



briefing do
**GLOBAL
MANAGEMENT
CHALLENGE**
Iniciação à competição

Veja o filme

Iniciação à Competição



Está prestes a iniciar uma experiência única.

Agora faz parte da equipa de gestão de uma empresa que actua no mercado global.

A sua equipa vai gerir uma empresa no mercado onde actuam outras empresas concorrentes e os seus membros vão desenvolver novas competências de:

- Gestão estratégica;
- Tomada de decisões;
- Trabalho de equipa;
- Liderança.

O que tem de saber para participar:



COMEÇAR: Organização, Calendário, Leituras

4

COMPETIR: Equipa, Histórico, Relatórios e Decisões

11

A EMPRESA: Uma visão geral

18

Procedimentos

40

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)

3

Começar...



O objectivo da sua equipa é gerir uma empresa, analisando o passado recente e delineando a estratégia para o futuro próximo; analisando os resultados obtidos, tomando decisões nas várias áreas da empresa; tendo em conta a situação da concorrência e a situação económica do mercado, para obter os melhores resultados face à concorrência.

A Empresa está cotada na Bolsa e a medida do sucesso da equipa de gestão é:

- o valor da cotação da acção no fim de cada período, e claro no fim da competição.

Quando a equipa toma posse da gestão um relatório histórico da empresa fica disponível. Este relatório é que contém os resultados dos 5 últimos trimestres.

[Voltar à lista de tópicos](#)

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)

[Voltar à lista de tópicos](#)

4

Começar...

Gestão é organização!



O primeiro passo é organizar a Equipa.

A organização da equipa vai muito provavelmente decidir a qualidade das decisões que serão tomadas e os resultados obtidos.

Deverá nomear um Director Geral e um responsável por área:
Marketing, Produção, Recursos Humanos e Finanças.

O trabalho de equipa é parte importante da competição.
Uma equipa bem organizada, que utiliza as competências dos seus membros e pondera as decisões, tem mais possibilidades de obter uma boa classificação.

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)

Voltar à [lista de tópicos](#)

5

Começar...

Gestão é organização!



O segundo passo é criar o Calendário de Actividades

É importante que o calendário seja feito e acordado por todos, existem prazos a cumprir para a submissão das decisões e como em qualquer empresa a gestão do tempo e dos prazos é muito importante.

Planeie com antecedência as reuniões e troca de informação.
A gestão do tempo vai ser muito importante para a obtenção dos melhores resultados.

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)

Voltar à [lista de tópicos](#)

6

Começar...

Gestão é organização!



O terceiro passo é ler o Manual, que se divide em 4 partes:

1. **INTRODUÇÃO:** O manual explicado.
2. **ENVOLVENTE OPERACIONAL DA EMPRESA:** A Caracterização Económica e os Acontecimentos Mundiais; o Marketing; a Produção e Distribuição; a Gestão dos Recursos Humanos e as Finanças.
3. **RELATÓRIOS DE GESTÃO:** Explicação do Relatório de Gestão e definição dos cálculos.
4. **FOLHA DE DECISÕES:** Explicação de como as decisões são comunicadas, para cada trimestre.

Gerir uma empresa é uma actividade complexa e que exige preparação. A leitura do manual permite compreender como a empresa funciona e como se relaciona com as outras empresas; além de descrever o funcionamento da simulação e o que a equipa deve fazer.

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)

[Voltar à lista de tópicos](#)

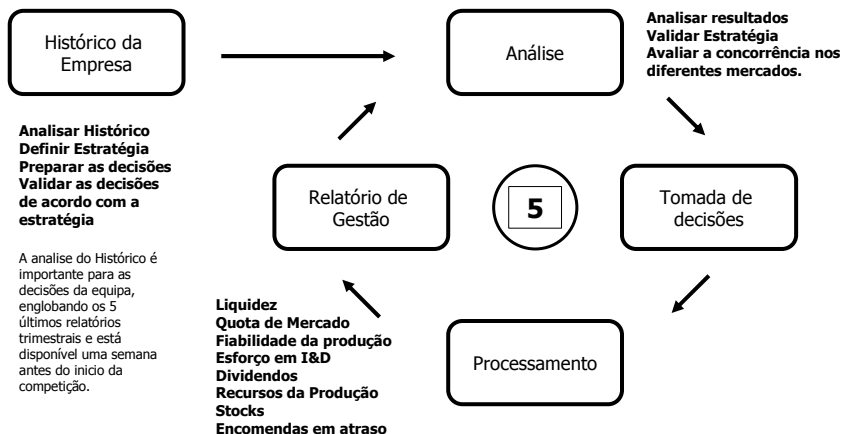
7

Começar...

O Ciclo da Competição



A simulação está organizada em trimestres.



Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)

[Voltar à lista de tópicos](#)

8

Começar...

Decisões / Trimestres



A simulação está organizada em trimestres.



Quando está a tomar decisões considere que as toma durante um "Instante imaginário", entre "O Último Trimestre" e o "Próximo Trimestre", a noção de "este trimestre não existe". Note que existem decisões que só têm impacto no trimestre a seguir ao próximo. Por exemplo: compra de Máquinas.

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)

[Voltar à lista de tópicos](#)

9

Começar...

Gestão é Organização



Recapitular:

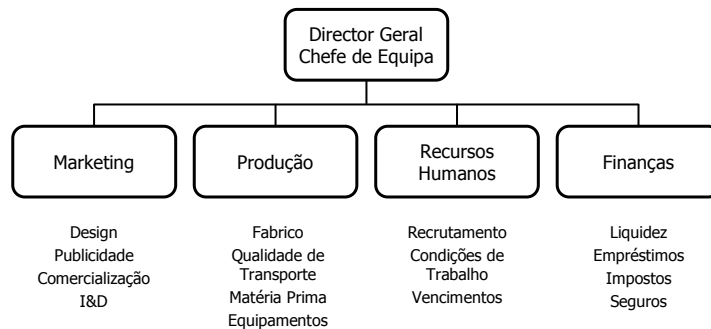
- 1 Organizar a Equipa**
Deve ser feita a nomeação do "Chefe da Equipa, que irá ser o responsável pela comunicação com a organização da Competição"
- 2 Calendário de Actividades**
Anotar cuidadosamente as datas de submissão de decisões e planeie de acordo com as mesmas.
- 3 Leitura do Manual**
Leia o manual atentamente.
Se tiver alguma dúvida contacte o apoio via email ou telefone.
- 4 O ciclo da Competição / Decisões / Trimestre**
A compreensão do ciclo da competição é essencial para o sucesso da equipa!

email gmc@sdg.pt tel (+351) 21 315 76 18

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)

[Voltar à lista de tópicos](#)

10



Crie um organigrama, defina as responsabilidades e os objectivos, os métodos de trabalho e o processo de decisão. **Utilize o exemplo acima ou crie a organização que ache mais adequada, adicionando funções.** Nomeie o responsável pela introdução das decisões.

