



PROF. FELIPE A. NASSER COSTA

**INSTRUÇÕES GERAIS
DISCIPLINA DE JOGOS DE EMPRESA**

CURITIBA

2016

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. CONTEXTUALIZAÇÃO	4
2.1 QUEM É A FEAPAES-PR.....	4
2.2 PARCERIA FEAPAES-PR E OPET	6
2.2.1 Protocolos	6
2.2.2 Entrega das doações.....	7
2.2.3 Reconhecimento.....	7
3. O JOGO	8
3.1 INÍCIO DO JOGO.....	8
3.2 FINANÇAS E CONTABILIDADE	8
3.3 RECURSOS HUMANOS.....	9
3.4 MARKETING.....	11
3.5 LOGÍSTICA.....	11
3.6 RELATÓRIOS MENSAIS	12
3.6.1 Conteúdos dos relatórios	14
3.6.2 Entrega do relatório:	14
3.6.3 Tabela de Produtos, Valores e Percentuais.....	14
4. REFERÊNCIAS RECOMENDADAS (BIBLIOTECAS OPET)	18

1. INTRODUÇÃO

A disciplina de Jogos de Empresas II – Comércio, conta com a experiência simulada de gestão de empresa comercial, dada através da aplicação prática dos processos decisórios e estratégicos nas organizações; relacionamento com as áreas de: planejamento estratégico, produção, marketing, finanças, recursos humanos, contabilidade, análise de investimentos, análise financeira e orçamento empresarial.

O objetivo é que ao final da disciplina o aluno seja capaz de diagnosticar a influência das mudanças econômicas, tecnológicas, sociais, culturais e políticas nos resultados de suas organizações e escolher alternativas estratégicas mais apropriadas para manter a empresa ajustada às necessidades do meio ambiente. Desenvolver habilidades que possibilitem a experiência prática simulada de estratégia empresarial, combinando conceitos e técnicas administrativas aprendidas ao longo do curso e ganhando ou ampliando a compreensão sobre importantes conceitos tais como: Visão Estratégica, Postura Competitiva, Visão Sistêmica de Empresa e Trabalho de Equipe.

Durante a disciplina, os alunos deverão ter acesso a informações e conhecimentos didáticos que permeiam os temas:

- Os jogos de empresa e a dinâmica empresarial;
- Introdução a simulação e os jogos de empresas – planejamento e treinamento;
- Revisão de referencial teórico das disciplinas de Administração que serão aplicadas de forma integrada nos jogos de empresas;
- Aplicação e simulação dos jogos;
- Apresentação e avaliação de resultados obtidos em assembleias de acionistas;
- Avaliações.

2. CONTEXTUALIZAÇÃO

A disciplina de Jogos de Empresa II – Comércio tem por premissa simular ambientes empresariais os quais os alunos terão contato em sua vida profissional.

Especificadamente no 1º semestre de 2016 foi realizada parceria com a FEAPAES-PR (Federação das Associações de Pais e Amigos dos Excepcionais do Estado do Paraná) para a realização desta disciplina, visando a simulação real de ambientes com diversos desafios, tanto fictícios quanto reais.

Todo o processo da disciplina se dará com a formação de equipes, as quais por todo o semestre deverão seguir regras previamente estabelecidas e cumprir os prazos acordados no 1º dia de aula.

2.1 QUEM É A FEAPAES-PR

Apae – Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais, é um Movimento que se destaca no país pelo seu pioneirismo. Nascida no Rio de Janeiro, no dia 11 de dezembro de 1954, na ocasião da chegada ao Brasil de Beatrice Bemis, procedente dos Estados Unidos, membro do corpo diplomático norteamericano e mãe de uma portadora de Síndrome de Down. No seu país, já havia participado da fundação de mais de duzentas e cinquenta associações de pais e amigos; e admirava-se por não existir no Brasil, algo assim.

Motivados por aquela cidadã, um grupo, congregando pais, amigos, professores e médicos de excepcionais, fundou a primeira Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais – APAE do Brasil. A primeira reunião do Conselho Deliberativo ocorreu em março de 1955, na sede da Sociedade de Pestalozzi do Brasil. Esta colocou a disposição, parte de um prédio, para que instalassem uma escola pra crianças excepcionais, conforme desejo do professor La Fayette Cortes. A entidade passou a contar com a sede provisória onde foram criadas duas classes especiais, com cerca de vinte crianças. A escola desenvolveu-se, seus alunos tornaram-se adolescentes e necessitaram de atividades criativas e profissionalizantes. Surgiu, assim, a primeira oficina pedagógica de atividades ligadas à carpintaria para deficientes Brasil, por iniciativa da professora Olívia Pereira.

