

Manual Simulador X-Manager

Bem-vindo à versão *Alpha Test* do simulador de gestão empresarial X-Manager! Este manual contém todas as informações necessárias para você operar o simulador.

O simulador X-Manager é baseado no envio de decisões por meio do *site*. Tais decisões devem ser enviadas dentro de um período limite preestabelecido, equivalendo, cada uma delas, a um mês no tempo do simulador. É objetivo do simulador avaliar a capacidade dos participantes na gerência de uma empresa virtual, levando em consideração parâmetros e funcionalidades semelhantes as de uma empresa real. Será declarado vencedor de cada sala, o participante que alcançar o maior valor de venda da empresa.

Após o resultado da última decisão, as empresas serão ordenadas pelos valores de venda, sendo assim calculadas as respectivas variações de rating para cada participante. O sistema utilizado será o ELO (com modificação para vários participantes), utilizado atualmente no xadrez.

As empresas virtuais estarão estabelecidas num cenário de concorrência, ou seja, num cenário em que as decisões de cada empresa terão influência sobre as demais. Assim, a demanda será definida pelas exigências de mercado, pela regra da oferta e da procura e influência das decisões de outros participantes. Salienta-se que alguns parâmetros serão diferentes de sala para sala, no intuito de promover um cenário diferenciado para cada jogo e tornando cada simulação única.

Para este simulador, consideram-se os produtos desejáveis e duráveis, os quais necessitam de etapas específicas para serem produzidos (de forma similar às etapas reais de produção de uma empresa). No X-Manager, há uma forte correlação entre a produção e os recursos humanos.

Este manual está dividido entre as principais áreas abrangidas pelo simulador, quais sejam: Produção, Marketing, Demanda, Recursos Humanos (RH), Financeiro e Relatórios, além de um *know-how* de como operar o simulador.

Para obter o sucesso proposto, o manual não contém todas as fórmulas descritas, pois algumas são facilmente deduzidas, como, por exemplo, a do cálculo da capacidade de produção de cada empresa; outras podem ser facilmente encontradas na *internet* ou em livros, tal como a do cálculo do custo da hora extra paga aos operários, já que são utilizados dados da vida real e a legislação vigente no jogo.

Para melhor visualização do *site*, aconselhamos o uso do navegador Chrome.

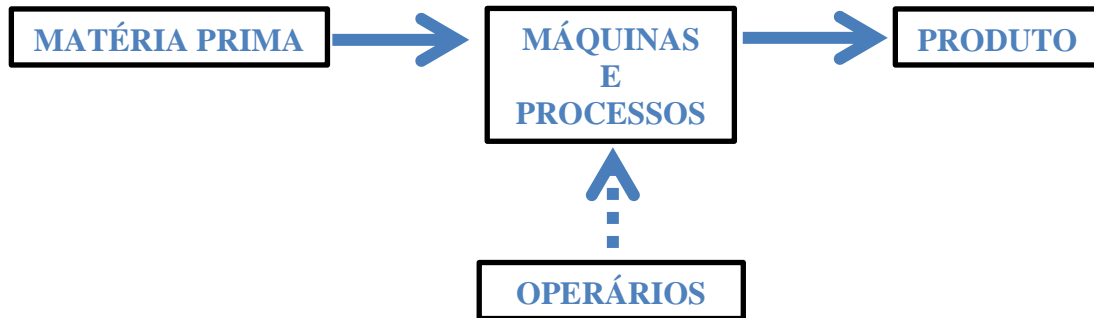
Sumário

Manual Simulador X-Manager	1
Sumário	2
PRODUÇÃO	4
Máquinas	4
Matéria-prima.....	4
Estoque	5
Turnos de trabalho	5
Máquinas	5
Produção possível e coeficientes	5
Matéria prima	6
P&D	6
MARKETING	7
Preço	7
Desconto.....	7
Vendas a prazo.....	7
Propaganda	8
DEMANDA	9
Sazonalidade	9
Interesses não atendidos.....	9
RECURSOS HUMANOS (RH)	10
Administrador.....	10
Engenheiro	10
Estagiários de engenharia	10
Operários.....	10
Secretária.....	11
Supervisor de turno.....	11
Vendedor	11
Aumento salarial.....	11
Hora extra	11
Contratação.....	11

Demissão	12
FINANCEIRO	13
Empréstimo de longo prazo	13
Empréstimo de curto prazo	13
Imposto total sobre vendas	13
Taxas de juros	13
Aplicações financeiras	14
RELATÓRIOS	15
Demonstrativo de resultados	15
Fluxo de caixa	16
Balanço	17
SOU NOVATO, COMO DEVO JOGAR?	19
Passos iniciais	19
Primeira decisão	19
Use o simulador.....	19
Aba Informações.....	20
Aba Relatórios	20
Preciso de mais ajuda	20

