



PHOENIX VOGAT

Manual de Sobrevivência



Isnard Martins
© Direito de cópias, reprodução, edição ou
utilização reservados para o autor, Isnard Martins
Professor MSC
Novembro, 2002
isnardmartins@openlink.com.br

1 - Introdução

A dinâmica do Jogo está segmentada em Ciclos, que correspondem aos meses da vivência simulada do PHOENIX.

Estão previstos, um mínimo de 12 ciclos, e um máximo de 16 ciclos, que corresponderão aos períodos de decisões empresariais. Este número poderá, no entanto, variar, dependendo do calendário letivo da Universidade e da dinâmica do próprio jogo.

Os símbolos seguintes são utilizados na apresentação do mapa temático deste manual de sobrevivência.

1.1- CICLO [n]

Esta notação refere-se ao ciclo de decisões empresariais [n].

Um ciclo corresponde, normalmente, uma semana no calendário do letivo. Entretanto este período poderá, eventualmente, ser superior a uma única semana. Por exemplo, o Ciclo [3] poderá ser desenvolvido em duas semanas consecutivas. As exceções serão sempre definidas pelo professor-mediador do Jogo.

A formalização de um Ciclo qualquer do Jogo, será realizado através do encontro presencial de um ou mais representantes da Equipe com o professor-mediador ou seu representante, entregando a folha de decisões da empresa, no local e horário pré-estabelecidos para aplicação da Disciplina.

1.2 - CICLO [ZERO]

Refere-se à aula inaugural. Diversas atividades preparatórias estão previstas no transcurso deste ciclo. É de fundamental importância a presença de toda a equipe para consecução das atividades desta aula inicial.

1.3 - SEMANA _[n]

Representa o intervalo de dias (geralmente uma semana), compreendido entre o **CICLO**_[n] e o **CICLO**_[n+ 1].

1.4- CICLO _[n : n+1]

Refere-se aos eventos e decisões empresariais registradas pelas empresas no Final do **CICLO**_[n], cujos efeitos terão repercussão no início do **CICLO**_[n+1].

Por exemplo, o evento da entrega da Folha de decisões **CICLO**_[4 : 5], é traduzido como a entrega das decisões empresariais registradas no final do Ciclo_[4], com repercussão no processamento de abertura do Ciclo_[5].

Lembretes Importantes:

Um Ciclo do Jogo não corresponde necessariamente uma semana no calendário letivo.



O Ciclo _[n] não corresponderá à respectiva aula _[n] do calendário letivo.

Por exemplo, o Ciclo _[8] poderá corresponder à 11^a. aula, na seqüência de desenvolvimento da Disciplina.

2 – Atividades Pedagógicas

Diversas atividades didáticas estão previstas ao longo do desenvolvimento dos ciclos do PHOENIX.

Estes eventos, geralmente de presença não obrigatória, destinam-se a fornecer cultura técnica específica aos empresários participantes do Jogo.

As palestras poderão ocorrer de forma espontânea nos encontros semanais ou de forma programada, com devida antecedência para divulgação do tema a ser apresentado.

Abaixo, uma lista parcial de alguns dos temas previstos:

- Macro Economia
- Micro Economia
- Custos
- Gestão de Qualidade
- Marketing (1) (2) (3) (4)
- Estratégia Competitiva
- Finanças das Empresas
- Inovação Tecnológica

Dúvidas e consultas poderão ser realizadas também no transcurso destes encontros presenciais não obrigatórios.

Um site na Internet será disponibilizado para divulgação de informações importantes e resultados de interesse comum às Empresas participantes.

Formulários e outros relatórios, gerados como decorrência da dinâmica do PHOENIX, poderão ser diretamente transferidos para os microcomputadores pessoais dos participantes, através de operações de “download”.

3 – Oficinas

Em ocasiões muito especiais a dinâmica do PHOENIX poderá solicitar, com a devida antecedência, a materialização de eventos, usualmente restritos ao seu simples registro financeiro na Folha de Decisões da Empresa.

