância. Exemplos de processos de negociação desta natureza poderão encontrar-se tipicamente em situações de gestão de con-

«(...) qualquer negociação pressupõe uma interacção entre dois ou mais protagonistas face à necessidade de resolver um determinado problema, existindo interesses e objectivos necessariamente diferentes.»

flitos internacionais ou diplomáticos entre dois países, surgindo um terceiro país como mediador das conversações a efectuar e viabilizador dos processos de entendimento recíproco. Procura-se deste modo a cooperação mútua das partes envolvidas, contando-se para tal com uma influência externa.

Fazendo uma transposição para o contexto organizacional, as situações de negociação poderão surgir quer com clientes internos (chefias, subordinados, colegas, etc.), quer com clientes externos. A negociação interna poderá surgir da necessidade de resolver problemas inerentes ao funcionamento de uma determinada unidade orgânica ou equipa de trabalho, tendo portanto uma função directamente associada a uma vertente micro-organizacional. Paralelamente, a negociação interna poderá ser igualmente perspectivada numa óptica macro-organizacional respeitante ao padrão de relações da organização com o meio em que está inserida. Este padrão de relacionamento poderá ser determinante para a imagem

exterior da organização junto dos seus clientes, bem como dos seus concorrentes, uma vez que a capacidade de resposta da organização às exigências do meio em que está inserida depende em larga medida do seu funcionamento interno. Assim, esta capacidade de adaptação às evoluções do meio envolvente e a consequente qualidade da resposta organizacional poderão ser encaradas como um resultado da natureza do padrão de negociação interno inscrito numa cultura organizacional de excelência.

Descobrir vectores ou linhas de força individualizadas que permitam às organizações construir uma vantagem corporativa, tanto pela via da diferenciação e inovação da gama de produtos oferecidos, como pela via da promoção de uma imagem institucional sólida e consolidada, tem sido uma preocupação constante dos gestores. Nesta sequência e com base na crença de que a determinados tipos de cultura organizacional, de excelência, estariam associados melhores indicadores de sucesso (económico) empresarial, o interesse pelo estudo da cultura organizacional tem registado um amplo desenvolvimento, particularmente ao longo da década de 80. Subjacente a este interesse, estaria, segundo alguns autores, a ideia de uma presumível influência dos efeitos da cultura em outras variáveis organizacionais, nomeadamente na eficácia e produtividade. Contudo, passados alguns anos sobre o início do interesse por esta tema, as opiniões dividem-se quanto à linearidade de uma associação entre cultura e sucesso organizacional. Estudos recentes têm demonstrado a existência de outras variáveis moderadoras desta relação, nomeadamente factores conjunturais, partilha de normas e valores por um elevado número de pessoas dentro da organização, compatibilidade entre as várias sub-culturas organizacionais e a cultura organizacional de referência, etc.

Assim, a nível organizacional e numa óptica comercial, há a salientar a importância da negociação, quer na sua vertente interna pela actuação indirecta junto dos clientes a captar, quer na sua vertente externa através da relação directa com os actores envolvidos no sistema circundante à organização (clientes actuais e potenciais, concorrentes, fornecedores, etc.).

A Importância da Negociação no Contexto Bancário Actual.

No contexto bancário actual, torna-se essencial saber negociar. O meio envolvente às organizações apresenta uma grande complexidade, possuindo um carácter dinâmico e sendo marcado por transformações permanentes. Torna-se assim

essencial antecipar respostas em função de cenários hipotéticos e alternativos. É, pois, necessário possuir organizações dinâmicas, flexíveis e ajustáveis às exigências de um meio em constante evolução.

Fazendo uma breve retrospectiva histórica, assistiu-se à passagem de uma conceptualização das organizações como sistemas fechados em que o meio ambiente, estável e previsível, era considerado irrelevante, para uma perspectiva sistémica, em que as organizações são consideradas como um sistema aberto (conjunto de subsistemas) em constante interacção com o meio.

O contexto sócio-económico actual é marcado por uma grande complexidade, sendo de destacar as alterações ocorridas na própria estrutura e configuração do sector bancário, bem como a existência de um forte aumento concorrencial. Refira-se, a título de curiosidade e para o caso do sector bancário português, que se assistiu, entre 1993 e 1996, à evolução de um número total de 42 instituições bancárias a operar no mercado nacional para a constituição de 5 grandes grupos financeiros (constituídos a partir dos 12 maiores antigos bancos) e outras instituições a operar individualmente no mercado. (Ver quadro 1)

Face a este cenário, a estrutura e o funcionamento das organizações terão de ser definidos contingencialmente em função das características do seu meio envolvente, não existindo uma forma universal de alcançar um padrão de eficácia. Nesta medida, há que apostar em estratégias de diferenciação que criem valor acrescentado e viabilizem a criação de vantagens competitivas.

Mas não foi apenas o contexto estrutural envolvente que sofreu alterações, assistiu-se igualmente a um aumento do nível de exigência dos consumidores. Os clientes possuem actualmente mais alternativas em termos de leque de escolhas, não só de instituições financeiras que lhes ofereçam mais vantagens, mas também de produtos que lhes sejam mais convenientes. Este maior leque de oferta de

«No contexto bancário actual torna-se essencial saber negociar. O meio envolvente às organizações apresenta uma grande complexidade, possuindo um carácter dinâmico e sendo marcado por transformações permanentes.»

produtos e serviços aumenta a probabilidade de estabelecer comparações entre produtos e instituições, proporcionando maiores oportunidades de escolha. Paralelamente a esta maior quantidade de informação disponível, assistiu-se a uma mudança de comportamento dos clientes em geral, estando mais informados e fazendo escolhas mais fundamentadas. Face a este cenário – maior número de alternativas e mais informação – surge um novo perfil de cliente: mais esclarecido, mais informado, mais exigente, mais imprevisível e, consequentemente, com maior poder negocial.

Vejamos um exemplo quotidiano e que provavelmente não será novidade para quem contacta regularmente com clientes no exercício da sua actividade profissional. Nos dias de hoje, quando um cliente se dirige a um banco para recolher informações ou subscrever um determinado produto, salvo raras excepções, este não constitui o primeiro contacto do cliente com o produto em causa. Quem mantém um contacto directo com os clientes provavelmente já se deparou com clientes que possuem informações correctas e actualizadas sobre determinados produtos, conhecendo mesmo os produtos semelhantes oferecidos pela concorrência, colocando objecções e apresentando uma contra-argumentação que mais parece retirada do próprio argumentário de vendas do produto sobre o qual solicita informação.

Deste modo, já não se espera de um profissional bancário que saiba apenas responder às questões do cliente, assumindo um papel passivo e sendo reactivo às suas solicitações. No contexto bancário actual, é exigido aos profissionais não só que possuam um conhecimento profundo dos produtos do seu banco mas, e essencialmente, que consigam antecipar as solicitações do cliente assumindo um papel cada vez



«Os clientes possuem actualmente mais alternativas em termos de leque de escolhas, não só de instituições financeiras que lhes ofereçam mais vantagens mas, também, de produtos que lhes sejam mais convenientes.»

mais activo e neste caso proactivo: oferecendo ao cliente, de forma antecipada, exactamente aquilo que ele procura. Se esta oferta for ajustada às necessidades do cliente e eficaz em termos de rapidez de resposta, provocará um sentimento de satisfação no cliente que aumenta a probabilidade de este repetir um negócio.