PRODUÇÃO

A produção dos produtos pode se dar de várias formas. Em cada sala serão expostas as etapas específicas para cada produto, mas a linha de pensamento base para a fabricação dos produtos pode ser entendida da seguinte maneira:



Em cada sala serão disponibilizados os dados em relação a:

Máquinas

- Quantidade inicial;
- Valor de compra;
- Vida útil;
- Perda de eficiência por mês;
- Operários necessários por máquina;
- Matéria prima necessária para a fabricação de um produto;
- Eficiência inicial;
- Valor de sucata;
- Tempo de fabricação (horas) de um produto;
- Custo por hora de operação;
- Custo fixo mensal;
- Custo da manutenção (hora/máquina).

Matéria-prima

- Quantidade inicial;
- Valor de compra.

Estoque

- Custo por unidade de matéria prima;
- Custo por unidade de produto acabado.

Os valores irão variar de sala para sala, para promover diferentes cenários em cada uma delas.

Turnos de trabalho

As empresas podem operar em 1, 2 ou 3 turnos de trabalho. Cada turno tem uma jornada de trabalho diferenciada, sendo 44 horas semanais para 1 turno, 40 horas semanais para 2 turnos e 34 horas semanais para 3 turnos. Considera-se que os meses possuem 30 dias, sendo 4 de descanso remunerado (domingos), o que resulta em 26 dias de trabalho efetivo por mês.

É possível utilizar horas extras para aumentar a produção, caso seja necessário, somando-se 48 horas ao total das horas trabalhadas. Ou seja, utilizando-se 1 turno, cada operário trabalhará 48 horas a mais; utilizando-se 2 turnos, cada operário trabalhará 24 horas a mais; e com 3 turnos, os operários trabalharão 16 horas a mais.

Máquinas

As máquinas são responsáveis por transformar a matéria prima em produto acabado. Cada tipo de máquina necessita de um número específico de operários para poder funcionar. A cada rodada elas perdem um percentual definido de eficiência, além de outro percentual que varia de acordo com o total de horas de uso por mês. Para minimizar esta perda de eficiência, pode-se utilizar da manutenção das máquinas.

As máquinas necessitam de um número específico de matéria prima para a produção de um produto, assim como de um tempo específico para produzir este produto. As máquinas possuem um custo de operação por hora, além de um custo fixo mensal.

Quando se decide por comprar mais máquinas, o valor cobrado será na rodada corrente, mas sua entrega se dará na próxima rodada. No caso de venda de máquinas a operação é efetuada na rodada corrente.

Produção possível e coeficientes

A produção possível é limitada pela quantidade de matéria prima em estoque, ou seja, caso a necessidade de matéria prima for maior do que a quantidade de matéria prima em estoque, a produção possível se dará considerando a quantidade de matéria prima em estoque. Caso haja matéria prima suficiente, a produção será a máxima.

Além das horas totais de trabalho e da quantidade de máquinas, a produção é afetada, momentaneamente (a cada rodada), por coeficientes que se relacionam com a eficiência inicial das máquinas, sendo eles: eficiência do engenheiro, eficiência dos estagiários de engenharia e eficiência final dos operários.

Este simulador não possui ordem de produção. Portanto, o único regulador para que se possa diminuir a produção é a quantidade de matéria prima disponível.

Matéria prima

A compra de matéria prima é feita na rodada anterior a sua utilização, ou seja, se na segunda rodada se decide comprar 3.000 unidades de matéria prima, elas estão disponíveis, para a utilização na produção, somente na terceira rodada.

P&D

Investimentos em P&D aumentam a qualidade dos produtos fabricados, gerando maior demanda. Os investimentos em P&D possuem um fator cumulativo: quanto mais se investe, mais se tem retorno ao longo da simulação.

MARKETING

A palavra marketing possui várias definições na literatura, as quais foram evoluindo com o passar dos anos. Para este simulador, considera-se marketing o conjunto de esforços, investimentos e estratégias para promover certa demanda dos produtos no mercado consumidor.

Preço

O preço é um dos fatores que influencia diretamente na demanda. Ele segue a regra básica da lei da oferta e procura, ou seja, quanto maior o preço, menor será a demanda do produto. Existe um preço máximo ditado pelos consumidores: produtos vendidos a este preço ou maior, não serão vendidos, independentemente de outras decisões.