Por exemplo, poderá ser solicitado, hipoteticamente, o desenvolvimento de um resumo do material a ser utilizado na campanha publicitária a ser registrado no

ciclo_[6] do cronograma do Jogo (cartazes, protótipo dos brindes etc). Para tanto, uma palestra sobre propaganda poderá preceder esta atividade, fornecendo o conhecimento necessário ao seu desenvolvimento no ciclo_[4].

Outras atividades, tais como Congressos Simulados e Home-Pages empresariais são representativas das atividades oficiais do Jogo PHOENIX.

4- Organização das Empresas - Formação de Parcerias

4.1- Buscar a parceria ideal é mesmo uma arte

Na vida profissional encontrar a parceria ideal é uma tarefa difícil. Mas pode ser o segredo para o sucesso de muitos negócios. Unir esforços, dividir problemas, somar capital para investimentos de maior porte e, principalmente, pensar em conjunto, soluções e estratégias, poderá trazer resultados positivos de curto prazo. Seguir essa trilha, no entanto, exige bom senso e habilidade. Depois de uma união desse tipo é necessário abandonar a vaidade e saber que todo e qualquer resultado jamais terá mérito pessoal. Segundo Waldez Ludwig, consultor de gestão empresarial da VL3 Aprendizagem, compartilhar ideais afins não significa, no entanto, buscar no outro, características idênticas às suas.

4.2 - União de opostos, pode ser sinônimo de sucesso

Na avaliação de Waldez, pessoas com perfis diferentes acabam se completando e podem obter bom desempenho em áreas nas quais o outro apresenta alguma deficiência. Ele ensina ainda que parcerias jamais devem ser formadas apenas por conveniência: - Associar-se por conveniência financeira por amizade ou por qualquer motivo desse tipo é meio caminho para a união dar errado. Uma aliança deve ser realizada com alguém que some, que ofereça bom padrão de qualidade em seus produtos e serviços. Que seja sério – orienta Waldez.

4.3- O caminho para uma boa parceria

Conveniência

Uma parceria jamais deve ser feita por conveniência. Antes de pensar em unir capital e fazer projeção de lucros é preciso ter em mente que a formação de uma sociedade tem como finalidade contribuir para a melhoria da qualidade do serviço ou produto oferecido

Compatibilidade

Um empresário não tem, necessariamente, que pensar da mesma maneira que seu sócio. A diferença, inclusive, é apontada por consultores do setor como um ponto positivo. No entanto, é preciso ter objetivos comuns. Quem valoriza a descentralização, por exemplo, não vai ter sucesso com um parceiro centralizador.

Sócio

É fundamental conhecer muito bem o trabalho do profissional como qual se pretende fazer uma associação. Mas não pára por aí. O lado pessoal pesa, quando a questão é tomar decisões em conjunto, abrir mão da própria opinião em detrimento de uma outra melhor. Numa sociedade, ser flexível é regra básica.

Ramo

Com ou sem parceiro, abrir um negócio demanda conhecimento do mercado, do público que se pretende atingir e do produto ou serviço a ser oferecido. Por isso, é prudente evitar associações em que um entra com o capital e o outro com experiência. Se não houver outra forma, é importante que haja muito entrosamento para evitar problemas futuros.

Vaidade

Quem opta pelo regime de parceria precisa deixar a vaidade de lado. Em parceria não há mérito pessoal. Resultados positivos ou não serão sempre fruto de decisões tomadas em conjunto

Regras

Uma vez combinada a parceria, é preciso estabelecer normas de funcionamento do negócio, se necessário, até por escrito. Organização também é fundamental para que os sócios não acabem se dedicando ao mesmo trabalho e, desta forma, acabem se atropelando. Definir metas é prioritário

Luciana Anselmo – O Globo 1/09/1999)

Síndrome da Corrente



Uma corrente é tão forte como o mais fraco dos seus elos.

