

Contabilidade Financeira I

2014/2015

LG, LFC, LE, LGIL, LGMK, LGRH

Capítulo 5

Enunciado dos casos



Enunciado dos casos:



Caso 5.01 Modelo Continente

Caso 5.02 Grupo Leya

Estes casos foram preparados com base na consulta das fontes mencionadas em cada um deles. Foram construídos exclusivamente para fins pedagógicos. Algumas das informações qualitativas e quantitativas e as questões apresentadas são meramente hipotéticas. As denominações, marcas e logótipos são propriedade da(s) entidade(s) mencionada(s), às quais agradecemos a compreensão, colaboração e cortesia.



CASO 5.01 Modelo Continente¹

Conceitos abordados

- ❖ Réditos das vendas. Vendas a pronto pagamento e vendas a prazo.
- ❖ Descontos comerciais e devoluções de vendas.
- ❖ Dívidas a receber, imparidades e reversões de imparidades.
- ❖ Caixa.

Objectivos de aprendizagem

Após o estudo/resolução deste caso os alunos devem:

- ❖ Compreender o reconhecimento e mensuração dos réditos das vendas.
- ❖ Entender a necessidade do reconhecimento de imparidades em dívidas a receber.
- ❖ Compreender a finalidade da conta caixa.

Diapositivos das aulas teóricas

- ❖ Todos os diapositivos relativos ao capítulo 5.

Recursos de apoio ao caso

- ❖ Video disponível em <http://www.youtube.com/watch?v=Cd2ILLAtgns&feature=related>
- ❖ Website: www.continente.pt
- ❖ Diapositivos das aulas teóricas.
- ❖ Livro recomendado da UC.

Trabalho autónomo prévio

- ❖ Visualização do vídeo e pesquisa no website acima referidos.
 - ❖ Leitura do enunciado do caso.
 - ❖ Estudo dos diapositivos das aulas teóricas e capítulo 5 do livro recomendado correspondentes aos conceitos abordados no caso.
-

¹ Caso elaborado por Isabel Lourenço e José Pinhão Rodrigues.
Contabilidade Financeira I, Ano Letivo 2014/2015

CASO 5.01 Modelo Continente

Enunciado

Modelo Continente: a marca em que os portugueses confiam



Nota prévia

O Modelo Continente foi a primeira cadeia de hipermercados em Portugal e permanece como a referência no sector de retalho alimentar do país. O primeiro hipermercado do Modelo Continente, do grupo SONAE, abriu em Matosinhos em 1985. Havia o objetivo de criar uma marca que respondesse a todas as necessidades dos clientes. Hoje o Modelo Continente quer continuar a ser uma referência nacional, disponibilizando uma oferta ainda mais diversificada, os melhores produtos aos melhores preços e um serviço mais próximo dos clientes.

O percurso sólido ao longo dos últimos anos, pontuado por iniciativas promocionais e sociais de forte impacto e inovação, distingue o Modelo Continente pela confiança e empatia que granjeou junto da população.

Gama de produtos

A Sonae MC (Modelo Continente) é líder do mercado nacional, no retalho alimentar, com um conjunto de formatos distintos que oferecem uma variada gama de produtos de qualidade superior, aos melhores preços: [Bom Bocado](#) (restaurantes), [Book.it](#) (livraria/papelaria), [Continente](#) (hipermercados), [Continente Modelo](#) (supermercados), [Continente Bom Dia](#) (supermercados de conveniência), [Continente Horeca](#) (nova área de negócio para Instituições Públicas e Privadas, Retalho Tradicional, Lojas Livre Serviço, Lojas de Conveniência e Franchising), [Continente Ice](#) (ultracongelados), e [Well's](#) (parafarmácias).

Cartão Continente

O Modelo Continente lançou há alguns anos o Cartão Continente, o qual é hoje em dia o maior cartão de descontos do País.

Responsabilidade social

O compromisso fundamental do Grupo Sonae, e do Modelo Continente, consiste na criação de valor económico baseado em princípios de ética e desenvolvimento sustentável, num horizonte de longo prazo e assente em relações de confiança com os interlocutores.

Os colaboradores são um fator distintivo nos mercados onde o Grupo opera, pelo que este procura desenvolver as capacidades e competências de cada um e fomentar uma cultura interna que promova a meritocracia.

O Grupo tem também desenvolvido projetos que procuram beneficiar a sociedade quer a nível local, quer a nível nacional, intervindo em áreas como a saúde, educação e ambiente.

Questões:

1. Rédito das vendas

Considere que foi admitido para a Direção de Contabilidade do Grupo e que o seu diretor lhe atribuiu a tarefa de analisar e acompanhar as contas da Loja do Centro Vasco da Gama.

- a. Admita que começou por analisar os critérios usados pelo Modelo Continente no reconhecimento e na mensuração do rédito das vendas, tendo verificado que:

O Modelo Continente, apesar de permitir a devolução dos produtos no prazo de duas semanas, reconhece o rédito no momento em que o mesmo é entregue ao cliente.