Contudo, não basta apresentar uma proposta ajustada, em termos da necessidade do cliente. É necessário, sempre que possível, exceder as suas expectativas. Será essa "mais-valia oferecida" que constituirá uma oferta competitiva e de qualidade.

Neste sentido, são exigidas competências específicas ao profissional bancário, nomeadamente conhecer bem os seus produtos e os produtos e estratégias da concorrência, conhecer bem o cliente, preocupando-se em fazer perguntas que detectem as verdadeiras necessidades e interesses do cliente, demonstrar um interesse genuíno pelos problemas do cliente, estando disposto a exceder as expectativas deste, assumir cada vez mais um papel de aconselhamento do cliente, informando-o sobre o leque de alternativas ao seu dispor e auxiliando-o a tomar uma decisão racional de compra. Clientes informados são necessariamente mais exigentes, mas, uma vez satisfeitos, estarão fidelizados (pelo menos até encontrarem uma alternativa melhor...). É exactamente a este nível que se enquadra a importância da fidelização dos clientes e de encarar qualquer oportunidade de negociação com um cliente como um momento privilegiado para a sua fidelização. E porquê? Partindo do pressuposto de que numa relação profissional entre um cliente e um banco o objectivo final de um processo de negociação será o alcance de uma solução vantajosa para ambas as partes, como base, portanto, em estratégias cooperativas (ganhar-ganhar), terminado o processo de negociação, a sensação imediata é de ganho mútuo, e no futuro haverá mais probabilidades de concretização de negócio. O banco fica satisfeito porque ganha um novo cliente ou uma nova operação com um antigo cliente e aumenta a probabilidade de repetir a venda. O cliente fica satisfeito porque o banco lhe apresenta uma solução vantajosa e sente ser tratado como um cliente único.

Existem determinados factores que poderão contribuir para o maior sucesso das negociações. No contexto bancário, há a referir, em primeiro lugar, a necessidade de ter em consideração as especificidades e as características de cada cliente. Os aspectos valorizados por um cliente particular que poderão contribuir para a formação de uma imagem de vantagem competitiva de um banco são necessariamente diferentes dos aspectos valorizados por um cliente-empresa. De um modo geral, poder-se-á considerar que o estabelecimento de um padrão de relações comerciais com clientes-empresa envolverá, à partida, um processo de negociação mais complexo e exigente comparativamente a uma situação semelhante com um cliente particular. Em processos negociais desta natureza, é essencial uma aposta forte ao nível da preparação da negociação num momento prévio ao contacto com o cliente. É fundamental que o profissional bancário tente conhecer o seu oponente, recolhendo, sistematizando e organizando informação sobre o cliente com quem irá negociar. Por seu lado, o bancário deverá fazer uma definição clara dos seus objectivos e prioridades, tentar estabelecer os limites

desejáveis e possíveis para os resultados a obter e ensaiar um padrão de cedências e concessões. Deste modo, diminuirá o risco de ser surpreendido com propostas totalmente inesperadas por parte do cliente.

ALGUMAS IDEIAS FALSAS SOBRE NEGOCIAÇÃO "Alguns têm jeito para negociar...outros não!"

Poderá existir uma certa tendência para ouvirmos comentários do tipo: "A pessoa tal é um excelente negociador, nasceu assim. Tem jeito para o negócio". Ainda que possamos admitir que determinadas pessoas, pelas

características da sua personalidade, poderão ser mais expansivas, mais comunicativas, mais persuasivas, não deveremos encarar a capacidade de negociação sob um prisma em certa medida "fatalista". Ou se nasce com jeito para negociar ou não vale a pena fazer qualquer esforço porque jamais se conseguirá alcançar um determinado padrão de desempenho. Há que evitar explicações tautológicas sob pena de cair em pensamentos do tipo: "Não consigo concretizar negócio porque não tenho jeito para negociar e como não tenho jeito para negociar não vale a pena esforçar-me para concretizar negócio." É necessário vencer esta tentação e começar por um processo de negociação intrapessoal, investindo numa determinação em aprender e evoluir, desejando ir mais além. Negociar exige a predisposição para estar atento a certos pormenores do comportamento do outro, aprender a detectar os pontos fortes e os pontos fracos do "adversário", conhecer técnicas específicas e aperfeiçoar a utilização de estratégias e táticas de negociação. Acima de tudo, há que ter sempre presente a ideia de que o comportamento e o nível de desempenho é algo controlável por cada indivíduo.

"Não há nada a fazer...não temos taxas competitivas!" É frequente ouvirmos comentários desta natureza, assumindo muitas vezes um carácter explicativo da não concretização de um negócio. Aparentemente, a negociação com o cliente corria muito bem, o cliente tinha demonstrado interesse pela proposta feita pelo banco, em termos de condições apresentadas, mas, quando se chegou à discussão da taxa de referência da operação, o cliente mudou automaticamente a sua atitude, não se mostrando receptivo a qualquer tipo de proposta subsequente. Em termos imediatos, será compreensível que o representante do banco envolvido na negociação utilize esse argumento como explicação para o fracasso do negócio. Contudo, e voltando às estratégias de negociação, há que ter em consideração a possibilidade de utilizar uma estratégia de negociação cooperativa, concretamente a expansão de recursos. Esta estratégia consiste em aumentar o número de dimensões do problema que está a ser negociado. Em vez de nos centrarmos apenas na taxa de juro em questão, há que perspectivar o problema nas suas múltiplas dimensões, por exemplo, plano de amortização, vantagens decorrentes da aquisição do produto, etc.

FORMAÇÃO EM TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO: PERSPECTIVAS FUTURAS Poder-se-á agora colocar a seguinte questão: como preparar as pessoas para negociarem, por outras palavras, quais as grandes tendências de formação nesta área?

Tendo em conta a nossa experiência de acções em

QUADRO 1
INDICADORES DE REESTRUTURAÇÃO DO SECTOR BANCÁRIO

Indicadores	1987	1990	1993	1996	1997
N.º Bancos	26	33	42	5 ^(a)	5 ^(a)
N.º Balcões	1 509	1 1991	3 336	3 818	4 123
N.º Empregados/ Balcão	39	30	19	15	14

(^a) N.º de Grupos Financeiros.

Fonte: Boletins Informativos da Associação Portuguesa de Bancos (Dez.93, Dez.94, Dez 95, Jun 96; Jun 97, Dez 97, Jun 98).

formação desenvolvidas nesta área com elemento provenientes da rede de balcões de diversos bancos, somos levados a pensar que a formação, para ser eficaz, terá cada vez mais de proporcionar aos formandos oportunidades de treino, em contexto simulado, fazendo apelo a competências específicas. Assim, será fundamental desenvolver nos formandos/bancários capacidades de persuasão e argumentação para a venda dos produtos, competências técnicas associadas às características dos produtos, capacidade de comunicação e relacionamento interpessoal com os clientes e capacidade negocial, entre outras. É essencial que as pessoas se consciencializem da importância de apresentarem um comportamento orientado para a criação de oportunidades de negócio, mostrando dinamismo, agressividade comercial e capacidade de concretização efectiva de negócio.