Apenas um único participante que:

- Atrase, de forma sistemática, seus encontros com os demais parceiros;
 - Relaxe os seus compromissos;
 - Promova discórdia;
 - Fale, sem saber ouvir;
 - Ouça, sem saber falar;
 - Seja negligente em suas responsabilidades;
 - Adote a postura “laissez faire”;



Poderá ser suficiente para alterar inexoravelmente o nome da empresa para **TITANIC** – um acidente sempre lamentado, nunca, porém, recuperado.



O AUTOR

5- A História do Jogo PHOENIX, passo a passo

Quando?	Empresários	Como?
Ciclo _[Zero]	↓ Formam Equipes	Livremente, 5 equipes, formadas dentre os inscritos na disciplina, até, 10 participantes, por equipe
Ciclo _[Zero]	↓ Formalizam as Equipes	Preenchendo o Formulário de abertura de Empresas
Semana _[Zero]	↓ As equipes estudam as regras do PHOENIX, fixam as suas metas preliminares, organizam a estrutura e método de trabalho	Download do manual do PHOENIX, Formulário de Decisões e Conjuntura do Ciclo _[1]
Final do Ciclo _[1]	↓ Empresas entregam as decisões do Ciclo _[1:2]	Formulário de Decisões da Empresa
Início do Ciclo _[2]	↓ Empresas recebem resultados processados das decisões do Ciclo _[1]	Diversos relatórios resultantes do processamento Final do Ciclo _[1]
Final do Ciclo _[2]	↓ Empresas entregam as decisões do Ciclo _[2:3]	Formulário de Decisões da Empresa
Semana _[2]	↓ As equipes estudam novas estratégias para conquista de mercado e desenvolvimento dos negócios	Diversos relatórios resultantes do processamento Final do Ciclo _[1]

↓

Os passos se sucedem, de [2] até [n]

6- Como desenvolver e participar dos Eventos do PHOENIX

6.1- Abertura da Empresa

Os participantes deverão formar suas equipes, selecionando dentre os inscritos no PHOENIX, seus parceiros, com livre critério.

O volume máximo de participantes em uma empresa será uma aproximação, para maior, do quociente representado pela divisão do [número de inscritos / 5 empresas].

O número mínimo de participantes por empresa, bem como de empresas participantes, poderá ser alterado, a critério do professor-mediador, caso o resultado desta divisão apresente um resultado inferior a três.

Um formulário específico para abertura das empresas poderá ser encontrado nos anexos, no final deste manual.

O nome da empresa deverá ser selecionado dentre as opções oferecidas no formulário, atendendo, inicialmente, ao critério cronológico de reserva pelas empresas mais rápidas, e, em segundo lugar, como solução para eventuais conflitos, através de um sorteio a ser realizado pelo professor-mediador, ao longo do **Ciclo**_[Zero].

Após o preenchimento, o documento oficial de abertura, deverá ser entregue ao professor-mediador até o momento final do **Ciclo**_[Zero]. Após execução deste procedimento, a empresa estará oficialmente inscrita no PHOENIX.

A empresa ausente desta atividade no **Ciclo**_[ZERO], ou ainda, eventualmente, que atrase a entrega do documento de abertura, ultrapassando assim o prazo limite especificado para conclusão do evento, correrá o risco de não participar do processamento referente ao **Ciclo**_[1].



Comparecer à largada no momento adequado é competir em igualdade de condições com os demais concorrentes.

6.2- Entrega de decisões Empresariais no Ciclo_[n]

As empresas participantes devem entregar as suas Decisões em todos os Ciclos do Jogo, nos locais e horários estabelecidos para este fim.

Salvo segundo aviso, o local será a sala de aula reservada para disciplina e o horário limite será o momento final da aula.

Um formulário específico para Decisões Empresariais poderá ser encontrado nos anexos, no final deste manual.

Não entregar a folha de decisões é o mesmo que não participar do mercado. Esta folha deve ser preenchida com cautela, após consenso dos participantes, devendo refletir a tática do grupo para conquista de melhores vendas.

O conjunto de decisões representa um processo complexo. Deve ser previamente pensado, jamais aplicada a "técnica" aventureira do "chute" ou improvisos de última hora.

