



**FATEC - FACULDADE DE TECNOLOGIA
DE SERTÃOZINHO DEPUTADO WALDYR
ALCEU TRIGO
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA
EM GESTÃO EMPRESARIAL**

PROJETO INTERDISCIPLINAR - PI

(Manual para a realização do PI – Gestão Empresarial)

SERTÃOZINHO

2019

INTRODUÇÃO

Prezado Aluno,

As Atividades Autônomas de Projeto – AAP - são um tipo de atividade curricular que visa ao desenvolvimento de projeto por parte dos estudantes, com as características aqui descritas. Trata-se de um projeto integrador das atividades curriculares de um dado semestre. As AAP's são parte integrante do curso (estão computadas nas 2400 horas do curso) e não devem exceder quatro (04) aulas de atividades semanais por semestre.

Com as reestruturações curriculares realizadas em praticamente todos os cursos do CEETEPS nos últimos anos, uma atividade que existia em algumas matrizes curriculares ganhou espaço e passou a ser denominada Atividade Autônoma de Projetos (AAP).

Inicialmente, deve-se registrar que essas atividades estão previstas no Regulamento de Graduação das FATEC's, no Inciso VII do artigo 9º, como parte integrante das Atividades Curriculares dos Cursos.

A natureza das atividades autônomas pode variar de curso para curso, mas seus objetivos estão sempre ligados à realização, por parte dos estudantes, de atividades inter e multidisciplinares que contribuirão para o seu desenvolvimento na área do curso que realiza.

Muitas questões têm surgido sobre as características e possibilidades das Atividades Autônomas de Projeto (AAP's), e a sua natureza vem gerando discussões e amadurecimentos por parte da comunidade acadêmica da Instituição. Por isso, abordamos neste manual alguns aspectos que podem contribuir para uma melhor compreensão dos pressupostos, da natureza, do significado e das formas de desenvolvimento dessas atividades.

As Atividades Autônomas de Projeto (AAP's), como o próprio nome salienta, partem do pressuposto de que devem ser desenvolvidas pelos estudantes, autonomamente, de forma individual ou em grupo.

Elas não eliminam o trabalho de orientação docente, mas o requerem de forma diferenciada.

Projetos Integradores de Conteúdo

As disciplinas que compõem cada um dos semestres do curso, caracterizam-se por integrar conteúdos já trabalhados nos semestres anteriores ou no mesmo semestre. Nesse contexto, serão trabalhados projetos que visam a essa integração inter e transdisciplinar, incentivando a prática das técnicas e tecnologias envolvidas nas diversas áreas do curso.

Especial atenção será dada à elaboração dos programas de curso das disciplinas, de modo a privilegiar a construção de relacionamentos que permitam aos alunos avaliar a amplitude dos conhecimentos adquiridos no curso, bem como sua capacidade de aplicá-los em áreas conexas.

Além dos aspectos relacionados com a aplicação de habilidades técnicas e metodológicas, o planejamento do ensino dará ênfase à compreensão da realidade da atividade varejista/comercial/industrial/serviços, vista como um todo complexo, integrado e indivisível, essencial para a formação de um profissional de Gestão Empresarial capaz de interpretar corretamente as relações existentes nos diversos mercados.

Este manual foi elaborado pelos docentes que orientam os PI's juntamente com a coordenadora do curso de Gestão Empresarial da Faculdade de Tecnologia de Sertãozinho Deputado Waldyr Alceu Trigo – Fatec Sertãozinho, com o objetivo de fornecer orientações para a realização do Projeto Interdisciplinar – PI - do Curso de Gestão Empresarial. Trata-se de um trabalho semestral, interdisciplinar, extraclasse e em grupos.

Dentre as Atividades Autônomas de Projeto (AAP's), encontram-se os Projetos Interdisciplinares (PI's) que, ao longo do curso, deverão ser desenvolvidas 480 horas de Atividades Autônomas de Projetos, constituindo-se em atividades integradoras de conteúdo, ou seja, ao longo do curso, deverão ser desenvolvidas atividades de Projetos Interdisciplinares, totalizando 440 horas.

O objetivo dos Projetos Interdisciplinares (PI's) é integrar os conjuntos de conhecimentos de determinados componentes curriculares no desenvolvimento de projetos práticos e/ou aplicados. Os componentes curriculares integradores são: Informática Aplicada à Gestão, Comportamento Organizacional, Organização Sistemas e Métodos, Planejamento de *Marketing*, Gestão de Projetos Empresariais e Desenvolvimento de Negócios. Cada componente curricular exigirá 80 horas de trabalho autônomo do estudante, exceto Informática Aplicada à Gestão com 40 horas.

Os estudantes deverão cumprir 440 (quatrocentas e quarenta) horas ao longo de todo o curso em atividades de trabalho autônomo. Os trabalhos serão propostos e direcionados pelos professores dos componentes curriculares integradores, conforme planejamento didático-pedagógico semestral.

Como consta do Projeto Pedagógico do Curso (PPC), o Projeto interdisciplinar – PI – constitui-se em um meio ou instrumento pedagógico para o aprimoramento da aprendizagem via interdisciplinaridade - integração e relacionamento dos conteúdos de disciplinas que compõem os semestres do curso – integração teoria e prática por meio da aplicação do conhecimento adquirido em sala de aula - à realidade.

O Projeto interdisciplinar - PI - visa a contribuir para desenvolver nos alunos as competências requeridas dos gestores, dentro da expectativa de que, no mercado de trabalho, eles poderão atuar em funções executivas, em funções especializadas relativas às variadas práticas de gestão requeridas pelas organizações e como empreendedores (de negócios próprios) e a favorecer aos alunos um meio de reflexão crítica da realidade a partir dos fundamentos teóricos das disciplinas do semestre letivo e da observação, descrição e análise de

importantes temas e desafios, que cercam o campo da Gestão Empresarial de negócios, em uma situação real.

O objetivo do grupo, para o Projeto interdisciplinar – PI será, **por um lado, identificar** - na organização em estudo - a aderências aos critérios de gestão contidos nas estruturas dos PI's; **por outro**, a partir do conhecimento das diferentes abordagens do pensamento administrativo, **descrever** as lacunas (Gap's) entre os critérios de gestão destacando os pontos fracos (ameaças) e os pontos fortes (oportunidades) dessas práticas a fim de contribuir para a eficácia, eficiência e adaptabilidade da organização capazes de estimular o comprometimento das partes interessadas.

O quadro abaixo apresenta as disciplinas abordadas em cada etapa e a estrutura do trabalho de acordo com o semestre cursado.