O relatório de gestão contém a informação que necessita de analisar para tomar as decisões e está dividido em 6 partes, leia com atenção o manual sobre este tema mas saiba:

- O relatório reproduz sempre, na primeira parte, as decisões tomadas.
- O relatório informa-o sobre dados Operacionais: os Meios de Produção, Matérias Primas, Recursos Humanos, Canais de Venda, Produtos, Transportes; e sobre dados Financeiros: Balanços, Contas de Exploração, Gastos Gerais, Fluxos de Tesouraria e o Valor da Cotação das Acções.
- O relatório também o informa sobre as actividades das empresas concorrentes nas áreas dos Preços, Total de Empregados, Salários, Agentes e Distribuidores, Quotas de Mercado, Opinião de Consumidores e Gastos feitos pelos concorrentes em áreas como a Publicidade, Investigação e Desenvolvimento e eficiência de Websites.

1ª Parte



GLOBAL DO MANAGEMENT CHALLENGE - RELATÓRIO DE GESTÃO

EXEMPLO

NOME DA SEÇÃO

Unidade

Métricas

Ano 2008

70% completo

RELATÓRIO NÁMORO NA PRODUÇÃO DE PRODUTOS

MÉTRICA DE PRODUÇÃO

PRODUTOS

CATEGORIA 1

Sub-Categoria 1

Sub-Categoria 2

Sub-Categoria 3

Sub-Categoria 4

Sub-Categoria 5

Sub-Categoria 6

Sub-Categoria 7

Sub-Categoria 8

Sub-Categoria 9

Sub-Categoria 10

Sub-Categoria 11

Sub-Categoria 12

Sub-Categoria 13

Sub-Categoria 14

Sub-Categoria 15

Sub-Categoria 16

Sub-Categoria 17

Sub-Categoria 18

Sub-Categoria 19

Sub-Categoria 20

Sub-Categoria 21

Sub-Categoria 22

Sub-Categoria 23

Sub-Categoria 24

Sub-Categoria 25

Sub-Categoria 26

Sub-Categoria 27

Sub-Categoria 28

Sub-Categoria 29

Sub-Categoria 30

Sub-Categoria 31

Sub-Categoria 32

Sub-Categoria 33

Sub-Categoria 34

Sub-Categoria 35

Sub-Categoria 36

Sub-Categoria 37

Sub-Categoria 38

Sub-Categoria 39

Sub-Categoria 40

Sub-Categoria 41

Sub-Categoria 42

Sub-Categoria 43

Sub-Categoria 44

Sub-Categoria 45

Sub-Categoria 46

Sub-Categoria 47

Sub-Categoria 48

Sub-Categoria 49

Sub-Categoria 50

Sub-Categoria 51

Sub-Categoria 52

Sub-Categoria 53

Sub-Categoria 54

Sub-Categoria 55

Sub-Categoria 56

Sub-Categoria 57

Sub-Categoria 58

Sub-Categoria 59

Sub-Categoria 60

Sub-Categoria 61

Sub-Categoria 62

Sub-Categoria 63

Sub-Categoria 64

Sub-Categoria 65

Sub-Categoria 66

Sub-Categoria 67

Sub-Categoria 68

Sub-Categoria 69

Sub-Categoria 70

Sub-Categoria 71

Sub-Categoria 72

Sub-Categoria 73

Sub-Categoria 74

Sub-Categoria 75

Sub-Categoria 76

Sub-Categoria 77

Sub-Categoria 78

Sub-Categoria 79

Sub-Categoria 80

Sub-Categoria 81

Sub-Categoria 82

Sub-Categoria 83

Sub-Categoria 84

Sub-Categoria 85

Sub-Categoria 86

Sub-Categoria 87

Sub-Categoria 88

Sub-Categoria 89

Sub-Categoria 90

Sub-Categoria 91

Sub-Categoria 92

Sub-Categoria 93

Sub-Categoria 94

Sub-Categoria 95

Sub-Categoria 96

Sub-Categoria 97

Sub-Categoria 98

Sub-Categoria 99

Sub-Categoria 100

Sub-Categoria 101

Sub-Categoria 102

Sub-Categoria 103

Sub-Categoria 104

Sub-Categoria 105

Sub-Categoria 106

Sub-Categoria 107

Sub-Categoria 108

Sub-Categoria 109

Sub-Categoria 110

Sub-Categoria 111

Sub-Categoria 112

Sub-Categoria 113

Sub-Categoria 114

Sub-Categoria 115

Sub-Categoria 116

Sub-Categoria 117

Sub-Categoria 118

Sub-Categoria 119

Sub-Categoria 120

Sub-Categoria 121

Sub-Categoria 122

Sub-Categoria 123

Sub-Categoria 124

Sub-Categoria 125

Sub-Categoria 126

Sub-Categoria 127

Sub-Categoria 128

Sub-Categoria 129

Sub-Categoria 130

Sub-Categoria 131

Sub-Categoria 132

Sub-Categoria 133

Sub-Categoria 134

Sub-Categoria 135

Sub-Categoria 136

Sub-Categoria 137

Sub-Categoria 138

Sub-Categoria 139

Sub-Categoria 140

Sub-Categoria 141

Sub-Categoria 142

Sub-Categoria 143

Sub-Categoria 144

Sub-Categoria 145

Sub-Categoria 146

Sub-Categoria 147

Sub-Categoria 148

Sub-Categoria 149

Sub-Categoria 150

Sub-Categoria 151

Sub-Categoria 152

Sub-Categoria 153

Sub-Categoria 154

Sub-Categoria 155

Sub-Categoria 156

Sub-Categoria 157

Sub-Categoria 158

Sub-Categoria 159

Sub-Categoria 160

Sub-Categoria 161

Sub-Categoria 162

Sub-Categoria 163

Sub-Categoria 164

Sub-Categoria 165

Sub-Categoria 166

Sub-Categoria 167

Sub-Categoria 168

Sub-Categoria 169

Sub-Categoria 170

Sub-Categoria 171

Sub-Categoria 172

Sub-Categoria 173

Sub-Categoria 174

Sub-Categoria 175

Sub-Categoria 176

Sub-Categoria 177

Sub-Categoria 178

Sub-Categoria 179

Sub-Categoria 180

Sub-Categoria 181

Sub-Categoria 182

Sub-Categoria 183

Sub-Categoria 184

Sub-Categoria 185

Sub-Categoria 186

Sub-Categoria 187

Sub-Categoria 188

Sub-Categoria 189

Sub-Categoria 190

Sub-Categoria 191

Sub-Categoria 192

Sub-Categoria 193

Sub-Categoria 194

Sub-Categoria 195

Sub-Categoria 196

Sub-Categoria 197

Sub-Categoria 198

Sub-Categoria 199

Sub-Categoria 200

Sub-Categoria 201

Sub-Categoria 202

Sub-Categoria 203

Sub-Categoria 204

Sub-Categoria 205

Sub-Categoria 206

Sub-Categoria 207

Sub-Categoria 208

Sub-Categoria 209

Sub-Categoria 210

Sub-Categoria 211

Sub-Categoria 212

Sub-Categoria 213

Sub-Categoria 214

Sub-Categoria 215

Sub-Categoria 216

Sub-Categoria 217

Sub-Categoria 218

Sub-Categoria 219

Sub-Categoria 220

Sub-Categoria 221

Sub-Categoria 222

Sub-Categoria 223

Sub-Categoria 224

Sub-Categoria 225

Sub-Categoria 226

Sub-Categoria 227

Sub-Categoria 228

Sub-Categoria 229

Sub-Categoria 230

Sub-Categoria 231

Sub-Categoria 232

Sub-Categoria 233

Sub-Categoria 234

Sub-Categoria 235

Sub-Categoria 236

Sub-Categoria 237

Sub-Categoria 238

Sub-Categoria 239

Sub-Categoria 240

Sub-Categoria 241

Sub-Categoria 242

Sub-Categoria 243

Sub-Categoria 244

Sub-Categoria 245