Um outro aspecto a salientar diz respeito ao protagonismo individual que é exigido aos comerciais bancários no exercício



- indivíduos, por parte das instituições, uma atitude de
- aperfeiçoamento permanente e investimento em novas áreas de
- conhecimento, visando a aquisição de saberes técnicos e o
- desenvolvimento de competências sociais. Uma política de
- formação ajustada deverá estar articulada com a estratégia
- organizacional, podendo ser conceptualizada como um veículo
- de reforço da competitividade organizacional. ■

* Docente do ISGB.

CURSO AVANÇADO DE GESTÃO BANCÁRIA

PÓS-GRADUAÇÃO 12.ª EDIÇÃO

Considerado como o curso de topo do IFB, destinado à formação de executivos para a banca, dar-se-á início, em Janeiro próximo, a mais um CAGB, o 12.º desde o seu aparecimento em 1987.

A formação avançada para executivos é considerada por todas as escolas de economia e gestão uma extensão natural e essencial do ensino a nível da pós-graduação. É nela que o encontro entre a importância da formulação dos princípios científicos e as questões concretas que se põem no quotidiano da vida das empresas, se manifestam com um máximo de amplitude.

É assim que aparece o CAGB, que é o resultado da cooperação entre o IFB e a Faculdade de Ciências Económicas e Empresariais, através do Centro de Estudos Aplicados da Universidade Católica (CEA), a que se juntaram técnicos credenciados de bancos, universidades e escolas de gestão de prestígio, contando, assim, permanentemente, com um corpo de docentes de elevada craveira. Do seu programa, consta, também, o estudo de situações reais na vida da banca, bem como a realização de seminários dedicados a questões estratégicas da banca a cargo de presidentes de bancos, que têm tido a gentileza de partilhar a sua experiência



com os alunos. Desta forma, o CAGB pretende continuar a preparar com sucesso executivos capazes de responder aos desafios do futuro, dando-lhes competências que ultrapassem as fronteiras nacionais, a diversidade de culturas e o tempo.

PROGRAMA

- I – ÁREA DE ECONOMIA
- II – ÁREA DE GESTÃO/FINANÇAS EMPRESARIAIS
Gestão Bancária-Estratégia e Organização
Finanças Empresariais
- III – ÁREA DE INSTITUIÇÕES E MERCADOS FINANCEIROS
Mercados Financeiros
Gestão Financeira da Banca

- *Simulador de Gestão Bancária* –
- No último período, os alunos participam num simulador de gestão bancária, tendo, assim, a oportunidade de vivenciar o contexto da gestão das instituições financeiras.

DESTINATÁRIOS

- Licenciados, sendo recomendável a experiência profissional de um mínimo de 3 anos e domínio da língua inglesa escrita e falada, equivalente ao nível IX do *American Language Institute*.

HORÁRIO Sextas-feiras e Sábados, das 9h00 às 17h30.

DURAÇÃO Cerca de 380 horas.

INÍCIO Janeiro de 1999.

INSCRIÇÕES Até 30 de Novembro de 1998.

IFB – Dr.ª Clara Alcobia, Av. 5 de Outubro, 164, 1050 Lisboa.

Tel: (01) 793 00 77

Fax: (01) 797 29 17

E-Mail-cagb@ifb.pt

O NOVO ANO LECTIVO 1998/99

INÍCIO DOS CURSOS DE LICENCIATURA



curso de Licenciatura.

Com efeito, o horizonte dos "caloiros" que este ano entram no ISGB, não se limita ao Bacharelato, mas alarga-se até à

O facto a sublinhar neste ano lectivo, no Instituto Superior de Gestão Bancária, é o início, no âmbito do esquema legal agora vigente para o Ensino Superior Politécnico, dos

Licenciatura, nos dois cursos aprovados pelo Ministério da Educação:

- Gestão Bancária
- Organização e Sistemas de Informação

Embora tendo, necessariamente, que completar o Bacharelato antes de poder frequentar o ciclo complementar que conduz à Licenciatura – daí, a designação (oficial) de Licenciaturas "bi-etápicas" – os novos alunos do ISGB têm à sua frente, agora de modo perfeitamente claro e seguro, a

possibilidade de obtenção do grau de Licenciado, sem o recurso à via indirecta dos CESE (Cursos de Estudos Superiores Especializados), entretanto extintos.

Os alunos que frequentavam já os Bacharelatos do ISGB – Gestão Bancária e Organização e Sistemas – integram-se no novo esquema, do mesmo modo que os já Bacharéis podem agora concluir as respectivas Licenciaturas.

Para elucidação dos nossos leitores, junto se publicam os planos curriculares dos novos Cursos. ■ ➔

BENEFÍCIOS DA GESTÃO DE CARTEIRAS NOS MERCADOS DE CAPITALIS DA UNIÃO EUROPEIA



Instituto.

ISGB promoveu, no passado mês de Julho, uma palestra sobre o tema "Benefícios da Gestão de Carteiras nos Mercados de Capitais da União Europeia", que esteve a cargo do Dr. Eduardo Couto, docente do

Constituíram a assistência numerosos alunos do ISGB, nomeadamente do Curso de Gestão Bancária e do Curso de Estudos Superiores Especializados em Gestão Bancária, docentes, bem como colaboradores e formadores do Instituto de Formação Bancária. Abriu a sessão e apresentou o orador o Dr. António Pereira Torres, Presidente do ISGB.

Na sua intervenção, desenvolvendo o tema que se propusera tratar, o Dr. Eduardo Couto dissertou sobre as consequências que a integração teve para os investidores dos países da União Europeia em termos de benefícios da gestão de carteiras optimizadas, a avaliação do impacto do risco cambial e da futura utilização do Euro.



A palestra decorreu nas instalações da Associação Portuguesa de Bancos, tendo a assistência, que encheu a sala, mostrado o seu interesse através das diversas questões que pôs ao orador. ■

LICENCIATURA EM ORGANIZAÇÃO E SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

ANO	SEMESTRES		
	1.º	2.º	
1.º	Análise Matemática • Computação Pessoal • Introdução ao Sector Financeiro • Noções de Direito • Introdução à Gestão	Álgebra Linear • Contabilidade Financeira I • Operações Financeiras • Direito de Empresa • Psicologia Social	BACHARELATO
2.º	Probabilidades e Estatística • Fundamentos de Programação • Organização I • Microeconomia • Contabilidade Financeira II	Investigação Operacional • Bases de Dados • Organização II • Macroeconomia • Ergonomia	
3.º	Análise de Dados • Análise de Sistemas de Informação • Gestão de Projectos • Cálculo Financeiro • Psicossociologia das Organizações	Projecto de Desenvolvimento de Sistemas de Informação • Organização III • Contabilidade Analítica e Controlo de Gestão • Mercados e Produtos Financeiros • Gestão de Recursos Humanos	
4.º	Requisitos de Sistemas de Informação • Tecnologias de Informação • Técnicas de Expressão e Comunicação • Finanças Empresariais • Gestão na Banca	Auditoria de Sistemas de Informação • Gestão de Informação • Reengenharia e Gestão de Processos • Gestão nos Seguros • Gestão na Administração Pública	LICENCIATURA
5.º	Seminários • Projecto de Organização		

ÁREAS TEMÁTICAS

Matemática e Estatística	(12%)
Sistemas de Informação	(20%)
Organização	(28%)
Economia e Gestão	(33%)
Comportamento Organizacional	(7%)

