



# HS

HIGH SKILLS  
Formação e Consultoria



[www.highskills.pt](http://www.highskills.pt)

## **Curso de Especialização de Trade Finance Créditos Documentários**

ANGOLA | CABO-VERDE | MOÇAMBIQUE | PORTUGAL | SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE

#### **Duração Total**

30 Horas

Das 08h00 às 14h00

#### **Destinatários**

Este curso destina-se a colaboradores do sector bancário angolano que lidem ou venham a lidar direta ou indiretamente com este tipo de produto ao nível comercial, administrativo e operacional.

#### **Pré-Requisitos**

Não se aplica.

### **Objetivos Gerais**

Este curso destina-se a profissionais bancários e tem como objetivo dar a conhecer os benefícios e proveitos que resultam para um Banco no suporte comercial, administrativo e creditício ao negócio Internacional. Durante a realização do curso os participantes ficarão a conhecer e a saber aplicar os normativos do BNA aplicáveis às operações de Comércio Internacional.

### **Objetivos Específicos**

No final deste curso os participantes deverão:

- ◆ Distinguir o crédito documentário dos outros meios de pagamento;
- ◆ Conhecer os prazos e meios de cobrança e pagamento;
- ◆ Identificar a informação que deverá constar num crédito documentário;
- ◆ Saber como evitar as irregularidades no crédito documentário.
- ◆ Contextualizar a importância do Crédito documentário no comércio internacional;
- ◆ Referir os princípios inerentes a esta modalidade de crédito;
- ◆ Adequar o Crédito documentário como produto bancário de apoio às transações; internacionais e colocá-lo comercialmente junto do cliente;
- ◆ Caracterizar os diversos tipos de Crédito documentário;
- ◆ Dominar todas as formalidades envolvidas neste tipo de operações;
- ◆ Compreender e Interpretar os normativos específicos do Banco Central de Angola aplicáveis às operações de Comércio Internacional.

### Metodologia

Este curso tem como objetivo promover um ambiente interativo 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.

Em todos os módulos são utilizados os métodos Expositivo, Demonstrativo e Ativo, com grande ênfase em Análise de Casos Reais e Exercícios Práticos.

## Conteúdos programáticos

### Módulo 0 – Abertura

Apresentação dos formadores e dos formandos

Apresentação dos objetivos e metodologias de funcionamento de ação de formação

### Módulo I – Noção e características de créditos documentários

- ◆ O contexto do comércio Internacional;
- ◆ Intervenientes e funções;
- ◆ Distinção entre os créditos documentários e outros meios de pagamento.

### Módulo II – Prazos e meios de cobrança e pagamento disponíveis

- ◆ Tipos de pagamento;
- ◆ Meios de cobrança e de pagamento;
- ◆ O swift.

### Módulo III – Características dos diferentes tipos de créditos documentários

- ◆ Em função da possibilidade de revogação: revogáveis e irrevogáveis;
- ◆ Em função do conteúdo / modalidades de utilização: créditos com pagamento à vista, diferido, por aceite ou negociação;
- ◆ Em função dos bancos intervenientes: operação simples, operação com banco intermediário.

### Módulo IV – Modalidades de Pagamento

- ◆ Pagamento antecipado;
- ◆ Pagamento postecipado;
- ◆ Remessas e cobranças documentárias;
- ◆ Crédito documentário – DEFINIÇÕES GERAIS:
  - ◆ A importância do crédito documentário.
- ◆ Origem e evolução:
  - ◆ Autonomia, Formalidade e Revogabilidade;
  - ◆ Comparabilidade com Produtos Alternativos;
  - ◆ Regras Gerais dos Créditos Documentários.
- ◆ Tipos de créditos documentários;
- ◆ Participantes.

### Metodologia

Este curso tem como objetivo promover um ambiente interativo 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.

Em todos os módulos são utilizados os métodos Expositivo, Demonstrativo e Ativo, com grande ênfase em Análise de Casos Reais e Exercícios Práticos.