O rédito da venda reconhecido pelo Modelo Continente é diferente consoante o cliente use ou não cartão de pontos Continente.

O rédito da venda reconhecido pelo Modelo Continente é o mesmo, independentemente dos clientes comprarem a pronto ou a crédito.

Concorda com estes princípios aplicados pelo Modelo Continente? Porquê?

- b. Admita que, seguidamente, teve de analisar as seguintes transações que ocorreram no dia 1 de outubro de 2013. Registe no diário o efeito de cada uma destas transações, indicando a data a que se refere esse registo.

1. Venda a pronto pagamento de mercadorias pelo valor total de 85.000 euros. Os clientes beneficiaram de um desconto de quantidade de 10% em algumas destas mercadorias, o qual totalizou 5.000 euros. As mercadorias que foram vendidas tinham sido adquiridas por 60.000 euros.

2. Venda a pronto pagamento e em loja de mercadorias pelo valor total de 65.000 euros, a entregar na casa dos clientes no prazo de dois dias a contar da data da venda. Estas mercadorias tinham sido adquiridas por 50.000 euros.

3. Venda de eletrodomésticos com pagamento em 1 de dezembro de 2013, por 20.000 euros. O valor de venda destes eletrodomésticos a pronto pagamento corresponde a 18.000 euros. O seu preço de aquisição foi 14.000 euros.
 4. Devolução pelos clientes referidos em (1) de mercadorias (vestuário) que tinham sido vendidas por 5.000 euros, contra reembolso imediato dos valores que haviam sido pagos, e sobre os quais não incidira qualquer desconto. As mercadorias devolvidas tinham um custo de 4.000 euros.
 5. Venda a pronto pagamento e em loja de mercadorias pelo valor total de 16.000 euros, a um cliente que usou o seu Cartão continente, tendo acumulado pontos no valor de 1.000 euros. Estas mercadorias tinham sido adquiridas por 12.000 euros.
- c. Comente a seguinte afirmação: “Um aumento das vendas traduz-se obrigatoriamente num aumento do resultado líquido”.

2. Dívidas de clientes

- a. Admita que, no final de 2013, foi incumbido de analisar a conta de clientes do Modelo Continente. Depois de conversar com os responsáveis pelas cobranças, verificou que:
1. Existem sérias dúvidas quanto ao recebimento da dívida de um cliente que passou a residir em parte incerta. O valor em dívida era 10.000 euros e o responsável pela cobrança tem a expectativa de que este não será recuperado.
 2. Existem sérias dúvidas quanto ao recebimento do valor integral da dívida de uma cliente, que tinha sido reconhecida inicialmente por 8.000 euros. O responsável pelas cobranças tem efetuado diversos esforços no sentido de contactar a cliente e já conseguiu recuperar 25% do valor inicial. Considera-se que, dadas as circunstâncias, a empresa provavelmente só conseguirá recuperar 50% do valor atualmente em dívida.
 3. O Tribunal notificou o Modelo Continente sobre a insolvência de um cliente, informando que este iria pagar 20% da dívida inicialmente contraída. Como já existiam dúvidas significativas sobre o recebimento da dívida deste cliente, que se encontrava com sérias dificuldades financeiras, tinha sido já reconhecida, no ano 2012, uma perda por imparidade no valor total da dívida (20.000 euros).
- Registe no diário o efeito de cada uma destas informações sobre dívidas a receber de clientes.
- b. Comente a seguinte afirmação: “O reconhecimento de uma perda por imparidade de clientes afeta apenas o ativo e não os resultados da entidade, dado a perda ainda não poder ser considerada como definitiva”.

3. Caixa

Admita que o saldo de caixa e depósitos à ordem em 31 de Novembro de 2014 era 1.200 milhares de euros. Contudo, uma contagem física do dinheiro em Caixa e a análise do

Extrato bancário revelaram que a empresa dispunha apenas de 1.040 milhares de euros. Discuta eventuais justificações para a diferença entre o saldo das contas Caixa e Depósitos à ordem e o valor que resultou da contagem efetiva do dinheiro.



Caso 5.02 Grupo LeYa²

Conceitos abordados

- ❖ Réditos das vendas. Vendas a pronto pagamento e vendas a prazo.
 - ❖ Descontos comerciais e descontos financeiros. Devoluções de vendas.
 - ❖ Dívidas a receber, imparidades e reversões de imparidades.
 - ❖ Caixa.
-

Objectivos de aprendizagem

Após o estudo/resolução deste exercício os alunos devem:

- ❖ Compreender o reconhecimento e mensuração dos réditos das vendas.
 - ❖ Entender a necessidade do reconhecimento de imparidades em dívidas a receber.
 - ❖ Compreender a finalidade da conta caixa.
-

Diapositivos das aulas teóricas

- ❖ Todos os diapositivos relativos ao capítulo 5.
-

Recursos de apoio ao exercício

- ❖ Website: <http://www.leya.com>
 - ❖ Diapositivos das aulas teóricas.
 - ❖ Livro recomendado da UC.
-