De 1954 a 1962, surgiram outras APAEs. No final de 1962, doze das dezesseis existentes, nessa época, encontraram-se, em São Paulo, para a realização da primeira reunião nacional de dirigentes apaeanos, presidida pelo médico psiquiatra Dr. Stanislau Krynsky. Participaram as de Caixias do

Sul, Curitiba, Jundiaí, Muriaé, Natal, Porto Alegre, São Leopoldo, São Paulo, Londrina, Rio de Janeiro, Recife e Volta Redonda. Pela primeira vez no Brasil, discutia-se a questão da pessoa portadora de deficiência com um grupo de famílias que trazia para o movimento suas experiências como pais de deficientes e, em alguns casos, também como técnicos na área.

Para uma melhor articulação de suas idéias, sentiram a necessidade de criar um organismo nacional. A primeira idéia era a formação de um Conselho e a segunda a criação da Federação de APAEs. Prevaleceu esta última, que foi fundada no dia 10 de novembro de 1962, e funcionou durante vários anos em São Paulo, no Consultório do Dr. Stanislaw Krynsky. O primeiro presidente da diretoria provisória eleita foi Dr. Antonio Clemente Filho.

Em 1964, o Mal. Castelo Branco, presidente do Brasil, apoiou a iniciativa para a aquisição de um prédio. Construiu-se então, no terreno onde hoje se localiza a atual sede do Rio de Janeiro. Com a aquisição da sede própria a Federação foi transferida para Brasília. Adotou-se como símbolo a figura de uma flor ladeada por duas mãos em perfil, desniveladas, uma em posição de amparo e a outra de proteção.

A Federação, a exemplo de uma APAE, se caracteriza por ser uma sociedade civil, filantrópica, de caráter cultural, assistencial e educacional com duração indeterminada, congregando como filiadas as APAEs e outras entidades congêneres, tendo sede e fórum em Brasília –DF.

O Movimento logo se expandiu para outras capitais e depois para o interior dos Estados. Hoje, decorridos cinquenta e dois anos, são cerca de duas mil, espalhadas pelo Brasil. É o maior movimento filantrópico do Brasil e do mundo, na área. É uma explosão de multiplicação, verdadeiramente notável sob todos os aspectos, levando-se em conta as dificuldades de um país como nosso, terrivelmente carente de recursos no campo da Educação e mais ainda, na área de Educação Especial. Este crescimento vertiginoso se deu graças a atuação da Federação Nacional e das Federações Estaduais, que, seguindo a mesma linha filosófica da primeira, permitiram e incentivaram a formação de novas APAEs. Estas, através de congressos, encontros, cursos, palestras etc, sensibilizam a sociedade em geral, bem como, viabilizam os mecanismos que garantam os direitos da cidadania da pessoa com deficiência no Brasil.

A APAE, vem a ser constituída, integrada por pais e amigos de uma comunidade significativa de alunos portadores de necessidades especiais, contatando para tanto com a colaboração da sociedade em geral, do comercio, da industria, dos profissionais liberais, dos políticos, enfim, de

todos quantos acreditam, apostam e lutam pela causa da pessoa com deficiência.

A entidade em grande parte apesar de gozar do registro como associação de utilidade pública em todos os quadrantes federal, estadual e municipal; defronta-se com as mais diversas dificuldades, essencialmente no tocante a pessoal e a questão financeira. Estes últimos recursos talvez sejam insignificantes, se comparados à importância do compromisso que todo integrante do movimento tem diante da sociedade, da família e da própria pessoa com deficiência.

Fonte: <http://www.apaepr.org.br/artigo.phtml?a=77>

2.2 PARCERIA FEAPAES-PR E OPET

Visando estabelecer uma experiência única as Faculdades OPET estabeleceu parceria com a FEAPAES-PR para que os alunos que estão cursando a disciplina referida possam captar doações de alimentos não perecíveis e produtos de higiene e limpeza para a entidade.

Os alunos poderão se utilizar do nome das APAEs para captação destas doações, todavia deverão seguir protocolos estabelecidos.