LICENCIATURA EM GESTÃO BANCÁRIA

ANO	SEMESTRES		
	1.º	2.º	
1.º	Contabilidade Financeira I • Conceitos Fundamentais de Matemática • Introdução à Gestão • Sociologia • Microeconomia	Contabilidade Financeira II • Psicossociologia • Gestão e Organização da Banca • Cálculo Financeiro • Macroeconomia	BACHARELATO
2.º	Diagnóstico Económico Financeiro de Empresas • Estatística Aplicada I • Noções Gerais de Direito • Avaliação de Investimentos • Economia Monetária	Contabilidade de Custos e Controlo de Gestão • Estatística Aplicada II • Direito na Actividade Bancária • Introdução aos Mercados Financeiros • História Económica e do Pensamento Económico	
3.º	Gestão da Produção de Serviços Bancários I • Financiamento e Crédito Bancário I • Marketing I • Análise de Risco • Sistemas de Informação para Gestão	Optativa I • Financiamento e Crédito Bancário II • Marketing II • Finanças Empresariais • Gestão de Recursos Humanos	
4.º	Análise Financeira de Bancos • Gestão Internacional na Banca • Estratégia na Banca I • Fiscalidade dos Produtos Bancários e Financeiros • Comunicação	Gestão de Activos e Passivos • Optativa II • Estratégia na Banca II • Futuros e Opções • Negociação	LICENCIATURA
5.º	Trabalho Final • Simulador • Seminários		

DISCIPLINAS OPTATIVAS

Gestão da Produção de Serviços Bancários II
Consolidação de Contas
Gestão Seguradora
Gestão de Qualidade na Banca
Auditoria Bancária
Finanças Internacionais

PÓS-GRADUAÇÃO EM MERCADOS FINANCEIROS

INÍCIO EM JANEIRO DE 1999

Do mesmo passo que foi atribuída aos Institutos Superiores Politécnicos a faculdade de conferir o grau de Licenciatura, foi igualmente aberta a estas instituições a possibilidade de realizarem cursos de tipo pós-graduação, cuja conclusão com aproveitamento conduz à obtenção de um Diploma. Como oportunamente se referiu, no Editorial de um dos últimos números da INFORBANCA, desde logo o ISGB se propôs concretizar iniciativas deste tipo, "programando e organizando oportunamente acções de especialização e actualização... adequadas à evolução do sector financeiro, ... atento às necessidades de formação dos seus profissionais".

Assim, no cumprimento desta orientação, terá início, em Janeiro do próximo ano, o 1.º Curso de "Pós-Graduação em Mercados Financeiros".

ENSINO A DISTÂNCIA

O curso será ministrado na metodologia de **Ensino a Distância**, aspecto que não pode deixar de salientar-se, dadas as vantagens, por demais conhecidas, que este regime proporciona.

A experiência já adquirida nesta metodologia é garante da qualidade e rigor do Curso, tanto no que respeita aos materiais pedagógicos a facultar aos formandos, como no que se refere à organização e condução das actividades lectivas, nomeadamente, no que concerne ao Sistema de Apoio e à Avaliação.

Para além das Sessões de Apoio, habituais no nosso modelo de Ensino a Distância, está prevista a realização de Seminários em matérias específicas, a cargo de especialistas de elevada competência.

Serão ainda utilizados ao longo do curso, simuladores que permitirão testar modelos e aplicar métodos e conceitos.



PLANO CURRICULAR

O plano curricular do Curso de Pós-Graduação em Mercados Financeiros é o seguinte: (ver Quadro).

Tendo como objectivo preparar quadros técnicos especializados para actuarem na área dos Mercados Financeiros, o Curso destina-se a quantos, possuindo um curso superior adequado, desenvolvam já actividade, ou pretendam vir a desenvolver, no futuro, uma

carreira em funções como:

- Dealers dos mercados cambial, monetário e de capitais;
- Gestores de carteiras de bancos;
- Analistas dos mercados cambial, monetário e de capitais;
- Gestores de Fortunas;
- Técnicos dos mercados primário e secundário;
- Directores Financeiros, Directores de Tesouraria e outros responsáveis pela área financeira das principais empresas não financeiras com actividade significativa no âmbito dos mercados financeiros. ■

1.º Trimestre	<ul style="list-style-type: none"> • Fiscalidade dos Produtos Financeiros • <i>Swaps</i> • Análise Técnica de Valores
2.º Trimestre	<ul style="list-style-type: none"> • Gestão de Portfolios • Futuros Financeiros e Contratos <i>Forward</i> • Fusões e Aquisições • Estatística para Finanças
3.º Trimestre	<ul style="list-style-type: none"> • Mercados Financeiros Internacionais • Opções Financeiras • Avaliação de Activos Reais • Métodos de Previsão em Finanças

RECTIFICAÇÃO

No último número da Inforbanca, refere-se que o Sr. Dr. Carlos Pinto Ferreira, autor do artigo "Impacto do Euro no Financiamento das Empresas", é Docente do ISGB, o que não é exacto.

Do lapso, pedimos desculpa ao autor e aos nossos leitores.

ANO LECTIVO 1997/98

No período de 9 a 11 de Setembro, decorreram as Provas de Aptidão Profissional para os alunos que completaram o ciclo de 3 anos do Curso Geral Bancário.

É com satisfação que se verifica que os 41 alunos que se apresentaram para prestar provas, corresponderam plenamente ao que deles se esperava, não tendo havido nenhuma reprovação. ■

COMEÇOU O 8.º CURSO

Com cerca de 870 candidaturas e após um período de selecção e orientação bastante cuidado, iniciaram o 8.º Curso Geral Bancário em Regime de Alternância, 150 novos alunos distribuídos por 6 turmas, sendo 4 em Lisboa e 2 no Porto.

Este curso que tem a duração de 3 anos e é financiado pelo Instituto de Emprego e Formação Profissional, destina-se à preparação de eventuais novos empregados bancários. Do seu curriculum constam 27 disciplinas ao longo das 4800 horas que o compõem.

O curso está dividido em três partes distintas:

Formação Geral, dirigida ao desenvolvimento cultural do jovem. Compreende um total de 900 horas distribuídas pelos 3 anos.

Formação Tecnológica, inclui a prática simulada com vista ao desenvolvimento das capacidades técnicas e profissionais.

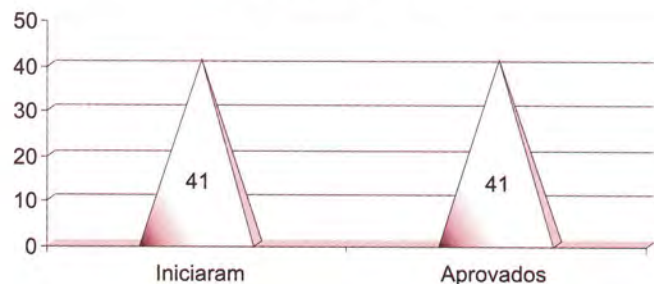
Abrange, sobretudo, matérias de técnica bancária e compreende um total de 2700 horas.

Formação Prática, visando o contacto directo com o posto de trabalho, permitindo a integração nas tarefas próprias do funcionamento dos balcões das Instituições de Crédito ou nos respectivos serviços centrais.

