

GESTÃO DE EMPRESAS – Exame de Recurso, 29 de Junho de 2017 (Duração 2h10m)

NOME: _____ RESOLUÇÃO _____ Nº _____

GRUPO I – (8 valores, 50 minutos)

Instruções: Todas as questões de escolha múltipla valem o mesmo. Cada resposta errada desconta ¼ do valor de uma resposta correta. Perguntas não respondidas não afetam a classificação. Assinale a resposta correcta no espaço indicado para esse efeito.

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1. Qual dos seguintes fatores não integra a envolvente contextual?
 A. Fatores Políticos e Legais
 B. Fatores Socioculturais
 C. Fatores Concorrenciais
 D. Fatores Económicos
 E. Fatores Tecnológicos C</p> <p>2. Quais dos seguintes pares descrevem corretamente as dimensões relevantes para a construção da Matriz GE McKenzie?
 A. Posicionamento Estratégico / Perspetivas de lucratividade do setor
 B. Capacidades concorrenciais da empresa / posicionamento estratégico
 C. Perspetivas de lucratividade do setor / capacidades concorrenciais da empresa
 D. Atratividade do mercado / Capacidade concorrential da empresa
 E. Posição concorrential da empresa / atratividade do mercado E</p> <p>3. Quais dos seguintes termos descrevem corretamente cada uma das quatro posições da Matriz BCG?
 A. Star; Cash-cow; Dog; Child
 B. Star; Question mark; Dodo; Cash Cow
 C. Child; star; question mark; Dog;
 D. Cash-dog; Cash cow; Star; Question mark
 E. Star; Question mark; Cash-cow; Child A</p> <p>4. Qual das seguintes sequências é a mais lógica, face ao que estudou no capítulo do Marketing?
 A. Segmentação; Alvo; Posicionamento
 B. Alvo; Segmentação; Posicionamento
 C. Segmentação; Posicionamento; Alvo
 D. Posicionamento; Alvo; Segmentação
 E. Alvo; Posicionamento; Segmentação A</p> <p>5. Qual dos seguintes não representa um critério de segmentação?
 A. Idade
 B. Classe Social
 C. Estilo de Vida
 D. Ciclo de Vida
 E. Localização Geográfica D</p> <p>6. Quando da análise da Matriz SWOT, uma empresa acaba por definir a seguinte estratégia: “dada a localização da empresa, afastada dos principais centros urbanos, deve-se apostar numa estratégia de desenvolvimento do sistema de vendas on-line para os consumidores que cada vez mais recorrem às compras pela internet”
 A. Trata-se de uma estratégia FA
 B. Trata-se de uma estratégia AO
 C. Trata-se de uma estratégia fA
 D. Trata-se de uma estratégia fO
 E. Trata-se de uma estratégia FO D</p> | <p>7. Qual das seguintes sequências descreve corretamente a decisão de compra tendo em conta o modelo do comportamento do consumidor?
 A. Reconhecimento do Problema; Busca de Informação; Avaliação de Alternativas; Decisão de Compra; Comportamento Pós-compra
 B. Procura de informação; Reconhecimento do Problema; Avaliação de Alternativas; Procura de informação; Decisão de compra; Comportamento pós-compra
 C. Reconhecimento do Problema; Avaliação de alternativas; Busca de Informação; Decisão de compra; comportamento pós-compra
 D. Reconhecimento do problema; Avaliação de alternativas; Decisão de compra; Busca de informação; comportamento pós-compra
 E. Avaliação de Alternativas; Busca de informação; Reconhecimento do Problema; Decisão de compra; comportamento pós-compra A</p> <p>8. Qual é a sequência correta para a teoria da hierarquia das necessidades de Maslow, da base para o topo?
 A. Necessidades de Segurança; Necessidades Fisiológicas; Necessidades de afeto; Necessidades de Autoestima; Necessidades de Realização
 B. Necessidades Fisiológicas; Necessidades de Segurança; Necessidades de afeto; Necessidades de Autoestima; Necessidades de Realização
 C. Necessidades Fisiológicas; Necessidades de afeto; Necessidades de Segurança; Necessidades de Autoestima; Necessidades de Realização
 D. Necessidades Fisiológicas; Necessidades de Segurança; Necessidades de afeto; Necessidades de Realização; Necessidades de Autoestima
 E. Necessidades de Segurança; Necessidades Fisiológicas; Necessidades de afeto; Necessidades de Autoestima; Necessidades de Realização B</p> <p>9. A Meo, a NOS e a Vodafone lutam para dominar o mercado dos operadores de telecomunicações móveis. Em causa está que dimensão e que envolvente das empresas?
 A. Político-Legal / Transacional
 B. Concorrência / Contextual
 C. Concorrência / Transacional
 D. Económica / Contextual
 E. Tecnológica / Transacional C</p> <p>10. As Macroestruturas organizacionais
 A. Adotadas pelas empresas variam, mas cada empresa não deve ter em conta nesta escolha (da estrutura organizacional) a dimensão da empresa e a diversidade de mercados geográficos e/ou de produtos
 B. Adotadas pelas empresas variam, e cada empresa tem em conta na sua escolha (da estrutura organizacional) a dimensão da empresa e a diversidade de mercados geográficos e/ou de produtos
 C. Avançadas incluem as Estruturas Funcional e Híbridas
 D. Básicas incluem as estruturas tipo Matricial e por áreas/ unidades estratégicas de negócio
 E. Duas das alternativas acima estão corretas B</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