Sub-Categoria 246

Sub-Categoria 247

Sub-Categoria 248

Sub-Categoria 249

Sub-Categoria 250

Sub-Categoria 251

Sub-Categoria 252

Sub-Categoria 253

Sub-Categoria 254

Sub-Categoria 255

Sub-Categoria 256

Sub-Categoria 257

Sub-Categoria 258

Sub-Categoria 259

Sub-Categoria 260

Sub-Categoria 261

Sub-Categoria 262

Sub-Categoria 263

Sub-Categoria 264

Sub-Categoria 265

Sub-Categoria 266

Sub-Categoria 267

Sub-Categoria 268

Sub-Categoria 269

Sub-Categoria 270

Sub-Categoria 271

Sub-Categoria 272

Sub-Categoria 273

Sub-Categoria 274

Sub-Categoria 275

Sub-Categoria 276

Sub-Categoria 277

Sub-Categoria 278

Sub-Categoria 279

Sub-Categoria 280

Sub-Categoria 281

Sub-Categoria 282

Sub-Categoria 283

Sub-Categoria 284

Sub-Categoria 285

Sub-Categoria 286

Sub-Categoria 287

Sub-Categoria 288

Sub-Categoria 289

Sub-Categoria 290

Sub-Categoria 291

Sub-Categoria 292

Sub-Categoria 293

Sub-Categoria 294

Sub-Categoria 295

Sub-Categoria 296

Sub-Categoria 297

Sub-Categoria 298

Sub-Categoria 299

Sub-Categoria 300

Sub-Categoria 301

Sub-Categoria 302

Sub-Categoria 303

Sub-Categoria 304

Sub-Categoria 305

Sub-Categoria 306

Sub-Categoria 307

Sub-Categoria 308

Sub-Categoria 309

Sub-Categoria 310

Sub-Categoria 311

Sub-Categoria 312

Sub-Categoria 313

Sub-Categoria 314

Sub-Categoria 315

Sub-Categoria 316

Sub-Categoria 317

Sub-Categoria 318

Sub-Categoria 319

Sub-Categoria 320

Sub-Categoria 321

Sub-Categoria 322

Sub-Categoria 323

Sub-Categoria 324

Sub-Categoria 325

Sub-Categoria 326

Sub-Categoria 327

Sub-Categoria 328

Sub-Categoria 329

Sub-Categoria 330

Sub-Categoria 331

Sub-Categoria 332

Sub-Categoria 333

Sub-Categoria 334

Sub-Categoria 335

Sub-Categoria 336

Sub-Categoria 337

Sub-Categoria 338

Sub-Categoria 339

Sub-Categoria 340

Sub-Categoria 341

Sub-Categoria 342

Sub-Categoria 343

Sub-Categoria 344

Sub-Categoria 345

Sub-Categoria 346

Sub-Categoria 347

Sub-Categoria 348

Sub-Categoria 349

Sub-Categoria 350

Sub-Categoria 351

Sub-Categoria 352

Sub-Categoria 353

Sub-Categoria 354

Sub-Categoria 355

Sub-Categoria 356

Sub-Categoria 357

Sub-Categoria 358

Sub-Categoria 359

Sub-Categoria 360

Sub-Categoria 361

Sub-Categoria 362

Sub-Categoria 363

Sub-Categoria 364

Sub-Categoria 365

Sub-Categoria 366

Sub-Categoria 367

Sub-Categoria 368

Sub-Categoria 369

Sub-Categoria 370

Sub-Categoria 371

Sub-Categoria 372

Sub-Categoria 373

Sub-Categoria 374

Sub-Categoria 375

Sub-Categoria 376

Sub-Categoria 377

Sub-Categoria 378

Sub-Categoria 379

Sub-Categoria 380

Sub-Categoria 381

Sub-Categoria 382

Sub-Categoria 383

Sub-Categoria 384

Sub-Categoria 385

Sub-Categoria 386

Sub-Categoria 387

Sub-Categoria 388

Sub-Categoria 389

Sub-Categoria 390

Sub-Categoria 391

Sub-Categoria 392

Sub-Categoria 393

Sub-Categoria 394

Sub-Categoria 395

Sub-Categoria 396

Sub-Categoria 397

Sub-Categoria 398

Sub-Categoria 399

Sub-Categoria 400

Sub-Categoria 401

Sub-Categoria 402

Sub-Categoria 403

Sub-Categoria 404

Sub-Categoria 405

Sub-Categoria 406

Sub-Categoria 407

Sub-Categoria 408

Sub-Categoria 409

Sub-Categoria 410

Sub-Categoria 411

Sub-Categoria 412

Sub-Categoria 413

Sub-Categoria 414

Sub-Categoria 415

Sub-Categoria 416

Sub-Categoria 417

Sub-Categoria 418

Sub-Categoria 419

Sub-Categoria 420

Sub-Categoria 421

Sub-Categoria 422

Sub-Categoria 423

Sub-Categoria 424

Sub-Categoria 425

Sub-Categoria 426

Sub-Categoria 427

Sub-Categoria 428

Sub-Categoria 429

Sub-Categoria 430

Sub-Categoria 431

Sub-Categoria 432

Sub-Categoria 433

Sub-Categoria 434

Sub-Categoria 435

Sub-Categoria 436

Sub-Categoria 437

Sub-Categoria 438

Sub-Categoria 439

Sub-Categoria 440

Sub-Categoria 441

Sub-Categoria 442

Sub-Categoria 443

Sub-Categoria 444

Sub-Categoria 445

Sub-Categoria 446

Sub-Categoria 447

Sub-Categoria 448

Sub-Categoria 449

Sub-Categoria 450

Sub-Categoria 451

Sub-Categoria 452

Sub-Categoria 453

Sub-Categoria 454

Sub-Categoria 455

Sub-Categoria 456

Sub-Categoria 457

Sub-Categoria 458

Sub-Categoria 459

Sub-Categoria 460

Sub-Categoria 461

Sub-Categoria 462

Sub-Categoria 463

Sub-Categoria 464

Sub-Categoria 465

Sub-Categoria 466

Sub-Categoria 467

Sub-Categoria 468

Sub-Categoria 469

Sub-Categoria 470

Sub-Categoria 471

Sub-Categoria 472

Sub-Categoria 473

Sub-Categoria 474

Sub-Categoria 475

Sub-Categoria 476

Sub-Categoria 477

Sub-Categoria 478

Sub-Categoria 479

Sub-Categoria 480

Sub-Categoria 481

Sub-Categoria 482

Sub-Categoria 483

Sub-Categoria 484

Sub-Categoria 485

Sub-Categoria 486

Sub-Categoria 487

Sub-Categoria 488

Sub-Categoria 489

Sub-Categoria 490

Sub-Categoria 491

Sub-Categoria 492

Sub-Categoria 493

Sub-Categoria 494

Sub-Categoria 495

Sub-Categoria 496

Sub-Categoria 497

Sub-Categoria 498

Sub-Categoria 499

Sub-Categoria 500

Sub-Categoria 501

Sub-Categoria 502

Sub-Categoria 503

Sub-Categoria 504

Sub-Categoria 505

Sub-Categoria 506

Sub-Categoria 507

Sub-Categoria 508

Sub-Categoria 509

Sub-Categoria 510

Sub-Categoria 511

Sub-Categoria 512

Sub-Categoria 513

Sub-Categoria 514

Sub-Categoria 515

Sub-Categoria 516

Sub-Categoria 517

Sub-Categoria 518

Sub-Categoria 519

Sub-Categoria 520

Sub-Categoria 521

Sub-Categoria 522

Sub-Categoria 523

Sub-Categoria 524

Sub-Categoria 525

Sub-Categoria 526

Sub-Categoria 527

Sub-Categoria 528

Sub-Categoria 529

Sub-Categoria 530

Sub-Categoria 531

Sub-Categoria 532

Sub-Categoria 533

Sub-Categoria 534

Sub-Categoria 535

Sub-Categoria 536

Sub-Categoria 537

Sub-Categoria 538

Sub-Categoria 539

