

## Trade Finance

### Objetivos Gerais

Na presente conjuntura, o comércio internacional ganhou acrescida relevância, particularmente no que toca às exportações que se tornaram um dos vetores fundamentais para o combate à crise que atravessamos.

Cabe ao sistema financeiro um papel determinante no apoio ao comércio internacional e aos agentes que nele atuam.

### Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficarão aptos:

- Facultar informação sobre as múltiplas soluções, quer de serviços quer de produtos financeiros, disponíveis na Banca relativas ao negócio internacional;
- Ajudar os participantes na escolha do instrumento financeiro mais ajustado a cada negócio concreto;
- Dotar os participantes das várias fontes de informação que suportam o negócio internacional, que vão dos apoios financeiros e logísticos, às normas e regras oficiais.

### Destinatários

A todos os profissionais que necessitem de aperfeiçoar e atualizar os seus conhecimentos sobre a temática do Comércio Internacional numa abordagem simples e ajustada à realidade dos nossos dias. Interessa particularmente a:

- Colaboradores do Setor Financeiro com funções na área internacional ou na área comercial (Diretores, Gerentes e Gestores de Conta Empresas);
- Quadros de empresas importadoras ou exportadoras;
- Consultores que trabalhem com o setor financeiro ou com empresas orientadas para o comércio internacional;
- Empreendedores com interesse em adquirir conhecimentos específicos sobre instrumentos financeiros de apoio ao comércio internacional.

### Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

## Carga Horária

24 Horas

## Conteúdo Programático

### Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

### Módulo I – Necessidades do Exportador Vs Necessidades do Importador

- Informações Gerais sobre Importação e Exportação;
- Importância da Intervenção da Banca na Definição do Negócio;
- Capacitação, Confiança e Capacidade Negocial (CCC).

### Módulo II – O Papel da Banca

- Mitigação do Risco
  - Risco País
  - Risco Banco
  - Risco Cliente

### Módulo III – Trade Finance

- Operações Simples /Liquidação Direta
  - Cheques Bancários
    - Para Depósito em Conta
    - A Compra Vs a Cobrança
    - Procedimentos
    - Cuidados
- Ordens sobre o Estrangeiro Recebidas/Emitidas
  - Tipos de Ordens
  - Procedimentos
  - Intervenientes
  - Cuidados
- Operações Documentárias
  - Remessas Documentárias
    - Definição
    - Modalidades de Cobrança
    - Tipos
    - Intervenientes
    - Circuito
    - Vantagens (Resolução de caso)
- Cartas de Crédito
  - Definição
  - Tipos

- Circuito
- Modalidades de Pagamento
- Intervenientes
- Vantagens
- Mensagens Swift –Ruu Ucp 600
- SLBC (Stand By Letter Of Credit) e Garantias Bancárias Internacionais
  - Circuito
  - Intervenientes
  - Vantagens
  - Ilustração

### Módulo IV – Incoterms Mais Utilizados

- Função
- Importância

### Módulo V – Financiamento à Exportação

- Desconto
- Abono
- Pré-Financiamento de Exportação
- Linhas de Crédito Específicas

### Módulo VI – Resolução de Casos (Dinâmica de Grupo)

- Análise de documentos
- Swift – Espelho de Contrato Comercial
- Discussão.

## Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.

