

## ANEXO A – BASE DE DADOS

Processos Internos												
Objetivo	Resultados Períodos Ano 1 sem aplicação do BSC				Situação Inicial	Metas			Resultados Períodos Ano 2 com			
	T01	T02	T03	T04	Média	Superior	Esperada	Inferior	T05	T06	T07	T08
Qualidade	41,67%	43,48%	35,14%	36,46%	39,18%	41,93%	41,14%	40,36%	30,47%	32,08%	25,00%	62,50%
Eficiência Produtiva	100,00%	66,67%	66,52%	98,36%	82,89%	88,69%	87,03%	85,37%	94,94%	95,39%	92,74%	102,56%
Controle	16,06%	18,03%	23,99%	17,39%	18,87%	17,55%	17,93%	18,30%	19,32%	20,14%	20,59%	19,09%

Clientes												
Objetivo	Resultados Períodos Ano 1 sem aplicação do BSC				Situação Inicial	Metas			Resultados Períodos Ano 2 com aplicação do BSC			
	T01	T02	T03	T04	Média	Superior	Esperada	Inferior	T05	T06	T07	T08
Mercado Potencial	376.156	514.323	607.879	940.725	609.771	652.455	640.259	628.064	1.182.195	1.505.998	1.218.848	1.441.525
Eficiência Mercadológica	20,95%	61,31%	98,69%	68,08%	62,26%	66,62%	65,37%	64,13%	74,43%	92,31%	80,43%	74,44%
Volume de Vendas	12,42%	13,56%	15,44%	14,93%	14,09%	15,07%	14,79%	14,51%	13,80	15,48	14,62	15,83

Financeiro												
Objetivo	Resultados Períodos Ano 1 sem aplicação do BSC				Situação Inicial	Metas			Resultados Períodos Ano 2 com aplicação do BSC			
	T01	T02	T03	T04	Média	Superior	Esperada	Inferior	T05	T06	T07	T08
ROE	-4,15%	0,57%	2,27%	0,52%	-0,20%	-0,21%	-0,21%	-0,20%	5,28%	16,56%	11,33%	9,58%
Lucro Líquido	-456.684	62.768	252.844	57.802	(20.818)	(22.275)	(21.858)	(21.442)	611.161	2.097.513	1.479.762	1.298.183
TIR	3,44	2,03	2,02	1,85	2,34	2,50	2,45	2,41	2,33	3,62	4,10	4,33

Informações								
Dados	T01	T02	T03	T04	T05	T06	T07	T08
Despesas em Pesquisa & Desenvolvimento	250.000	250.000	325.000	350.000	425.000	510.000	500.000	500.000
Despesas em Manutenção	100.000	75.000	100.000	110.000	170.000	280.000	300.000	300.000
Investimento em Equipamentos	250.000	250.000	500.000	500.000	800.000	800.000	1.200.000	-
Volume de Produção neste Trimestre (efetivada)	622.500	415.983	416.858	632.492	879.869	1.390.215	1.457.333	1.571.499
Capacidade de Produção para o Próximo Trimestre (por turno)	415.000	415.983	417.771	428.712	463.405	485.778	523.833	510.738
Mercado Potencial (total de pedidos da empresa no trimestre)	376.156	514.323	607.879	940.725	1.182.195	1.505.998	1.218.848	1.441.525
Volume de Vendas (estoque inicial + produção no período)	376.156	514.323	607.879	640.476	879.869	1.390.215	1.218.848	1.441.525
Estoque Final de Produtos Acabados	297.344	199.004	7.984	-	-	-	238.485	368.459
Participação de Mercado (%)	12,42	13,56	15,44	14,93	13,80	15,48	14,62	15,83
Lucro Líquido	-456684	62768	252844	57802	611161	2097513	1479762	1298183
Patrimônio Líquido	11.006.916	10.997.054	11.129.273	11.184.915	11.567.568	12.663.189	13.064.297	13.553.830
Dividendos Distribuídos	50.000	90.000	90.000	90.000	120.000	120.000	500.000	300.000
TIR	3,44	2,03	2,02	1,85	2,33	3,62	4,10	4,33

## ANEXO B – FAROL MAXIMUN S/A

## Indicadores de Atendimento - Maximum

Perspectiva BSC	Indicadores de Atendimento	UN.	Gráfico	Período 1	Período 2	Período 3	Período 4	Situação Inicial	Meta SUP	Meta ESP	Meta INF	Período 5	Período 6	Período 7	Período 8	Média Períodos	Farol		Ações
																	Período 4	Média períodos	
Processos internos	Qualidade	%		41,67%	43,48%	35,14%	36,46%	39,18%	41,93%	41,14%	40,36%	30,47%	32,08%	25,00%	62,50%	37,5%			
	Eficiência Produtiva	%		100,00%	66,67%	66,52%	98,36%	82,89%	88,69%	87,03%	85,37%	94,94%	95,39%	92,74%	102,56%	96,4%			
	Controle de investimentos	%		16,06%	18,03%	23,99%	17,39%	18,87%	20,19%	19,81%	19,43%	19,32%	20,14%	20,59%	19,09%	19,8%			
Clientes	Mercado Potencial	unid		376.156	514.323	607.879	940.725	609.771	652.455	640.259	628.064	1.182.195	1.505.998	1218848	1441525	1.337.142			
	Eficiência Mercadológica	%		20,95%	61,31%	98,69%	68,08%	62,26%	66,62%	65,37%	64,13%	74,43%	92,31%	80,43%	74,44%	80,4%			
	Volume de Vendas	%		12,42%	13,56%	15,44%	14,93%	14,09%	15,07%	14,79%	14,51%	13,80%	15,48%	14,62%	15,83%	14,9%			
Economico e Financeiro	ROE	%		-4,15%	0,31%	1,20%	0,28%	-0,59%	-0,63%	-0,62%	-0,61%	2,76%	8,63%	5,90%	4,99%	5,57%			
	Lucro Líquido	\$		(456.684)	34.264	133.104	31.682	(64.409)	(68.917)	(67.629)	(66.341)	319.429	1092332	771101	676680	714.886			
	TIR	%		3,44%	2,03%	2,02%	1,85%	2,34%	2,50%	2,45%	2,41%	2,33%	3,62%	4,10%	4,33%	3,60%			