Sub-Categoria 540

Sub-Categoria 541

Sub-Categoria 542

Sub-Categoria 543

Sub-Categoria 544

Sub-Categoria 545

Sub-Categoria 546

Sub-Categoria 547

Sub-Categoria 548

Sub-Categoria 549

Sub-Categoria 550

Sub-Categoria 551

Sub-Categoria 552

Sub-Categoria 553

Sub-Categoria 554

Sub-Categoria 555

Sub-Categoria 556

Sub-Categoria 557

Sub-Categoria 558

Sub-Categoria 559

Sub-Categoria 560

Sub-Categoria 561

Sub-Categoria 562

Sub-Categoria 563

Sub-Categoria 564

Sub-Categoria 565

Sub-Categoria 566

Sub-Categoria 567

Sub-Categoria 568

Sub-Categoria 569

Sub-Categoria 570

Sub-Categoria 571

Sub-Categoria 572

Sub-Categoria 573

Sub-Categoria 574

Sub-Categoria 575

Sub-Categoria 576

Sub-Categoria 577

Sub-Categoria 578

Sub-Categoria 579

Sub-Categoria 580

Sub-Categoria 581

Sub-Categoria 582

Sub-Categoria 583

Sub-Categoria 584

Sub-Categoria 585

Sub-Categoria 586

Sub-Categoria 587

Sub-Categoria 588

Sub-Categoria 589

Sub-Categoria 590

Sub-Categoria 591

Sub-Categoria 592

Sub-Categoria 593

Sub-Categoria 594

Sub-Categoria 595

Sub-Categoria 596

Sub-Categoria 597

Sub-Categoria 598

Sub-Categoria 599

Sub-Categoria 600

Sub-Categoria 601

Sub-Categoria 602

Sub-Categoria 603

Sub-Categoria 604

Sub-Categoria 605

Sub-Categoria 606

Sub-Categoria 607

Sub-Categoria 608

Sub-Categoria 609

Sub-Categoria 610

Sub-Categoria 611

Sub-Categoria 612

Sub-Categoria 613

Sub-Categoria 614

Sub-Categoria 615

Sub-Categoria 616

Sub-Categoria 617

Sub-Categoria 618

Sub-Categoria 619

Sub-Categoria 620

Sub-Categoria 621

Sub-Categoria 622

Sub-Categoria 623

Sub-Categoria 624

Sub-Categoria 625

Sub-Categoria 626

Sub-Categoria 627

Sub-Categoria 628

Sub-Categoria 629

Sub-Categoria 630

Sub-Categoria 631

Sub-Categoria 632

Sub-Categoria 633

Sub-Categoria 634

Sub-Categoria 635

Sub-Categoria 636

Sub-Categoria 637

Sub-Categoria 638

Sub-Categoria 639

Sub-Categoria 640

Sub-Categoria 641

Sub-Categoria 642

Sub-Categoria 643

Sub-Categoria 644

Sub-Categoria 645

Sub-Categoria 646

Sub-Categoria 647

Sub-Categoria 648

Sub-Categoria 649

Sub-Categoria 650

Sub-Categoria 651

Sub-Categoria 652

Sub-Categoria 653

Sub-Categoria 654

Sub-Categoria 655

Sub-Categoria 656

Sub-Categoria 657

Sub-Categoria 658

Sub-Categoria 659

Sub-Categoria 660

Sub-Categoria 661

Sub-Categoria 662

Sub-Categoria 663

Sub-Categoria 664

Sub-Categoria 665

Sub-Categoria 666

Sub-Categoria 667

Sub-Categoria 668

Sub-Categoria 669

Sub-Categoria 670

Sub-Categoria 671

Sub-Categoria 672

Sub-Categoria 673

Sub-Categoria 674

Sub-Categoria 675

Sub-Categoria 676

Sub-Categoria 677

Sub-Categoria 678

Sub-Categoria 679

Sub-Categoria 680

Sub-Categoria 681

Sub-Categoria 682

Sub-Categoria 683

Sub-Categoria 684

Sub-Categoria 685

Sub-Categoria 686

Sub-Categoria 687

Sub-Categoria 688

Sub-Categoria 689

Sub-Categoria 690

Sub-Categoria 691

Sub-Categoria 692

Sub-Categoria 693

Sub-Categoria 694

Sub-Categoria 695

Sub-Categoria 696

Sub-Categoria 697

Sub-Categoria 698

Sub-Categoria 699

Sub-Categoria 700

Sub-Categoria 701

Sub-Categoria 702

Sub-Categoria 703

Sub-Categoria 704

Sub-Categoria 705

Sub-Categoria 706

Sub-Categoria 707

Sub-Categoria 708

Sub-Categoria 709

Sub-Categoria 710

Sub-Categoria 711

Sub-Categoria 712

Sub-Categoria 713

Sub-Categoria 714

Sub-Categoria 715

Sub-Categoria 716

Sub-Categoria 717

Sub-Categoria 718

Sub-Categoria 719

Sub-Categoria 720

Sub-Categoria 721

Sub-Categoria 722

Sub-Categoria 723

Sub-Categoria 724

Sub-Categoria 725

Sub-Categoria 726

Sub-Categoria 727

Sub-Categoria 728

Sub-Categoria 729

Sub-Categoria 730

Sub-Categoria 731

Sub-Categoria 732

Sub-Categoria 733

Sub-Categoria 734

Sub-Categoria 735

Sub-Categoria 736

Sub-Categoria 737

Sub-Categoria 738

Sub-Categoria 739

Sub-Categoria 740

Sub-Categoria 741

Sub-Categoria 742

Sub-Categoria 743

Sub-Categoria 744

Sub-Categoria 745

Sub-Categoria 746

Sub-Categoria 747

Sub-Categoria 748

Sub-Categoria 749

Sub-Categoria 750

Sub-Categoria 751

Sub-Categoria 752

Sub-Categoria 753

Sub-Categoria 754

Sub-Categoria 755

Sub-Categoria 756

Sub-Categoria 757

Sub-Categoria 758

Sub-Categoria 759

Sub-Categoria 760

Sub-Categoria 761

Sub-Categoria 762

Sub-Categoria 763

Sub-Categoria 764

Sub-Categoria 765

Sub-Categoria 766

Sub-Categoria 767

Sub-Categoria 768

Sub-Categoria 769

Sub-Categoria 770

Sub-Categoria 771

Sub-Categoria 772

Sub-Categoria 773

Sub-Categoria 774

Sub-Categoria 775

Sub-Categoria 776

Sub-Categoria 777

Sub-Categoria 778

Sub-Categoria 779

Sub-Categoria 780

Sub-Categoria 781

Sub-Categoria 782

Sub-Categoria 783

Sub-Categoria 784

Sub-Categoria 785

Sub-Categoria 786

Sub-Categoria 787

Sub-Categoria 788

Sub-Categoria 789

Sub-Categoria 790

Sub-Categoria 791

Sub-Categoria 792

Sub-Categoria 793

Sub-Categoria 794

Sub-Categoria 795

Sub-Categoria 796

Sub-Categoria 797

Sub-Categoria 798

Sub-Categoria 799

Sub-Categoria 800

Sub-Categoria 801

Sub-Categoria 802

Sub-Categoria 803

Sub-Categoria 804

Sub-Categoria 805

Sub-Categoria 806

Sub-Categoria 807

Sub-Categoria 808

Sub-Categoria 809

Sub-Categoria 810

Sub-Categoria 811

Sub-Categoria 812

Sub-Categoria 813

Sub-Categoria 814

Sub-Categoria 815

Sub-Categoria 816

Sub-Categoria 817

Sub-Categoria 818

Sub-Categoria 819

Sub-Categoria 820

Sub-Categoria 821

Sub-Categoria 822

Sub-Categoria 823

Sub-Categoria 824

Sub-Categoria 825

Sub-Categoria 826

Sub-Categoria 827

Sub-Categoria 828

Sub-Categoria 829

Sub-Categoria 830

Sub-Categoria 831

Sub-Categoria 832

Sub-Categoria 833

Sub-Categoria 834