2.2.1 Protocolos

- Toda a comunicação deverá seguir padrões previamente estabelecidos e aprovados pela FEAPAES-PR;
- A FEAPAES-PR fornecerá suporte, com intermediação do professor da disciplina, no que tange a adequações de artes e aplicação de logomarca;
- As doações deverão ficar sob guarda das equipes-empresa até a data da entrega;
- A entrega ocorrerá nas dependências das Faculdades OPET, no campus de ministração da disciplina;
- Havendo grande volume de doações, o professor deverá ser contatado para dirimir junto a FEAPAES-PR sobre a entrega antecipada das doações, visando à qualidade de armazenagem, validade e quantidade;

- Havendo necessidade, a FEAPAES-PR poderá fornecer documento comprobatório sobre a parceria entre as instituições e o objetivo desta disciplina, voltado para empresas que assim a desejarem;
- Em caso algum os alunos deverão se apossar dos produtos/materiais doados, pois os mesmos servirão para atender pessoas com necessidades especiais (PNE's);
- Demais informações protocolares que não foram expressas neste, deverão ser dirimidas junto ao professor.

2.2.2 Entrega das doações

A entrega das doações ocorrerá no último dia letivo ou penúltimo, conforme disponibilidade de espaço e necessidade do professor, nas dependências do campus no qual a disciplina é ministrada (Centro Cívico ou Rebouças)

2.2.3 Reconhecimento

Em reconhecimento ao esforço por parte de todos que assim forem aprovados na disciplina, a FEAPAES-PR fornecerá certificado de participação voluntária aos alunos visando reconhecer perante o mercado a atuação de cada um.

Salienta-se que muitas empresas veem atitudes de comprometimento social um grande chamariz para a contratação ou promoção de profissionais que se preocupam com o próximo e o bem estar do mundo.

3. O JOGO

O jogo consiste na captação de produtos destinados à FEAPAES-PR, com objetivo de atender as necessidades da instituição e seus alunos.

Para que o jogo possa ter competitividade e organização, os alunos das Faculdades OPET deverão formar equipes-empresa de 3 a 4 integrantes. Havendo necessidade de grupos de 5 pessoas, poderá ser permitido, mas somente em caso de exceção e analisado individualmente.

Cada equipe-empresa deverá apresentar todos os nomes dos integrantes bem como um nome para a equipe, visando ser o nome da empresa contratada ficticiamente pela FEAPAES-PR.

Salienta-se que todos os valores serão fictícios e em nenhuma hipótese haverá remuneração de qualquer tipo durante a disciplina ou durante o jogo.

Aproveite para sanar dúvidas com colegas, professores e, principalmente, livros, dissertações, teses e artigos de mercado.

3.1 INÍCIO DO JOGO

Cada equipe contará com um recurso em caixa no valor de R\$ 10.000,00 em investimento de acionista, não havendo necessidade de recomposição deste valor ao acionista.

Cada equipe-empresa deverá compor seus custos levando em conta também o pró-labore dos sócios, com exceção do acionista. Cada sócio deverá ter uma retirada mensal, obrigatoriamente, de no mínimo, R\$ 200,00.

3.2 FINANÇAS E CONTABILIDADE

Para que a empresa de cada equipe possa compor seu rol de faturamento, bem como contabilizar seus recursos, patrimônios, lucratividade e controles orçamentários, todas as doações captadas serão contabilizadas conforme preço de mercado atual, definido pelo professor, para que haja possibilidade de retorno (fictício) financeiro-contábil.

Cada produto captado terá um percentual sobre seu valor de mercado, sendo o valor final deste percentual referido ao faturamento da empresa.

Exemplo: a equipe XYZ captou 1 caixa de leite longa vida, no valor unitário de R\$ 2,00. Cada caixa possui 12 unidades, totalizando R\$ 24,00. Sob o valor unitário a empresa terá um percentual de faturamento de 40%, ou seja, R\$ 0,80 por unidade de leite, totalizando R\$ 9,60 por caixa de leite. Estes R\$ 9,60 serão o faturamento da equipe XYZ sobre a caixa de leite e é sobre este valor que ela deverá compor seus resultados (faturamento, impostos, custos fixos e variáveis, lucratividade esperada e etc).