11. Quais das seguintes vertentes não integram a Política de Produto no Marketing Mix?

- A. Marca
- B. Embalagem
- C. Qualidade / Desempenho do produto
- D. Atributos como o peso e o tamanho das unidades
- E. Cupons de desconto

E

13. O ponto crítico de vendas

- A. Refere-se à quantidade de unidades de produto vendidas que garantem não haver prejuízo
- B. Refere-se à diferença entre custos fixos e preço
- C. Varia positivamente com a margem de contribuição unitária
- D. Varia negativamente com o valor dos custos fixos
- E. Todas as alternativas estão corretas

A

12. Quais das seguintes vertentes não integram a Política de Comunicação no Marketing-Mix?

- A. Anúncios em Outdoors
- B. Força de vendas
- C. Promoção
- D. Marca
- E. Publicidade

D

GRUPO II – (8 valores, 50 minutos)

1. (3 Valores) Considere uma empresa que tem de pagar uma dívida de 80 000 euros daqui a 24 meses. A taxa de juro anual relevante para a empresa é de 5 por cento. A primeira opção consiste em 24 pagamentos mensais, a efetuar no início de cada mês, sendo os primeiros 6 constantes e crescendo a partir daí à taxa mensal de 0,05 por cento.

a) Explícite como se determina o valor da primeira prestação.

$(1+i_m)^{12} = (1+i_a)$ para determinar a i_m equivalente a $i_a = 0,05$
 $i_m = (1,05)^{1/12} - 1$ ou $(1+i_m) = 1,05^{1/12}$

$$V_{24} = \frac{P}{1,05^{1/12} - 1} \left[(1,05^{1/12})^5 - 1 \right] (1,05^{1/12})^{20} + \frac{P}{1,05^{1/12} - 1,0005} \left[(1,05^{1/12})^{19} - (1,0005)^{19} \right] (1,05^{1/12})$$

Obtém-se resolvendo $V_{24} = 80.000$

b) Alternativamente a empresa pode liquidar a dívida em 6 pagamentos trimestrais, a liquidar trimestralmente, com início já no final do primeiro mês (do primeiro trimestre). Mostre como determinar o valor da primeira prestação.

Pretende-se que o V_{24} da soma das 6 prestações seja igual a 80.000
 Como as prestações são trimestrais, é necessário usar a taxa de juro Trimestral equivalente a $i_a = 0,05$
 $i_T = 1,05^{1/4} - 1$ ou $(1+i_T) = 1,05^{1/4}$

$$V_{24} = \frac{P'}{1,05^{1/4} - 1} \left[(1,05^{1/4})^6 - 1 \right] (1,05)^2 = 80.000 \rightarrow \text{retira-se } P'$$

2. (5 Valores) Suponha que uma empresa pretende comprar um novo equipamento industrial. A aquisição deste novo equipamento vai tornar necessário o uso dum edifício que pertence à empresa mas que se encontra atualmente arrendado pelo valor de 3000 euros ao ano (pagos no início de cada ano). O investimento é de 240 000 euros, pago no final do primeiro ano. A máquina tem vida útil de 10 anos e valor residual de 12 000 euros e a sua aquisição permite gerar receitas trimestrais de exploração no valor de 18 000 euros, recebidos no final de cada trimestre. Os custos anuais de exploração, pagos no final de cada ano, aumentam, por outro lado, em 24 000 euros durante os primeiros 5 anos e de 36 000 euros no restante período. O custo do capital relevante para esta empresa é de 2.5 por cento por trimestre.

a) Deverá a empresa adquirir este equipamento? Indique como decidiria e mostre os cálculos necessários para tal decisão.

$$\begin{aligned}
 \alpha) \text{ VAL}_1 &= \frac{-240.000}{1,025^4} + \frac{18.000}{0,025} \left[1 - \frac{1}{1,025^{40}} \right] - \frac{24.000}{1,025^4 - 1} \left[1 - \frac{1}{1,025^{20}} \right] - \frac{36.000}{1,025^4 - 1} \left[1 - \frac{1}{1,025^{20}} \right] \frac{1}{1,025^{20}} \\
 &\quad - \frac{3000}{1,025^4 - 1} \left[1 - \frac{1}{1,025^{40}} \right] (1,025)^4 + \frac{12.000}{1,025^{40}} = 46.295 \text{ (não era necessário calcular)}
 \end{aligned}$$

Se $\text{VAL} > 0$ deve realizar-se o projeto; se, < 0 , não se deve.