Sub-Categoria 835

Sub-Categoria 836

Sub-Categoria 837

Sub-Categoria 838

Sub-Categoria 839

Sub-Categoria 840

Sub-Categoria 841

Sub-Categoria 842

Sub-Categoria 843

Sub-Categoria 844

Sub-Categoria 845

Sub-Categoria 846

Sub-Categoria 847

Sub-Categoria 848

Sub-Categoria 849

Sub-Categoria 850

Sub-Categoria 851

Sub-Categoria 852

Sub-Categoria 853

Sub-Categoria 854

Sub-Categoria 855

Sub-Categoria 856

Sub-Categoria 857

Sub-Categoria 858

Sub-Categoria 859

Sub-Categoria 860

Sub-Categoria 861

Sub-Categoria 862

Sub-Categoria 863

Sub-Categoria 864

Sub-Categoria 865

Sub-Categoria 866

Sub-Categoria 867

Sub-Categoria 868

Sub-Categoria 869

Sub-Categoria 870

Sub-Categoria 871

Sub-Categoria 872

Sub-Categoria 873

Sub-Categoria 874

Sub-Categoria 875

Sub-Categoria 876

Sub-Categoria 877

Sub-Categoria 878

Sub-Categoria 879

Sub-Categoria 880

Sub-Categoria 881

Sub-Categoria 882

Sub-Categoria 883

Sub-Categoria 884

Sub-Categoria 885

Sub-Categoria 886

Sub-Categoria 887

Sub-Categoria 888

Sub-Categoria 889

Sub-Categoria 890

Sub-Categoria 891

Sub-Categoria 892

Sub-Categoria 893

Sub-Categoria 894

Sub-Categoria 895

Sub-Categoria 896

Sub-Categoria 897

Sub-Categoria 898

Sub-Categoria 899

Sub-Categoria 900

Sub-Categoria 901

Sub-Categoria 902

Sub-Categoria 903

Sub-Categoria 904

Sub-Categoria 905

Sub-Categoria 906

Sub-Categoria 907

Sub-Categoria 908

Sub-Categoria 909

Sub-Categoria 910

Sub-Categoria 911

Sub-Categoria 912

Sub-Categoria 913

Sub-Categoria 914

Sub-Categoria 915

Sub-Categoria 916

Sub-Categoria 917

Sub-Categoria 918

Sub-Categoria 919

Sub-Categoria 920

Sub-Categoria 921

Sub-Categoria 922

Sub-Categoria 923

Sub-Categoria 924

Sub-Categoria 925

Sub-Categoria 926

Sub-Categoria 927

Sub-Categoria 928

Sub-Categoria 929

Sub-Categoria 930

Sub-Categoria 931

Sub-Categoria 932

Sub-Categoria 933

Sub-Categoria 934

Sub-Categoria 935

Sub-Categoria 936

Sub-Categoria 937

Sub-Categoria 938

Sub-Categoria 939

Sub-Categoria 940

Sub-Categoria 941

Sub-Categoria 942

Sub-Categoria 943

Sub-Categoria 944

Sub-Categoria 945

Sub-Categoria 946

Sub-Categoria 947

Sub-Categoria 948

Sub-Categoria 949

Sub-Categoria 950

Sub-Categoria 951

Sub-Categoria 952

Sub-Categoria 953

Sub-Categoria 954

Sub-Categoria 955

Sub-Categoria 956

Sub-Categoria 957

Sub-Categoria 958

Sub-Categoria 959

Sub-Categoria 960

Sub-Categoria 961

Sub-Categoria 962

Sub-Categoria 963

Sub-Categoria 964

Sub-Categoria 965

Sub-Categoria 966

Sub-Categoria 967

Sub-Categoria 968

Sub-Categoria 969

Sub-Categoria 970

Sub-Categoria 971

Sub-Categoria 972

Sub-Categoria 973

Sub-Categoria 974

Sub-Categoria 975

Sub-Categoria 976

Sub-Categoria 977

Sub-Categoria 978

Sub-Categoria 979

Sub-Categoria 980

Sub-Categoria 981

Sub-Categoria 982

Sub-Categoria 983

Sub-Categoria 984

Sub-Categoria 985

Sub-Categoria 986

Sub-Categoria 987

Sub-Categoria 988

Sub-Categoria 989

Sub-Categoria 990

Sub-Categoria 991

Sub-Categoria 992

Sub-Categoria 993

Sub-Categoria 994

Sub-Categoria 995

Sub-Categoria 996

Sub-Categoria 997

Sub-Categoria 998

Sub-Categoria 999

Sub-Categoria 1000

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

PRODUTOS

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)

Voltar à lista de tópicos

13

2ª Parte



GASTOS CÍVEIS										CÓDIGO DE RUBRICADO										VALOR										PLANO DE TRIBUTAÇÃO									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000										100.000										100.000									
100.000										100.000																													

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)

Voltar à lista de tópicos

14

Gerir...

é tomar decisões



A Estratégia de cada equipa é implementada através de 66 decisões:

- Entrega de Produtos
- Preços
- Publicidade
- Tempos de Montagem
- Introdução de Melhoramentos
- Investigação e Desenvolvimento
- Encomendas de Matérias primas
- Agentes e Distribuidores
- Produção: Máquinas, Conservação
- Internet: Desenvolvimento e Portas
- Planos de Seguros
- Nº de Operários e Salários
- Aplicações Financeiras
- Orçamento de Gestão e Dividendos
- Informação sobre Concorrência e Mercados

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)

[Voltar à lista de tópicos](#)

15

Folha de Decisões



a Grupo <input type="text"/>		Empresa <input type="text"/>	Ident. <input type="text"/>	Ano <input type="text"/>	Trimestre <input type="text"/>																
b Entregas pedidas para:		<table border="1"><thead><tr><th></th><th>Produto 1</th><th>Produto 2</th><th>Produto 3</th></tr></thead><tbody><tr><td>Agentes UE</td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr><tr><td>Distribuidores Nafta</td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr><tr><td>Distribuidor Internet</td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr></tbody></table>					Produto 1	Produto 2	Produto 3	Agentes UE	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Distribuidores Nafta	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Distribuidor Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Produto 1	Produto 2	Produto 3																		
Agentes UE	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																		
Distribuidores Nafta	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																		
Distribuidor Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																		