Espera-se que cada equipe possa compor seus resultados visando os principais indicadores financeiro-contábeis, entre os quais temos, por exemplo:

- Participação do Capital de Terceiros (endividamento)
- Composição do Endividamento
- Imobilização do Patrimônio Líquido
- Capital Circulante Próprio
- Capital Circulante Líquido
- Liquidez Geral
- Liquidez Corrente
- Rentabilidade do Ativo
- Margem Operacional Líquida
- Margem Líquida
- Retorno sobre o Capital dos Acionistas
- Retorno sobre o Ativo Operacional
- Ciclo Operacional
- Ciclo Financeiro
- Margem de Contribuição
- Ponto de Equilíbrio
- Alavancagem Operacional
- Margem de Segurança

3.3 RECURSOS HUMANOS

Inicialmente as operações seguirão com os próprios sócios, podendo no meio do jogo, conforme estratégias deste, haver necessidades de contratação ou demissão de sócios ou funcionários.

3.4 MARKETING

Toda a comunicação da equipe-empresa poderá ser realizada por meios físicos ou digitais. Levando em consideração dos bons costumes e das implicações jurídico-legais que tais podem incorrer verdadeiramente. Lembre-se que, apesar do jogo ser fictício, a captação de recursos e o uso do nome das instituições proponentes são reais, o que implica em responsabilidades.

Poderão ser utilizados meios como:

- Cartazes;
- Folhetos;
- Comunicados internos em empresas;
- SMS e grupos de softwares de comunicação simultânea (ex: whatsapp);
- Mídias sociais (Facebook, LinkedIn, Twitter, Google Plus, Instagram, entre outros)
- Visitas técnicas;
- Network.

Todas as artes para comunicações visuais deverão ter aprovação prévia da FEAPAES-PR, bem como as comunicações escritas.

3.5 LOGÍSTICA

O processo logístico é de fundamental importância neste jogo, pois será um dos principais componentes do custo da empresa.

Toda a armazenagem da empresa terá um custo sobre a área total disponível para este fim. Então cada equipe terá um custo de armazenagem que equivalerá a 10% do valor total bruto de faturamento da equipe-empresa.

Alguns indicadores interessantes são:

- Custo Total de Armazenagem
- Avarias no Transporte
- Acuracidade do Inventário
- Custo de Armazenagem como um % das Captações
- Custos Operacionais com Estoques (K factor)

3.6 RELATÓRIOS MENSAIS

Todas as equipes-empresa deverão apresentar relatórios dos períodos do jogo, conforme quadro abaixo.

Quadro 1 – Cronograma

Data	Conteúdos Programáticos	Objetivo(s)	Encaminhamento Metodológico	Avaliação
16/02	Apresentação Inicial da Disciplina.	Apresentar aos alunos toda ementa da disciplina, métodos avaliativos, planejamento de aula, trabalhos a serem realizados.	Disponibilizar material de aula (slides) no AVA	
23/02	Conceitos iniciais, Introdução e Histórico; O porquê dos jogos de empresas; Contextualização do Jogo Simulado.	Desenvolver o conhecimento sobre a Teoria dos Jogos, sua aplicabilidade e importância. Explicar sobre como será o Jogo, todas as diretrizes, pontuações.	Escolha das equipes de forma aleatória, escolhido pelo professor	
01/03	Modelo de Decisão e 1ª rodada do Jogo	Desenvolver o Planejamento Estratégico e Plano de Ações	Equipes deverão preparar seus planejamentos a fim de aplicá-los na prática.	
08/03	Indicadores Financeiros e 2ª rodada do Jogo	Desenvolver o Planejamento Financeiro e Contábil	Equipes deverão consolidar seus indicadores para controle próprio e de seus concorrentes	Entrega do Planejamento Estratégico e Plano de Ações da equipe
15/03	Indicadores Financeiros e 2ª rodada do Jogo	Desenvolver o Planejamento Financeiro e Contábil	Equipes deverão consolidar seus indicadores para controle próprio e de seus concorrentes	
22/03	Logística, Armazenagem e 3ª rodada do Jogo	Entender a dinâmica de armazenagem comercial e logística para terceiros		Entrega do Planejamento Financeiro e Contábil. Entrega do Relatório de Captação.
29/03	Marketing e Vendas e 4ª rodada do Jogo	Apresentar os principais indicadores de marketing visando a performance da empresa		Entrega dos Indicadores atualizados.
05/04	Marketing e Vendas e 5ª rodada do Jogo	Apresentar os principais indicadores comerciais visando a performance da empresa		Entrega dos Indicadores atualizados.
12/04	Recursos Humanos e 6ª rodada do Jogo	Apresentar os principais indicadores de		Entrega dos