b) Em alternativa, foi-lhe apresentado um outro modelo de equipamento, alternativo ao da alínea anterior, que tem uma vida útil de 15 anos, que implica um investimento inicial de 270 000 euros, mas que proporciona à empresa lucro líquido anual constante, no final de cada ano, no valor de 50 000 euros, não havendo qualquer valor residual. Indique o critério que deveria seguir se tiver de optar por um destes dois equipamentos, e mostre os cálculos a efetuar para a tomada desta decisão.

$$VAL_2 = -270.000 + \frac{50.000}{1,025^4 - 1} \left[1 - \frac{1}{(1,025^4)^{15}} \right] = 77.520 \text{ (n\acute{o}s era necess\u00e1rio calcular)}$$

Tendo vidas diferentes, n\u00e3o se podem comparar os VAL dos 2 projetos para fazer a escolha. Antes, deve calcular-se o v.e.a. de cada um e escolher aquele com v.e.a. superior

$$VAL_1 = \frac{vea_1}{1,025^4 - 1} \left[1 - \frac{1}{(1,025^4)^{10}} \right] \rightarrow \text{dado o } VAL_1, \text{ retiro o } v.e.a_1 \left. \begin{array}{l} \text{comparar} \\ \text{comparar} \end{array} \right\}$$

$$VAL_2 = \frac{vea_2}{1,025^4 - 1} \left[1 - \frac{1}{(1,025^4)^{15}} \right] \rightarrow \text{dado o } VAL_2, \text{ retiro o } v.e.a_2$$

GRUPO III – (4 valores, 30 minutos)

1. Diga quais as contas (Balanço e/ou Demonstração de Resultados) e quais as respetivas rubricas que se alteram, e em que montantes, em resultado dos seguintes factos patrimoniais:

(i) Pagamento (a pronto) de salários, no valor de 3 500 euros.

(ii) Compra de equipamento de escrit\u00f3rio, para uso pr\u00f3prio (n\u00e3o para venda), no valor de 20 000 euros, a pagar num prazo de 60 dias.

(iii) Recebimento de juros, associados aos empr\u00e9stimos efetuados a clientes, no valor de 400 euros.

(iv) Recebimento de renda de dois armaz\u00e9ns, no valor de 10 000 euros.

o que se altera?

	Balanço	Demonstraç\u00e3o dos resultados
(i)	Disponibilidades (Ativo Corrente) - 3.500 RLE (Capitais Pr\u00f3prios) - 3.500	Despesas Operacionais - Pessoal 3500 Resultado L\u00edquido do Exerc\u00edcio - 3500
(ii)	Tang\u00edvel (Ativo n\u00e3o Corrente) 20.000 Fornecedores (Passivo Corrente) 20.000	(n\u00e3o se altera)
(iii)	Disponibilidades (Ativo Corrente) 400 RLE (Capitais Pr\u00f3prios) 400	Proveitos Financeiros - Juros recebidos 400 Resultado L\u00edquido do Exerc\u00edcio 400
(iv)	Disponibilidades (Ativo Corrente) 10.000 RLE (Capitais Pr\u00f3prios) 10.000	Proveitos Operacionais - Rendas 10.000 Resultado L\u00edquido do Exerc\u00edcio 10.000

2. Considere uma empresa cujo Ativo Corrente \u00e9 80 000 euros, o Resultado L\u00edquido \u00e9 1 000 euros, a rentabilidade do Capital Pr\u00f3prio \u00e9 5 por cento, o r\u00e1cio de endividamento de m\u00e9dio e longo prazo (PNC/A) \u00e9 de 0,3 e o r\u00e1cio de liquidez geral \u00e9 1.2 (AC/PC).

Qual \u00e9 o valor dos Capitais Permanentes, do Passivo Total, do Fundo de Maneio e do Ativo L\u00edquido? Indique como obteve tais valores.

ANC	CP ?
?	PNC ?
AC	PC ?
80.000	?

Como $RLG = 1,2 \Leftrightarrow \frac{AC}{PC} = 1,2$, retiro $PC = \frac{AC}{1,2} = \frac{80.000}{1,2} = 66.666,67$

Como $RCP = \frac{RLE}{CP} = 0,05$ tiro $CP = \frac{RLE}{0,05} = \frac{1000}{0,05} = 20.000$

Como $\frac{PNC}{A} = 0,3$, sabemos que $total A = total CP + PNC + PC$
 $A = 20.000 + 0,3A + 66.666,67$

$$\rightarrow A = 123.809,5$$

$$PNC = 0,3 A = 37.143$$

Por conseguinte:

• Capitais Permanentes = $CP + PNC = 20.000 + 37.143 = 57.143$

• Passivo = $PNC + PC = 37.143 + 66.667 = 103.810$

• Fundo de Maneio = $AC - PC = 80.000 - 66.667 = 13.333$

• $A = 123.809,5$

Formul\u00e1rio: Capitaliza\u00e7\u00e3o
 $V_n = V_0 (1+i)^n$

Atualiza\u00e7\u00e3o
 $V_0 = \frac{V_n}{(1+i)^n}$

Rendas
 $V_0 = \frac{P}{i-g} \left[1 - \left(\frac{1+g}{1+i} \right)^n \right]$