

**ASSUNTO: Programa de Capacitação “Finanças para a Exportação e Internacionalização”**

A ANEME, com o apoio da Gestluz Consultores, no âmbito do projeto Valor Metal (SIAC Qualificação), promove o **Programa de Capacitação "Finanças para a Exportação e Internacionalização"**. Este visa dotar os participantes de conhecimentos acerca dos procedimentos financeiros e operações documentárias inerentes aos negócios internacionais, bem como dos instrumentos financeiros de apoio ao comércio internacional disponíveis, destinando-se a empresários e colaboradores responsáveis pela área financeira e/ou com funções na área internacional e comercial. O programa de capacitação está organizado em 3 módulos (Seminários) autónomos, mas complementares, procurando ir ao encontro das diferentes necessidades das empresas, possibilitando, ainda, a participação nos módulos considerados mais relevantes.

- **Módulo I - Preparação e Financiamento da Internacionalização**
- **Módulo II – Meios de Pagamento no Negócio Internacional – “Trade Finance”**
- **Módulo III – Mitigação do Risco da Internacionalização - Garantias de Pagamento / Garantias de Cumprimento**

<b>Locais/Módulos</b>	<b>Módulo 1</b>	<b>Módulo 2</b>	<b>Módulo 3</b>
<b>Lisboa</b> ANEME – Pólo Tecnológico de Lisboa	15 Maio	28 Maio	17 Junho
<b>Leiria</b> IDDNET – Technology Network	16 Maio	30 Maio	19 Junho
<b>Braga</b> Altice Fórum Braga	22 Maio	5 Junho	25 Junho

Consulte o programa em anexo e inscreva-se !

Maria Luís Correia  
Diretora-Geral



Cofinanciado por:



**Programa de Capacitação**

**Finanças para a Exportação e Internacionalização**



**1. Enquadramento**

O programa de capacitação promovido pela ANEME, com o apoio da Gestluz Consultores, no âmbito do projecto Valor Metal (SIAC Qualificação), visa apoiar as empresas no desenvolvimento de competências, no âmbito da literacia financeira, que incentivem e qualifiquem os seus processos de internacionalização, incrementando assim a sua competitividade.

Pretende-se dotar os participantes de conhecimentos acerca dos procedimentos financeiros e operações documentárias inerentes aos negócios internacionais, bem como dos instrumentos financeiros de apoio ao comércio internacional disponíveis.

**2. Modelo de funcionamento**

O programa de capacitação está organizado em 3 módulos (Seminários) autónomos, mas complementares, procurando ir ao encontro das diferentes necessidades das empresas. Os participantes poderão, assim, frequentar os módulos que tenham mais relevância para as suas necessidades ou, em alternativa, frequentar, sequencialmente, os 3 módulos que constituem o programa integralmente.

Cada módulo terá a duração de 1 dia (8h) e será orientado por um consultor sénior especialista.

Decorrerá nos seguintes locais e datas:

<b>Locais/Módulos</b>	<b>Módulo 1</b>	<b>Módulo 2</b>	<b>Módulo 3</b>
<b>Lisboa</b> ANEME – Pólo Tecnológico de Lisboa	15 Maio	28 Maio	17 Junho
<b>Leiria</b> IDNET – Technology Network	16 Maio	30 Maio	19 Junho
<b>Braga</b> Altice Fórum Braga	22 Maio	5 Junho	25 Junho

### 3. Destinatários

Quadros de Empresas que queiram aprofundar os seus conhecimentos em temáticas financeiras relacionadas com os processos de exportação e internacionalização e os tipos de apoio financeiro mais ajustados ao negócio internacional. Designadamente, empresários e colaboradores responsáveis pela área financeira e/ou com funções na área internacional e comercial.