		Recursos Humanos visando a performance da empresa		Indicadores atualizados.
19/04	Avaliação Bimestral			Entrega do Relatório 1º Semestre
26/04	Web Marketing e 8ª rodada do Jogo	Apresentar ferramentas de relacionamento digital com finalidade comercial		Entrega dos Indicadores atualizados.
03/05	Comportamento do Consumidor e 9ª rodada do Jogo	Apresentar as premissas do comportamento do consumidor e as relações de consumo da atualidade.	Leitura de Artigos que serão disponibilizados em sala de aula	Entrega dos Indicadores atualizados.
10/05	Cruzamento de Indicadores e 10ª rodada do Jogo	Elaborar novos indicadores a fim de estabelecer a melhor relação entre dados e informação.		Entrega dos Indicadores atualizados.
17/05	11ª rodada do Jogo	Adequar os objetivos propostos com relação aos planejado	Equipes devem estabelecer comparações entre todos os períodos anteriores e as relações possíveis de causa-efeito sobre as ações realizadas	Entrega dos Indicadores atualizados.
24/05	12ª rodada do Jogo	Aprimorar a relação comercial em prol dos objetivos propostos.		Entrega dos Indicadores atualizados.
31/05	13ª rodada do Jogo	Estabelecer novas ações comerciais para a empresa de cada equipe.		Entrega dos Indicadores atualizados.
06/06	14ª rodada do Jogo	Estabelecer as prévias de fechamento financeiro-contábil da empresa		Entrega dos Indicadores atualizados.
13/06	Avaliação Bimestral			Entrega do Relatório 2º Semestre e Anual
20/06	15ª rodada do Jogo	Fechar todos os indicadores de performance para comparação entre as equipes		
27/06	Fechamento da disciplina	Entregar dos produtos de doação para a entidade escolhida Palestra sobre “Desenvolvimento Humano e Gestão de Talentos”		Entrega dos produtos arrecadados

Fonte: autor, 2016.

3.6.1 Conteúdos dos relatórios

- **Item 1 - Reflexão sobre o cenário anterior:** avaliar as informações relacionadas ao mês anterior, o qual foi utilizado como base para a tomada de decisões do mês atual;
- **Item 2 – Tomada de decisão:** descrever as decisões tomadas para o mês atual, qual seu embasamento / argumento e qual sua ligação com a estratégia definida (a estratégia se manteve ou houve mudança de estratégia?)
- **Item 3 – Reflexão sobre os resultados obtidos:** De posse dos relatórios com os resultados obtidos para o mês atual, realizar uma reflexão sobre os efeitos produzidos com as decisões tomadas pela sua empresa (explicitando as ligações de causa e efeito, considerando o ambiente externo, setorial e interno), observando criticamente se ocorreram os efeitos desejados e os motivos que levaram a empresa a obter os resultados apresentados (desejados e indesejados).

3.6.2 Entrega do relatório:

- Via AVA;
- Título do Documento: Rodada *** ADM_?? – (onde ?? deve ser substituído pelo nome da equipe-empresa conforme estabelecido em sala e *** deve ser substituído pelo mês de referência do relatório);
- No relatório (**em formato Word**), deve constar – além dos requisitos já citados - o nome da empresa (razão social / nome fantasia), o mês de referência e os nomes dos componentes da equipe.

3.6.3 Tabela de Produtos, Valores e Percentuais

Conforme salientado acima, os produtos que compõe o rol de itens a serem capitados pelas equipes-empresas são:

