

---

**Ano Letivo** 2020-21

---

**Unidade Curricular** CASOS EM FINANÇAS

---

**Cursos** FINANÇAS EMPRESARIAIS (2.º ciclo) (\*)

(\*) 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, com mínimo de 75% de presença em sala.

---

**Docente Responsável** Fernando Manuel Félix Cardoso

DOCENTE	TIPO DE AULA	TURMAS	TOTAL HORAS DE CONTACTO (*)
Fernando Manuel Félix Cardoso	O; OT; T; TP	T1; TP1; OT1; LO1	9T; 9TP; 18OT; 3O

\* 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 prévios

#### Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências)

Esta unidade curricular estuda a criação de valor, em 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 de estudos 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 maneiio, como fonte interna de recursos financeiros. 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 maneiio e com a gestão do cash-flow.

#### Conteúdos programáticos

1. Apresentação. Conceitos fundamentais de finanças operativas
2. Resolução de casos: Case 1.1.Acquire a new customer; Case 1.2. Leverage supplier discount; Case 1.3. Tighten accounts receivable; 1.4. Drop porly selling product. Apresentação e discussão das conclusões.
3. Resolução de casos: Case 2.1. Pursue big box distribution; Case 2.2. Expande 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 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 2020-21

Course unit CASE STUDIES IN FINANCE

Courses FINANCE (\*)

(\*) Optional course unit for this course

Faculty / School THE FACULTY OF ECONOMICS

Main Scientific Area

Acronym

Language of instruction Portuguese - PT

Teaching/Learning modality Students must attend 75% of classes. Classes may be on-line if the sanitary situation requires us to do so.

Coordinating teacher Fernando Manuel Félix Cardoso

Teaching staff	Type	Classes	Hours (*)
Fernando Manuel Félix Cardoso	O; OT; T; TP	T1; TP1; OT1; LO1	9T; 9TP; 18OT; 3O

\* 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

Presentation. Fundamental concepts of operational finance.

1. 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
2. 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.
3. 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.