c Preços (€)		<table border="1"><thead><tr><th></th><th>UE</th><th>Nafta</th><th>Internet</th></tr></thead><tbody><tr><td>UE</td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr><tr><td>Nafta</td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr><tr><td>Internet</td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr></tbody></table>					UE	Nafta	Internet	UE	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Nafta	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	UE	Nafta	Internet																		
UE	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																		
Nafta	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																		
Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																		
d Publicidade (€'000)		<table border="1"><thead><tr><th></th><th>Institucional</th><th>Directa aos Produtos</th></tr></thead><tbody><tr><td>UE</td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr><tr><td>Nafta</td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr><tr><td>Internet</td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr></tbody></table>					Institucional	Directa aos Produtos	UE	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Nafta	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>				
	Institucional	Directa aos Produtos																			
UE	<input type="text"/>	<input type="text"/>																			
Nafta	<input type="text"/>	<input type="text"/>																			
Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>																			
e Tempo de Montagem (minutos)		<input type="text"/>																			
f Introdução de Grande melhoramento e/ou Venda de Produtos em Stock (Sim=1, Não=0)		<input type="text"/>																			
g Investigação e Desenvolvimento (€'000)		<input type="text"/>																			
h Matéria-Prima: Milhares de unidades a encomendar ('000)		<table border="1"><thead><tr><th></th><th>Próximo Trimestre</th><th>3 Meses</th><th>6 Meses</th></tr></thead><tbody><tr><td></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr></tbody></table>					Próximo Trimestre	3 Meses	6 Meses		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>								
	Próximo Trimestre	3 Meses	6 Meses																		
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																		
j Agentes e Distribuidores		<table border="1"><thead><tr><th></th><th>Nº total Requeridos (Próximo Trimestre)</th><th>Apoio Financeiro (€'000)</th><th>Comissões (%)</th></tr></thead><tbody><tr><td>Agentes UE</td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr><tr><td>Distribuidores Nafta</td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr><tr><td>Distribuidor Internet</td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr></tbody></table>					Nº total Requeridos (Próximo Trimestre)	Apoio Financeiro (€'000)	Comissões (%)	Agentes UE	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Distribuidores Nafta	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Distribuidor Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Nº total Requeridos (Próximo Trimestre)	Apoio Financeiro (€'000)	Comissões (%)																		
Agentes UE	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																		
Distribuidores Nafta	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																		
Distribuidor Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																		
k Produção		<table border="1"><thead><tr><th></th><th>Máquinas a Comprar</th><th>Número de Portas disponíveis</th></tr></thead><tbody><tr><td></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr></tbody></table>					Máquinas a Comprar	Número de Portas disponíveis		<input type="text"/>	<input type="text"/>										
	Máquinas a Comprar	Número de Portas disponíveis																			
	<input type="text"/>	<input type="text"/>																			
l Máquinas a Vender		<table border="1"><thead><tr><th></th><th>Desenvolvimento Web-site (€'000)</th></tr></thead><tbody><tr><td></td><td><input type="text"/></td></tr></tbody></table>					Desenvolvimento Web-site (€'000)		<input type="text"/>												
	Desenvolvimento Web-site (€'000)																				
	<input type="text"/>																				
m Horas de conservação por máquina		<input type="text"/>																			
n Salário hora Operários Especializados		<input type="text"/>																			
p Operários Especializados		<table border="1"><thead><tr><th></th><th>A Recrutar ou a Despedir (-)</th><th>Operários Especializados a Formar</th></tr></thead><tbody><tr><td></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr></tbody></table>					A Recrutar ou a Despedir (-)	Operários Especializados a Formar		<input type="text"/>	<input type="text"/>										
	A Recrutar ou a Despedir (-)	Operários Especializados a Formar																			
	<input type="text"/>	<input type="text"/>																			
q Aplicações Financeiras (€'000)		<table border="1"><thead><tr><th></th><th>Empréstimo a médio prazo (€'000)</th></tr></thead><tbody><tr><td></td><td><input type="text"/></td></tr></tbody></table>					Empréstimo a médio prazo (€'000)		<input type="text"/>												
	Empréstimo a médio prazo (€'000)																				
	<input type="text"/>																				
r A Fazer ou a Cancelar (-)		<input type="text"/>																			
R Orçamento de Gestão (€'000)		<input type="text"/>																			
s Informação sobre		<table border="1"><thead><tr><th></th><th>Actividades das Empresas (Sim=1, Não=0)</th></tr></thead><tbody><tr><td></td><td><input type="text"/></td></tr></tbody></table>					Actividades das Empresas (Sim=1, Não=0)		<input type="text"/>												
	Actividades das Empresas (Sim=1, Não=0)																				
	<input type="text"/>																				
t Plano de Seguros (9-4)		<input type="text"/>																			

