

Ano Letivo 2019-20

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 (*)
---------	--------------	--------	-----------------------------

* 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

Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular

Os objetivos da aprendizagem serão concretizados com o recurso a uma simulação online desenvolvida pela Harvard Business School denominada ? *Working Capital Simulation Growth* ? (2013) e disponibilizada pela Harvard Business Publishing.

Este modelo está preparado para ser utilizado em sala pelos estudantes que, em grupo, através de simulação, devem escolher entre as várias hipóteses de crescimento propostas (10 oportunidades de crescimento), as que melhor correspondem aos interesses da empresa, em situação de restrição de meios financeiros. Ao longo das várias simulações, os alunos serão confrontados com a necessidade de produzir relatórios que serão discutidos em sala e que, no final, permitem extrair conclusões sobre as premissas sobre as quais devem ser centradas as estratégias de crescimento.

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%.

Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular

A abordagem nesta unidade curricular é simultaneamente analítica e aplicada. Os conteúdos serão desenvolvidos em aulas práticas recorrendo a modelos conhecidos. A utilização da metodologia de aprendizagem baseada no método do caso vai estar muito presente em todas a unidade curricular. O apoio tutorial servirá para acompanhar os relatórios, nas suas fases. A realização dos relatórios, a sua apresentação e discussão darão aos estudantes a possibilidade de elegerem as boas práticas e a ter em conta em estratégias de crescimento sustentadas, que se consideram as bases de um novo paradigma de desenvolvimento empresarial.

Bibliografia principal

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

Academic Year 2019-20

Course unit CASE STUDIES IN FINANCE

Courses FINANCE (*)
Tronco comum

(*) Optional course unit for this course

Faculty / School THE FACULTY OF ECONOMICS

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 (*)
----------------	------	---------	-----------

* 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.

Demonstration of the syllabus coherence with the curricular unit's learning objectives

Learning objectives will be achieved using an online simulation developed by Harvard Business School named "Working Capital Growth Simulation" (2013) and made available from Harvard Business Publishing. This template is ready to be used in class by students who, through the simulation, must choose between the various hypotheses proposed growth opportunities (10 in total), those that best correspond to the interests of the company, in a situation of financial constraint. Along the various simulations, students will be faced with the need to produce reports that will be discussed in class and that, in the end, allow them to draw conclusions about the assumptions on which must be focused growth strategies.

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%.

Demonstration of the coherence between the teaching methodologies and the learning outcomes

The approach in this curricular unit is both analytical and applied. The contents will be developed in practical classes using the known models. The use of learning methodology based on the method of case will be very present in the entire curricular unit. Tutorial support will serve to monitor the reports on their stages. The completion of the reports, the presentation and discussion will give students the possibility to elect the best practices and to consider in sustainable growth strategies, which are considered the foundations of a new paradigm for the development of enterprise.

Main Bibliography

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