### 4. Programa de Capacitação

## Seminários / Módulos

### I - Preparação e Financiamento da Internacionalização

#### Objectivos

- Sensibilizar os participantes da importância do plano de negócio num processo de exportação / internacionalização.
- Dotar os participantes de conhecimentos relativos à montagem de operações de financiamento da exportação/internacionalização.
- Apresentar os vários tipos de apoios financeiros e respectivas fontes de financiamento.

#### Conteúdos

##### I. Enquadramento

- Abordagem genérica à importância do plano de negócio para preparar a internacionalização, ao conhecimento dos Produtos e Mercados e informações gerais sobre Importação/Exportação.

##### II. Elementos essenciais de análise

- Plano de Negócio/ Plano Estratégico
- Elementos económicos e financeiros
- Mapa de fluxos de pagamentos e recebimentos

##### III. Montagem de operações de financiamento

- Objectivos e Finalidades
- Prazos
- Contra Garantias

##### III- Tipos de Crédito

- Crédito Financeiro
- Crédito Comercial
- Crédito Por Assinatura

##### IV. Fontes de financiamento

- Informações gerais sobre fontes de financiamento
- Sistemas de incentivos à internacionalização
- Função dos vários tipos de crédito/financiamento

##### V. Análise de casos práticos

Formador: José Vilela

Apoio:

 gestluz  
CONSULTORES

Cofinanciado por:

 COMPETE  
2020  
PROGRAMA OPERACIONAL COMUNITÁRIO DE INTERVENÇÃO

 PORTUGAL  
2020

 UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional

## II – Meios de Pagamento no Negócio Internacional – “Trade Finance”

### Objectivos

- Dotar os participantes de conhecimentos sobre as especificidades da relação entre a Banca e as Empresas.
- Ajudar os participantes na decisão do melhor meio de pagamento.
- Identificar as soluções de crédito que melhor se ajustam a cada caso.
- Identificar as responsabilidades das partes num negócio internacional.
- Aprofundar o conhecimento das operações documentárias, apreendendo as suas características, o seu desenvolvimento e a razão da sua utilidade.

### Conteúdos

#### I. Enquadramento

- Informações gerais sobre Importação/Exportação e Contrato de Compra e Venda no Comércio Internacional. A importância da confiança; conhecimento e capacidade negocial (3C's). O Papel dos Bancos no Comércio Internacional e Documentos Utilizados no Comércio Internacional.

#### II. Pagamentos / Recebimentos

##### Operações Simples

- Cheques Bancários
- Ordens de Pagamento recebidas/ emitidas
- Cuidados e boas práticas

#### III. Operações documentárias

##### a) Remessas Documentárias

- Documentos da remessa
- Função dos Documentos
- Circuito das remessas
- Vantagens para o Importador e Exportador

##### b) Cartas de Crédito / Créditos Documentários /Credit of Letter/LC's

- Definição
- Tipos de Crédito
- Cuidados e circuito
- Vantagens

##### c) Análise dos Documentos Utilizados nos Créditos

- Análise dos Documentos
- Procedimentos em Caso de Divergências
- Regras e Usos Uniformes Relativos aos Créditos
- Mensagens swift –Ruu Ucp 600 (revisão 2007)

#### IV. Incoterms

- Importância e Função
- Responsabilidades dos Intervenientes

#### VI. Casos Práticos

Formador: Fátima Freire

Apoio:

 gestluz  
CONSULTORES

Cofinanciado por:

 COMPETE  
2020  
PROGRAMA OPERACIONAL COMUNITÁRIO DE INTERVENÇÃO ECONÓMICA

 PORTUGAL  
2020

 UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional

## III – Mitigação do Risco da Internacionalização - Garantias de Pagamento / Garantias de Cumprimento

### Objectivos

- Dotar os participantes sobre a noção de Riscos no Negócio Internacional.
- Ajudar os participantes a distinguir entre os vários tipos de risco e como ultrapassá-los utilizando os Instrumentos financeiros mais adequados.
- Identificar a diferença entre um Meio e uma Garantia de Pagamento.
- Identificar as soluções que melhor se ajustam ao risco da contraparte.
- Saber identificar onde começa e acaba a responsabilidades das partes num negócio internacional.

