



MINI-MBA DE ESPECIALIZAÇÃO EM TRADE FINANCE



Coordenador: Dr. João Machado dos Santos

Índice

Duração Total:	2
Destinatários:	3
Perfil de saída:	3
Pré-Requisitos:	3
Objetivo Geral:	2
Objetivos Específicos:	2
Estrutura modular e respetiva carga horária	3
Conteúdos programáticos:	4
Metodologia:	8
Avaliação dos Formandos:	9
Recursos Didáticos:	9
Equipa de Formação:	10
Coordenador:	10
Condições	10
Cancelamentos e Não Comparências	10

Plano do MINI-MBA de Especialização em Trade Finance

Objetivo Geral:

Este curso abrange todos os aspetos de comércio internacional e produtos financeiros a partir de uma visão prática. É dado muito ênfase acerca da avaliação de riscos, técnicas de resolução de problemas e estrutura do negócio, através de um conhecimento do ciclo económico do cliente. Enquanto cada um dos produtos comerciais bancários são trabalhados com detalhe, muita atenção é dada à efetividade e uso apropriado destes mecanismos para ir ao encontro das necessidades do cliente, com uma visão de gerar um negócio remunerativo e controlado para o Banco e para o cliente. O curso é altamente interativo e centrado no uso de uma variedade de Case Studies, sendo que muitos deles são baseados em casos reais.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos devem estar aptos a:

- Conhecer quando e como usar Trade Finance eficazmente;
- Apreciar a importância do contrato comercial, Incoterms (termos internacionais de comércio), e documentação comercial;
- Identificar os riscos de negócio e como pode ser atenuado;
- Construir um calendário de evolução do ciclo económico, quantidade e duração do Trade Finance;
- Lista de métodos de pagamento, o seu uso, riscos para o comprador, vendedor e financeiro;
- Identificar quando e como os produtos de Trade Finance podem ser usados;
- Descrever a solução chave de cadeias de fornecimento e quando é que devem ser usadas;
- Ser capaz de aplicar técnicas de melhoria de crédito, apoiar e avaliar o seguro de crédito ECA (Export Credit Agency);
- Avaliar as condições de operação e risco de uma procura de obrigações e cartas de crédito standby;
- Identificar as necessidades do cliente e satisfazê-las através do uso do Trade Finance;
- Recolher informação para fixar e avaliar cuidadosamente uma proposta de mercado;
- Estruturar as instalações de Trade Finance para reduzir riscos, de forma a acompanhar os bens e o dinheiro e para ter aprovação do negócio;
- Explicar porque é que o Trade Finance é uma alternativa da folha de balanço;
- Compreender os desenvolvimentos legislativos no Trade Finance;
- Descrever a gestão de estruturas, produtos e riscos no financiamento de comércio de mercadorias;
- Formular uma proposta vencedora para o cliente;
- Aplicar AML, sanções e fraudes baseadas em técnicas de avaliação de risco.

Duração Total: 50 Horas – 08:30 às 14:30

Destinatários:

Este curso destina-se a Gestores de importação e exportação, Executivos Financeiros, Gestores Bancários, colaboradores com funções em gestão de crédito e risco e comerciais operacionais.

Perfil de saída:

Todos os alunos têm direito a um certificado de participação no MINI-MBA.

Adicionalmente e sem qualquer custo acrescido, podem submeter-se a um exame de avaliação no final do curso. Esta opção é facultativa e após aprovação, os participantes recebem um certificado de "Aprovado no Exame de Avaliação". **Este certificado proporciona acesso a equivalências académicas de cadeiras a nível superior de uma Licenciatura ou Mestrado de acordo com a universidade escolhida pelo aluno.**

A High Skills não pode assegurar o nível de créditos obtidos porque os mesmos são somente da responsabilidade da universidade e curso escolhido pelo participante.

Pré-Requisitos:

Não se aplica.

Estrutura modular e respetiva carga horária

Módulo	Duração
<i>Módulo 0 – Abertura</i>	
<i>Módulo I – Trade Finance: o papel essencial no mercado e crescimento das receitas</i>	6
<i>Módulo II – Crédito Documentário</i>	12
<i>Módulo III – Crédito Intercalar</i>	6
<i>Módulo IV – Dívidas Financeiras (Cadeia de Fornecimento financeiro)</i>	12
<i>Módulo V – Produtos de Comércio Financeiro</i>	8
<i>Módulo VI – Exame e Encerramento</i>	6
Total	50

Conteúdos programáticos:

Módulo 0 – Abertura

- Apresentação dos formadores e dos formandos;
- Apresentação dos objectivos e metodologias de funcionamento de ação de formação.

