

1. (7 val. ; aprox. 40m)

a) A INNÉOV tem entre os seus produtos o Innéov Sensicap DS, que “É um nutricaoconcentrado que associa ingredientes exclusivos para uma eficácia otimizada no tratamento da caspa persistente, vermelhidão e coceira no couro cabeludo. ...” e tem como modo de usar “*Ingerir 1 cápsula por dia, durante a refeição ou conforme orientação de um médico ou nutricionista; *Pode ser usado por homens e mulheres.” (ver em http://www.inneovbrasil.com.br/produtos_sensicap_formula.aspx).

i) Sugira um posicionamento estratégico para este produto.

Resposta: Apresentar-se com a forma mais cómoda de tratamento da caspa e vermelhidão e comichão no couro cabeludo. Enfim, um posicionamento baseado na própria Política do produto.

ii) Identifique as políticas do Marketing Mix e exemplifique cada uma para o produto em causa.

Resposta: Políticas do Produto, Preço, Distribuição e Comunicação. Exemplos: Produto – elevada qualidade e específico a cada problema; Preço – algo elevado, em função não só dos custos mas também da valorização que o consumidor dá à comodidade; Distribuição – farmácias em grandes cidades; Comunicação – Publicidade na Televisão, uma vez que a generalidade das pessoas são potenciais clientes.

b) Seja uma empresa que produz software de gestão. Dê um exemplo de factor intrínseco e outro extrínseco de motivação para os colaboradores nesta empresa.

Resposta: Factor intrínseco – atribuição de tarefas mais exigentes do ponto de vista técnico ou então de tarefas mais variadas; factor extrínseco – atribuição de prémio monetário.

c) Conhecer a envolvente socio-cultural em que se enquadra uma empresa pode ser importante para a política de motivação. Aponte e descreva de modo breve uma teoria de motivação e especifique um exemplo de como motivar os colaboradores de uma empresa consultora de informática.

Resposta: Teoria dos tipos de personalidade, de McClelland, segundo a qual o que move as pessoas são as necessidades socialmente adquiridas e aponta três tipos de personalidade/necessidade –realização, poder e afiliação. Para motivar colaboradores de uma empresa consultora de informática, segundo esta teoria poderia premiar as pessoas atribuindo maior responsabilidade em projetos de maior dimensão ou complexidade, o que favoreceria a necessidade de realização/poder consoante fosse dirigida para as competências/coordenação.

d) Aponte três dos estágios de desenvolvimento de um negócio e a(s) respectiva(s) fonte(s) de financiamento.

Resposta: desenvolvimento da ideia – fundos pessoais; criação do protótipo – fundos de familiares e amigos; incubação do negócio – *business angels* (i.e., investidores singulares).

e) Com que finalidade(s) é feito um Plano de Negócios?

Resposta: Atrair gestores, investigadores e outros colaboradores reconhecidos; captar investimento/investidores.

2. (3. 5 val.; aprox. 20m)

a) Considere a seguinte situação: o custo variável médio de produção é de 100 euros e os custos fixos são de 1 000 euros e a empresa pratica preço (por unidade) de 150 euros.

i) Defina e calcule o ponto crítico das vendas.

Resposta: Ponto crítico de vendas é a quantidade mínima a vender de modo a que a empresa não tenha prejuízo;
 $Q = 1000 / (150 - 100) = 1000 / 50 = 20$

ii) O que espera que aconteça às vendas correspondentes ao ponto crítico quando os custos fixos aumentam? E quando o preço (por unidade) se reduz? Justifique sumariamente (3 linhas).

Resposta: Como $Q = CF / (P - CVM)$, quando aumentam os CF, Q aumenta e quando o P baixa, Q aumenta. Isto acontece porque em ambos os casos precisamos de obter mais receitas, vendendo mais, porque temos mais CF para cobrir ou porque estamos a vender a P mais baixo.

b) Indique para cada facto patrimonial (abaixo) quais são as rubricas movimentadas, em que montante, e quais os documentos contabilísticos a que pertencem.

i) Venda de mercadoria no valor de 5 000 euros, recebidos 20 por cento a pronto e o restante a 6 meses, a qual havia custado 6 000 euros.