66 decisões a tomar...

Certifique-se de que as decisões foram bem introduzidas.

Leia com atenção a área de dicas e sugestões na página seguinte.

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)

[Voltar à lista de tópicos](#)

16

A folha de decisões é o meio que vai utilizar para implementar a estratégia, leia com atenção estas dicas e sugestões:

- Recomenda-se que um elemento introduza as decisões e outro elemento as verifique.
- Note que existem decisões com valores absolutos e valores relativos (ex: valor absoluto: nº total requeridos de agentes/distribuidores ; ex: valor relativo: Nº de operários especializados a recrutar).
- Depois de introduzida a decisão deve fazer logout e deve voltar a fazer login para verificar se os dados estão gravados.
- Pode ir introduzindo gradualmente as decisões, não deixe para o último dia a sua introdução.
- Não tem de ser o chefe de equipa a introduzir as decisões mas compete-lhe certificar-se da sua introdução.
- Quando surge uma dúvida o 1º passo é consultar o manual.

Ler o manual é necessário para poder Gerir a Empresa.

A seguir vai poder ter uma visão geral ,dos pontos importantes a reter antes de começar:

Caracterização Económica -----	<u>19</u>
Acontecimentos Mundiais -----	<u>20</u>
O Marketing -----	<u>21</u>
A Produção -----	<u>27</u>
Os Recursos Humanos -----	<u>31</u>
As Finanças -----	<u>34</u>
O Objectivo -----	<u>38</u>

A empresa opera em concorrência directa com várias outras, que fabricam e comercializam os mesmos produtos, nas mesmas áreas geográficas.

O mercado está dividido em duas áreas geográficas para a distribuição e comercialização tradicionais - **União Europeia (EU)** e o **mercado do Dólar (NAFTA)**.

Ao mesmo tempo, a empresa pode conseguir atingir estas áreas e o resto do Mundo através da **Internet**. As empresas operam em concorrência em todas as áreas .

Taxas de câmbio afectam a competitividade em alguns mercados; estatísticas económicas são fornecidas com correcção da sazonalidade. Na internet o Dólar é a moeda utilizada.

Estes acontecimentos podem resultar de perturbações políticas, desenvolvimentos económicos, ou ambientais, guerras, desastres como erupções vulcânicas ou tremores de terra, epidemias, etc.

Estes eventos podem ocorrer de repente, mas tal não significa que se venham a dar.

É importante que preste atenção ao relatório de Gestão.

Estes acontecimentos podem afectar o funcionamento da empresa e os seus resultados.

Os comentários da comunicação social não são necessariamente credíveis.

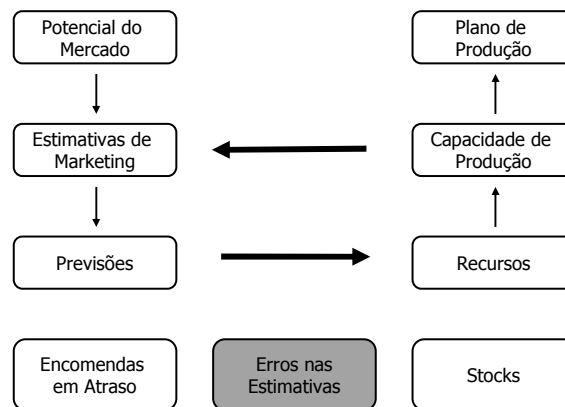
O **departamento de Marketing** da Empresa é responsável pela criação da procura para os produtos e pela sua venda em concorrência com as empresas rivais.

Para ser bem sucedido, tem de analisar o mercado e a concorrência, preparar planos de marketing e tomar decisões para os pôr em prática, tanto a longo como a curto prazo, e trabalhar com os outros departamentos da empresa de modo a assegurar que as vendas serão lucrativas e que a empresa funciona correctamente.

Leia o que as outras empresas estão a fazer em termos de preço, nº de empregados e salários, etc.. Observe as quotas de mercado e toda a outra informação disponível. O Plano de Marketing influencia todas as outras áreas da empresa.

Para tomar decisões na área do marketing existe muita informação disponível. Alguma dessa informação é gratuita outra tem de ser adquirida. Com a informação disponível, pondere as suas decisões e assegure-se que verificou bem no manual os temas da lista abaixo:

- Preços
- Qualidade dos Produtos
- Investigação e Desenvolvimento
- Publicidade
- Vendas
- Disponibilidade do Produto
- Gestão do Marketing

Conflito MARKETING / PRODUÇÃO**OS PRODUTOS**

Até 3 produtos

Decida quantos produtos quer fabricar e comercializar.

A DISTRIBUIÇÃO

Até 3 mercados

Decida como e em que mercados vai estar presente. Leia com atenção os detalhes práticos no manual.

UE

agentes

NAFTA


distribuidores

E-COMMERCE

distribuidor

CONSUMIDORES

Pode comprar informação para saber o que pensam os consumidores dos seus produtos

A Empresa


Marketing – A distribuição

Previsão de Encomendas

Vai poder vender através de diferentes canais e mesmo directamente através da Internet. Estude bem no manual quais as regras que se aplicam.

UE
agentes

- Número
- Comissões
- Apoio Financeiro


NAFTA
distribuidores

- Número
- Comissões
- Apoio Financeiro

E-COMMERCE
distribuidor

- Desenvolvimento
- Nº Portas
- Comissão
- Apoio Financeiro

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)
Voltar à [lista de tópicos](#)
25

A Empresa


Marketing – A Publicidade

Apresentação da Empresa e dos Produtos:
A Publicidade

Estude bem, no manual, os efeitos da publicidade, nos diferentes canais de venda e mercados.