Esta simulação é realista – o horário limite representa o início do processamento final do ciclo. O cronograma do jogo, assim como o relógio da vida, nunca anda para trás.

Um código mal definido, um número ilegível ou errado, uma decisão mal formulada representa um acidente irreversível para empresa. Portanto rever e rever a folha de decisões após seu preenchimento é prudente e necessário.

A vida não perdoa se:

Demitir ao invés de admitir;	Perder (...eu perdi o documento!)
Esquecer (...eu esqueci!);	...não conseguir acessar;
Desconhecer (...eu não sabia!)	...não conseguir falar com...

Atrasar, por qualquer razão;	Não chegar;
Comprar ao invés de vender;	Ter outro compromisso;
Não decidir;	Brigar, desentender ou discutir, sem uma possível solução;
Errar;	Não dispor dos recursos necessários;
Não encontrar;	Não fazer;



A mesma água do rio nunca passa duas vezes pelo mesmo lugar.

O prazo compreendido entre a entrega formal dos resultados na aula e o limite para entrega dos resultados é irrisório para desenvolvimento de uma boa tomada de decisões.



O Que fazer?

Estudar os resultados prévios de processamento do Ciclo, divulgados, via Internet, E-mail ou outra mídia qualquer de apresentação (os possíveis endereços para estas consultas serão comunicados em tempo hábil para as empresas e seus representantes).

Planejar alternativas prévias para as decisões do próximo ciclo.

Não se deixar surpreender pelos resultados processados apenas no dia de aula. Os grupos devem se comunicar com freqüência. Trocar telefones e e-

mails. As reuniões para estudo dos resultados e dos próximos passos devem anteceder a entrega das decisões.

6.3- Estudo das Regras do Jogo

O conhecimento das regras do PHOENIX é fundamental para que todos os participantes possam somar esforços na equipe, planejem táticas competitivas, e se comuniquem através de uma linguagem comum na empresa.

Para que o grupo possa se organizar é necessário que todos entendam as regras apresentadas no Documento descritivo do PHOENIX e do conteúdo deste manual de sobrevivência. Desta forma será possível definir responsabilidades e criar uma estrutura funcional, de acordo com afinidades e/ou habilidades mais específicas dos participantes da empresa.

Melhor conhecimento se traduz em decisões mais acertadas.

Neste jogo, assim como na vida, a visão de conjunto dos participantes, bem como dos conhecimentos das regras conjunturais, podem fazer a diferença entre a vida ou morte da empresa; representa o caminho para a definição e conquista das posições mais privilegiadas de mercado.

7- Sistema de Avaliação dos Participantes (Modelo Acadêmico, PUC-Rio)

Esta simulação não tem como finalidade básica avaliar a capacidade administrativa, técnica ou operacional dos alunos, como decorrência dos resultados da competição PHOENIX.

As especializações serão fruto do aprendizado acadêmico futuro do engenheiro, administrador, gestor industrial ou comercial.

A avaliação esta particularmente, focada no empenho e interesse demonstrados pela equipe no tocante ao desenvolvimento dos eventos previstos no cronograma. Pontualidade, efetividade, interesse e participação serão pontos importantes nesta avaliação.

Devido ao sistema de equipes, e considerando o número total de participantes da competição, a avaliação dos alunos não deverá focalizar desempenhos individuais, como regra geral. Méritos pessoais positivos ou destaques negativos poderão, entretanto, ser excepcionalmente considerados.

Supondo que, dificilmente, um bom resultado operacional e financeiro da empresa possa ser obtido sem a contrapartida do empenho efetivo da equipe, este vetor servirá também como diagnóstico do sucesso ou insucesso obtido (fator sorte), não apenas como medida única da sua avaliação.

Desta forma, será de importância relativa, a diferenciação das melhores colocações de desempenho das empresas participantes. Em outras palavras, se a equipe demonstrou interesse e qualidade no seu esforço, estará apta a receber a merecida premiação. Desta forma, se todas as empresas cumprirem o esperado, receberão a nota máxima: 9,0 (nove).