ETAPAS	SEMESTRE	DISCIPLINAS BÁSICA/COMPLEMENTARES	ESTRUTURA
PI I	1º Semestre	<ul style="list-style-type: none"> • INFORMÁTICA • CONTABILIDADE • ADMINISTRAÇÃO GERAL 	1 Apresentação da empresa 2 Informática 3 Administração Geral e Contabilidade 4 Conclusão
PI II	2º Semestre	<ul style="list-style-type: none"> • COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL • ESTATÍSTICA APLICADA À GESTÃO • GESTÃO AMBIENTAL 	1 Apresentação da empresa 2 Comportamento Organizacional 3 Gestão Ambiental e Estatística 4 Conclusão
PI III	3º Semestre	<ul style="list-style-type: none"> • OSM • GESTÃO DE PESSOAS • SISTEMAS DE INFORMAÇÃO 	1 Apresentação da empresa 2 Organização, Sistemas e Métodos / Sistemas de Informação 3 Gestão de Pessoas 4 Conclusão
PI IV	4º Semestre	<ul style="list-style-type: none"> • PLANEJAMENTO DE <i>MARKETING</i> • LOGÍSTICA • COMUNICAÇÃO EMPRESARIAL 	1 Apresentação da empresa 2 Planejamento de <i>Marketing</i> 3 Logística / Comunicação Empresarial 4 Conclusão
PI V	5º Semestre	<ul style="list-style-type: none"> • GESTÃO DE PROJETOS EMPRESARIAIS • GESTÃO DA PRODUÇÃO • GESTÃO DA QUALIDADE • ANÁLISE DE INVESTIMENTOS 	1 Apresentação da empresa 2 Planejamento Financeiro 3 Gestão da Produção e da Qualidade 4 Conclusão

ETAPAS	SEMESTRE	DISCIPLINAS BÁSICA/COMPLEMENTARES	ESTRUTURA
PI VI	6º Semestre	• DESENVOLVIMENTO NEGÓCIOS DE	Plano de Novos Negócios da empresa

I – INFORMÁTICA APLICADA À GESTÃO

Desenvolver em laboratório exercícios para a Gestão Empresarial.

II – COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL

Desenvolver projeto de diagnóstico de situação comportamental de uma organização real.

III – ORGANIZAÇÃO, SISTEMAS E MÉTODOS (OSM)

Elaborar uma proposta de melhorias de organização de processos gerenciais em ambiente real de uma organização.

IV – PLANEJAMENTO DE *MARKETING*

Elaborar um plano de *marketing* (projeto empresarial).

V – GESTÃO DE PROJETOS EMPRESARIAIS

Elaborar de um projeto.

VI – DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

Elaborar um Plano de Negócios em ambiente real de uma organização.

Desejamos a todos um bom trabalho.

Equipe de Professores conteudistas

Juliano Endrigo Sordan

Rogério Aparecido Miranda

Marcelo Martins Laffranchi

Adriano Marcelo Litcanov

Gilberto César Ortolan Bellini

Clésio Aparecido Marinho

Gabriela de Souza Assis Ferreira

Mara Regina Mellini Jabur

1 ETAPAS PARA A REALIZAÇÃO DO PROJETO INTERDISCIPLINAR – PI

1.1 Composição dos grupos

Cada grupo deverá ser constituído de, no mínimo 2 (dois) e, no máximo 6 (seis) alunos. (Ver anexa a **Ficha de Composição da Equipe**).

1.2 Identificação de uma organização (com ou sem fins lucrativos) para o estudo.

Caberá aos alunos escolher uma empresa/organização com a qual possam estabelecer uma parceria, ou seja, a empresa/organização se beneficiará com a contribuição dos alunos, e os alunos terão na empresa/organização o espaço extraclasse para aprendizagem. Visando a favorecer a negociação, para a realização do Projeto interdisciplinar-PI, na empresa/organização. (Ver anexa a **Carta de Apresentação da equipe**, que deverá ser solicitada ao coordenador, quando necessária).

1.3 Planejamento

Elaboração, pelas equipes, de um Cronograma de Atividades a serem realizadas para o Projeto interdisciplinar – PI no período de tempo estabelecido (Ver anexo o **Cronograma de Atividades Previstas**)

Os alunos deverão preencher e entregar ao Professor do Projeto Interdisciplinar – PI, na data por ele estabelecida, juntamente com a Ficha de Composição da Equipe.

1.4 Trabalho de Campo

A partir dessa etapa, os alunos deverão realizar o trabalho de campo (e o conseqüente trabalho escrito) seguindo o roteiro do conteúdo do Projeto Interdisciplinar - PI, de acordo com a etapa e o ciclo cursado (Ver anexa a **Estrutura de Elaboração do PI**)

1.5 Elaboração do Trabalho Escrito

O trabalho escrito deve ser elaborado de acordo com a estrutura básica abaixo:

1.5.1 O texto escrito deverá conter introdução, desenvolvimento e conclusão, respeitando-se a estrutura básica para trabalhos acadêmicos (ABNT NBR 14724:2005).

a) Elementos Pré-Textuais:

- Capa (obrigatória) – Ver modelo anexo
- Folha de rosto (obrigatória) – Ver modelo anexo
- Lista de figuras, tabelas, abreviaturas, siglas e símbolos (quando houver)
- Sumário (obrigatório): Divisão do conteúdo do trabalho, em capítulos, itens ou subitens, com a numeração que aparece no corpo do trabalho e número de página em que se inicia. É importante padronizar a forma de apresentação. **OBS.: O próprio roteiro do conteúdo de PI poderá ser utilizado como Sumário do trabalho. Não utilizar o modelo automático de sumário.**

b) Elementos Textuais:

- **Introdução:** Parte inicial do trabalho que contém o tema, os objetivos do trabalho, a orientação teórica, as divisões do trabalho e outros elementos necessários para situar o leitor.
- **Desenvolvimento:** Parte principal do trabalho, onde se desenvolve o roteiro do conteúdo do **PI**.

- **Conclusão:** parte final do texto onde são apresentadas considerações referentes aos objetivos do trabalho.

c) Elementos Pós-Textuais:

- **Referências (obrigatória)**
(tabelas, etc.)
- **Apêndices (obrigatório):** (texto ou documento elaborado pelo autor/aluno, ou seja, que pertence ao autor/aluno, como entrevistas, questionários, fotografias, tabelas, etc.).
*APÊNDICE A: FICHA DE COMPOSIÇÃO DA EQUIPE
*APÊNDICE B: CRONOGRAMA DE ATIVIDADES PREVISTAS
*APÊNDICE C: REGISTRO DE ATIVIDADES REALIZADAS
*APÊNDICE D: FOTO OU DECLARAÇÃO DA VISITA TÉCNICA
- **Anexos (obrigatório):** (texto ou documento que não foi elaborado pelo autor/aluno, mas que complementa o trabalho, enriquecendo-o. Exemplos: transcrição de leis, recortes de jornais e revistas, gráficos, etc.

1.5.2 Formatação Básica

- A4, na cor branca.
- Margem superior e esquerda: 3 cm.
- Margens inferior e direita: 2 cm.
- Para citações longas (a partir de 4 linhas), deve-se observar o recuo de 4 cm da margem esquerda.
- Texto justificado com recuo de 1,25 cm na primeira linha.
- Fonte: Arial
- Cor: preta, exceto nas figuras e tabelas
- Tamanho da fonte:
*14 para títulos (centralizados);
*12 para subtítulos (alinhados à esquerda);
*12 para textos;
*11 para citações acima de 03 linhas (longas), notas de rodapé, número de página, legenda de figuras e de tabelas.
- Espacejamento:
*1,5 entrelinhas do texto;
***Simples** entrelinhas de notas de rodapé, resumos, legendas de figuras e tabelas, fichas catalográficas, citações acima de 3 linhas (longas);
*1,5 entre referências, texto justificado;
*2 **espaços 1,5** entre títulos e textos.
- Numeração de página na margem superior direita em algarismos arábicos, a 2 cm da borda.