Resposta: No Balanço, no Ativo em Inventários -6 000, em Clientes +4 000 e em Disponibilidades +1 000, e no Capital Próprio em Resultado líquido -1 000; na Demonstração dos Resultados, nos Rendimentos em Vendas +5 000 e nos Gastos em CMVMC +6 000 e em Resultado líquido -1 000 (diferença entre Rendimentos e Gastos).

ii) Pagamento (antecipado) de dívida a bancos a 5 anos, no valor de 4 000 euros.

Resposta: No Balanço, no Ativo em Disponibilidades -4 000 e no Capital Próprio e Passivo em PNC -4 000.

iii) Compra de impressora para uso próprio, no valor de 700 euros, paga metade a pronto e outra metade a 90 dias.

Resposta: No Balanço, no Ativo em ANC + 700 e em Disponibilidades -350 e no Capital Próprio e Passivo em PC +350

iv) Amortização de máquina fabril, no valor de 100 euros.

Resposta: No Balanço, no Ativo em ANC -100 e no Capital Próprio e Passivo em RL -100; na Demonstração dos Resultados em Gastos, Amortizações +100 e em RL -100.

v) Pagamento de juros no montante de 50 euros.

Resposta: No Balanço, no Ativo em Disponibilidades -50 e no Capital Próprio e Passivo em RL -50; na Demonstração dos Resultados em Gastos, Juros e gastos similares +50 e em RL -50.

3. (4.25 val. ; aprox. 25m) Uma empresa pretende aplicar fundos a curto e médio prazo com vista ao pagamento de uma dívida de 20 000 euros daqui a 18 meses. Para tal recebeu duas propostas. O Banco “K” propôs uma aplicação em regime de juros simples (sem possibilidade de capitalização dos juros), com remuneração anual de 6 por cento. Esta aplicação prevê 6 depósitos trimestrais constantes, a efectuar no início de cada trimestre e com início imediato. Alternativamente, o Banco “J” propôs à empresa a realização de depósitos mensais em regime de juros

compostos. Nesta aplicação a empresa efectuará 18 depósitos constantes, com início imediato e sempre realizados no início de cada mês, sendo remunerados à taxa de juro anual de 5.5 por cento os efectuados durante os primeiros 12 meses e os seguintes à taxa de juro anual de 6 por cento. Qual é o valor da prestação trimestral na aplicação do Banco “K” e o valor da prestação mensal na aplicação do Banco “J” de modo a obter 20 000 euros daqui a 18 meses? *(Nota: não faça contas, mas explicita o mais possível a sua resposta)*

Resposta:

$$\text{Banco "K"} - P * \left(1 + 6 * \left(\frac{.06}{4}\right)\right) + P * \left(1 + 5 * \left(\frac{.06}{4}\right)\right) + P * \left(1 + 4 * \left(\frac{.06}{4}\right)\right) + P * \left(1 + 3 * \left(\frac{.06}{4}\right)\right) + P * \left(1 + 2 * \left(\frac{.06}{4}\right)\right) + P * \left(1 + \left(\frac{.06}{4}\right)\right) = 20000, P=3167.1$$

$$\text{Banco "J"} - i_{m1} = 1.055^{\left(\frac{1}{12}\right)} - 1 = 0.00447, i_{m2} = 1.06^{\left(\frac{1}{12}\right)} - 1 = 0.00487,$$

$$\left(1.055 * 1.00487^6\right) * \left(P + P * \left(\frac{1 - \left(\frac{1}{1.00447}\right)^{12}}{0.00447}\right) + \left(\frac{P}{1.055}\right) * \left(\frac{1 - \left(\frac{1}{1.00487}\right)^5}{0.00487}\right)\right) = 20000, P= 1062.5$$

