

Este exame é com consulta

Tempo: 1 hora e 15 minutos

Parte 1 – Questões teóricas (máximo 5 linhas de resposta por questão) (3 valores)

- “Os custos futuros são sempre relevantes na tomada de decisão” – Concorda ou não? Explique (1 valor).
- “Os custos históricos são sempre irrelevantes” – Concorda? Explique (1 valor).
- Explique o papel do *benchmarking* na avaliação da performance dos gestores (1 valor).

Parte 2 – Air Calabria (10 valores)

Air Calabria opera com um único jato na rota Cantazaro e Veneza. Os voos saem de Cantazaro às segundas-feiras e quintas-feiras e de Veneza às quartas e sábados. A Air Calabria não pode oferecer mais voos do que estes entre Cantazaro e Veneza. Só há classe turística nestes voos. Um analista recolheu as seguintes informações:

Capacidade de lugares por voo	360
Numero médio de passageiros por voo	200
Voos por semana	4
Voos por ano	208
Preço médio de ida	€ 500
Custo de combustível por voo*	14 000 €
Custo de alimentação e bebidas por passageiro	20 €
Comissões pagas a agentes de viagem	8%
Custo anual de leasing do avião	11 024 000 €
Custos anuais de terra (manutenção, check-in, movimentação de bagagem, etc.)	1 456 000 €
Custos anuais com pessoal a tripulação de cabine	832 000 €

* Assuma que o consumo de combustível é independente do número de passageiros

Requer-se:

- Faça a demonstração de resultados evidenciando a margem de contribuição e o resultado operacional (2 valores).
- O departamento de estudos de mercado concluiu que se o preço baixasse para 480€ o número médio de passageiros aumentaria para 212. Acha que a Air Cambria deve baixar o preço? Evidencie os seus cálculos e explique a sua conclusão (4 valores).
- Cima-Rosa é um operador turístico que fez uma proposta de alugar tipo charter, dois voos por mês para os seus clientes neste voo Catazaro e Veneza. Neste caso Cima-Rosa pagaria por cada voo à Air Cambria i) 75.000€; ii) assumia os custos de combustível; e iii) os custos de alimentação e bebidas. Acha que seria de aceitar esta proposta? Tenha em considerações aspetos quantitativos e qualitativos na tomada de decisão (4 valores).

Parte 3 - Gaules (7 valores)

GAULES S.A. é uma sociedade que produz e distribuiu uma grande variedade de produtos de desporto e recreio. A IDEFIX é uma divisão da empresa que produz e vende “menhirs” que é muito procurado por esquiadores de “cross-country”. A procura é relativamente insensível ao preço. A Divisão IDEFIX é considerada é um Centro de Investimentos da GAULES e nos últimos anos teve uma rentabilidade média do capital investido antes de impostos de 20%. Os dados do orçamento de 2018 são os seguintes:

Divisão IDEFIX	
Custos fixos anuais	1 000 000 €
Custo variáveis por menhir	300 €
Numero médio de Menhirs vendidos por ano	10 000
Ativo fixo	1 200 000 €
Clientes	350 000 €
Inventário	300 000 €
Fornecedores	250 000 €
Gaules	
Empréstimos bancários correntes	2 000 000
Taxa de juro corrente	4,0%
Empréstimos bancários não correntes	3 000 000
Taxa de juro não corrente	5,0%
Capital próprio	5 500 000
Custo de oportunidade do capital próprio	15,0%
Taxa de impostos sobre lucros	25,0%

Requer-se:

- Qual o preço de venda que deve ter cada Menhir para obter uma rentabilidade de capital investido antes de impostos de pelo menos 20%. (3 valores)
- Calcule o EVA (Economic Value Added) esperado tendo em conta os dados do orçamento de 2018 (4 valores)