
Ano Letivo 2021-22

Unidade Curricular JOGO DE EMPRESA

Cursos GESTÃO DE EMPRESAS (1.º ciclo) (*)

(*) Curso onde a unidade curricular é opcional

Unidade Orgânica Faculdade de Economia

Código da Unidade Curricular 14391040

Área Científica GESTÃO

Sigla

Código CNAEF (3 dígitos) 345.

Contributo para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável - ODS (Indicar até 3 objetivos) 4; 8.

Línguas de Aprendizagem

Português. Inglês (só em algumas sessões). Castelhana (só nos trabalhos escritos e nas apresentações orais e apenas se tiver a concordância dos restantes estudantes e a dicção for pausada e clara).

Modalidade de ensino

Presencial, a distância ou ambas, por decisão das autoridades académicas e usando os meios e ferramentas por estas determinados e conforme comunicado pelo docente nas sessões e na tutoria eletrónica.

Docente Responsável

Renato Nuno Varanda Pereira

DOCENTE	TIPO DE AULA	TURMAS	TOTAL HORAS DE CONTACTO (*)
Renato Nuno Varanda Pereira	O; OT; TP	TP1; OT1; LO1	52TP; 9OT; 4O

* Para turmas lecionadas conjuntamente, apenas é contabilizada a carga horária de uma delas.

ANO	PERÍODO DE FUNCIONAMENTO*	HORAS DE CONTACTO	HORAS TOTAIS DE TRABALHO	ECTS
3º	S2	52TP; 9OT; 4O	168	6

* A-Anual;S-Semestral;Q-Quadrimestral;T-Trimestral

Precedências

Sem precedências

Conhecimentos Prévios recomendados

Por ser unidade curricular de síntese, recomenda ter presente conhecimentos e competências adquiridos ao longo do ciclo de estudos, sendo particularmente relevantes as unidades curriculares de Gestão de Recursos Humanos, Gestão de Marketing, Marketing Operacional; assim como os conhecimentos no semestre de Estratégia e Planeamento Empresarial, Projeto de Investimento e Gestão das Operações.

Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências)

Objetivos:

- . Testar e desenvolver capacidades de gestão.

Conhecimentos:

- . Conhecer o simulador de gestão adotado e o caso simulado.

Aptidões e competências:

- . Melhorar a capacidade de análise de gestão, do detalhe parcelar (estratégia, produção, investigação, marketing, logística, finanças, etc.) até à decisão de gestão globalmente coerente
- . Argumentar, negociar e consensualizar em equipa, numa interação humana que lide bem com a incerteza e a pressão temporal, mantendo a motivação inerente à rotina de avaliar resultados, reformular sucessivamente a estratégia e tomar decisões para o exercício económico seguinte
- . Decidir no curto prazo, carecendo as decisões de serem consistentes com resultados pretendidos a médio e longo prazo e atendendo ao ambiente competitivo e dinâmico
- . Usar a ferramenta de simulação de gestão adotada e processador de texto, folha de cálculo e programa de apresentação eletrónica para relatar e apresentar resultados de gestão
- . Apresentar resultados de gestão em público.

Conteúdos programáticos

1. Introdução:

- 1.1. Introdução ao simulador adotado no presente semestre
 - 1.2. Jogadas de teste (entre uma e três, identificadas como i)
 - 1.2.i. Jogada de teste i, com i de 1 a 3
 - 1.2.i.1. Preparação de decisão para a jogada de teste i
 - 1.2.i.2. Tomada de decisão na jogada de teste i
 - 1.2.i.3. Análise dos resultados da jogada de teste i
 - 1.3. Análise de resultados das jogadas de teste
 - 1.4. Análise do caso a simular
 - 1.5. Formulação de um esboço de plano de negócio
2. Jogo de simulação de gestão de negócio (entre quatro e doze, identificadas como k)
- 2.k. Jogada k, com k de 1 a 4, 5, ..., 12
 - 2.k.1. Preparação de decisão correspondente ao período k
 - 2.k.2. Tomada de decisão correspondente ao período k
 - 2.k.3. Análise dos resultados da jogada k
3. Análise global de resultados:
- 3.1. Análise do resultado final e das suas determinantes
 - 3.2. Prestação de contas:
 - 3.2.1. Elaboração de esboço de relatório de gestão e prestação de contas
 - 3.2.2. Simulação de apresentação de contas em assembleia geral de acionistas.

Metodologias de ensino (avaliação incluída)

Sessões teórico-práticas - utilização de:

- . Simulador de gestão "webizado", em linha;
- . Pacote tipo "Office".

Avaliação: duas ou mais componentes ao longo do semestre. A relativa ao jogo de simulação é incontornável.

Cada componente ao longo do semestre pode ser um trabalho, relatório, teste ou outra forma de avaliação, individual ou em grupo, sem ou com consulta, "teórico", prático, no simulador, na tutoria eletrónica, escrito no computador, manuscrito ou um misto.

Não há exame: apenas avaliação contínua.

Assiduidade ou pontualidade requerida nalgumas sessões ou sujeita a avaliação.

Classificação em cada componente obrigatória, momento de avaliação ou componente deste:

- . < 8 v. (valores): por insuficiência de classificação mínima, o(a) estudante não pode continuar a ser avaliado(a), estando não aprovado(a);
- . >= 17 v.: pode exigir avaliação suplementar de defesa de nota.

Aprovação:

- . >= 10 v. em 20 v. na classificação final de frequência (média ponderada das diversas componentes de avaliação).

Bibliografia principal

. Boyle, E. A. et al. (2016) "An update to the systematic literature review of empirical evidence of the impacts and outcomes of computergames and serious games", Computers & Education, 94: 178-192.