## Conteúdos programáticos

### Módulo V – Operações de crédito associadas ao comércio internacional

- ♦ Desconto;
- ♦ Empréstimo;
- ♦ Cross Border Lease;
- ♦ Factoring;
- ♦ Forfaiting.

### Módulo VI – Regras Internacionais

- ♦ Regras e usos uniformes;
- ♦ Incoterms;
- ♦ Garantias, as stand by letters of credit;
- ♦ Seguros de crédito.

### Módulo VII – A importância dos documentos de suporte nas operações com crédito documentário. O princípio da separação da transação e do suporte bancário

- ♦ Pedido de abertura;
- ♦ A fatura pró-forma e a fatura;
- ♦ Documentos de embarque;
- ♦ Documentos de seguro;
- ♦ Outros.

### Módulo VIII – O enquadramento normativo específico em Angola

- ♦ A questão do Compliance;
- ♦ A problemática do branqueamento de capitais;
- ♦ A questão da gestão de divisas;
- ♦ Normativos aplicáveis e determinações do Banco Central.

### Módulo IX – Casos práticos em sala

## Equipa de Formação

### Coordenador Exclusivo

#### 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 Portuguesa;

**1990 e 1992** – Director de Operações na CISF SA;

**1992 e 1997** – Director Regional Norte na Mundileasing SA

**1995 e 1997** – Director Geral na Mundileasing SA

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

**1998/2000** – PriceWaterhouseCoopers (antes na Coopers & Lybrand) Portugal Company Administration Services, funções financeiras, assuntos fiscais, consolidação, reporte financeiro, planeamento, controle orçamental e tesouraria.

**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.

**2012-2015** – Director Executivo da Prestarte SA e Consultor

**2015** – Consultor, Coordenador e Formador da High Skills



### 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. O pagamento da fatura terá que ser realizado por transferência Bancária até 3 semanas antes do início do curso de forma a garantir a sua inscrição.

### Cancelamentos e Não Comparências

O(s) formando(s) poderão cancelar a sua inscrição até 6 dias úteis antes da data de início 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 início 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.

**Nome do curso:** Curso de Especialização - Trade Finance - Crédito Documentário

**Carga Horária:** 30h

**Horário:** das 8h00 às 14h00

**Local:** Faias Residence - Rua Rainha Ginga, nº60 – junto do Jornal de Angola

### As nossas formações incluem:

- ✓ Orador Reconhecido
- ✓ Sala de formação
- ✓ KIT de Formando
- ✓ 1 Coffee-Break de Manhã
- ✓ 1 Almoço
- ✓ Material Pedagógico
- ✓ Certificado de Formação reconhecido

**Valor:** 3.000,00 €

**Nota:** todos os pagamento são realizados em euros ou dólares por transferência bancária pois a High Skills é um entidade não residente em Angola.

### DADOS DE TRANSFERÊNCIA BANCÁRIA

#### Banco: BPI- Banco Português de Investimento

Nº Conta: 0-5098621.000.003

NIB: 0010 0000 50986210003 21

IBAN: PT50 0010 0000 5098 6210 0032 1

SWIFT: BBPIPTPL

Contatos para obter mais informações ou se inscrever:

E-mail: [geral@highskills.pt](mailto:geral@highskills.pt)

Telefone: +351 217 931 365

Telefone: +244 94 112 60 90

Site: [www.highskills.pt](http://www.highskills.pt)

**HS**  
HIGH SKILLS

**HS**  
HIGH SKILLS

**HS**  
HIGH SKILLS

**HS**  
HIGH SKILLS

**HS**  
HIGH SKILLS

**Contactos para mais informações:**

E-mail: [geral@highskills.pt](mailto:geral@highskills.pt)

Telefone: +351 217 931 365

Telefone: +244 94 112 60 90

**[www.highskills.pt](http://www.highskills.pt)**

