
Ano Letivo 2018-19

Unidade Curricular CASOS EM FINANÇAS

Cursos FINANÇAS EMPRESARIAIS (2.º ciclo) (*)
Tronco comum

(*) Curso onde a unidade curricular é opcional

Unidade Orgânica Faculdade de Economia

Código da Unidade Curricular 15541028

Área Científica FINANÇAS

Sigla

Línguas de Aprendizagem Português

Modalidade de ensino Presencial

Docente Responsável Fernando Manuel Félix Cardoso

DOCENTE	TIPO DE AULA	TURMAS	TOTAL HORAS DE CONTACTO (*)
Fernando Manuel Félix Cardoso	T; TP	T1; TP1	4.5T; 4.5TP
Marco Filipe Dias Freire	T; TP	T1; TP1	4.5T; 4.5TP

* Para turmas lecionadas conjuntamente, apenas é contabilizada a carga horária de uma delas.

ANO	PERÍODO DE FUNCIONAMENTO*	HORAS DE CONTACTO	HORAS TOTAIS DE TRABALHO	ECTS
1º	S2	9T; 9TP; 18OT; 3O	168	6

* A-Anual;S-Semestral;Q-Quadrimestral;T-Trimestral

Precedências

Sem precedências

Conhecimentos Prévios recomendados

Sem conhecimentos previos

Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências)

Esta unidade curricular estuda a geração de valor, num contexto de crescimento. Tem por objetivo principal transmitir aos estudantes que nem todo o crescimento é ?gerador de valor?. Assim através de decisões tomadas a partir do estudo de casos, pretende-se que identifiquem as ?boas? e as ?más? oportunidades de crescimento, num contexto de limitação e de restrição de fontes de financiamento. Esta unidade possibilita ainda o desenvolvimento de competências sobre a melhor forma de utilizar as necessidades de fundo de maneio como fonte interna de recursos. Depois de concluída, os estudantes devem ter internalizado o princípio segundo o qual as decisões de crescimento, na empresa, devem ter em conta inter-relações com a natureza do negócio, com a capacidade de gerar resultados, com a disponibilidade de fundos, com a gestão das necessidades de fundo de maneio e com a gestão dos cash flows.

Conteúdos programáticos

1. Apresentação. Conceitos fundamentais de finanças operativas.
2. Resolução casos. case 1.1: Acquire a New Customer; case 1.2: Leverage Supplier Discount; case 1.3: Tighten Accounts Receivable e case 1.4: Drop Poorly Selling Product; Apresentação e discussão das conclusões
3. Resolução casos: case 2.1: Pursue Big Box Distribution; case 2.2: Expand Online Presence; case 2.3: Develop a Private Label Product. Apresentação e discussão das conclusões
4. Resolução casos: Case 3.1: Acquire a High-Risk Customer; case 3.2: Renegotiate Supplier Credit Terms; case 3.3: Adopt a Global Expansion Strategy. Apresentação e discussão das conclusões

Metodologias de ensino (avaliação incluída)

Esta unidade curricular é lecionada com base em sessões práticas que servem simular situações em que os alunos serão confrontados com a necessidade de tomar decisões recorrendo a conhecimentos já adquiridos e que devem ser utilizados para encontrar as melhores decisões para o crescimento da empresa objeto do estudo.

Os alunos, organizados em grupo, deverão produzir três relatórios de decisão (um para cada grupo de casos do programa) que serão objeto de apresentação e de avaliação, cada relatório com um peso de 20% da classificação final e um último relatório onde sejam apresentadas as conclusões sobre todos os casos e sejam propostas boas práticas e recomendações para serem todas em conta na gestão das empresas em crescimento. Este último relatório terá um peso de 40%.

Bibliografia principal

Dahiya, S. e H. Abelli (2012), Working Capital Simulation: Managing Growth (HBP No 4302), HBSP.

Academic Year 2018-19

Course unit CASE STUDIES IN FINANCE

Courses FINANCE (*)
Tronco comum

(*) Optional course unit for this course

Faculty / School Faculdade de Economia

Main Scientific Area FINANÇAS

Acronym

Language of instruction Portuguese - PT

Teaching/Learning modality In Class

Coordinating teacher Fernando Manuel Félix Cardoso

Teaching staff	Type	Classes	Hours (*)
Fernando Manuel Félix Cardoso	T; TP	T1; TP1	4.5T; 4.5TP
Marco Filipe Dias Freire	T; TP	T1; TP1	4.5T; 4.5TP

* For classes taught jointly, it is only accounted the workload of one.

Contact hours

T	TP	PL	TC	S	E	OT	O	Total
9	9	0	0	0	0	18	3	168

T - Theoretical; TP - Theoretical and practical ; PL - Practical and laboratorial; TC - Field Work; S - Seminar; E - Training; OT - Tutorial; O - Other

Pre-requisites

no pre-requisites

Prior knowledge and skills

None

The students intended learning outcomes (knowledge, skills and competences)

This unit studies the generation of value, in a context of growth. The main objective of this unit is to convey to students that not all growth is "value generator". So through decisions taken from case studies, it is intended to identify the "good" and "bad" opportunities for growth, in the context of limitation and restriction of funding sources. This unit enables the development of skills on how best to use working capital, as a source of internal resources. After completing this course students are expected to internalize the principle according to which decisions of the company growth, should consider interrelationships with the nature of the business, with the ability to generate net results, with the availability of funds, with the management of working capital needs and with the management of cash flows.

Syllabus

1. Presentation. Fundamental concepts of operational finance.
2. Resolution cases. case 1.1: Acquire a New Customer; case 1.2: Leverage Supplier Discount; case 1.3: Accounts Receivable and Tighten bolt case 1.4: Drop Poorly Selling Product; Presentation and discussion of conclusions
3. Resolution cases: case 2.1: Pursue Big Box Distribution; case 2.2: Expand Online Presence; case 2.3: Develop the Private Label Product. Presentation and discussion of conclusions.
4. Resolution cases: case 3.1: Acquire the High-Risk Customer; case 3.2: Renegotiate Supplier Credit Terms; case 3.3: Adopt a Global Expansion Strategy: Presentation and discussion of conclusions.

Teaching methodologies (including evaluation)

This syllabus is taught based on practical sessions that serve to simulate situations in which students will be faced with the need to make decisions using the knowledge already acquired and which must be used to find the best decisions for the growth of the company object of the study. The students, organized in group, should produce three reports of decision (one for each group of cases) that will be object of presentation and evaluation, each report with a weight of 20% of the final mark and a final report in which are presented the findings on all cases and best practices and recommendations are proposed to be all into account in the management of enterprises in growth. The latter report will have a weight of 40%.

Main Bibliography

Dahiya, S. e H. Abelli (2012), Working Capital Simulation: Managing Growth (HBP No 4302), HBSP.