Todas as páginas são contadas a partir da folha de rosto, porém, a numeração da página tem início a partir da introdução em algarismos arábicos.

1.6 Entrega do Trabalho Escrito

Na **data estabelecida pelo professor do PI**, os grupos deverão entregar **uma cópia** do **Trabalho Escrito** (encadernação simples) e uma **cópia por e-mail**.

1.7 Apresentação (oral) e arguição

As equipes, a critério do Professor do Projeto Interdisciplinar – PI, apresentarão o trabalho a uma banca formada por professores do semestre e, eventualmente, outros convidados, visando à avaliação dessa modalidade.

OBS.: Na apresentação oral do PI VI, deverá haver um banner ilustrando o plano de negócio da empresa ou a apresentação poderá ser em Power Point.

1.8 Avaliação

A avaliação do Projeto interdisciplinar – PI incidirá sobre **PARTICIPAÇÃO**, ou seja, o cumprimento, com pontualidade, das etapas do trabalho pela equipe, o **CONTEÚDO** do Trabalho Escrito Final, o respeito às **NORMAS** para a elaboração de trabalhos acadêmicos e a **APRESENTAÇÃO / ARGUIÇÃO no quinto semestre dos PI's I, II, III, IV e V em grupo e, no sexto semestre, APRESENTAÇÃO / ARGUIÇÃO do PI VI (Plano de Negócio da empresa) individual ou em duplas.**

2 Orientações Finais

- a)** Por ser um trabalho acadêmico, o texto referente ao PI deve privilegiar a linguagem formal. Desse modo, os verbos não devem ser usados na primeira pessoa, mas sim, na terceira pessoa.
- b)** Palavras em outras línguas, que não a materna, devem ser grafadas em itálico, e somente utilizadas se não houver equivalente na Língua Portuguesa ou na Ciência Administrativa.
- c)** Ao término do PI, as equipes deverão fazer uma retrospectiva do “caminho percorrido” registrando essa caminhada na ficha **Registro das Atividades Realizadas** (segue modelo anexo) que tem por objetivo comparar o planejamento (Atividades Previstas) com o que, de fato, foi realizado.
- d)** Solicita-se que as equipes coloquem, entre os apêndices, conforme visto no item **1.5.1 c) (Apêndice C)**, uma **FOTO OU DECLARAÇÃO DA VISITA TÉCNICA** (realizada pelo grupo à empresa).

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS - ABNT. NBR 6023: informação e documentação / referências / elaboração. Rio de Janeiro, 2002.

_____. NBR 10520: informação e documentação / citações em documentos / apresentação. Rio de Janeiro, 2002.

_____. NBR 14724: informação e documentação / trabalhos acadêmicos / apresentação. Rio de Janeiro, 2005.

FUNDAÇÃO NACIONAL DE QUALIDADE. **Crítérios de Excelência 2012 (2009)**: O estado da arte da gestão a excelência de desempenho e aumento da competitividade. São Paulo: FNQ, 2009.

_____ **Cadernos de Compromisso com a Excelência - Básico**: Introdução ao Modelo de Excelência da Gestão (MEG) / Fundação Nacional de Qualidade - São Paulo: FNQ, 2008.

_____ **Cadernos de Compromisso com a Excelência - Básico**: Informações e Conhecimento / Fundação Nacional de Qualidade - São Paulo: FNQ, 2008.

_____ **Cadernos de Compromisso com a Excelência - Básico**: Processos/ Fundação Nacional de Qualidade - São Paulo: FNQ, 2008.

APÊNDICE A – FICHA DE COMPOSIÇÃO DA EQUIPE

Nome da empresa/organização:		
Área de atuação:		
Endereço:		Cidade:
CEP:	Telefone:	
Nome do contato na empresa/organização:		
Cargo:		
Turma:		Classe:
Representante grupo:	Telefone:	E-mail:
Identificação dos Integrantes das Equipes		Foto
Nome:	Endereço:	
RA:	Telefone: E-mail:	
Nome:	Endereço:	
RA:	Telefone: E-mail:	
Nome:	Endereço:	
RA:	Telefone: E-mail:	
Nome:	Endereço:	
RA:	Telefone: E-mail:	

RA:	Telefone: <i>E-mail:</i>	
Nome:	Endereço:	
RA:	Telefone: <i>E-mail:</i>	
Nome:	Endereço:	
RA:	Telefone: <i>E-mail:</i>	

	
	

APÊNDICE C - REGISTRO DAS ATIVIDADES REALIZADAS

DATA	ATIVIDADES REALIZADAS	Tempo Gasto
__/__/__		
__/__/__		
__/__/__		
__/__/__		
__/__/__		
__/__/__		
__/__/__		
__/__/__		
__/__/__		
__/__/__		
__/__/__		
__/__/__		

— / — / —		
— / — / —		
— / — / —		
— / — / —		

APÊNDICE D
FOTO OU DECLARAÇÃO DA VISITA TÉCNICA

ANEXO A – ESTRUTURA DE ELABORAÇÃO DO PROJETO INTERDISCIPLINAR I

<p>1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA</p>
<p>1.1 Descrição básica da empresa Descrever a empresa quanto aos seguintes aspectos: fundação, histórico ou <i>timeline</i>, constituição de capital, CNAE, e regime tributário.</p>
<p>1.2 Natureza das atividades Descrever os principais produtos/serviços.</p>
<p>1.3 Porte e instalações, localização e atuação no mercado competitivo Descrever o porte (critério SEBRAE), localização, capacidade instalada e principais mercados/clientes.</p>
<p>1.4 Principais processos Descrever as principais atividades empresariais (processos de apoio/central). Inserir organograma funcional.</p>
<p>1.5 Força de trabalho Informar o número de colaboradores e sua distribuição funcional (%).</p>
<p>1.6 Necessidades dos clientes Descrever as principais necessidades dos clientes (prazo, pagamento, qualidade, etc.) e dos principais <i>stakeholders</i>.</p>
<p>1.7 Relações com fornecedores Descrever os principais fornecedores e políticas de fornecimento (parcerias e acordos).</p>
<p>1.8 Principais concorrentes Apresentar os principais concorrentes e destacar os pontos fortes e os pontos fracos de cada um deles.</p>
<p>2 INFORMÁTICA</p>
<p>2.1 Principais Softwares Descrever quais os principais <i>softwares</i> em uso na organização e suas finalidades.</p>

2.2 Estrutura Informar a estrutura de informática disponível.
3 CONTABILIDADE
3.1 Onde é Realizada a Contabilidade da Organização Verificar se é externa ou interna. Se interna, descrever a estrutura contábil da organização. Se externa, qual documentação é repassada para organização.
4 ADMINISTRAÇÃO GERAL
4.1 Descrição Descrever os métodos e processos em uso na organização e o relacionamento desses com aspectos das Teorias da Administração.