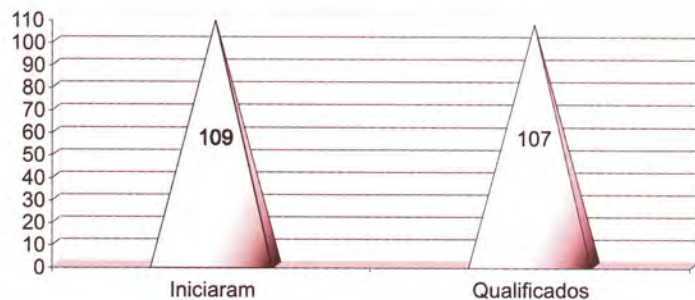
Compreende um total de 1200 horas. ■

RESULTADOS

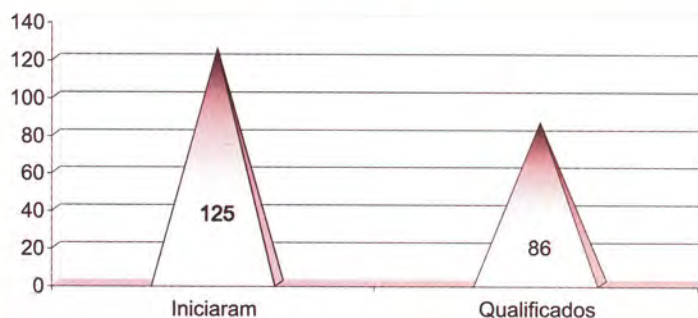
5º Curso-3º Ano



6º Curso-2º Ano



7º Curso-1º Ano





OBRIGAÇÕES CLÁSSICAS COM OPÇÃO DE TROCA INCORPORADA



JOÃO DUQUE *

Com o presente artigo, tentaremos "desmontar" e avaliar um produto que tem atraído alguns emitentes de títulos de rendimento fixo: obrigações com opções de troca incorporadas. Para isso, imaginaremos o caso de uma missão de obrigações de taxa fixa que, para além de pagar os juros correspondentes a cada cupão, propõe ao subscritor o direito de reembolso do capital em dívida através de acções.

Não é obrigatório que as acções que são usadas para reembolso sejam emitidas pela própria empresa. Nesse caso, o obrigacionista transformar-se-ia em accionista da empresa emitente. Pode muito bem tratar-se de acções de uma empresa estranha, passando pois o obrigacionista, no vencimento, em caso de aceitar a troca, a ser accionista da outra empresa.

Em primeiro lugar, vamos pormenorizar um pouco mais o produto em causa comparando-o com as obrigações clássicas. Este instrumento financeiro começa por ser uma obrigação clássica em que a entidade emitente, após receber o capital da subscrição, o remunera através do pagamento regular dos cupões. Até aqui, este produto em nada difere de uma mera obrigação clássica. A diferença reside no facto de o obrigacionista poder, no vencimento da obrigação, na ocasião do seu reembolso, escolher entre receber o valor do reembolso ou uma certa quantidade de acções de uma empresa específica. Vamos supor, para facilitar, que não existe qualquer prémio de reembolso e que, por isso, a amortização é feita ao par, isto é, pelo valor nominal. Vamos também supor que a opção de reembolso por acções é feita através de acções de uma outra empresa, uma vez que essa é uma opção menos usual no mercado financeiro.

Assim, existindo uma opção de reembolso, o titular da obrigação pode, se entender, exercer o seu direito. No entanto,

ele não é obrigado a aceitar o reembolso em acções. Tratando-se de uma opção, ele apenas exerce a opção se lhe for interessante financeiramente, isto é, se o valor da acção (preço de mercado) no momento do reembolso for superior ao valor nominal da obrigação. Note-se que mesmo que o titular da obrigação não esteja interessado em tornar-se accionista daquela empresa, ele deve exercer o direito ao reembolso em acções se o seu preço de mercado for superior ao valor nominal da obrigação. Nesse caso, exercendo o direito de ser reembolsado através de acções, ele torna-se accionista, mas, ao dar de imediato ordem de venda



sobre esses títulos, ele transforma-os-á de imediato em liquidez. Assim, deveremos sempre pressupor que, no caso de na data de reembolso o preço da acção ser superior ao valor nominal da obrigação, o titular da obrigação exercerá o seu direito.

Neste caso, o valor a tomar em consideração na data de reembolso é semelhante ao que vale, para o comprador, uma opção de compra no seu vencimento. Em boa verdade, ter a opção de reembolso de obrigações através de acções de uma empresa é igual a ser reembolsado pelo valor nominal e ter, simultaneamente, o direito a comprar as acções pelo valor nominal. Assim, a forma de avaliar este instrumento financeiro deve passar por decompor esta obrigação numa obrigação clássica e numa opção de compra que nela está "embutida". Apesar de o direito que estamos a analisar não ser destacável, ele pode individualizar-se para efeitos de avaliação.

Quais as razões que poderão levar uma empresa a emitir um título destes? As vantagens de uma emissão com opção de reembolso por acções de outra empresa estão associadas a uma tentativa de redução

do custo do capital alheio captado junto dos subscritores, para além de aumentar as chances de uma bem sucedida operação de captação de poupanças para o investimento. Normalmente, a empresa escolhida para entrega de acções é uma empresa de maior notoriedade no mercado que a empresa emitente. Daí se tornar aparentemente mais atractivo ao subscritor vir a ser accionista de uma empresa de grande notoriedade que de uma empresa de menor notoriedade e de, eventualmente, de maior risco. Ao não emitir acções próprias para reembolso das obrigações, a empresa não está a comprometer directamente a sua estrutura de financiamento nem a pressionar para o aumento do seu custo do capital próprio ou alheio, como pode suceder com a emissão de obrigações com *warrants* sobre acções da própria empresa. Pode ainda ser mais atractivo porque a área de actividade a que se dedica a empresa objecto da oferta é de menor risco, e, por isso a opção oferecida é mais barata do que a que seria oferecida através de acções próprias. É assim que se entende a recente emissão de obrigações com opção de reembolso em acções da EDP realizada pela Beta Finance Corporation junto de investidores nacionais. A Beta Finance Corporation é uma empresa sediada nas ilhas Cayman, sem notoriedade junto de muitos investidores nacionais. Ao dar a opção de reembolso através de acções EDP, ela usa a notoriedade da empresa portuguesa como forma de cativar o interesse dos investidores nacionais no instrumento de dívida então emitido. Em alternativa, poderíamos supor que a Beta Finance Corporation emitia obrigações semelhantes, embora com direito de reembolso sobre acções da própria empresa. Qual a atractividade de tal proposta tratando-se de uma empresa desconhecida em Portugal e sem acções cotadas na nossa praça?

Por outro lado, a empresa emitente não tem necessariamente de vir a adquirir as acções para entrega no reembolso. Pode já dispor delas em carteira de investimento no momento em que realizou a operação tratando-se, no reembolso, e no caso de ser exercido, de uma mera redução de activos e passivos. Caso não seja exercido, isso significa que o valor de mercado das acções objecto da oferta estarão abaixo do valor nominal da obrigação. Tal facto, no entanto, pode não ser negativo para a empresa emitente que supomos as detém em carteira. Com efeito, tratando-se de uma participação estratégica, oscilações de curto prazo não são normalmente tomadas como preocupantes, uma vez que a posição deverá ser mantida durante um período alargado de tempo durante o qual se espera recuperar o investimento inicial, para além de posições significativas darem aos seus titulares direitos de participação na gestão que não estão normalmente associados a pequenos lotes de acções enquanto unidades dispersas de capital.