A título de incentivo, a melhor empresa colocada no Ranking premiará os seus participantes com nota máxima prevista: 10,0 (dez).

A segunda empresa, melhor colocada, premiará seus participantes com a nota final 9,5 (nove e meio).

A terceira empresa, melhor colocada, premiará seus participantes com a nota final 9,2 (nove e dois décimos).

O critério de avaliação considerará, não apenas a posição final do desempenho, mas também as posições relativas das empresas em todos os ciclos da dinâmica.

O resultado final será apurado pela média ponderada (vide pesos abaixo) dos desempenhos parciais obtidos ao longo do cronograma do PHOENIX.

 A gestão das empresas irá adquirindo gradualmente maior complexidade ao longo do cronograma. Os pesos estão associados aos ciclos, reduzindo a importância dos iniciais, aumentando a importância dos finais.

Abaixo, apresentamos os pesos relativos referentes à ponderação para o cálculo do Ranking:

Ciclo	Peso
1º.	1
2º. ao 5º.	2
6º. ao penúltimo.	3
último	5

Ranking	
Colocação	Pontos
1º. lugar	5
2º. lugar	3
3º. lugar	1

O desempenho empresarial representará 60% da nota final. Participação, efetividade e interesse contribuirão, proporcionalmente, com os restantes 40% da nota final.

Participação, efetividade e interesse serão mensurados pela presença da equipe nos eventos obrigatórios (apenas os obrigatórios), pela pontualidade na entrega dos documentos e pela efetividade na finalização dos eventos.

Cada evento cumprido	soma	1 ponto.
Cada entrega pontual		1 ponto.
Cada membro da Equipe em eventos obrigatórios		10 / (numero de participantes na empresa)

O somatório geral de pontos possíveis, de acordo com os eventos e ciclos do cronograma, representará 40% da nota final, com uma tolerância de máxima de 1 evento não cumprido, 1 atraso na entrega de documentos e somatório de 2 faltas de participantes a eventos obrigatórios.

O cálculo de cada empresa considerará:

(Somatório dos pontos realizados pela empresa) / (Somatório da pontuação máxima)

ANEXO - 1

FOLHA DE DECISÕES

PHOENIX VOCAT
FOLHA DE DECISÕES - 2003/1

1- CONJUNTURA

1.1 - CUSTOS INDUSTRIAIS

	CUSTO	REFERÊNCIA	VALOR
1.1.1	FIXO	POR MÓDULO INDUSTRIAL	
1.1.2	MÃO-DE-OBRA DIRETA	POR FUNCIONÁRIO	
1.1.3	PROCESSAMENTO INDUSTRIAL - C.M.U.	POR C.M.U. (MANUFATURA UNITÁRIA)	
1.1.4	ESTOCAGEM DE MATÉRIA PRIMA	UNITÁRIO	
1.1.5	ESTOCAGEM DE PRODUTO ACABADO	UNITÁRIO	
1.1.6	INSTALAÇÃO DE MÓDULO INDUSTRIAL	UNITÁRIO	
1.1.7	DESATIVAÇÃO DE MÓDULO INDUSTRIAL	UNITÁRIO	

1.2 – INVESTIMENTOS NA INDÚSTRIA

	INVESTIMENTO	REFERÊNCIA	VALOR
1.2.2	TREINAMENTO	POR FUNCIONÁRIO	
1.2.5	PESQUISA DE MERCADO	POR EVENTO	

1.3 - CUSTOS DE CONTROLE DE QUALIDADE E MANUTENÇÃO

1.3.1 CUSTO DE MANUTENÇÃO E REPOSIÇÃO DO DESGASTE

1.3.2 (CALCULO PARA CADA M.I)

$$\sum N_{1-3} (\text{FATOR DE DESGASTE PARA O MODELO } N) * (\text{UNIDADES FABRICADAS } N) * [\text{VARIÁVEL}]$$

