



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA
CATARINA
Campus Universitário - Trindade - Caixa Postal 476
CEP 88010-970 - Florianópolis - Santa Catarina
Centro Socioeconômico
Departamento de Ciências Contábeis



DISCIPLINA: **SIMULAÇÃO GERENCIAL I**

CÓDIGO: **CCN 6023**

CARGA HORÁRIA SEMANAL: **2 H/A**

CARGA HORÁRIA SEMESTRAL: **36 H/A**

PRÉ-REQUISITO: **CCN 6016**

FASE: **7ª fase**

PROFESSOR: **JOÃO PAULO MACHADO RIBEIRO**

1 EMENTA

Jogos de empresas. Administração de empresas comerciais. Planejamento e tomada de decisões. Análise de resultados. Relatórios contábeis, econômicos, financeiros e gerenciais.

2 OBJETIVO DA DISCIPLINA

Desenvolver habilidades gerenciais do acadêmico em Ciências Contábeis na administração de empresas comerciais. Para tanto será utilizada a técnica de simulação empresarial, também chamada de Jogos de Empresas, mediante utilização de técnicas e recursos convencionais e informatizados.

3 CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- **Jogos de empresas:** origem, aplicações, tipos e vantagens.
- **Administração geral:** integração entre as diversas áreas comerciais para que os objetivos globais da empresa sejam atingidos; influência dos agentes externos (governo, bancos e fornecedores) na administração de uma empresa comercial; desenvolvimento dos processos de negociação e tomada de decisões nos níveis da média e alta gerências; e observação da importância dos aspectos comportamentais e informais dentro da organização.
- **Sistemas de informações e Sistemas de apoio a decisão:** Relatórios financeiros, contábeis e gerenciais e sua importância no contexto da gestão comercial.
- **Administração de vendas:** definição de políticas de vendas; controle e otimização de recursos necessários para a comercialização de mercadorias. Estudo das variáveis que influenciam a demanda e que são, ou não, controláveis pela empresa.
- **Administração de compras:** otimização dos estoques de mercadorias; definição sobre quantidades de mercadorias, estoques de oportunidade e estoques de segurança; e definição da capacidade de armazenagem das mercadorias.
- **Administração financeira:** elaboração de orçamentos; elaboração do fluxo de caixa; controle da carteira de empréstimos e aplicação de recursos.
- **Administração de recursos humanos:** políticas salariais e de valorização dos recursos humanos da empresa; políticas de contratação e demissão.

3.1 CRONOGRAMA DE AULAS

Na sequência apresenta-se o cronograma de aulas da disciplina, que informam a data e a descrição de conteúdo.

Nº	Data	Descrição de conteúdo	Rodada
1	20/ago	Apresentação do Plano de Ensino.	
		Apresentação do simulador e regras do jogo de empresas. Formação das equipes.	
2	27/ago	Sistemas de informações e apoio ao processo de tomada de decisões	1º trimestre (rodada teste)
3	03/set	A importância do planejamento e controle na gestão das organizações	1º trimestre (ajustes e reproprocessamento)
4	10/set	Compras de mercadorias para revenda	2º trimestre
5	17/set	Relatórios Financeiros, contábeis e gerenciais	3º trimestre
6	24/set	Gestão de pessoas e eficiência no uso dos recursos de vendas	4º trimestre
7	01/out	Elaboração do Relatório da Administração – Ano 1	
8	08/out	Análise do mercado e previsão de vendas	5º trimestre
9	15/out	A necessidade de recursos financeiros e as fontes de financiamento	6º trimestre
10	22/out	Formação do preço e venda	7º trimestre
11	29/out	Otimização dos recursos da comercialização	8º trimestre
12	05/nov	Elaboração do Relatório da Administração – Ano 2	
13	12/nov	Indicadores econômicos e financeiros	9º trimestre
14	19/nov	Análise das políticas e metas na gestão da empresa	10º trimestre
15	26/nov	Análise dos resultados econômicos e financeiros	11º trimestre
16	03/dez	Análise da cooperação e do trabalho em equipe na gestão da empresa	12º trimestre
17	10/dez	Elaboração do Relatório da Administração – Ano 3	

4 METODOLOGIA (ESTRATÉGIAS DE ENSINO-APRENDIZAGEM)

- Aulas expositivas e dialogadas sobre o conteúdo programático.
- Leituras recomendadas do Manual dos Diretores, Guia do Usuário do Simulador de Gestão de Empresas e Glossário de Termos Contábeis.
- Exercício em equipe de tomada de decisão no processo de gestão das empresas simuladas em ambiente competitivo e de incerteza e risco.
- Aulas expositivas e dialogadas, com auxílio de materiais de apoio disponibilizados na Plataforma Moodle, quadro, multimídia e computador com acesso à internet. Apresentações em grupos.
- Os conteúdos e atividades serão oferecidos no Moodle.
- Realização de trabalhos individuais e em grupo.
- Provas individuais e com e sem consulta.
- As datas e horários das aulas estarão descritos no Cronograma das Aulas da disciplina, no qual poderá sofrer alterações no decorrer do semestre;
- A frequência poderá ser aferida pelo registro de presença nos encontros presenciais, bem como pela entrega de atividades.

5. SISTEMA DE AVALIAÇÃO

- Avaliações (10%)
- Relatório Anual (10%)
- Relatório Anual (20%)
- Relatório Anual (15%)

- Rentabilidade do Ativo Acumulado (RAA) (10%)
- Justificativa do desempenho durante as aulas (20%)
- Participação (10%)
- Presença (5%)

Observações:

- O aluno será considerado aprovado se a média igual ou superior a 6,0 (seis) e presença na disciplina igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento), independentemente da nota.
- A participação do aluno (comentário nas aulas, comprometimento e pontualidade) contará como ponto positivo para o aluno.
- O cronograma das avaliações poderá sofrer alterações a critério do professor, em função do andamento da disciplina.

6. ATENDIMENTO

O atendimento ao estudante ocorrerá com data e hora agendadas. Sendo também possível ocorrer via fórum do Moodle, e-mail, chat.

REFERÊNCIAS

BÁSICAS

CASTRO, Luciano T. NEVES. Marcos F. Administração de Vendas: Planejamento, Estratégia e Gestão. São Paulo, Atlas: 2005.

KOTLER, Philip. Administração de Marketing, 12ª ed. São Paulo: Prentice Hall, 2005. Cap. 19 (618-630).

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JAFFE, Jeffrey F. (Colab.). Administração financeira. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

GRAMIGNA, Maria Rita Miranda. Jogos de empresa e técnicas vivenciais. 2ª ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

GRAMIGNA, Maria Rita Miranda. Jogos de Empresa. 2. ed. São Paulo: Pearson Educacion, 2007.

COMPLEMENTARES

KWASNICKA, Eunice Lacava. Introdução à administração. 6. ed., São Paulo: Atlas, 2015

HOJI, Masakazu. Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

BARBIERI, Ugo Franco. Gestão de pessoas nas organizações: o talento humano na sociedade da informação. São Paulo, SP: Atlas, 2014.

FIANI, Ronaldo. Teoria dos jogos: com aplicações em economia, administração e ciências sociais. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

VICENTE, P. Jogos de empresas: A fronteira do conhecimento em administração de negócios. São Paulo: Makron Books, 2001.

BARÇANTE, Luiz César; PINTO, Fernando Castro (Colab.). Jogos de negócios: revolucionando o aprendizado nas empresas. Rio de Janeiro: Impetus, 2003.