

PROCESSO DE ADMISSÃO – PROVA ESCRITA

(A que se refere alínea a) do n.º 1 do art.º 13.º
do Regulamento Geral das Especialidades)

29 de outubro de 2011



EXAME

COLÉGIO DE ESPECIALIDADE DE CONTABILIDADE DE GESTÃO

I (8 valores)

Responda às perguntas seguintes utilizando, para cada uma, no máximo, 2 páginas de papel. (Cada pergunta tem pontuação de 4 valores).

- 1) Uma empresa produz dois produtos (A e B) e vem utilizando, tradicionalmente, a MOD (mão de obra direta) como indutor dos "overheads" no custeio da produção. Recentemente, essa empresa implementou um processo de mecanização, que afetou o produto B, mas não o A.

Neste contexto, discuta, justificando, a pertinência da empresa manter a MOD como indutor de "overheads", apontando, se assim achar necessário, eventuais indutores alternativos. (4 valores)

- 2) *"O EVA – Economic Value Added, ao ter por base os resultados residuais, constitui não apenas uma métrica financeira que permite uma análise mais profunda da criação de valor pela empresa, como também uma nova cultura e forma de estar na gestão".*

Comente, não deixando de salientar as principais vantagens e inconvenientes inerentes ao respetivo uso prático. (4 valores)

PROCESSO DE ADMISSÃO – PROVA ESCRITA

(A que se refere alínea a) do n.º 1 do art.º 13.º do Regulamento Geral das Especialidades)

29 de outubro de 2011



II (12 valores)

A **Topográfica** é uma empresa especializada em sistemas de informação topográficos que iniciou a sua atividade no princípio de 2009. Está organizada em centros de responsabilidade, cada um correspondendo a uma Área de Negócios, que são atualmente as seguintes:

- Divisão "HardTop" presta serviços de consultoria e estudos topográficos, incluindo a instalação e venda de *hardware*, integrados nos seus projetos;
- Divisão "SoftTop" desenvolve aplicações informáticas de localização (GPS), que são vendidas diretamente a clientes externos e à Divisão "HardTop" para os projetos onde esta última está envolvida, bem como nos equipamentos por si vendidos.

A Divisão "HardTop" vende sistemas adquiridos externamente ou à Divisão "SoftTop", embora procure implementar soluções desenvolvidas pela Topográfica, pelo que foi acordado que terá direito a um bónus adicional de 25% sobre o preço de venda líquido destas últimas praticado externamente.

A Divisão "SoftTop" está disposta a conceder-lhe o referido bónus especial porque será posteriormente beneficiada não só pelos serviços de assistência, como ainda pelas atualizações decorrentes das novas versões das aplicações.

Para o exercício económico de 2011 a empresa tinha previsto no seu orçamento de atividades os seguintes valores em cada uma das suas duas divisões e dos serviços de suporte ao negócio (direção geral e função financeira):

PROCESSO DE ADMISSÃO – PROVA ESCRITA

(A que se refere alínea a) do n.º 1 do art.º 13.º do Regulamento Geral das Especialidades)

29 de outubro de 2011



Rubricas	Divisão HardTop	Divisão SoftTop	Direção Geral	Total
Volume de negócios (em Euros):				
Vendas de GPS	750.000	1.820.000		2.570.000
Prestações de serviços	1.460.000	639.400		2.099.400
Gastos e perdas (em Euros):				
Custo das vendas e subcontratos	580.000			580.000
Gastos com pessoal	845.900	1.425.600	248.800	2.520.300
Outros fornecimentos e serviços	372.400	188.600	184.000	745.000
Depreciações do exercício	48.000	130.000	60.000	238.000
Custos financeiros			112.000	112.000
Ativos económicos:				
Taxas de depreciação (em %)	20	20	15	
Inventário de GPS início ano (em Euros)		845.250		
Inventário de GPS final ano (em Euros)		658.350		
Prazo médio de recebimentos (em dias)	90	60		
P. médio pagamentos (CEVC, FSE, dias)	45	45	45	

Para além dos elementos constantes da demonstração de resultados, refira-se:

- No Volume de Negócios da Divisão "HardTop" está prevista a instalação de sistemas produzidos pela "SoftTop", cujo preço normal (ilíquido) de venda no mercado, por esta última, seria de 460 mil euros.
- Os sistemas referidos no ponto anterior são vendidos normalmente pela Divisão "SoftTop" nas seguintes condições de pagamento: 25% na data de adjudicação; 50% na data de instalação (em regra 90 dias após a adjudicação) e o restante a 60 dias desta última data;
- É concedido um prazo de garantia de dois anos, contado da data de instalação, sem qualquer encargo para o cliente. Estima-se que os custos no prazo de garantia, suportados pela Divisão "SoftTop" ascendam, em média, a 5% do preço normal de venda no mercado;
- Nas vendas no mercado, muitas feitas por empresas parceiras, a Divisão "SoftTop" concede habitualmente um desconto médio de 8%. Para além deste desconto, os encargos associados à venda (promoção, faturação, cobranças, etc) ascendem, em média, a 10% do preço normal de venda;

PROCESSO DE ADMISSÃO – PROVA ESCRITA

(A que se refere alínea a) do n.º 1 do art.º 13.º do Regulamento Geral das Especialidades)

29 de outubro de 2011



- Por sua vez, a Divisão “HardTop” tem possibilidade de adquirir no mercado aplicações equivalentes, com um bónus de 10%, mas com pagamento a 30 dias. As despesas associadas às compras são diminutas não excedendo, em média, 2% do preço de compra ilíquido.
- Os preços de venda das aplicações oferecidas pela Divisão “SoftTop” foram fixados com base nos custos apurados em cada projeto, estimando-se um período de recuperação de cinco anos e uma margem de 60% sobre o respetivo custo de desenvolvimento.
- Os ativos fixos remontam ao início do ano de atividade da empresa, tendo-se previsto a aquisição, no início de 2011, de 150.000 euros de *hardware* pela Divisão “SoftTop”.

Sabe-se que a taxa de custo de capital da empresa é de 9%.

PEDIDOS:

- a) Elabore o organigrama de gestão, identificando e classificando os centros de responsabilidade e as operações internas que deveriam ser definidas entre eles e sejam passíveis de valorização, bem como respetivo método de cálculo. Justifique a sua resposta. (3 valores)
- b) Determine o valor de qualquer preço de transferência que tenha definido na alínea a) e para o qual disponha de informação suficiente. Justifique a sua resposta. (4 valores)
- c) Avalie, justificando, a performance financeira prevista de cada centro de responsabilidade, tendo em conta o modelo de apuramento de resultados que, na sua opinião, melhor expressa o desempenho económico-financeiro de cada uma das divisões.
Caso não tenha resolvido a alínea b) considere que o preço interno é de 260 mil euros. (5 valores)