ANEXO B – ESTRUTURA DE ELABORAÇÃO DO PROJETO INTERDISCIPLINAR II

<p>1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA</p>
<p>1.1 Descrição básica da empresa Descrever a empresa quanto aos seguintes aspectos: fundação, histórico ou <i>timeline</i>, constituição de capital, CNAE, e regime tributário.</p>
<p>1.2 Natureza das atividades Descrever os principais produtos/serviços.</p>
<p>1.3 Porte e instalações, localização e atuação no mercado competitivo Descrever o porte (critério SEBRAE), localização, capacidade instalada e principais mercados/clientes.</p>
<p>1.4 Principais processos Descrever as principais atividades empresariais (processos de apoio/central). Inserir organograma funcional.</p>
<p>1.5 Força de trabalho Informar o número de colaboradores e sua distribuição funcional (%).</p>
<p>1.6 Necessidades dos clientes Descrever as principais necessidades dos clientes (prazo, pagamento, qualidade, etc.) e dos principais <i>stakeholders</i>.</p>
<p>1.7 Relações com fornecedores Descrever os principais fornecedores e políticas de fornecimento (parcerias e acordos).</p>
<p>1.8 Principais concorrentes Apresentar os principais concorrentes e destacar os pontos fortes e os pontos fracos de cada um deles.</p>
<p>2 COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL</p>
<p>2.1 Valores e princípios gerenciais Descrever quais são os valores e princípios gerenciais da organização. Informar como esses valores/princípios são estabelecidos e comunicados aos colaboradores.</p>

<p>2.2 Liderança</p> <p>Descrever quais são os cargos que exercem a liderança na organização e as ações que buscam o desenvolvimento dessas lideranças.</p> <p>Descrever como a liderança avalia o desempenho da força de trabalho.</p>
<p>2.3 Motivação</p> <p>Evidenciar como as necessidades e expectativas dos colaboradores são identificadas, analisadas e implementadas pela organização. Apresentar as ações executadas para manter a força de trabalho unida e motivada.</p> <p>Informar como a organização avalia a satisfação e o bem-estar dos colaboradores.</p>
<p>2.4 Pesquisa de clima</p> <p>Identificar a periodicidade que ocorre a pesquisa de clima, as práticas de avaliação do clima e as ações para manutenção do clima organizacional.</p>
<p>3 GESTÃO AMBIENTAL / ESTATÍSTICA APLICADA À GESTÃO</p>
<p>3.1 Aspectos e Impactos Ambientais</p> <p>Descrever os principais aspectos e impactos ambientais associados à atividade da organização.</p>
<p>3.2 Legislação Ambiental</p> <p>Descrever as principais leis ambientais aplicáveis à organização. Descrever também como é feita a identificação e o monitoramento da legislação ambiental pertinente.</p>
<p>3.3 Sistemas de Gestão Ambiental</p> <p>Informar se a organização possui algum sistema de gestão ambiental (ISO 14001, P+L, selo verde, etc.) e como esse sistema é gerenciado.</p>
<p>3.4 Tecnologias Ambientais</p> <p>Apresentar as principais tecnologias ambientais e esclarecer como essas tecnologias são capazes de melhorar o desempenho ambiental da organização.</p>
<p>3.5 Conscientização e Treinamento</p> <p>Descrever as principais ações de conscientização e prevenção do meio ambiente destinadas aos colaboradores e demais partes interessadas.</p>

3.6 Monitoramento Ambiental	
Descrever como a empresa monitora os principais processos e atividades quanto ao desempenho ambiental.	
4 RESULTADOS	
(Apresentar os principais indicadores de desempenho relativos ao Desempenho Ambiental. Os indicadores deverão ser apresentados em um <i>time-line</i> superior a 4 meses).	
4.1 Resultados Relativos ao Comportamento Organizacional	
Indicador	Fórmula
• Absenteísmo	$\frac{\text{Total de horas perdidas no período}}{\text{Total de horas trabalhadas no período}}$
• Turn Over	$\frac{\text{Nº de demissões no período} \times 100}{\text{Efetivo Médio no período}}$
• Produtividade da Mão de Obra	$\frac{\text{Output (volume, faturamento)}}{\text{Nº de funcionários}}$
• H.H Treinamento	$\frac{\text{Nº de horas em treinamento}}{\text{Nº total de funcionários}}$
• Formação da Liderança	$\frac{\text{Nº de funcionários (liderança) com formação superior}}{\text{Nº total de funcionários}}$
• Índice de Satisfação	$\frac{\text{Nº de respostas favoráveis (satisfeitos)}}{\text{Nº total de respostas}}$
• Participação em Melhorias	Nº de sugestões de melhorias no período
• Avaliação de Desempenho	Nº de avaliações de desempenho (<i>feedback</i>) realizadas no período
• Acidentes de Trabalho	Nº de acidentes de trabalho no período
• Benefícios	Custo com benefícios (R\$) oferecidos aos funcionários no período
4.2 Resultados Relativos ao Desempenho Ambiental	
Indicador	Fórmula
• Consumo de Energia Elétrica	$\frac{\text{KWh consumidos no período}}{\text{Produção}}$
• Emissão de Efluentes	$\frac{\text{m}^3 \text{ ou kg}}{\text{Produção}}$
• Consumo de Água	m ³ consumidos no período
• Infrações Ambientais	Nº de infrações ambientais registradas no período
• Consumo de Material Produtivo	Valor em T, Kg ou unidades no período

• Proporção de Material Renovável	<u>Quantidade de material renovável (un. de medida)</u> Consumo de material (unidade de medida)	
• Custo com Embalagem	Custo total (R\$) no período	
• Auditorias Ambientais	Nº de auditorias ambientais no período	
• Propostas de Melhoria Ambiental	Nº de propostas de melhoria ambiental no período	
• % com Custos Ambientais	<u>Custos com gestão ambiental</u> Custo Total	
• Áreas de Preservação	Área destinada à preservação ambiental no período	

ANEXO C – ESTRUTURA DE ELABORAÇÃO DO PROJETO INTERDISCIPLINAR III

<p>1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA</p>
<p>1.1 Descrição básica da empresa</p> <p>Descrever a empresa quanto aos seguintes aspectos: fundação, histórico ou <i>timeline</i>, constituição de capital, CNAE, e regime tributário.</p>
<p>1.2 Natureza das atividades</p> <p>Descrever os principais produtos/serviços.</p>
<p>1.3 Porte e instalações, localização e atuação no mercado competitivo</p> <p>Descrever o porte (critério SEBRAE), localização, capacidade instalada e principais mercados/clientes.</p>
<p>1.4 Principais processos</p> <p>Descrever as principais atividades empresariais (processos de apoio/central). Inserir organograma funcional.</p>
<p>1.5 Força de trabalho</p> <p>Informar o número de colaboradores e sua distribuição funcional (%).</p>
<p>1.6 Necessidades dos clientes</p> <p>Descrever as principais necessidades dos clientes (prazo, pagamento, qualidade, etc.) e dos principais <i>stakeholders</i>.</p>
<p>1.7 Relações com fornecedores</p> <p>Descrever os principais fornecedores e políticas de fornecimento (parcerias e acordos).</p>
<p>1.8 Principais concorrentes</p> <p>Apresentar os principais concorrentes e destacar os pontos fortes e os pontos fracos de cada um deles.</p>
<p>2 ORGANIZAÇÃO SISTEMAS E MÉTODOS</p>

2.1 Identificação e descrição de um processo

2.1.1 Descrever com riqueza de detalhes um processo de uma organização, e também utilizar o sistema SIPOC, sigla formada pelas cinco partes dessa ferramenta: *supplier* (fornecedores), *input* (entradas), *process* (processo), *output* (saídas) e *customer* (clientes).