ONDE, NESTE CICLO, **VARIÁVEL** =

1.3.3 – CONTROLE DE QUALIDADE
 POR LOTE TESTADO -

2 - DECISÕES INDUSTRIAIS

EMPRESA	CÓDIGO	CICLO
---------	--------	-------

2.1 – ORDENS DE FABRICAÇÃO (ÍNDICE DE CMU, VEJA ITEM 1.5)

MÓDULO	MODELO	UNIDADES A FABRICAR (MÚLTIPLOS DE 100)	CONSUMO DA CAPACIDADE INDUSTRIAL	VALOR DO PROCESSO INDUSTRIAL
21A	POP			
21B	LUX			
21C	PLUS			
21D	POP			
21E	LUX			
21F	PLUS			
21G	POP			
21H	LUX			
21I	PLUS			
21J	POP			
21K	LUX			
21L	PLUS			
21M	POP			
21N	LUX			
21O	PLUS			
21P	POP			
21Q	LUX			
21R	PLUS			
21Z	TOTAL DOS CUSTOS DE PROCESSOS			

2.2 INVESTIMENTOS DIVERSOS

ATIVIDADE			VALOR
22A	PROMOÇÃO & PROPAGANDA		
22B	QUALIDADE TOTAL		
22C	TREINAMENTO	TOTAL DE FUNCIONÁRIOS CUSTO INDIVIDUAL	CUSTO TOTAL
22Z	TOTAL DOS INVESTIMENTOS DIVERSOS		

2.3 – PREÇOS DE VENDA

2.3.1 – PARA O MERCADO ATACADO

MODELO		QUANTIDADE	PREÇO DE VENDA
231A	POP		
231B	LUX		
231C	PLUS		

2.3.2 – PARA O LEILÃO DO GOVERNO

MODELO		QUANTIDADE	PREÇO DE VENDA
232A	POP		
232B	LUX		
232C	PLUS		

2.4 – OUTROS

2.4.1 - DISTRIBUIÇÃO DE GRATIFICAÇÕES DE PRODUTIVIDADE

241A	TOTAL ATUAL DE FUNCIONÁRIOS	VALOR ATUAL DA FOLHA DE PAGAMENTO	GRATIFICAÇÃO POR FUNCIONÁRIO	241Z	SOMATÓRIO GERAL (FOLHA + GRATIFICAÇÕES)
------	-----------------------------	-----------------------------------	------------------------------	------	---

2.4.2 – PESQUISA DE MERCADO (CONSULTAR ITEM 1.3.5)

242A	VALOR	<input type="checkbox"/> SIM
------	-------	-------------------------------------

2.5 - PARQUE INSTALADO

2.5.1 – DESATIVAÇÃO

DESATIVAR MÓDULO INDUSTRIAL MESMO CODIGO USADO PARA IMPLANTAÇÃO		
251A	CÓDIGO	VALOR
251B	CÓDIGO	VALOR
251C	CÓDIGO	VALOR

2.5.2 – INSTALAÇÃO

INSTALAR MÓDULO INDUSTRIAL IMPLANTAR CÓDIGO (3 DIGITOS SEQUENCIAIS 001,002... ETC)		
252A	CÓDIGO	VALOR
252B	CÓDIGO	VALOR
252C	CÓDIGO	VALOR

2.5.3 – TOTAIS DOS CUSTOS DE INSTALAÇÃO E DESATIVAÇÃO DO PARQUE

25Z	SOMA TOTAIS (2.5.1 + 2.5.2)
-----	-----------------------------

2.6 – PESSOAL

2.6.1 – ADMITIR

MÓDULO		QUANTIDADE (MÚLTIPLOS DE 10)
261A		
261B		
261C		
261D		
261E		
261F		
261Z	TOTAL	

2.6.2 - DEMITIR

MÓDULO		QUANTIDADE (MÚLTIPLOS DE 10)
262A		
262B		
262C		
262D		
262E		
262F		
262Z	TOTAL	

2.7 – PARQUE INDUSTRIAL

(VIDE ITENS 1.5 / 1.3.1)