Vejamos agora com um exemplo como poderíamos avaliar um instrumento deste género. Vamos supor que se trata de uma obrigação clássica que é emitida com reembolso ao par (10 000\$00) dentro de 5 anos, que paga juros anuais à taxa de 7% ao ano e que tem associada a opção de reembolso por 2 acções EDP. Isso significa que na data de reembolso, que é igualmente a data de vencimento da opção, se as acções EDP estiverem cotadas acima dos 5 000\$00, a opção será exercida e que o titular da obrigação preferirá receber as duas acções EDP ao valor nominal da obrigação.

Vamos supor agora que o tempo passou desde a emissão do título e que estamos a 3 anos do vencimento. Vamos supor que acabou de ser pago o 2.º cupão e que por isso restam 3 cupões para pagar. Para

«...Ter a opção de reembolso (de obrigações) através de acções de uma empresa é igual a ser reembolsado pelo valor nominal e ter, simultaneamente, o direito a comprar as acções pelo valor nominal.»

simplificar, assumimos que não há juros vencidos desde o pagamento do último cupão. Coloca-se a questão de saber qual deve ser o valor deste instrumento financeiro.

Como já vimos anteriormente, uma obrigação destas pode decompor-se em duas partes: a obrigação clássica, que pode ser avaliada através do Valor Actualizado dos Cash Flows libertos, e por duas opções de compra de acções EDP com maturidade dentro de 3 anos. Como estas opções só se podem exercer na data de vencimento, trata-se de opções europeias, pelo que, apesar de alguns pressupostos não se validarem, iremos usar o modelo de valorização de opções de compra europeias desenvolvido por Black e Scholes em 1973. Como se trata de uma opção de compra a longo prazo, seria irrazoável considerar como válido um dos pressupostos da equação de Black e Scholes que diz respeito aos dividendos. De facto, a formulação proposta por Black e Scholes não prevê pagamentos de dividendos pelo activo subjacente até ao vencimento da opção. Seria pouco razoável assumir que a EDP não fosse distribuir qualquer dividendo durante os próximos 3 anos, pelo que iremos usar o modelo proposto por Merton em que, por simplificação, assumiremos que a acção paga um fluxo contínuo de dividendos até ao vencimento (dividend yield) na ordem dos 2% ao ano.

De acordo com o modelo proposto por Merton em 1973 para ajustamento dos dividendos, o valor de uma opção de compra europeia é igual a:

$$c = S e^{-y(T-t)} N(d_1) - X e^{-r(T-t)} N(d_2)$$

$$\text{onde } d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{X}\right) + \left(r - y + \frac{\sigma^2}{2}\right)(T-t)}{\sigma\sqrt{T-t}}$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T-t}$$

e representa o prémio da opção (o valor da opção), S o preço do activo subjacente na data em que a opção está a ser avaliada, X o preço de exercício da opção, isto é, o preço pelo qual o titular da opção pode adquirir a acção, r a taxa de juro sem risco para o prazo até ao vencimento, $T-t$ o prazo de tempo até ao vencimento, isto é, o tempo que resta desde o dia em que se avalia a opção e a data de vencimento desta, y o *dividend yield* e, finalmente, σ representa a volatilidade do activo subjacente. $N(d_1)$ e $N(d_2)$ representam o valor da função de distribuição de probabilidade acumulada nos pontos d_1 e d_2 de uma distribuição Normal de média zero e desvio-padrão unitário. De acordo com o modelo apresentado, a volatilidade é suposta constante até ao vencimento, o que na prática não se valida. No entanto, usaremos essa simplificação para aproximar o valor da opção em causa, assumindo que o valor indicado por σ representa a volatilidade que em média se verifica até à maturidade da opção.

No caso vertente, assumiremos que a taxa de juro sem risco se situa nos 6% ao ano, que a volatilidade é de 15% ao ano, que a taxa exigida pelo mercado para actualização dos cash flows libertos se situa nos 8%, que as acções EDP estão actualmente cotadas a 4 000\$00 e que o reembolso da obrigação no vencimento, cujo valor nominal é de 10 000\$00, se pode fazer, por opção do titular da obrigação, através de 2 acções EDP.

Começemos primeiro por avaliar a parte deste instrumento financeiro que corresponde aos fluxos libertos pela obrigação clássica. Se P_1 representar o valor da obrigação clássica, ela valerá:

$$P_1 = \sum_{t=1}^3 J_t (1+r)^{-t} + VN(1+r)^{-3}$$

$$P_1 = 70(1+0,08)^{-1} + 70(1+0,08)^{-2} + 70(1+0,08)^{-3} + 10\,000(1+r)^{-3} = 924,23$$

Por seu lado, se P_2 representar o valor da opção, o seu valor, de acordo com os pressupostos, será:

$$P_2 = c = 4\,000 e^{-0,02(3)} N(d_1) - 5\,000 e^{-0,06(3)} N(d_2)$$

(continua na pág. 34) ➔



SE PENSA QUE SIM, EXPERIMENTE FAZER O TESTE QUE LHE PROPOMOS. ELE FOI ELABORADO A PARTIR DE 20 QUESTÕES SOBRE A ACTIVIDADE BANCÁRIA, ANTERIORMENTE UTILIZADAS NO MATERIAL PEDAGÓGICO DO CURSO REGULAR DE FORMAÇÃO BANCÁRIA. DAMOS-LHE A SOLUÇÃO NO FINAL DO EXERCÍCIO. DEPOIS, SÓ TERÁ DE FAZER CONTAS. POR CADA RESPOSTA CERTA, SOMARÁ 5 PONTOS E, POR CADA QUE ERRAR, DESCONTARÁ

A) A Banca Portuguesa ainda não atingiu a fase do Marketing Social porque:

- 1 - Os investimentos publicitários são insuficientes.
- 2 - Realizam-se poucos estudos de mercado.
- 3 - Os donativos são concedidos esporadicamente.
- 4 - Falta a preocupação com os interesses profundos do consumidor e da sociedade.

B) Numa União Monetária:

- 5 - Os capitais, bens e serviços são livres de circular entre os estados participantes, mas só existirá liberdade de circulação de pessoas se os Estados-membros assim o desejarem.
- 6 - As zonas mais avançadas devem ser ajudadas para atingirem um grau de desenvolvimento superior.
- 7 - As políticas macro-económicas seguidas pelos países participantes são comuns.
- 8 - Existe uma zona de comércio livre.

C) O capital próprio de uma empresa representa:

- 9 - Uma aplicação de fundos alheios.
- 10 - Um recurso de fundos alheios.
- 11 - Uma aplicação de fundos próprios.
- 12 - Um recurso de fundos próprios.

D) A principal fonte de Direito Bancário é o direito:

- 13 - Administrativo.
- 14 - Económico.
- 15 - Comercial.
- 16 - Civil.

E) Se um banco intervir como avalista do seu cliente, as responsabilidades deste que são afectadas são:

- 17 - Responsabilidades Comerciais.
- 18 - De financiamento a mais de um ano sem caução.
- 19 - De financiamento a mais de um ano com caução.
- 20 - Extrapatrimoniais.