2.1.2 Descrever os pontos fortes e os pontos fracos do processo.

2.1.3 Levantar quais foram as mudanças mais significativas no processo estudado e que ocorreram nos últimos anos na organização, em suas áreas / departamentos envolvidos, e quais objetivos eles almejavam.

2.1.4 Quais ferramentas de OSM foram utilizadas e/ou implantadas para dar suporte aos processos.

2.2. Fluxograma

2.2.1 Descrever o fluxograma do processo escolhido utilizando um tipo horizontal, vertical e ou horizontal de colunas.

2.2.2 Descrever o roteiro de tarefas do fluxograma escolhido.

2.3 Benchmarking e Reengenharia

2.3.1 Descreva um processo de *benchmarking* ao qual a organização realizou nos últimos anos, pode ser *benchmarking* competitivo, interno, genérico ou funcional.

2.3.2 Descreva um processo de reengenharia ao qual a organização realizou nos últimos anos.

3 GESTÃO DE PESSOAS

3.1 Sistemas de Trabalho

3.1.1 Critérios para recrutamento de colaboradores (modalidades e formas de divulgação).

3.1.2 Principais métodos utilizados para seleção de colaboradores.

3.1.3 Modelagem de cargos (descrições de cargos).

3.1.4 Critérios para avaliação do desempenho individual dos colaboradores.

3.2 Treinamento e Desenvolvimento

3.2.1 Atividades para o levantamento das necessidades de treinamento.

3.2.2 Principais métodos e modalidades de treinamento.

3.2.3 Inserir a descrição das atividades para a integração dos novos colaboradores.

3.3 Sistema de Remuneração

3.3.1 Sistema de remuneração aplicado aos cargos operacionais e estratégicos.

3.3.2 Política salarial (remuneração fixa e variável) e benefícios oferecidos aos cargos operacionais e estratégicos.

4 SISTEMA DE INFORMAÇÃO

4.1 Sistema de Informação e Processos Corporativos

4.1.1 Como o sistema de informação está envolvido nos processos corporativos.

4.1.2 Como é feita a integração do sistema de informação na empresa (entre os departamentos ou outros *softwares*).

4.2 Processo de comunicação e o Sistema de Informação

4.2.1 Processo de comunicação via *software* entre fornecedores.

4.2.2 Processo de comunicação via *software* entre clientes.

4.3 Tecnologia da Informação e o Planejamento Empresarial

4.3.1 A tecnologia da informação e a influência no planejamento estratégico, tático e operacional da organização.

5 RESULTADOS

5.1 Exemplos de Resultados

Indicador	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> Absenteísmo 	$\frac{\text{Total de horas perdidas no período}}{\text{Total de horas trabalhadas no período}}$
<ul style="list-style-type: none"> <i>Turn Over</i> 	$\frac{\text{Nº de demissões no período} \times 100}{\text{Efetivo Médio no período}}$
<ul style="list-style-type: none"> Produtividade da mão de obra 	$\frac{\text{Output (volume, faturamento)}}{\text{Nº de funcionários}}$
<ul style="list-style-type: none"> Índice de satisfação dos colaboradores 	<p>Seu cálculo começa com duas perguntas:</p> <p>De 0 a 10, o quanto recomendaria seu atual local de trabalho para um amigo?</p>

	<p>De 0 a 10, o quanto recomendaria seu superior como uma boa pessoa para trabalhar?</p> <p>Com base nas respostas obtidas, é possível classificar os funcionários como promotores (respostas de 9-10), que são apaixonados pela empresa; neutros (7-8); e detratores da empresa (0-6), que são completamente insatisfeitos com o trabalho.</p>
• ROI de Treinamento	$\text{ROI (\%)} = \frac{\text{ganho obtido} - \text{valor do investimento inicial}}{\text{valor do investimento inicial}} \times 100.$
• Lucro por empregado	$\text{Lucro por empregado (R\$)} = \frac{\text{Lucro}}{\text{número de funcionários}}.$
• Qualidade em TI	Proporção de horas de teste / por horas de desenvolvimento
• Serviço de TI	Índice de chamados encerrados dentro do prazo estabelecido
• Infraestrutura de TI	Número de falhas por serviços (quantas vezes o link caiu, um serviço precisou ser reinicializado). Ou Capacidade de serviços (usuários por servidor, uso de disco no servidor de <i>backup</i> , etc.);
• Eficácia	$\left(\frac{\text{Relação entre os resultados obtidos}}{\text{resultados pretendidos}} \right) \times 100$ <i>fazer da melhor maneira, isto é: atingir os resultados esperados</i>
• Eficiência	$\left(\frac{\text{Relação entre os resultados obtidos}}{\text{recursos empregados}} \right) \times 100$ <i>fazer da melhor maneira utilizando a menor quantidade possível de recursos</i>
• Indicadores de Capacidade	$\left(\frac{\text{Relação entre a quantidade que se pode produzir}}{\text{tempo para que isso ocorra}} \right) \times 100$
• Ter excelência no atendimento, com foco no resultado para o cliente	Índice de satisfação do cliente
• Articular e fortalecer a rede de parceiros estratégicos	Taxa de negócios realizados (vendas) com participação de parceiros estratégicos
• Ter excelência no desenvolvimento de produtos, serviços e canais de	Índice de utilização do portfólio de canais

comunicação e atendimento adequados aos segmentos de clientes	
<ul style="list-style-type: none"> Ter as melhores soluções tecnológicas e de infraestrutura para a gestão da empresa e o atendimento dos clientes 	Índice de satisfação do usuário (interno e externo)
<ul style="list-style-type: none"> Custo de aquisição de clientes 	Soma de todo o investimento para aquisição de novos clientes e divide pelo número de clientes gerados no período.
<ul style="list-style-type: none"> <i>Cost avoidance</i> (Custos evitados) 	Refere-se às despesas que os funcionários conseguem evitar. Exemplo: se há dois orçamentos e em um deles o fornecedor oferece a vantagem de transporte sem custo, essa despesa entra para as evitadas. Porém, apenas é um bom resultado se o valor das mercadorias for o mesmo do orçamento recebido pelo fornecedor que cobraria o frete.
<ul style="list-style-type: none"> Tempo de conclusão (<i>Lead time</i>) 	(Identificação da necessidade, ou requisição dela ao setor / chegada dos produtos ou serviços) x 100 E deve ser mantido no menor nível possível.