### Conteúdos

#### I. Enquadramento

- Informações gerais sobre Importação/Exportação, o Papel da Banca na mitigação do Risco Comercial e de Crédito, a importância da confiança entre importador exportador e do contrato comercial.

#### II. Os riscos no Comercio Internacional

- Riscos financeiros, da produção, de fraude, políticos e cambiais

#### III. O Papel das Garantias Internacionais / Garantias de Pagamento

- Tipos de Garantias
- SLBC - Stand by Letter of Credit
- Diferenças entre SBLC e LC's

#### III- Outros Tipos de Garantias /Risco Comercial

- Seguros de Crédito
- Factoring
- Forfaiting

#### V- Casos Práticos

**Formador:** Fátima Freire

### 5. Valor da Inscrição

- A inscrição em módulos isolados: Módulo I, Módulo II e Módulo III - 80€/cada.
- A inscrição em simultâneo em 2 módulos – 130€.
- A inscrição em simultâneo nos 3 módulos – 180€.

### 6. Inscrições

Preencher ficha de inscrição [aqui](#), enviando comprovativo de transferência bancária para o IBAN PT50 0035 0809 0000 2476 2307 4 - CGD (com indicação da empresa e participante(s)), para [aneme@aneme.pt](mailto:aneme@aneme.pt). A inscrição só será válida se recebida até 3 dias antes da realização do respectivo módulo.

**Mais informações:** Margarida Moncada ([aneme@aneme.pt](mailto:aneme@aneme.pt) / Tel. + 351 21 711 27 40)

**FICHA DE INSCRIÇÃO**

EMPRESA: \_\_\_\_\_

MORADA: \_\_\_\_\_

TELEFONE: \_\_\_\_\_ E-MAIL: \_\_\_\_\_

PARTICIPANTE 1: \_\_\_\_\_

PARTICIPANTE 2: \_\_\_\_\_

PARTICIPANTE 3: \_\_\_\_\_

PRETENDO PARTICIPAR NA EDIÇÃO DE :

LISBOA

LEIRIA

BRAGA

PRETENDO INSCREVER-ME NO(S) SEGUINTE(S) MÓDULO(S):

I – PREPARAÇÃO E FINANCIAMENTO DA INTERNACIONALIZAÇÃO

II – MEIOS DE PAGAMENTO NO NEGÓCIO INTERNACIONAL – “TRADE FINACE”

III – MITIGAÇÃO DO RISCO DA INTERNACIONALIZAÇÃO – GARANTIAS DE PAGAMENTO / GARANTIAS DE CUMPRIMENTO

INDIQUE, SE APLICÁVEL, QUAIS OS PARTICIPANTES QUE FREQUENTARÃO CADA MÓDULO, CASO SEJAM PESSOAS DIFERENTES (EX. PARTICIPANTE 1 – MÓDULO 1 E 2; PARTICIPANTE 2 – MÓDULO 3; ETC

PARTICIPANTES/MÓDULO:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Enviar ficha de inscrição, e comprovativo de pagamento, até 3 dias antes da realização do respetivo Módulo para [aneme@aneme.pt](mailto:aneme@aneme.pt), ou através do fax nº: +351 217 112 741 -

**Política de Privacidade**

Li e aceito a Política de Privacidade da ANEME constante do respetivo site.

Consentimento para tratamento de dados pessoais:

Autorizo o tratamento de dados pessoais pela ANEME, com a finalidade de inscrição neste evento

Autorizo a recolha da minha imagem durante o evento para divulgação nos meios de comunicação institucional da ANEME

Os dados pessoais recolhidos com esta inscrição serão mantidos pelo tempo necessário ao cumprimento de obrigações legais e contratuais inerentes e quando a sua conservação seja necessária para garantir o exercício de direitos e deveres resultantes dessas obrigações