2.7.1 - MANUTENÇÃO E REPOSIÇÃO DO DESGASTE

MÓDULO	MOD	UNIDADES A FABRICAR	DESGASTE	VALOR REPOSIÇÃO
271A	POP			
271B	LUX			
271C	PLUS			
271D	POP			
271E	LUX			
271F	PLUS			
271G	POP			
271H	LUX			
271I	PLUS			
271J	POP			
271K	LUX			
271L	PLUS			
271M	POP			
271N	LUX			
271O	PLUS			
271P	POP			
271Q	LUX			
271R	PLUS			
271Z	TOTAL DA REPOSIÇÃO NESTE CICLO			

2.7.2 – RENOVAÇÃO

MÓDULO	VALOR
272A	
272B	
272C	
272D	
272E	
272F	
272Z	TOTAL

2.8 – AQUISIÇÃO DE MATÉRIAS PRIMAS

ORIGEM DA AQUISIÇÃO		OFERTA POTENCIAL	QUANTIDADE SOLICITADA	VALOR PROPOSTO
2.8.1	FORNECEDORES TRADICIONAIS			
2.8.2	LEILÃO GOVERNO			
2.8.3	FORNECEDORES EVENTUAIS			
2.8.Z	TOTAL RESERVADO PARA AQUISIÇÃO DE MAT. PRIMAS			

2.9 – BALANÇO FINANCEIRO PRELIMINAR DA INDÚSTRIA

(PARA CONTROLE DA EMPRESA E ORIENTAÇÃO DA PROGRAMAÇÃO DO CICLO DE PRODUÇÃO)

CÉLULA		SALDO NO INÍCIO DO CICLO		LANÇAMENTOS	SALDO
					SALDO INICIAL
21Z	DESPEAS DE FABRICAÇÃO	(-)			
22Z	DESPEAS COM INVESTIMENTOS	(-)			
241A	DESPEAS COM GRATIFICAÇÕES	(-)			
242A	PESQUISA DE MERCADO	(-)			
25Z	CUSTOS DE INSTAL. E DESATIVAÇÃO DE MÓDULOS	(-)			
271Z	CUSTOS DE MANUTENÇÃO E REPOSIÇÃO	(-)			
272Z	RENONAÇÃO DO PARQUE	(-)			
28Z	AQUISIÇÃO DE MATÉRIAS PRIMAS	(-)			
		(-)			
TOTAL DAS DESPEAS		(-)		TOTAL DAS DESPEAS	
291	EMPRÉSTIMO FUNDO ROTATIVO	(+)			
		(+)			
TOTAL DOS CRÉDITOS		(+)		TOTAL DOS CRÉDITOS	
SALDO NO FINAL DO CICLO					SALDO FINAL

(O SALDO FINAL NÃO PODE SER NEGATIVO)

ANEXO - 2

ABERTURA DE EMPRESA

PHOENIX VOCAT
ABERTURA DE EMPRESAS - 2003/1

1 – OPÇÃO DO NOME DA EMPRESA

OPÇÕES		PRIORIDADES DA EQUIPE (DA 1ª. OPÇÃO À 5ª. OPÇÃO)
ALFA	()	
BETA	()	
GAMA	()	
MEGA	()	
WOOD	()	

2- PARTICIPANTES

NOME DO PARTICIPANTE	MATRÍCULA PUC	POSSIVEL ESPECIALIDADE OU FUNÇÃO NA EMPRESA (*)

3- E-MAIL E TELEFONE(S) DE 2 REPRESENTANTES DA EMPRESA

E-MAIL	TELEFONES

(*) - *Algumas possíveis funções ou especialidades internas:*

Finanças, Fabricação, Custos, Pessoal, Marketing, Estratégias e Resultados, Gerência de Produtos