ANEXO D – ESTRUTURA DE ELABORAÇÃO DO PROJETO INTERDISCIPLINAR IV

<p>1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA</p>
<p>1.1 Descrição básica da empresa</p> <p>Descrever a empresa quanto aos seguintes aspectos: fundação, histórico ou <i>timeline</i>, constituição de capital, CNAE, e regime tributário.</p>
<p>1.2 Natureza das atividades</p> <p>Descrever os principais produtos/serviços.</p>
<p>1.3 Porte e instalações, localização e atuação no mercado competitivo</p> <p>Descrever o porte (critério SEBRAE), capacidade instalada e principais mercados/clientes.</p>
<p>1.4 Principais processos</p> <p>Descrever as principais atividades empresariais (processos de apoio/central). Inserir organograma funcional.</p>
<p>1.5 Força de trabalho</p> <p>Informar o número de colaboradores e sua distribuição funcional (%).</p>
<p>1.6 Necessidades dos clientes</p> <p>Descrever as principais necessidades dos clientes (prazo, pagamento, qualidade, etc.) e dos principais <i>stakeholders</i>.</p>
<p>1.7 Relações com fornecedores</p> <p>Descrever os principais fornecedores e políticas de fornecimento (parcerias e acordos).</p>
<p>1.8 Principais concorrentes</p> <p>Apresentar os principais concorrentes e destacar os pontos fortes e os pontos fracos de cada um deles.</p>
<p>2 PLANEJAMENTO DE <i>MARKETING</i></p>
<p>2.1 Elaboração de um Plano de <i>Marketing</i></p>

Elaborar o plano de *marketing*, documento escrito que detalha as ações necessárias para atingir um ou mais objetivos de *marketing*. Pode ser um planejamento para a marca, para um produto ou serviço, ou para as linhas de produtos.

Etapas do Plano de *Marketing*

2.1.1 Diagnóstico estratégico- “onde está a empresa neste momento ?”

- Definição do negócio, visão, missão e valores
- Matriz FOFA (forças/oportunidades/fraquezas/ameaças)
- Principais concorrentes
- Análise do portfólio de produtos e ciclo de vida do produto

2.1.2 Pesquisa mercadológica

2.1.3 Objetivos - “onde quer se chegar e quando”

- Qual o objetivo do Plano de Marketing?
- Quais os resultados esperados?

2.2 Estratégias e Táticas - “que caminho seguir? como chegar lá?”

- público-alvo
- diferencial
- posicionamento
- 4 P's: Produto, Praça, Preço e Promoção

2.3 Plano de ação

- Atividades a serem executadas
- Responsáveis
- Prazos
- Recursos envolvidos
- Custos

2.4 Definição dos controles

3 COMUNICAÇÃO EMPRESARIAL

3.1 Política de Comunicação

Descrever os principais aspectos da política organizacional para comunicação.

3.2 Comunicação Externa

Descrever as principais ações de comunicação com público externo da organização, como

clientes, fornecedores, governo e sociedade.

3.3 Comunicação Interna

Informar se a organização possui algum sistema de comunicação interna, como desenvolve o relacionamento com seus colaboradores e acionistas.

4 LOGÍSTICA

4.1 Cadeia de Suprimentos

Análise da cadeia de suprimentos, compras, planejamento e controle de materiais, movimentação, armazenagem e abastecimento para a produção.

4.2 Cadeia de Produtos

Análise da logística de distribuição dos produtos, recebimento, armazenagem e expedição, transportes e distribuição

5 RESULTADOS

5.1 O resultado esperado é o plano de *marketing* da empresa

ANEXO E – ESTRUTURA DE ELABORAÇÃO DO PROJETO INTERDISCIPLINAR V

1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA
<p>1.1 Descrição básica da empresa</p> <p>Descrever a empresa quanto aos seguintes aspectos: fundação, histórico ou <i>timeline</i>, constituição de capital, CNAE, e regime tributário.</p>
<p>1.2 Natureza das atividades</p> <p>Descrever os principais produtos/serviços.</p>
<p>1.3 Porte e instalações, localização e atuação no mercado competitivo</p> <p>Descrever o porte (critério SEBRAE), localização, capacidade instalada e principais mercados/clientes.</p>
<p>1.4 Principais processos</p> <p>Descrever as principais atividades empresariais (processos de apoio/central). Inserir organograma funcional.</p>
<p>1.5 Força de trabalho</p> <p>Informar o número de colaboradores e sua distribuição funcional (%).</p>
<p>1.6 Necessidades dos clientes</p> <p>Descrever as principais necessidades dos clientes (prazo, pagamento, qualidade, etc.) e dos principais <i>stakeholders</i>.</p>
<p>1.7 Relações com fornecedores</p> <p>Descrever os principais fornecedores e políticas de fornecimento (parcerias e acordos).</p>
<p>1.8 Principais concorrentes</p> <p>Apresentar os principais concorrentes e destacar os pontos fortes e os pontos fracos de cada um deles.</p>
2 GESTÃO DE PROJETOS EMPRESARIAIS
<p>2.1 Gestão de Projetos Empresariais</p> <p>Analisar a utilização de técnicas de Gestão de Projetos no desenvolvimento da atividade empresarial, ou a implantação de projetos específicos.</p>

<p>2.2 Formas de Gerenciamento de Projetos</p> <p>Descrever as formas de gerenciamento dos projetos, se utiliza <i>softwares</i>, planilhas, equipamentos específicos.</p>
<p>2.3 Gerenciamento e Controle de Custos</p> <p>Descrever o modelo e formas de controle de custos utilizado pela empresa no gerenciamento de projetos.</p>
<p>2.4 Controle de Prazos</p> <p>Descrever as formas de gerenciamento de prazos dos projetos desenvolvidos, e as ferramentas utilizadas.</p>
<p>2.5 Comunicação e Relacionamento entre os Envolvidos no Projeto</p> <p>Descrever as formas de relacionamento entre os envolvidos e a forma de comunicação utilizada em projetos.</p>
<p>2.6 Reuniões de Acompanhamento dos Projetos</p> <p>Analisar a existência de reuniões de acompanhamento de projetos, sua frequência e documentos gerados nas mesmas.</p>
<p>2.7 Gerenciamento de Riscos dos Projetos</p> <p>Analisar as formas de gerenciamento de riscos nos projetos desenvolvidos, e a forma de mitigação dos mesmos.</p>
<p>3 GESTÃO DA PRODUÇÃO / GESTÃO DA QUALIDADE</p>
<p>3.1 Modelo de Transformação</p> <p>Descrever quais os principais processos de transformação utilizados pela empresa, ou principais serviços desenvolvidos.</p>
<p>3.2 Como a Empresa Desenvolve o Controle da Produção</p> <p>Analisar como é desenvolvido o controle da produção, e quais ferramentas são utilizadas para o controle da produção (software, planilhas, etc.)</p>
<p>3.3 Quais os Processos Produtivos</p> <p>Descrever os principais processos produtivos utilizados pelas empresas.</p>