Módulo I – Trade Finance: o papel essencial no mercado e crescimento das receitas

- Requisitos divergentes do comprador e do vendedor;
- A importância e implicações do crédito comercial;
- Otimização do capital de trabalho; como o comércio financeiro pode melhorar DSO (Days Sales Outstanding) e DPO (Days Payable Outstanding);
- Uma alternativa ao Balanço de crédito;
- A liquidação própria; fonte primária de reembolso;
- Benefícios fundamentais para o financeiro e corporativo;
- Regras do Incoterms 2010:
 - Relevância e importância para o Trade Finance;
 - Examinação das mais usadas Incoterms;
 - Importância das regras do Incoterms para a perspectiva de Trade Financing .
- Contratos comerciais e documentação comercial:
 - Aspectos chave de um contrato comercial;
 - Revisão da documentação comercial e a sua importância para o Trade Finance:
 - A importância de instrumentos de débito; fatura, conta de pagamento, nota promissória;
 - Controlo dos Bens; Documento de Transporte;
 - Outros documentos de transporte e implicações de controlo.
- Proposta de avaliação; recolha de informação fundamental:
 - Identificação das necessidades do cliente;
 - Compreensão da proposta de empréstimo;
 - Questões fundamentais para identificar os riscos transicionais e financeiros:
 - Bases do contrato de venda;
 - Cadeia de fornecimento;
 - Natureza dos bens e comercialização;
 - Gestão da Qualidade de Risco;
 - Natureza e lugar do armazém de bens;
 - Modo de embarque;
 - Método de pagamento;
 - Crédito comercial;
 - Comprador e instrumento de débito;
 - Ciclo económico; fluxo de tempo do produto, dinheiro e documentação;
 - Cálculo das falhas de financiamento, estabelecimento necessário qualitativo e período.
- Coleções documentais:
 - Operação, estrutura e partes;
 - Qual é a coleção e quando deve ser usada;
 - Características de Riscos, de benefícios e controlo;
 - Documentos contra pagamento;
 - Documentos contra aceitação;

- O horário das instruções;
- Responsabilidade bancária; documento de estabelecimento de confiança;
- Protesto;
- Apreciação da ICC URC 522;
- Coleções financeiras
- Bank Aval
 - Que é avalisation e quando é que deve ser usada;
 - Riscos e Benefícios;
 - Banco Avalising;
 - Financiamento Bancário.
 - Oportunidades de Financiamento.

Módulo II – Crédito Documentário

- Operação, estrutura e partes;
- O principio da Independência;
- Letra de crédito;
- Visão, aceitação e pagamento deferido e negociação;
- Crédito não confirmado e confirmado e o uso da confirmação silenciosa;
- Riscos, benefícios e controlo;
- Questões de uma letra de crédito; proteção dos interesses do banco;
- Documentação de uma letra de crédito; a sua importância e implicações para um comercial financeiro;
 - Documentação de risco; as implicações de documentos discrepantes;
 - Financiamento de letras de crédito:
 - Pré-embarque financeiro;
 - Desconto e negociação (com ou sem fonte);
 - Refinanciamento;
 - Uma apreciação do UCP600, ISB 745 e URR725.
- Outras formas de crédito:
 - Operação, apreciação de risco e uso:
 - Letras de crédito renováveis;
 - Letras de crédito transferíveis;
 - Verso das letras de crédito.
- Mudanças e desafios, custos e consequências da nova legislação:
 - Uma visão geral da mudança face a legislação; Basel, União Europeia e Reino Unido;
 - Uma análise nos papeis mais recentes e o seu impacto; capital, liquidação, contabilidade, governo;
 - Quais são os passos que os bancos têm que cumprir com a evolução da procura regulatória.

Módulo III – Crédito Intercalar

- A operação do crédito intercalar;
- Letra de crédito intercalar;
- Documentação de reclamação;
- Apreciação de risco;
- O uso do UCP 600 e do ISP 98;

- Obrigações e garantias:
 - O uso de obrigações e garantias;
 - Proposta, performance e pagamento adiantado e retenção de obrigações;
 - Clausulas fundamentais;
 - Apreciação de risco;
 - Jurisdição legal e questões de data de expiração;
 - O uso do URDG 758.