Trabalho autónomo prévio

- ❖ Pesquisa no website acima referido.
 - ❖ Leitura do enunciado do exercício.
 - ❖ Estudo dos diapositivos das aulas teóricas e capítulo 5 do livro recomendado correspondentes aos conceitos abordados no exercício.
-

² Caso elaborado por Francisco Cambim e Isabel Lourenço.
Contabilidade Financeira I, Ano Letivo 2014/2015

CASO 5.02 Grupo Leya

Enunciado

Leya: a sério ou a brincar

Nota Prévia

O grupo LeYa nasceu em Janeiro de 2008 como empresa holding, na qual se integram algumas das mais prestigiadas editoras portuguesas e duas das mais bem sucedidas editoras africanas.

Ao integrar editoras e profissionais profundamente enraizados nos respectivos mercados, a LeYa possui hoje um sólido e diversificado *know-how* no mercado editorial, sendo atualmente líder no mercado editorial português, angolano e moçambicano.

A LeYa tem hoje mais de 500 colaboradores, entre os quais se encontram alguns dos melhores e mais conceituados editores do universo de língua portuguesa, mas também profissionais muito experimentados em outras áreas fundamentais como a produção, a distribuição e a promoção do seu principal produto, os livros.

Através do esforço diário dos seus colaboradores, espalhados por três continentes, a LeYa procura:

- Publicar os livros que as pessoas querem;
- Estimular a criatividade editorial;
- Apostar nos autores de língua portuguesa;
- Projetar no mundo os autores de língua portuguesa;
- Criar um modelo de negócio que permita colocar os livros da melhor forma no mercado;
- Ser um grupo editorial de referência no espaço de língua portuguesa.

Produtos

A LeYa publica livros escolares, através das marcas Texto, ASA, Gailivro, NovaGaia e Sebenta. Edita centenas de livros pelos quais estudam centenas de milhares de alunos em Portugal, Angola e Moçambique.



A LeYa publica livros para todos os níveis de ensino, do pré-escolar ao secundário, disponibilizando também manuais para o ensino profissional. Na área de auxiliares escolares publica também dicionários, livros de preparação para exames e provas de aferição, livros de revisão, férias, análise de obras recomendadas, ensino de português para estrangeiros, entre outros.



Ciente do seu papel no apoio ao ensino, a LeYa é responsável pela publicação de milhares de recursos de apoio exclusivo para o professor, que o auxiliam na sua prática letiva, desde planificações, guiões de exploração, recursos para aulas de substituição ou *powerpoints*.

Tirando o máximo partido das novas tecnologias, a LeYa produz igualmente conteúdos digitais educativos desenhados com elevados padrões de qualidade.

Transações

Admita que durante o mês de Novembro de 2013 a LeYa realizou, entre outras, as seguintes transações.

1. Venda a pronto pagamento de manuais escolares ao agrupamento de escolas da região de Leiria por 45.000 euros. Estes livros escolares tinham sido adquiridos por 30.000 euros.
2. Venda a pronto pagamento de dicionários e enciclopédias à cadeia de lojas Ler_Devagar por 40.000 euros. Foi atribuído ao cliente um desconto de quantidade de 1%. Os dicionários e enciclopédias tinham sido adquiridos por 32.000 euros.
3. Venda ao Ministério da Leitura de manuais para o ensino profissional. O pagamento será realizado em Março de 2014, no valor de 63.000 euros. O valor da venda a pronto pagamento corresponde a 60.000 euros. Os manuais tinham sido adquiridos por 47.500 euros.
4. Devido a um erro na paginação dos manuais, o agrupamento de escolas da região de Leiria devolveu manuais escolares que tinham sido vendidos por 3.000 euros (venda referida em 1.), contra reembolso imediato dos valores que tinham sido pagos.
5. Pagamento à transportadora Rodinhas, no valor de 500 euros, referentes ao transporte e distribuição dos livros escolares na região de Leiria. Estes gastos são suportados pela LeYa.
6. Pagamento de 9.000 euros a fornecedores diversos.

7. Gastos com o aluguer do armazém central, relativos ao mês de Novembro, no valor de 7.500 euros.
8. Depreciação do equipamento de movimentação do armazém central no valor de 6.000 euros.
9. Processamento e pagamento das remunerações dos colaboradores no valor de 7.000 euros.
10. Pagamento de honorários a diversos autores, no valor de 10.000 euros.

Questões:

1. Rédito das vendas e resultados

- a. Registe no diário o efeito de cada uma das transações apresentadas (no momento em que ocorreram).
- b. Determine o resultado operacional obtido com as transações apresentadas.

2. Dívidas de clientes

Indique quais das seguintes afirmações são falsas:

Uma venda a crédito nunca afeta o valor das dívidas de clientes.

A falência de um cliente afeta sempre o valor das dívidas de clientes.

Uma venda com desconto de quantidade pode afetar as dívidas de clientes.

O recebimento de uma dívida de um cliente afeta sempre o valor das dívidas de clientes.