Quadro 2 – Produtos para Captação

INDICADORES DE PRODUTOS NÃO PERECÍVEIS						
Item	Produtos	Quant. Emb.	Un. Med.	Valor Médio	% Faturamento	R\$ Faturamento
1	Adocante	100	ML	R\$ 2,07	35%	R\$ 0,72
2	Acucar Cristal	5	KG	R\$ 12,14	35%	R\$ 4,25
3	Acucar Refinado	1	KG	R\$ 2,47	35%	R\$ 0,87
4	Acucar Refinado	1	KG	R\$ 2,47	35%	R\$ 0,87
5	Amido de Milho	450	GR	R\$ 4,00	35%	R\$ 1,40
6	Farinha de Trigo Especial	1	KG	R\$ 2,06	35%	R\$ 0,72
7	Farinha de Trigo Especial	1	KG	R\$ 2,06	35%	R\$ 0,72
8	Farinha de Trigo Integral	1	KG	R\$ 3,30	35%	R\$ 1,15
9	Fermento em Po Quimico	100	GR	R\$ 2,28	35%	R\$ 0,80
10	Mistura P/ Pao Integral	1	KG	R\$ 4,52	35%	R\$ 1,58
11	Mistura para Bolo	450	GR	R\$ 3,63	35%	R\$ 1,27
12	Arroz Branco Tipo 1	5	KG	R\$ 11,77	35%	R\$ 4,12
13	Arroz Parboilizado Tipo 1	1	KG	R\$ 2,36	35%	R\$ 0,82
14	Arroz Parboilizado Tipo 1	1	KG	R\$ 2,36	35%	R\$ 0,82
15	Feijao Cariquinha Tipo 1	1	KG	R\$ 5,12	35%	R\$ 1,79
16	Feijao Preto Tipo 1	1	KG	R\$ 3,88	35%	R\$ 1,36
17	Achocolatado em Po	400	GR	R\$ 3,99	35%	R\$ 1,40
18	Azeite de Oliva Extra Virgem	500	ML	R\$ 14,40	35%	R\$ 5,04
19	Azeitonas Verde	500	GR	R\$ 9,82	35%	R\$ 3,44
20	Doce Cremoso	400	GR	R\$ 4,28	35%	R\$ 1,50
21	Doce em calda Abacaxi	400	GR	R\$ 8,01	35%	R\$ 2,80
22	Doce em calda Figo	400	GR	R\$ 9,06	35%	R\$ 3,17
23	Doce em calda Pessego	400	GR	R\$ 8,01	35%	R\$ 2,80
24	Ervilha em Conserva	200	GR	R\$ 1,57	35%	R\$ 0,55
25	Far. de Mandioca Crua/Branca	1	KG	R\$ 4,82	35%	R\$ 1,69
26	Far. de Mandioca Torrada Extra	1	KG	R\$ 4,64	35%	R\$ 1,62
27	Farinha de Milho Amarela	1	KG	R\$ 2,85	35%	R\$ 1,00
28	Farinha de Milho Branca	1	KG	R\$ 4,93	35%	R\$ 1,73
29	Farinha Lactea	400	GR	R\$ 11,25	35%	R\$ 3,94
30	Fuba Amarelo	1	KG	R\$ 2,41	35%	R\$ 0,85
31	Fuba Branco	1	KG	R\$ 3,88	35%	R\$ 1,36
32	Gelatina	45	GR	R\$ 0,91	35%	R\$ 0,32
33	Goiabada	1	KG	R\$ 8,08	35%	R\$ 2,83
34	Milho Pipoca T1 - Classe Amarela	500	GR	R\$ 2,53	35%	R\$ 0,89
35	Milho Verde em Conserva	200	GR	R\$ 1,67	35%	R\$ 0,59
36	Oleo de Canola	900	ML	R\$ 6,28	35%	R\$ 2,20
37	Oleo de Milho	900	ML	R\$ 5,39	35%	R\$ 1,89
38	Oleo de Soja	900	ML	R\$ 3,42	35%	R\$ 1,20
39	Po para Pudim	85	GR	R\$ 2,06	35%	R\$ 0,72
40	Polentina Instantanea	500	GR	R\$ 2,02	35%	R\$ 0,71
41	Sagu	500	GR	R\$ 5,11	35%	R\$ 1,79
42	Sardinha	130	GR	R\$ 2,56	35%	R\$ 0,90
43	Sopao "Maggi"	200	GR	R\$ 5,14	35%	R\$ 1,80
44	Macarrao C/ Ovos Aletria	500	GR	R\$ 3,56	35%	R\$ 1,25
45	Macarrao C/ Ovos Conchinha	500	GR	R\$ 2,73	35%	R\$ 0,96
46	Macarrao C/ Ovos Ninho	500	GR	R\$ 3,53	35%	R\$ 1,23