F) Quando, num Sistema Integrado, a informação recolhida, actualiza de imediato todas as aplicações, então podemos dizer que existe:

- 21 - Consonância de informações.
- 22 - Partilha de actualizações.
- 23 - Sincronismo de actualizações.
- 24 - Sincronismo de informações.

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

- 25 - Um proveito a receber postecipado.
- 26 - Um custo a pagar postecipado.
- 27 - Uma receita com proveito diferido.

28 - Uma despesa com custo diferido.

H) No Tratado de Maastricht ficou definido que:

- 29 - Seria aprovado o Acto Único Europeu e estabelecidas as etapas para a concretização da União Económica e Monetária.
- 30 - A União Económica e Monetária se concretizaria em 3 etapas iniciando-se a primeira em Maio de 1998, na altura em que forem conhecidos os EM *in*.
- 31 - A introdução da moeda única se faria a 1/1/99.
- 32 - A etapa final da UEM teria início a 1/1/97 caso existisse uma maioria de EM que cumprissem os requisitos ou, o mais tardar, a 1/1/99, caso não existisse maioria.

I) Os Bancos poderão prestar um serviço de Custódia de títulos (IPSC) nos valores fungíveis.

- 33 - Às Sociedades correctoras.
- 34 - Aos clientes.
- 35 - À Bolsa.
- 36 - À Central de Valores Mobiliários.

J) Quando uma Instituição de Crédito autorizada num país terceiro pretende constituir uma filial em Portugal, a autorização é concedida pelo:

- 37 - Banco de Portugal.
- 38 - País de origem da empresa-mãe.

39 - Ministro das Finanças.
40 - Banco Central do país de acolhimento.

K) Qual o valor nominal de um título de crédito que, descontado por dentro, 183 dias antes da data de vencimento, à taxa de juro de 12%, produziu o valor de 5 659,5 contos?

- 41 - 362,298 contos.
- 42 - 6 000 contos.
- 43 - 6 021,798 contos.
- 44 - 340,5 contos.

L) Um financiamento externo para liquidação de importações, é uma operação que se substancia, basicamente, num empréstimo vindo do exterior e destinado a um residente.

Assim, o banco financiador pode ser:

- 45 - Qualquer banco estrangeiro a operar em Portugal.
- 46 - Sucursal no exterior de um banco nacional.
- 47 - Um banco residente desde que tenha disponibilidades em moeda estrangeira.
- 48 - Dos bancos não residentes apenas aqueles que operam no mercado europeu.

M) A liquidez de um produto financeiro pode ser obtida por duas vias: amortização ou transacção. De entre estas duas alternativas, a liquidez via amortização tem, em

1,66 PONTOS (CORRESPONDENTES A 1/3 DA COTAÇÃO DE CADA PERGUNTA). SE ESTIVER MUITO HESITANTE, É, POIS, PREFERÍVEL NÃO RESPONDER.

SE NÃO CONCORDAR COM ALGUMA OU ALGUMAS QUESTÕES APRESENTADAS, OU CONSIDERAR QUE PODERIA HAVER RESPOSTAS CORRECTAS DIFERENTES DAS QUE SÃO PROPOSTAS, OU AINDA, SE QUISER FAZER-NOS QUALQUER SUGESTÃO, PODERÁ SEMPRE ESCREVER-NOS.

PARTICIPE, NA CERTEZA DE QUE TAMBÉM NÓS NÃO SABEMOS TUDO E TENTAMOS FAZER SEMPRE MELHOR.

regra, menor risco para o investidor porque:

49 – A amortização dos produtos está sempre garantida pelo Estado.

50 – A amortização consegue-se, em regra, mais rapidamente do que a transacção.

51 – A transacção de um produto financeiro não é, em regra, garantida.

52 – A transacção implica o recurso à Bolsa, com o risco inerente.

N) Em regime de oligopólio existe uma tendência para a relativa estabilidade dos preços, porque:

53 – Os produtos não são diferenciados.

54 – A concorrência entre as empresas deixa de existir.

55 – Os concorrentes acompanham qualquer baixa de preços, mais do que a subida dos mesmos.

56 – O preço é igual ao custo médio.

O) Qual das seguintes afirmações corresponde a uma atitude empática do profissional:

57 – “Compreendo-o perfeitamente, no seu lugar também estaria desapontado.”

58 – “Deixe lá, não se preocupe, as coisas nunca são assim tão más como parecem.”

59 – “Consgo compreender o que está a sentir perante esta situação e estou disposto a colaborar consigo.”

60 – “Compreendo o seu aborrecimento, mas vamos ao que interessa.”

P) “As provisões destinam-se a fazer face a prejuízos e custos futuros e incertos.”

Contabilizam-se a débito na conta:

61 – Provisões do exercício.

62 – Provisões acumuladas.

63 – Provisões diversas.

64 – Outros custos e prejuízos.

Q) Relativamente aos elementos inerentes ao crédito bancário, podemos afirmar que:

65 – O juro antecipado não é um juro remuneratório.

66 – Só há lugar a juros moratórios quando o cliente não paga no vencimento.

67 – O Banco pode cobrar juros “à cabeça” sempre que quiser.

68 – Nas operações de crédito, o cliente paga sempre juros.

R) Um sentido conotativo para a palavra “Banco” poderá ser:

69 – Instituição de crédito.

70 – Urgência de hospital.

71 – Banco de um jardim.

72 – Poder económico.

S) José Manuel Teixeira é analfabeto e tem conta no Banco Lusitânia.

Logo o José Manuel:

73 – É incapacitado juridicamente.

74 – Está impedido de ser titular de contas bancárias.

75 – Só pode movimentar a sua conta com autorização de um curador nomeado pelo tribunal.

76 – Pode movimentar a sua conta mediante a aposição da impressão digital.

T) Dos seguintes produtos financeiros, qual deles apresenta uma remuneração composta por uma parte fixa e outra variável?

77 – Certificados de Aforro.

78 – Obrigações Convertíveis.

79 – Títulos de Participação.

80 – Unidades de Participação. ■

INFORBANCA N.º 38

A 1 – 2 – 3 – 4
B 5 – 6 – 7 – 8
C 9 – 10 – 11 – 12
D 13 – 14 – 15 – 16
E 17 – 18 – 19 – 20
F 21 – 22 – 23 – 24
G 25 – 26 – 27 – 28

H 29 – 30 – 31 – 32
I 33 – 34 – 35 – 36
J 37 – 38 – 39 – 40
K 41 – 42 – 43 – 44
L 45 – 46 – 47 – 48
M 49 – 50 – 51 – 52
N 53 – 54 – 55 – 56

O 57 – 58 – 59 – 60
P 61 – 62 – 63 – 64
Q 65 – 66 – 67 – 68
R 69 – 70 – 71 – 72
S 73 – 74 – 75 – 76
T 77 – 78 – 79 – 80

Anote aqui as suas soluções e confronte-as com os resultados publicados noutra página.