## ANEXO C - QUESTIONÁRIO CONHECIMENTO E CLIMA – MAXIMUN S/A

### Introdução

Este questionário é dividido em duas partes:

Na primeira parte, será avaliado seu conhecimento do jogo e na segunda parte será avaliada a opinião do grupo a respeito da liderança, comunicação, informação e etc.

Você deverá respondê-las utilizando todo o seu conhecimento adquirido durante as rodadas.

### Operacionalização

(Estrutura do questionário)

#### Seção Conhecimento:

Serão aplicadas 12 questões, que juntas compõem todas as áreas de conhecimento do jogo, sendo: 2 questões de cada área: Planejamento, Marketing, Recursos Humanos, Finanças e Presidência.

#### Seção Opinião:

Aqui estão as questões sobre vários aspectos do seu trabalho dentro do grupo. Não existem respostas certas ou erradas. Após ler cada uma das 20 perguntas, você deverá dar um valor de 0 a 10, a resposta deverá conter apenas números inteiros.

#### Exemplo:

	Avaliação
00 – O Brasil é o melhor país do mundo para se viver	7

Se você acredita que seja **Péssimo**, deverá avaliar de **0 a 2**

Quando você acreditar que seja **Ruim**, deverá avaliar de **2 a 4**

Quando você acreditar que seja **Regular**, deverá avaliar **4 a 6**

Quando você acreditar que seja **Bom**, deverá avaliar **6 a 8**

Quando você acreditar que seja **Ótimo**, deverá avaliar **8 a 10**

### **Seção Conhecimento**

- 1) Qual é a relação entre o índice de preço e a taxa de inflação?
- 2) Que indicação é fornecida pelo Índice de Atividade Econômica?
- 3) Quais são as variáveis controláveis que afetam o mercado potencial?
- 4) Quais são as variáveis não-controláveis que afetam o mercado potencial?
- 5) Como proceder à compra de equipamentos para aumentar a produção?
- 6) Como controlar os custos diretos de fabricação?
- 7) Qual estilo de liderança mais apropriado: autocrático, democrático, consensual ou liberal?
- 8) Como administrar os conflitos interpessoais: argumentação ou força?
- 9) Quais são as duas ferramentas de avaliação sobre o investimento?
- 10) Como gerenciar o nível do caixa, positivo ou negativo?
- 11) Qual é a melhor estratégia a adotar nesta indústria? Diferenciação, custo mínimo ou enfoque?
- 12) Para que serve a definição da missão?

### **Seção Opinião:**

- 01) Minha hierarquia exerce liderança positiva, estimulando o trabalho em equipe.
- 02) Penso que a nossa Empresa está preparada para enfrentar a concorrência.
- 03) Percebo que a comunicação flui bem da minha direção para os demais níveis da área.
- 04- Na nossa Empresa, as áreas de trabalho atuam integradas e orientadas de maneira a obter os resultados esperados, e de preferência da primeira vez.

- 05) Tenho orgulho de trabalhar nesta Empresa e a recomendo como um bom lugar para se trabalhar.
- 06) A comunicação entre minha área e as demais flui eficazmente.
- 07) Entendo como meu trabalho está ligado ao trabalho dos demais colegas (dentro da minha área).
- 08) Na minha área de atuação, a comunicação permite que as decisões sejam tomadas rapidamente.
- 09) Entendo como mau trabalho agrega valor para o “todo” (idéia do ciclo completo do processo).
- 10) Minha hierarquia elabora um planejamento de ações envolvendo sua equipe na definição de objetivos, responsabilidades e prazos, gerando compromisso com as metas.
- 11) Participo ativamente das tomadas de decisão, sou ouvido e respeitado.
- 12) A forma como minha área é vista pelo restante da Empresa é muito positiva.
- 13) A equipe em que trabalho costuma se reunir com frequência para trocar informações.
- 14) Creio ter um bom entendimento dos objetivos da minha área de atuação.
- 15) Em minha equipe de trabalho, opiniões diferentes são discutidas antes de tomarmos uma decisão.
- 16) A informação que necessito para fazer bem o meu trabalho está sempre disponível.
- 17) Minha hierarquia resolve conflitos de forma franca e construtiva.
- 18) Nas reuniões de trabalho sinto-me à vontade para discutir assuntos de interesse do grupo, fazer críticas, sugestões e cobrar resultados.
- 19) Propostas inovadoras podem falhar sem que a pessoa ou grupo responsável seja penalizado.
- 20) Na minha área de trabalho buscamos o aprimoramento contínuo através da troca de informações - lições aprendidas.