47	Macarrao C/ Ovos Espaguete	500	GR	R\$ 2,16	35%	R\$ 0,76
48	Macarrao C/ Ovos Parafuso	500	GR	R\$ 2,33	35%	R\$ 0,82
49	Macarrao C/ Ovos Penne	500	GR	R\$ 2,19	35%	R\$ 0,76
50	Macarrao Instantaneo	85	GR	R\$ 0,78	35%	R\$ 0,27
51	Biscoito Agua e Sal	400	GR	R\$ 3,11	35%	R\$ 1,09
52	Biscoito Amanteigado "Marilan"	400	GR	R\$ 3,64	35%	R\$ 1,27
53	Biscoito Cream Craker	400	GR	R\$ 3,04	35%	R\$ 1,06
54	Biscoito Maisena	400	GR	R\$ 3,34	35%	R\$ 1,17
55	Biscoito Maria	400	GR	R\$ 3,20	35%	R\$ 1,12
56	Biscoito Recheado	130	GR	R\$ 1,29	35%	R\$ 0,45
57	Biscoito Rosquinha	335	GR	R\$ 2,97	35%	R\$ 1,04
58	Biscoito Salgado "Club Social"	158	GR	R\$ 3,16	35%	R\$ 1,11
59	Biscoito Waffer	140	GR	R\$ 1,42	35%	R\$ 0,50
60	Biscoito Waffer Recheado Diet	120	GR	R\$ 5,02	35%	R\$ 1,76
61	Caldo de Carne / Galinha "Knorr"	6	UN	R\$ 1,71	35%	R\$ 0,60
62	Caldo de Carne / Galinha "Maggi"	6	UN	R\$ 1,35	35%	R\$ 0,47
63	Extrato de Tomate	350	GR	R\$ 2,33	35%	R\$ 0,81
64	Molho de Tomate	340	GR	R\$ 2,03	35%	R\$ 0,71
65	Polpa de Tomate	520	GR	R\$ 2,73	35%	R\$ 0,95
66	Sal Refinado	1	KG	R\$ 1,21	35%	R\$ 0,42
67	Tempero Completo	300	GR	R\$ 3,22	35%	R\$ 1,13
68	Vinagre de Alcool (+ Barato)	750	ML	R\$ 1,51	35%	R\$ 0,53
69	Vinagre de Vinho	750	ML	R\$ 4,18	35%	R\$ 1,46
70	Leite Longa Vida Int.	1	LT	R\$ 2,21	35%	R\$ 0,77
71	Leite Longa Vida Des.	1	LT	R\$ 2,21	35%	R\$ 0,77
72	Leite em Po - Nan 1 - Formula Infantil	400	GR	R\$ 31,35	35%	R\$ 10,97
73	Leite em Po - Nestogeno 1 - Form. inf.	400	GR	R\$ 21,72	35%	R\$ 7,60
74	Leite em Po - Nestogeno 2 - Form. Inf.	400	GR	R\$ 19,21	35%	R\$ 6,72
75	Leite em Po "Ninho" Instant.Tradicional	400	GR	R\$ 11,32	35%	R\$ 3,96
76	Leite em Po Integral Instant.	400	GR	R\$ 7,61	35%	R\$ 2,66
77	Cafe Almofada	500	GR	R\$ 5,86	35%	R\$ 2,05
78	Cafe Vacuo "Melita"	500	GR	R\$ 9,14	35%	R\$ 3,20
79	Cafe Vacuo "Pilao"	500	GR	R\$ 8,99	35%	R\$ 3,15
80	Cafe Soluvel	100	GR	R\$ 10,22	35%	R\$ 3,58
81	Filtro de Cafe "102"	40	UN	R\$ 2,67	35%	R\$ 0,93
82	Filtro de Cafe "103"	40	UN	R\$ 2,86	35%	R\$ 1,00
83	Po para Refresco	45	GR	R\$ 0,60	35%	R\$ 0,21
84	Suco a Base de Soja	1	LT	R\$ 3,37	35%	R\$ 1,18
85	Suco/Nectar (Tetra Park)	1	LT	R\$ 3,90	35%	R\$ 1,37
86	Suco/Nectar Light (Tetra Park)	1	LT	R\$ 4,65	35%	R\$ 1,63
87	Vinagre de Vinho	750	ML	R\$ 4,18	35%	R\$ 1,46