Número de Respostas Certas
Número de Respostas Erradas

C =
E =

Para calcular o número de pontos que obteve, empregue a seguinte fórmula:

$$N.º \text{ de pontos} = (C - \frac{E}{3}) \times 5$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{4000}{5000}\right) + (0,06 - 0,02 + \frac{0,15^2}{2})(3)}{0,15\sqrt{3}}$$

$$d_2 = d_1 - 0,15\sqrt{3} = -0,5269$$

Consequentemente, $N(-0,2671) = 0,3947$ e
 $N(-0,5269) = 0,2991$

Logo, o valor da opção de compra virá igual a:

$$P_2 = c = 4000 e^{-0,02(3)} 0,3947 - 5000 e^{-0,06(3)} 0,2991 = 237,57$$

Na medida em que esta obrigação daria o direito a ser reembolsada por 2 acções EDP, o valor total deste instrumento financeiro será igual à soma do valor da obrigação clássica com duas opções de compra EDP, tal como avaliámos atrás:

$$P = P_1 + 2P_2 = 924,23 + 2 \times 237,57 = 1399\$37$$

Alternativamente, a empresa emitente poderia ter feito uma emissão de obrigações clássicas em que a opção de reembolso

por acções EDP ficava nas "mãos" do emitente (e não do subscritor), cabendo-lhe decidir, no vencimento, se reembolsava pelo valor nominal, se através de acções. Nesse caso, tratar-se-ia de uma opção de venda detida pelo emitente, cabendo ao subscritor o papel de vendedor dessa opção. Mas dessas trataremos mais tarde, em artigo posterior. ■

* Coordenador da Secção.

Professor Auxiliar convidado do ISEG.

Assessor do Conselho Directivo da CMVM.

Docente do ISGB.

BIBLIOGRAFIA

BLACK, F., SCHOLES, M., "The Pricing of Options and Corporate Liabilities", *Journal of Political Economy*, 81, May-June, 1973, pp. 637-659.

MERTON, R., "Theory of Rational Option Pricing", *Bell Journal of Economics and Management Science*, 4, Spring, 1973, pp. 141-183.

PERGUNTAS & RESPOSTAS

Publicamos neste número a resposta a mais uma pergunta colocada por um colega. Convidamos todos os restantes a fazerem 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.

«Se eu quiser ir a França em Janeiro do próximo ano, posso ir ao banco e trocar escudos por francos?»

Questão colocada por
 Mariana Reis
 Santarém

Não directamente, porque a partir de 1 de Janeiro de 1999 o escudo deixa de existir enquanto moeda, passando a ser apenas uma denominação não decimal do euro (ainda que o escudo continue em circulação). Assim, e a partir desse momento, não serão estabelecidas cotações bilaterais entre as diferentes moedas da "zona do euro", logo não haverá qualquer cotação fixada entre o escudo e o franco. No entanto, serão fixadas cotações para cada uma das moedas dos países *in face* ao euro. O procedimento a adoptar será, neste caso, converter os escudos para euros – aplicando a taxa de conversão fixada e as regras de arredondamento estabelecidas – e depois converter os euros para francos. ■

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.

VOCÊ SABE TUDO?

Soluções

A) 3 B) 5 C) 11 D) 15 E) 18 F) 22 G) 28
 H) 30 I) 33 J) 39 K) 41 L) 46 M) 50 N) 56
 O) 58 P) 63 Q) 68 R) 71 S) 76 T) 78

REPÚBLICA ESLOVACA

IMPLEMENTAÇÃO DE UM CURSO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA, EM ENSINO A DISTÂNCIA, PARA CHEFIAS INTERMÉDIAS

Estão concluídos os trabalhos, iniciados em Novembro de 1995, relativos a este Projecto, que teve como destinatário o Instituto de Formação Bancária da República Eslovaca. Refira-se que o sector bancário deste país compreende cerca de 30 bancos (nacionais e estrangeiros), em que trabalham aproximadamente 22 000 bancários.

O IFB liderou o Consórcio encarregado do Projecto, de que fizeram parte o CFPB (França) e a FinanzaKademie (Áustria). Além da coordenação global de todas as actividades, coube ainda ao nosso Instituto formar a equipa local que assegurará a continuidade do Curso, garantir a qualidade pedagógica do material de estudo de todas as disciplinas e encarregar-se do conteúdo técnico de cinco dessas disciplinas, num total de dez.

Todo o processo de implementação do curso nasceu da proposta técnica apresentada pelo IFB e aferida localmente durante a *inception phase* (dois primeiros meses de actividades).

Em 27 de Janeiro de 1997 teve lugar a abertura oficial do 1.º ano do curso, com 120 alunos: 6 grupos de 20 alunos. Estes alunos terminarão o seu curso, que compreende 2 anos, com um exame final a realizar em Abril de 1999.



Em 24 de Setembro de 1998 começou a 2.ª edição do primeiro ano, também com 120 alunos. Foi, igualmente, organizada uma cerimónia de abertura do novo ano, onde estiveram presentes para além dos alunos, personalidades do sector bancário e representantes do Consórcio.

Ambos os grupos constituem amostras muito representativas do sector, na medida

em que todos os bancos inscreveram alunos.

É-nos grato registar que, no decurso da cerimónia de abertura, representantes do Programa PHARE, da União Europeia, entidade apoiante da realização do Projecto, manifestaram a opinião de que o Curso constitui um sucesso de organização e está a contribuir significativamente para o aumento de conhecimentos da população bancária Eslovaca. ■

O Instituto de Formação Bancária de Moçambique (IFBM) organizou em Maputo com a participação técnica do IFB, nos meses de Julho e Setembro, dois Seminários abordando, respectivamente, os seguintes temas:

- "A Gestão Bancária – Novos Desafios";
- "Papel e Funções dos Mercados Financeiros na Economia – Perspectivas em Moçambique".

A realização destes seminários enquadrou-se no âmbito de um Projecto de Formação de Quadros Intermédios e Superiores da Banca Moçambicana, o qual contou com o apoio da

cooperação portuguesa através do Fundo para a Cooperação Económica. Ambas as acções decorreram no Auditório do Banco Comercial de Moçambique.

Estes seminários, orientados por formadores do IFB em conjunto com quadros bancários moçambicanos, suscitaram considerável interesse tanto no sector bancário em geral, como a nível da Administração Pública e no meio empresarial, em resultado da pertinência dos temas em presença e da qualidade das intervenções e dinamismo dos participantes.

Os objectivos do *Seminário sobre Gestão Bancária* foram plenamente atingidos, tendo

MOÇAMBIQUE

sido discutidas as recentes tendências da evolução da banca a nível internacional, especialmente em Moçambique, bem como os desafios que se colocam aos gestores, as soluções implementadas e o papel das autoridades de supervisão, nomeadamente do Banco Central e do Ministério das Finanças.

No que respeita ao *Seminário sobre Mercados Financeiros*, proporcionou a oportunidade para uma ampla reflexão sobre a importância do funcionamento dos mercados financeiros no desenvolvimento das economias, perspectivando soluções para o caso moçambicano. ■



INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO BANCÁRIA
Instituto de Formação Bancária



MERCADOS FINANCEIROS



Pós-Graduação



INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO BANCÁRIA

Av. Barbosa du Bocage, 87, R/C - 1050 - 030 Lisboa - Tel: (01) 793 25 39/48
Rua Fernandes Tomás, 325, 4º - 4000 - 209 Porto - Tel: (02) 57 64 05 /56 99 13
E-mail: isg@ifb.pt