4. (5.25 val. ; aprox. 35m) Seja uma empresa que visa expandir a sua linha de comercialização de fármacos. Neste sentido, realizou um investimento de 25 000 euros em direitos de exclusividade, sendo esta despesa irrecuperável. De momento, com vista ao lançamento do primeiro novo fármaco, cuja vida útil será de 5 anos, aumentou a sua força de vendas, o que a levou a investir desde já 10 000 euros, estando previsto novo investimento de 5 000 euros daqui a um ano. Este novo fármaco contribuirá para aumentar em 300 euros a receita trimestral obtida num outro já comercializado pela empresa. Contudo, a necessidade de mais espaço de estacionamento nos terrenos da empresa levou a que esta deixasse de receber uma renda semestral de 600 euros. As receitas trimestrais de exploração do novo fármaco terão início no final do segundo trimestre com o valor de 1 500 euros, crescendo a partir daí à taxa trimestral de 20 por cento até ao final do terceiro ano de vida do projeto e à taxa trimestral de 10 por cento no restante período. Os custos semestrais de exploração da empresa passam de 16 000 euros para 20 000 euros, não havendo incremento de custos durante o último ano de vida do projeto. No final do quinto ano a empresa receberá 750 euros, mas também gastará 200 euros na reafecção de recursos. O custo do capital para empresa durante os próximos 5 anos é de 1.5 por cento ao ano.

a) Explicita como avalia o projeto com base no Valor Atualizado Líquido (VAL).

$$\text{Resposta: } i_{sem} = 1.015^{\left(\frac{1}{2}\right)} - 1 = 0.00747, i_T = 1.015^{\left(\frac{1}{4}\right)} - 1 = 0.00373$$

$$-10000 - \frac{5000}{1.015} - 600 * \left(\frac{1 - \left(\frac{1}{1.00747}\right)^{(2*5)}}{0.00747}\right) + 300 * \left(\frac{1 - \left(\frac{1}{1.00373}\right)^{(4*5)}}{0.00373}\right) + \left(\frac{1500}{1.00373}\right) * \left(\frac{1 - \left(\frac{1.2}{1.00373}\right)^{(4*3-1)}}{0.2 - 0.00373}\right) + \left(\frac{1500 * 1.2^{10} * 1.1}{1.015^3}\right) * \left(\frac{1 - \left(\frac{1.1}{1.00373}\right)^{(4*2)}}{0.1 - 0.00373}\right) - 4000 * \left(\frac{1 - \left(\frac{1}{1.00747}\right)^{(2*4)}}{0.00747}\right) + \frac{(750-200)}{1.015^5} = -0.00002$$

Como VAL<0, não devemos fazer o projeto.

b) Sugira outro critério de avaliação de projetos, indique sucintamente como fazer os cálculos *(sem fazer as contas!)* e aponte duas desvantagens desse critério face ao VAL.

Resposta: Taxa Interna de Rentabilidade (TIR), a qual se obtém ao encontrar a taxa de desconto que faz com que o VAL seja igual a zero. Decidimos aceitar(rejeitar) um projeto se TIR>(=)custo do capital. Duas desvantagens da TIR são: i) na maioria dos casos é múltipla, dificultando a comparação com o custo do capital; ii) quando os

recebimentos e custos têm padrão inusual (v.g. elevado lucro inicial e relativamente baixo no período de expansão e maturação do projeto), pode dar indicação errónea.

Formulário

Atualização de Rendas

Capitalização e atualização

$$V_{t-1} = P_t * \left(\frac{1 - \left(\frac{1+g}{1+i} \right)^n}{i-g} \right) \quad V_n = V_0 * (1+i)^n \text{ e } V_0 = V_n * (1+i)^{-n}$$