INDICADORES DE PRODUTOS DE LIMPEZA

Item	Produtos	Quant. Emb.	Un. Med.	Valor Médio	% Faturamento	R\$ Faturamento
1	Agua Sanitaria	1	LT	R\$ 2,19	40%	R\$ 0,88
2	Alcool Gel	480	GR	R\$ 4,32	30%	R\$ 1,30
3	Amaciante de Roupa	2	LT	R\$ 4,72	40%	R\$ 1,89
4	Desinfetante "Pinho Sol"	500	ML	R\$ 4,19	30%	R\$ 1,26
5	Detergente em Po	1	KG	R\$ 5,06	30%	R\$ 1,52
6	Detergente em Po "Assim"	1	KG	R\$ 5,11	30%	R\$ 1,53

7	Detergente em Po "Omo" Multi-Acao	1	KG	R\$ 9,15	30%	R\$ 2,75
8	Detergente em Po "Surf"	1	KG	R\$ 6,12	30%	R\$ 1,84
9	Detergente Liquido	500	ML	R\$ 1,37	30%	R\$ 0,41
10	Espoja La de Aço	60	GR	R\$ 1,25	20%	R\$ 0,25
11	Fosforo	10	UN	R\$ 2,53	20%	R\$ 0,51
12	Multi-Uso	500	ML	R\$ 2,82	35%	R\$ 0,99
13	Multi-Uso "Veja"	500	ML	R\$ 3,95	35%	R\$ 1,38
14	Sabao em Barra	1	KG	R\$ 5,49	20%	R\$ 1,10
15	Saco Plast. P/lixo 10 um	30	LT	R\$ 2,79	40%	R\$ 1,12

INDICADORES DE PRODUTOS DE HIGIENE

Item	Produtos	Quant. Emb.	Un. Med.	Valor Médio	% Faturamento	R\$ Faturamento
1	Absorvente Ader. C/Abas.	8	UN	R\$ 2,62	25%	R\$ 0,66
2	Creme Dental "Close-Up"	90	GR	R\$ 2,19	25%	R\$ 0,55
3	Creme Dental "Colgate"	90	GR	R\$ 2,68	25%	R\$ 0,67
4	Creme Dental "Sorriso"	90	GR	R\$ 2,21	25%	R\$ 0,55
5	Papel Hig. Folha Dupla Picotada	30	MT	R\$ 5,00	25%	R\$ 1,25
6	Papel Hig. Folha Picotada	30	MT	R\$ 5,45	25%	R\$ 1,36
7	Papel Hig. Folha Picotada	30	MT	R\$ 5,45	25%	R\$ 1,36
8	Sabonete "Lux" Suave	90	GR	R\$ 1,33	25%	R\$ 0,33
9	Sabonete "Palmolive" Suave	90	GR	R\$ 1,26	25%	R\$ 0,31
10	Shampoo "Palmolive"	350	ML	R\$ 6,07	25%	R\$ 1,52
11	Shampoo "Seda"	350	ML	R\$ 7,48	25%	R\$ 1,87

Fonte: Autor, 2016.

Todos os produtos foram baseados nos valores médios compostos pelos seguintes supermercados pesquisados:

- Condor Uberaba
- Condor Cajuru
- Pão de Açúcar Bigorriho
- Carrefour Mossunguê
- Zamproga Pinheirinho
- Mercadorama Centro
- Muffato Tarumã
- Angeloni Vila Izabel
- Jacomar Uberaba

4. REFERÊNCIAS RECOMENDADAS (BIBLIOTECAS OPET)

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Planejamento Estratégico – Conceitos metodologias e práticas. 13. Ed. São Paulo: Atlas, 1999

GITMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira - Editora Harbra. 2002.

MATARAZZO, Dante. Análise financeira de balanços: Atlas, 2003

BALLOU, Ronald H. Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos. 5ª Ed. Porto Alegre. Bookman, 2006

MARTEL, Alain; VIEIRA, Darli Rodrigues. Análise e projeto de redes logísticas. 1ª Ed. São Paulo Saraiva, 2009.

ANUÁRIO brasileiro de marketing promocional 2014. Curitiba: 2013. 141 p

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de marketing. 14. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012. 765 p.

MEGLIORINE, Evandir; PARISI, Claudio. Contabilidade gerencial. São Paulo: Atlas, 2011. 353 p.