. CESIM ([2010-13]) *Descrição do caso: Mobilé Inc* [em linha, acessível para utilizadores autorizados] <
http://cesim-download.s3-website.eu-west-3.amazonaws.com/globalchallenge/gc_case_10/GC-Case_description-pt_PT.pdf > [12.IX.2020]
Helsínquia, Finlândia: CESIM.

. CESIM (2014) *Instruções para a tomada de decisões* [em linha, acessível para utilizadores autorizados] <
<https://sim.cesim.com/manual/gc/GlobalChallengeManualPage> > [12.IX.2020] Helsínquia, Finlândia: CESIM.

. Faria, A. J., Hutchinson, D. & Wellington, W. J. (2009) "Developments in Business Gaming: A Review of the Past 40 Years", Simulation & Gaming, 40(4): 464-487.

Academic Year 2021-22

Course unit COMPANY GAME

Courses BUSINESS ADMINISTRATION (1st Cycle) (*)

(*) Optional course unit for this course

Faculty / School THE FACULTY OF ECONOMICS

Main Scientific Area

Acronym

CNAEF code (3 digits) 345.

Contribution to Sustainable Development Goals - SGD (Designate up to 3 objectives) 4; 8.

Language of instruction Portuguese. English (only in some classes). Spanish (only in written works from the students and their oral presentations if all students agree and the spelling is clear and slow).

Teaching/Learning modality

Face-to-face, remotely or both, by a decision of the academic authorities, using the means and tools determined by them and as expressed by the instructor in the classes and in "tutoria eletrónica".

Coordinating teacher

Renato Nuno Varanda Pereira

Teaching staff	Type	Classes	Hours (*)
Renato Nuno Varanda Pereira	O; OT; TP	TP1; OT1; LO1	52TP; 9OT; 4O

* For classes taught jointly, it is only accounted the workload of one.

Contact hours

T	TP	PL	TC	S	E	OT	O	Total
0	52	0	0	0	0	9	4	168

T - Theoretical; TP - Theoretical and practical ; PL - Practical and laboratorial; TC - Field Work; S - Seminar; E - Training; OT - Tutorial; O - Other

Pre-requisites

no pre-requisites

Prior knowledge and skills

The Business Management Simulation course allows the students to put in practice all the knowledge and competencies learned during all the undergraduate studies.

We recommend to have present the contents and to use the bibliography of these area courses: Business Strategy and Planning; Marketing; Human Resources Management; Budgeting; Operations Management; and Financial Analysis.

The students intended learning outcomes (knowledge, skills and competences)

We expect from our students to live a business simulation experience:

- . To analyze detail data from a business (strategy, production, research, marketing, logistics, finance, etc.) designing alternative possible decisions to take;
- . To integrate in a global firm coherent decision each specialized topic;
- . To argue in the team the different decision scenarios;
- . To decide in a team the decision to take;
- . To manage the firm in a uncertain, competitive and dynamic economy;
- . To analyze results and to decide again, in the next turn, dealing with uncertain, competitive and dynamic environment;
- . To decide in the short term but keeping in mind the long term effects and wanted results;
- . To use the adopted business simulation game tool;
- . To use word processing, spreadsheet and electronic presentation software to report activity;
- . To publicly present the company results and activities.

Syllabus

1. Introduction:

- 1.1. Adopted case simulation and simulator introduction
- 1.2. Test runs (1, 2 or 3)
- 1.3. Results analysis
- 1.4. Case analysis
- 1.5. Business plan lineup

2. The business simulation game turns:

- 2.k. Turn k, with k from 1 to 4, 5, ..., 12:
 - 2.k.1. Decision making addressing the kth period
 - 2.k.2. kth turn results analysis

3. Results analysis:

- 3.1. Final results analysis
- 3.2. Economic and financial reporting:
 - 3.2.1. To write a management report and the financial statements as to the shareholders
 - 3.2.2. Public presentation in a simulated shareholder general assembly.

Teaching methodologies (including evaluation)

Use of online business management simulator and Office suits alike.

Work all over the semester, with two or more components.
Each component must have 8 out of 20 grade at least.

No final exam: only continuous assessment.

Required assiduity in some sessions and the assessment can cover it.

Any component, test, work or other kinds of assessment, assignment, essay or others, can be an open or close book kind, practical, in the simulator, written in a computer or handwritten, oral or a mix of some or of all these, individual or delivered as a team.

Each compulsory component, assignment, essay or other assessment moment or part of it:

. < 8 out of 20: end of the assessment process, with no approval;

. >= 17 out of 20: can add an extra assessment moment, component or similar.

Approval:

. >= 10 out of 20: final grade in the end of the semester.

Main Bibliography

. Boyle, E. A. et al. (2016) "An update to the systematic literature review of empirical evidence of the impacts and outcomes of computergames and serious games", Computers & Education, 94: 178-192.

. CESIM ([2010-13]) *Case description: Mobilé Inc* [online, to login users] <

http://cesim-download.s3-website.eu-west-3.amazonaws.com/globalchallenge/gc_case_10/GC-Case_description-en_EN.pdf > [Sep. 12th, 2020] Helsinquia, Finlândia: CESIM.

. CESIM (2014) *Decision-making guide* [online, to login users] < <https://sim.cesim.com/manual/gc/GlobalChallengeManualPage> > [Sep. 12th, 2020] Helsinquia, Finlândia: CESIM.

. Faria, A. J., Hutchinson, D. & Wellington, W. J. (2009) "Developments in Business Gaming: A Review of the Past 40 Years", Simulation & Gaming, 40(4): 464-487.