Institucional
Longo Prazo

- por área

Produtos
Curto Prazo

- por área
- por produto

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)
Voltar à [lista de tópicos](#)
26

O **departamento de Produção** da Empresa é responsável pela produção e distribuição dos produtos do modo mais eficiente e económico possível, dentro dos padrões e quantidades definidos pelo marketing, isto implica trabalhar com o departamento de Marketing; e o de Recursos Humanos para assegurar que há força de trabalho suficiente para produzir o necessário a um custo razoável. E implica, ainda um correcto planeamento de modo a assegurar a existência de maquinaria suficiente e um eficiente aprovisionamento de matéria prima.

A principal decisão a tomar pelo departamento de produção é a que se refere ao plano de produção.

Muitas decisões nesta área só têm efeito em trimestres seguintes.

O orçamento da Gestão terá um efeito significativo na qualidade da gestão da produção.

A **Produção e Distribuição** vai responder às previsões do Marketing. Não ficam produtos inacabados, e nunca fica limitada pela matéria prima, que pode adquirir no mercado de ocasião, a preço mais elevado. Verifique no manual os pontos listados a seguir.

- Máquinas
- Conservação das Máquinas
- Montagem
- Garantias e Qualidade
- Transporte, Armazenagem e Distribuição
- Compra de matéria-prima e Armazenamento
- Tecnologias de Informação
- Gestão da Produção

A Empresa

A Produção



MAQUINAÇÃO



MONTAGEM



Matéria Prima

Componentes

Produto Acabado

Até 3 turnos

Um turno, Horas extras
Nº Limitado de Operários

Consulte as tabelas no manual, para ver o número de horas disponíveis para a produção, para cada um dos três níveis de turnos em que pode laborar

Analise bem no manual as condições que afectam a montagem. Os tempos de montagem são decididos por si, inseridos na política global de qualidade

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)

[Voltar à lista de tópicos](#)

29

A Empresa

A Produção – Tempos de Produção



	Unidades de Matéria Prima	Tempo de Fabrico	Tempo de Montagem Mínimo
PROD. 1	1	60 min.	100 min.
PROD. 2	2	75 min.	150 min.
PROD. 3	3	120 min.	300 min.

Manutenção e idade das máquinas influenciam os tempos de maquinação.
Leia, no manual, como a montagem é condicionada pela mão-de-obra

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)

[Voltar à lista de tópicos](#)

30

A **Gestão de Recursos Humanos** é responsável por assegurar à empresa a mão-de-obra suficiente para funcionar convenientemente e que a força de trabalho seja eficiente e esteja motivada. Os trabalhadores são recrutados num mercado de trabalho competitivo. A gestão de recursos humanos implica o acompanhamento do mercado de trabalho, a cooperação com os outros departamentos para prever qual será a necessidade de mão-de-obra.

Doença, absentismo, inquietação, greves , etc. vão influenciar os custos da empresa. Os salários influenciam o sucesso da empresa, incluindo as remunerações da gestão de topo.

É essencial que assegure que os requisitos de mão-de-obra sejam cumpridos e que aqueles que trabalham na empresa o façam nas melhores condições que a empresa pode suportar. Verifique bem no manual os pontos:

- Oferta de Mão-de-Obra
- Operários Especializados e Formação
- Remuneração e Condições
- Gestão de Topo

Estabilidade v. Instabilidade

Vencimento médio trimestral
Horas Extras
Qualidade do Produto
Despedimentos

- Recrutamento
- Absentismo
- Greve
- Redução de efectivos
- Formação

Pondere os efeitos das decisões nas áreas do Recrutamento e da Motivação. Lembre-se que pode afectar significativamente a capacidade da empresa funcionar eficazmente.

O **departamento Financeiro** é responsável por assegurar que os fundos da empresa são geridos de forma eficiente e de acordo com a estratégia. Isto implica uma variedade de actividades como:

- O controle da rentabilidade
- A gestão das aplicações financeiras e dos empréstimos
- A gestão dos activos fixos da empresa
- Os impostos e a política de dividendos.

É fundamental que o departamento financeiro trabalhe estreitamente com os outros departamentos, para maximizar a cotação das acções, que é o modo como é avaliado o desempenho da empresa.

Empréstimos, Activos e Seguros influenciam os custos.
Leia com atenção os procedimentos contabilísticos e compreenda todos os custos associados à gestão da empresa

A **Cotação das Acções** é o critério pelo qual será avaliado o desempenho da empresa. Veja no manual quais os factores que influenciam a cotação e que decisões deverá tomar sobre os temas listados:

- Dividendos
- Aplicações Financeiras
- Empréstimos a Prazo
- Descoberto Bancário
- Empréstimos sem Garantia
- Activos Fixos-Imóveis
- Activos Fixos-Máquinas
- Procedimentos Contabilísticos
- Seguros

Recursos
Humanos

Empresa

Produtos

Os seguros servem para minimizar os custos de acontecimentos anormais que afectam os resultados da empresa; mas não substituem a boa gestão, que gera um ambiente de trabalho seguro.

A Empresa

Finanças – Fluxo de Fundos



Descoberto
Bancário

Empréstimos
Médio Prazo

Empréstimos
sem Garantia

Observe estes valores com atenção pois eles vão influenciar o valor das ações no final de cada período.

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)

Voltar à lista de tópicos

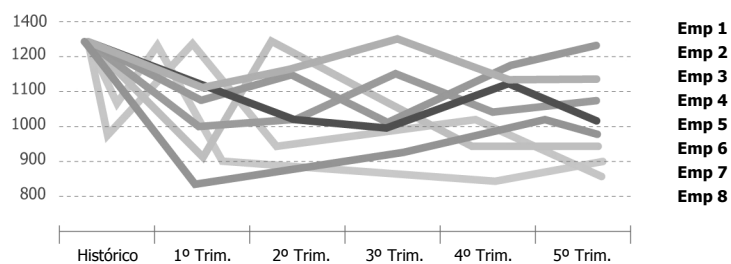
37

A Empresa

Competição - Objectivos



No final dos períodos da competição obter a mais alta cotação das suas ações.



Lembre-se que a classificação final é feita com base na cotação da ação no último trimestre de competição!

Briefing Global Management Challenge (para avançar ou recuar use as setas do seu teclado)

Voltar à lista de tópicos

38

DECISÕES

Chefe de Equipa é responsável por garantir a introdução das Decisões em **www.sdg.pt** até às **13h00m do dia da Decisão**.

(Atenção aos erros de introdução de dados, certifique se as decisões são introduzidas correctamente.)

RELATÓRIO DE GESTÃO

Será disponibilizado em **www.sdg.pt** até às **24h do dia da Decisão**

Para garantir o sucesso da sua empresa, deverá consultar os seguintes documentos:

Manual da Competição
Análise do Histórico