ANEXO - 3

LOG DO PRIMEIRO CICLO

3- INICIALIZAÇÃO DO CICLO - HISTÓRICO --

Best 3.0- Atualizacao do Caixa Inicial: \$0 / \$250.000
Best 3.1- Ativação do MI: 1 no Ciclo: 2 Capacidade: 0 CMU / 6.000 CMU
Best 3.2- Débito Ativação do MI: \$50.000 Caixa: \$250.000 / \$200.000
Best 3.8- Crédito Contabil MI: 1 Valor: \$50.000 \$0 / \$50.000
Best 3.1- Ativação do MI: 2 no Ciclo: 2 Capacidade: 0 CMU / 6.000 CMU
Best 3.2- Débito Ativação do MI: \$50.000 Caixa: \$200.000 / \$150.000
Best 3.8- Crédito Contabil MI: 2 Valor: \$50.000 \$0 / \$50.000
Best 3.1- Ativação do MI: 3 no Ciclo: 2 Capacidade: 0 CMU / 6.000 CMU
Best 3.2- Débito Ativação do MI: \$50.000 Caixa: \$150.000 / \$100.000
Best 3.8- Crédito Contabil MI: 3 Valor: \$50.000 \$0 / \$50.000
Best 3.3- Influências Treinamento: POSITIVA no MI: 1 Indice: 60
Best 3.3- Influências Treinamento: POSITIVA no MI: 2 Indice: 60
Best 3.3- Influências Treinamento: POSITIVA no MI: 3 Indice: 60
Best 3.3- Débito Treinamento \$7.500 Caixa: \$100.000 / \$92.500

4 - FABRICAÇÃO -----

5 - COMPRA DE MATÉRIAS PRIMAS -----

5.1 - Venda por Fornecedores Credenciados Valor Mínimo: 40

Best 5.1.1- Aquisição de Matéria Prima Valor do Lance \$55 Quantidade Arrematada: 1400
Best 5.1.2- Posição do Estoque de Matéria Prima: 0 / 1400
Best 5.1.3- Débito do Leilão de Matéria Prima: \$77.000 Caixa: \$92.500 / \$15.500

5.1.4- Total das Vendas por Empresas Credenciadas Oferta: 5.000 Arrematado: 2.900 Residual: 2.100

5.2 - Leilão do Governo Valor Mínimo: 40

Best 5.2.1- Aquisição de Matéria Prima Valor do Lance \$43 Quantidade Arrematada: 1000
Best 5.2.2- Estoque Matéria Prima: 1400 / 2400
Best 5.2.3- Débito Leilão de Matéria Prima: \$43.000 Caixa: \$15.500 / -\$27.500

5.2.4- Total das Vendas Leilão Governo Oferta: 5.000 Arrematado: 4.100 Residual: 900

5.3 - Venda pelo Mercado Informal Valor Mínimo: 40

5.3.4- Total das Vendas pelo Mercado Informal Oferta: 5.000 Arrematado: 3.500 Residual: 1.500

6 - VENDAS DE PRODUTOS ACABADOS PARA MERCADO ATACADO

6.1.4- Total Geral das Vendas POP para o Mercado Atacado Total: 0 Demanda ociosa: 10

6.2.4- Total Geral das Vendas LUX para o Mercado Atacado Total das Vendas: 0 Demanda ociosa: 20

6.3.4- Total Geral das Vendas PLUS para o Mercado Atacado Total das Vendas: 0 Demanda ociosa: 30

7 - VENDAS DE PRODUTOS ACABADOS PARA O GOVERNO -----

7.1.4- Total Geral das Vendas POP para o Governo Total: 0 Demanda ociosa: 40

7.2.4- Total Geral das Vendas LUX para o Governo Total: 0 Demanda ociosa: 50

7.3.4- Total Geral das Vendas PLUS para o Governo Total: 0 Demanda ociosa: 60

10 - BALANÇO FINANCEIRO -----

Best 10.1- Saldo Anterior : \$0
Best 10.2- Total de Débitos (-) : \$277.500
Best 10.3- Total de Créditos(+) : \$250.000
Best 10.5- Fundo Rotativo : \$33.000
Best 10.4- Saldo Atual : \$0

ANEXO - 4

RESULTADOS NO PERÍODO