<p>3.4 Qual o Tipo de Arranjo Físico Utilizado pela Empresa</p> <p>Descrever qual tipo de arranjo físico a empresa utiliza, fazendo análise de problemas quanto ao mesmo.</p>
<p>3.5 Quais os Tipos de Tecnologias Utilizadas no Sistema Produtivo</p> <p>Descrever as principais tecnologias utilizadas pela empresa no sistema produtivo, sendo ferramentas, tecnologias, normas internacionais, etc.</p>
<p>3.6 Como é Realizado o Controle da Qualidade dos Produtos/Processos</p> <p>Analisar como é realizado o controle de qualidade dos produtos e processos existentes no sistema produtivo, bem como as ferramentas utilizadas.</p>
<p>3.7 Quais Normas ou Ferramentas da Qualidade a Empresa Utiliza</p> <p>Descrever a ferramentas e/ou normas de qualidade utilizadas pela empresa em seus processos, sendo ISO, Six Sigma, CEP, etc.</p>
<p>4 ANÁLISE DE INVESTIMENTOS</p>
<p>4.1 Retorno Sobre os Investimentos</p> <p>Analisar como a empresa controla o retorno sobre os investimentos realizados.</p>
<p>4.2 Retorno Sobre os Investimentos Empresariais</p> <p>Analisar como a empresa analisa o retorno sobre a comercialização de produtos ou serviços e as ferramentas utilizadas.</p>
<p>4.3 Forma de Controle do Retorno do Capital Investido</p> <p>Analisar a forma de controle do capital investido na empresa, sendo por meio de Fluxo de Caixa, Demonstrativo Resultado Exercício – DRE, Balanço Patrimonial, outros.</p>
<p>4.4 Análise de Investimentos em Novos Projetos</p> <p>Descrever como a empresa analisa os investimentos a serem realizados, como aquisição de equipamentos, veículos, etc.</p>

ANEXO F – ESTRUTURA DE ELABORAÇÃO DO PROJETO INTERDISCIPLINAR VI

1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA
<p>1.1 Descrição básica da empresa</p> <p>Descrever a empresa quanto aos seguintes aspectos: fundação, histórico ou <i>timeline</i>, constituição de capital, CNAE, e regime tributário.</p>
<p>1.2 Natureza das atividades</p> <p>Descrever os principais produtos/serviços.</p>
<p>1.3 Porte e instalações, localização e atuação no mercado competitivo</p> <p>Descrever o porte (critério SEBRAE), localização, capacidade instalada e principais mercados/clientes.</p>
<p>1.4 Principais processos</p> <p>Descrever as principais atividades empresariais (processos de apoio/central). Inserir organograma funcional.</p>
<p>1.5 Força de trabalho</p> <p>Informar o número de colaboradores e sua distribuição funcional (%).</p>
<p>1.6 Necessidades dos clientes</p> <p>Descrever as principais necessidades dos clientes (prazo, pagamento, qualidade, etc.) e dos principais <i>stakeholders</i>.</p>
<p>1.7 Relações com fornecedores</p> <p>Descrever os principais fornecedores e políticas de fornecimento (parcerias e acordos).</p>
<p>1.8 Principais concorrentes</p> <p>Apresentar os principais concorrentes e destacar os pontos fortes e os pontos fracos de cada um deles.</p>
2 DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS
<p>Plano de Negócios</p> <p>Os alunos buscarão criar um plano de negócios de um empreendimento próprio ou a expansão de algo já existente.</p> <p>O objetivo da equipe, para o Projeto Interdisciplinar – PI VI - deste semestre, será desenvolver o planejamento da criação de um novo negócio, a partir da construção de um plano de negócios. Também será permitido construir o plano para a expansão de um</p>

<p>negócio já existente. Sugere-se a utilização do <i>software</i> do Sebrae Minas que pode ser baixado pelo link: https://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/software/software-plano-de-negocio-30.</p>
<p>2.1 Sumário Executivo</p> <p>Essa primeira etapa do plano é constituída pelo resumo no negócio a ser desenvolvido, os dados dos empreendedores, missão e visão da empresa e os dados da empresa como setor da atividade, forma jurídica, enquadramento tributário, capital social e fonte de recursos.</p>
<p>2.2 Análise do Mercado</p> <p>2.2.1 Estudo dos clientes 2.2.2 Estudo dos concorrentes 2.2.3 Estudo dos fornecedores</p>
<p>2.3 Plano de <i>Marketing</i></p> <p>2.3.1 Produtos e serviços 2.3.2 Preço 2.3.3 Estratégias promocionais 2.3.4 Estrutura de comercialização 2.3.5 Localização do negócio</p>
<p>2.4 Plano Operacional</p> <p>2.4.1 Leiaute 2.4.2 Capacidade instalada 2.4.3 Processos operacionais 2.4.4 Necessidade de pessoal</p>
<p>2.5 Plano Financeiro</p> <p>2.5.1 Investimentos fixos 2.5.2 Estoque inicial 2.5.3 Caixa mínimo 2.5.4 Investimentos pré-operacionais 2.5.5 Investimento total 2.5.6 Faturamento mensal 2.5.7 Custo unitário 2.5.8 Custos de comercialização 2.5.9 Apuração do custo de MD e/ou MV</p>

2.5.10 Custos de mão de obra 2.5.11 Custos com depreciação 2.5.12 Custos fixos operacionais mensais 2.5.13 Demonstrativo de resultados 2.5.14 Indicadores de viabilidade
2.6 Construção de Cenário 2.6.1 Ações preventivas e corretivas
2.7 Avaliação Estratégica 2.7.1 Análise da matriz F.O.F.A
Conclusão (Elementos Pós-Textuais)

3 RESULTADOS

3.1 Exemplos de Resultados relativos ao Plano de Negócios

Os indicadores de desempenho, também chamados de KPI (*Key Performance Indicator*), são métricas que quantificam sua performance de acordo com seus objetivos organizacionais.

Indicador	Fórmula
<ul style="list-style-type: none"> Satisfação dos clientes 	<p>Garantir a satisfação dos clientes é fundamental para a perenidade da empresa, pois são eles que geram a receita. Esse indicador pode ser calculado por meio de pesquisas de satisfação, por exemplo.</p> <p>Apesar de ser de extrema importância, nem sempre a criação e o acompanhamento dos indicadores de desempenho é simples de se fazer, principalmente quando se trata de alinhar as estratégias e buscar o sucesso do negócio.</p> <p>Exemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - total - (reclamações ou defeitos) / total; - índice de garantia: garantias concedidas / total produzido; - desempenho de Entrega ao Cliente: entregas ok na data / entregas

	programadas.
<ul style="list-style-type: none"> • Lucratividade 	<p>É o valor que “sobra” depois que todos os compromissos são honrados. Uma empresa sem lucro não consegue se manter no mercado por muito tempo. Por outro lado, quanto maior a lucratividade, mais competitivo o negócio se torna.</p> <p>Exemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lucro Líquido: Faturamento - (Custos das Mercadorias Vendidas + Despesas Fixas + Despesas Variáveis). - Lucratividade: Lucro Líquido da Loja / Faturamento da Loja. - Rentabilidade: Lucro Líquido da Loja / Investimento total na Loja. - Índice de Liquidez: (Disponível + Contas a Receber + Estoques) / Total do Passivo. - Endividamento: Passivo / Ativo; - Margem de Contribuição: (Valor das Vendas – Custos Variáveis) / Valor das Vendas. - Ponto de Equilíbrio: Custo Fixo / Margem de Contribuição.
<ul style="list-style-type: none"> • Custos 	<p>Os custos são necessários para manter a empresa funcionando, porém, quando estão muito elevados, comprometem a lucratividade e podem levar a empresa a operar com prejuízos.</p> <p>Exemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Custo com hora extra: Gasto com hora extra / Custo total da folha. - Custo de frete sobre vendas: total do custo do frete / vendas. - Ebitda: margem de contribuição – custos fixos e despesas fixas (linha do DRE por custeio variável).
<ul style="list-style-type: none"> • Faturamento 	<p>O faturamento é o valor total que uma empresa arrecada em decorrência de suas vendas. É um dos principais indicadores</p>