Módulo IV –Pagamentos Financeiros (Cadeia de Fornecimento financeiro)

- A importância de DPO e a aceleração de pagamentos para estabelecimento de descontos;
- O que é que são pagamentos financeiros e quando é que deve ser usado;
- Tipos de pagamentos financeiros:
 - Pré-embarque pagamentos financeiros;
 - Pagamentos financeiros aprovados;
 - Uso do pagamento na visão de letras de crédito.
- Riscos e benefícios;
- Comercio, avaliação de risco de crédito:
 - Identificação e gestão de comercio de risco:
 - Financeiro; comprador com crédito de risco, politico, país e transferência de risco;
 - Performance, cadeia de fornecimento, bens, oportunidade de entrega, litigio;
 - Documentário; instrumento de comercio, despacho de exportação e importação;
 - Risco de reputação.
 - O papel da afirmação financeira;
 - A atitude do devedor e atenuação de risco;
 - Vantagem de vendas; USP; Estratégia ou preço impulsionado;
 - Natureza dos bens; gestão de qualidade, comercialização e preços dinâmicos;
 - A relevância do modelo de embarque e Inconterms para o controlo de bens;
 - O pagamento “hierarquia de risco”: considerações de risco para o importador e exportador;
 - A natureza das contas a receber; conta de troca, nota promissória, fatura;
 - Avaliação e controlo do fluxo de caixa.
- A estrutura das instalações do comercio; exercício de controlo:
 - Quando e porque lidar com a estruturação e porque é que deve ser usada;
 - Determinação da natureza e extensão da estrutura das instalações;
 - Facilidade de liquidação própria; fonte primária de reembolso;
 - Estruturação das instalações para redução de riscos; o uso de instrumentos comerciais;
 - Seguimento dos bens, documentação e dinheiro;
 - Empréstimos comerciais; financiamento alinhado com o ciclo económico;
 - Princípios para a estruturar instalações; principais controlos:
 - O uso e aplicação financeiro;
 - Link de pagamento para a documentação comercial;

- Manutenção de controlo; movimentação de bens;
- Delimitação, propriedade e captação de procedimentos de contas a receber.
 - A realidade do título e controlo; liquidação de bens;
- Apoio à Agência de exportação de crédito:
 - O papel de uma ECA (Export Credit Agency)
 - Quando é que uma Agência de exportação de crédito é usada e como; financiamento e redução de riscos;
 - Partes; Exportador, compradores externos e banco;
 - Elegibilidade de apoio à ECA; descrição, partes e operação:
 - Crédito do fornecedor;
 - Crédito do comprador;
 - Linhas de crédito; proposta geral e projeto específico;
 - Garantias parciais aos credores;
 - Apoio à obrigação;
 - Letra de crédito – apoio à confirmação;
 - Cobertura do seguro de crédito.

Módulo V – Produtos de Comercio Financeiro

- Produtos comerciais financeiros:
 - Qual produto financeiro estruturado é e quando deve ser usado;
 - Produtos habituais;
 - Partes;
 - O papel e valor da troca de produtos;
- Avaliação do Risco de Produtos financeiros:
 - Produtos de comercio financeiro;
 - Compreensão dos fluxos de comercio;
 - Risco de Performance;
 - Preço instável;
 - Controlo num armazém:
 - Receitas de armazém;
 - O valor colateral dos gestores.
 - Avaliação do valor colateral e contas a receber; Rácio Financeiro;
 - O uso de contas offshore;
 - Contas reservadas.
- Métodos fundamentais de produtos financeiros:
 - Pré-exportação Financeira:
 - O uso de vermelho e verde clausulas nas letras de crédito;
 - Garantias de performance.
 - Pré-pagamento financeiro.
 - Fundos de Armazém;
 - Portagem;
 - Fundos de contas a receber.
- Aspectos fundamentais de um acordo financeiro:
 - Reforços de estrutura;
 - Clausulas principais.
- Outras formas de produto financeiro:

- Empréstimo de equipamentos base;
- Countertrade.
- AML, sanções, fraude no Trade Finance:
 - Comercio baseado em lavagem de dinheiro;
 - Sanções; a sua relevância para o Trade Finance;
 - A relação com o banco correspondente.
- Expectações regulamentares no Trade finance:
 - Risco baseado na avaliação;
 - Transações de alto risco; a necessidade para melhorar devida diligencia;
 - Apreciação do ciclo económico – conhecer o cliente do cliente.
- Identificação dos riscos:
 - Métodos comuns de comércio baseados na lavagem de dinheiro;
 - Tipologias;
 - Instrumentos de negociação para as terceiras partes;
 - Zonas de risco de trade compliance;
 - Aspectos de risco de Compliance dos produtos fundamentais financeiros
 - Letra de crédito.
 - Indicadores de risco:
 - Sinais de aviso de fraude;
 - Bandeiras vermelhas; lavagem de dinheiro;
 - Indicadores de questões de sanção.

Módulo VI – Exame e Encerramento

- Avaliação do curso: formadores e formandos

Metodologia:

Este curso tem como objectivo promover um ambiente interactivo entre o formador e o grupo bem como entre todos os formandos. Neste sentido recorre a uma abordagem dos conteúdos programáticos através da utilização de métodos e técnicas pedagógicas diversificadas.

Momento / Objetivo	Método / Técnica
Nos módulos II ao V	Expositivo Demonstrativo Activo
Durante toda a ação de formação	Análise de casos reais
Durante toda a ação de formação	Interrogativo

Avaliação dos Formandos:

As técnicas de avaliação indicadas inserem-se nos 3 momentos de avaliação da seguinte forma, conforme expressa o quadro seguinte:

Momento	Técnica	Instrumento	Objectivo
Inicial	Formulação de Perguntas Orais	Guião de Perguntas	Verificar Pré-Requisitos
Formativo	Observação	Grelha Observação	Avaliar o desempenho ao longo das sessões
Sumativo	Avaliação	Teste	

Recursos Didáticos:

- ✓ Sala de formação;
- ✓ Projetor de vídeo;
- ✓ Documentação Teórica;
- ✓ Kit de Formando.

Equipa de Formação:

Coordenador:

Dr. João Machado dos Santos

Licenciado em Economia/Gestão pela Faculdade de Economia do Porto, com conclusão em 1987. Durante a carreira profissional, participação em várias formações de âmbito específico, seminários e convenções.

Percurso Profissional

1982 – Como técnico de Finanças na DGCI;

1986 e 1990 – Técnico de Operações na Lusoleasing SA, período durante o qual foi formador na Associação Industrial Portuense;

1990 e 1992 – Director de Operações na CISF SA;

1992 e 1997 – Director Regional Norte na Mundileasing SA

1995 e 1997– Director Geral na mesma entidade;

1997 e 2006– Director Geral do Banif SA destacado nos Açores como Director Geral do Banco Comercial dos Açores SA;

2006 e 2012 –Administrador Executivo do Banif, Presidente da Comissão Executiva e Administrador da Banifserv, ACE, Administrador não Executivo da Banif Açor Pensões SA e Administrador não Executivo da SIBS SA.

2012 – Director Executivo da Prestarte SA e Consultor

2015– Consultor, Coordenador e Formador da High Skills

1998/2000 – PriceWaterhouseCoopers (antes na Coopers & Lybrand) Portugal

Company Administration Services, funções financeiras, assuntos fiscais, consolidação, reporte financeiro, planeamento, controle orçamental e tesouraria.



Condições

Caso tenha mais do que dois participantes consulte-nos para conhecer as nossas vantagens empresariais!

High Skills – Formação e Consultoria LDA

Avenida de Berna, nº 8 1050-040 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura pró-forma/fatura final e o pagamento da mesma.

Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão cancelar a sua inscrição até 6 dias uteis antes da data de inicio do curso.

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 5 dias úteis antes do inicio do curso.

A sua não comparência do(s) formando(s) no dia de início da formação não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição e será cobrada na sua totalidade.

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)			
Entidade:		Telefone:	
Responsável:		E-mail:	
Morada:			
Código Postal:		Fax:	
Nº Contribuinte / Fiscal:			
2. DADOS FORMANDO(S)			
Nome:			
E-mail:			
Naturalidade:			
Mini-MBA:	Mini-MBA de Especialização em Trade Finance		
Data Nascimento:		Nacionalidade:	
Passaporte / BI:		Data de Validade:	

Contatos possíveis para mais informações:

E-mail: geral@highskills.pt

Telefone: +351 217 931 365