	<p>para se acompanhar em uma empresa, pois, por meio dele, é possível avaliar o desempenho do setor de vendas e se é necessário investir mais na venda de um produto que possui um valor maior, garantindo um resultado melhor.</p> <p>Exemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Faturamento por m²: Valor do faturamento / área da loja. - Faturamento por funcionário: Valor do faturamento / N^o de funcionários.
<ul style="list-style-type: none"> • Taxa de sucesso em vendas 	<p>Esse indicador mostra o percentual de vendas que são concretizadas, com relação à quantidade de negociações que foram realizadas. Quanto maior for esse número, melhor, pois ele indica que os esforços estão sendo compensatórios. Caso o resultado seja insatisfatório, é preciso rever o processo de vendas e definir os treinamentos que a equipe precisa para minimizar o ponto fraco.</p> <p>Exemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Valor total de vendas / N^o clientes atendidos. - Vendas realizadas em determinado canal / Valor total de vendas. - Valor total de itens vendidos / N^o clientes atendidos.
<ul style="list-style-type: none"> • Indicadores estratégicos 	<p>Esses indicadores são mais voltados para a definição de estratégias e criação de um planejamento, pois auxiliam no acompanhamento de como os resultados da empresa se encontram, comparando aos objetivos que foram definidos previamente. Assim, é possível visualizar, com maior precisão e de forma prática, qual é o cenário atual e o cenário previsto.</p> <p>Exemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desempenho do Plano de Produção: média mensal de: (produção real por família

	<p>na semana / produção planejada por família na semana).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Grau de <i>turn over</i>: $(n^{\circ} \text{ de demissões} + n^{\circ} \text{ de admissões})/2$, dividido pelo total de funcionários. - Taxa de sucesso de vendas: quantidade de vendas que foram efetivamente fechadas / quantidade total de oportunidades que foram abertas em determinado período. - Indicadores de Valor: Relação entre o valor percebido ao se receber algo (um produto, por exemplo) e o valor efetivamente despendido para a obtenção do que se recebeu. - Indicadores de Competitividade: Relação da empresa com a concorrência. O <i>market share</i> pode ser usado para isso.
<ul style="list-style-type: none"> • Indicadores de capacidade 	<p>São muito parecidos com os indicadores de produtividade, porém, nesse caso, eles servem para mensurar a capacidade que determinado processo tem de resposta. Um exemplo disso é o cálculo da quantidade total de itens que podem ser embalados em um dia.</p> <p>Outros exemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desempenho de Execução de Projeto: dias de atraso / dias do projeto. - Pontualidade de Execução de Projetos: projetos terminados em dia / total de projetos. - Índice de Obsolescência: Valor obsoleto / valor de lista.
<ul style="list-style-type: none"> • Indicadores de produtividade 	<p>Mostram a relação entre os recursos aplicados em determinada atividade e as saídas que ela proporciona. Um dos mais comuns é o cálculo da produtividade homem/hora, ou seja, a capacidade que cada pessoa tem de trabalho em uma hora.</p> <p>Outros exemplos:</p>

	<p>- Índice de Obsolescência: Valor obsoleto / valor de lista.</p> <p>Índice de Refugo: valor refogado / valor produzido.</p> <p>- Eficiência de Produção: quantidades produzidas /quantidades possíveis no tempo em operação.</p> <p>- Produtividade da mão de obra: <u>Output</u> (volume, faturamento).</p> <p>Nº de funcionários</p> <p>- Disponibilidade de Equipamento (DE): Tempo de operação / tempo programado.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Indicadores de qualidade 	<p>Eles estão ligados ao processo produtivo, visto que ajudam a visualizar alguma inconformidade que possa ocorrer na execução das atividades, ou qualquer outro desvio do padrão estabelecido. Um exemplo bem comum é a medição do nível de avarias dos produtos e o comparativo com o índice que foi estabelecido como aceitável. Exemplos:</p> <p>- Índice da Qualidade do Fornecedor (IQ) itens com defeito / total de itens.</p> <p>- Índice da Qualidade Interna (<i>First Time Capability-FTC</i>): produtos aprovados (na primeira vez) / produtos testados.</p>

Modelo de Carta de Apresentação às Empresas



Faculdade de Tecnologia Deputado Waldyr Alceu Trigo

CARTA DE APRESENTAÇÃO ÀS EMPRESAS

Prezados Senhores,

As grandes mudanças observadas no cenário empresarial exigem novos métodos de trabalho e novos modelos de gestão, para garantir a sobrevivência das empresas. Para tanto, o mercado necessita de administradores com capacitação para responder a esses novos desafios.

Convicta desta realidade, a FATEC – Faculdade de Tecnologia de Sertãozinho Deputado Waldyr Alceu Trigo, em seu Curso de Gestão Empresarial, vem empenhando-se para capacitar seus alunos com conceitos administrativos modernos, que estejam em sintonia com as exigências do mercado. Nesse contexto, criou o PI – Projeto Interdisciplinar –, cujo objetivo é propiciar aos alunos uma fundamentação prática dos conceitos teóricos ministrados na sala de aula.

Para a consecução do PI, a FATEC vem trabalhando com o apoio de empresas da região, certa de que a base da formação do profissional do futuro está na integração universidade-empresa. Por meio dessa integração, torna-se possível a formação de um profissional apto a atender às exigências do mercado de trabalho.

É com base nesse cenário que nos dirigimos à (nome da empresa) para obter seu apoio para o processo de integração faculdade-empresa. Apresentamos o (nome do aluno) e gostaríamos de solicitar a permissão para que o aluno, juntamente com uma pequena equipe, possa conhecer os processos administrativos e de gestão em pauta nessa conceituada empresa situada em

Temos consciência das inúmeras atividades de trabalho que compõem o dia a dia da empresa. Por esse motivo, o compromisso assumido por nossos alunos é o de reduzir ao mínimo o tempo necessário para a obtenção das informações. Além disso, firmamos nosso compromisso com a confidencialidade das informações, caso necessário.

Contando com sua compreensão e inestimável apoio, agradecemos, antecipadamente e, desde já, estamos à disposição para quaisquer esclarecimentos que se façam necessários.

Atenciosamente,

Sertãozinho, ___ de ___ de 201_.

Mara Regina Mellini Jabur
Coordenadora do Curso