Deve-se tomar muito cuidado ao se decidir o preço de venda dos produtos, pois quanto menor for o preço, menor será a receita e dependendo da estratégia menor o lucro. Deve-se tomar muito cuidado, também, para não praticar preços muito baixos, pois não há uma restrição à venda de produtos com preço baixo, ou seja, caso decidido colocar 0 como preço de venda, os produtos serão entregues de graça e a demanda gerada tenderá ao infinito.

Desconto

O desconto é somente uma ferramenta para facilitar a escolha do preço em relação à variação da sazonalidade, ou seja, não tem nenhuma influência na demanda. O valor de venda do produto será: $\text{Preço} - (1 - \text{Desconto}(\%))$. Caso o preço for 500 e o desconto for 10%, o preço de venda do produto será 450.

Vendas a prazo

Caso se decida vender parte ou a totalidade dos produtos a prazo, o pagamento dos mesmos se dará no prazo de 1 mês e os clientes pagarão o valor do produto mais os juros sobre o preço, considerando a taxa Selic mensal. Uma parte dos consumidores é sensível a vendas a prazo, por isso a procura pelo produto vendido com prazo de pagamento é maior.

Propaganda

Investimentos em propaganda referem-se aos gastos com a promoção dos produtos, nos diferentes meios possíveis. A propaganda não possui fator cumulativo, relacionando-se diretamente com o preço para a geração de demanda.

Investimentos em propaganda tendem à saturação, ou seja: investir mais do que um determinado ponto não trará alteração da demanda.

DEMANDA

A demanda gerada por cada empresa depende das decisões das demais empresas da mesma sala. Ela é definida pelas relações entre preço e propaganda, além de investimentos em P&D, prazo concedido para pagamento e sazonalidade. Caso se ultrapasse o preço máximo ditado pelos consumidores, a demanda, independentemente de outras decisões, será 0.

Para um determinado preço existe um valor ótimo de propaganda. Acertando essas dois valores a demanda será máxima, em relação a essas duas variáveis. Cada sala terá um coeficiente diferente em cada uma das variáveis que interferem na demanda, assim criando vários cenários totalmente diferenciados.

Sazonalidade

A sazonalidade será diferenciada em cada sala, sendo fornecida uma tabela com os valores de sazonalidade para cada mês. A sazonalidade refere-se à vontade dos consumidores em comprar os produtos. Em relação ao primeiro período, ela varia de mês para mês.

Por exemplo, se na sazonalidade 100, com determinadas decisões, uma empresa consegue gerar uma demanda de 1500 produtos, caso mantenha as mesmas decisões, e a próxima sazonalidade for 90, a demanda gerada, na rodada seguinte, será próxima a 1350 produtos, ignorando-se a influência das decisões dos demais participantes da sala.

Interesses não atendidos

Quando a demanda superar a quantidade de produtos disponíveis para a venda, a empresa registrará interesses não atendidos dos produtos. Estes interesses não são encomendas, ou seja, eles foram atendidos, no mesmo período, por outras empresas inseridas no mercado (empresas concorrentes, mas “não participantes da sala”).

As empresas registram no máximo 10% da quantidade de produtos disponíveis para a venda como interesses não atendidos, pois com o passar do tempo os consumidores começam a perceber a falta de produtos e não procuram mais a empresa neste referido mês.

RECURSOS HUMANOS (RH)

Compõem o quadro de funcionários da empresa: um administrador, um engenheiro, estagiários de engenharia, operários, uma secretária, supervisores de turnos e um vendedor. Pode-se escolher entre 3 opções de administradores, engenheiros e secretárias, além de duas opções entre vendedores. Os salários de cada categoria são fixados a partir do salário mínimo vigente. A relação de salários e diferenças entre eficiência, além de outros dados, estarão disponíveis no início da simulação, em cada sala.

Administrador

A eficiência do administrador influencia diretamente no preço pago pela propaganda e nos gastos gerais da empresa.

Engenheiro

A eficiência do engenheiro influencia diretamente na produção dos produtos.

Estagiários de engenharia

A quantidade de estagiários de engenharia contratados influencia diretamente na produção dos produtos. Os estagiários são os únicos que não geram despesas de demissão e contratação. A eficiência dos estagiários é fixa e igual para todos, ou seja, quanto mais estagiários, maior a eficiência gerada por eles.

Mas existe um risco dos estagiários cometerem erros, e, assim, baixarem a eficiência geral da produção. O risco de erro cresce conforme o número de estagiários, e é aleatório para cada empresa. Para uma empresa com 1 estagiário o risco de erro é de 9,09%; para uma empresa com 5 estagiários o risco de erro é de 81,81%.

Operários

A eficiência dos operários influencia diretamente na produção dos produtos. A eficiência dos operários sofre influência do aumento salarial e da utilização da hora extra.

Secretária

A eficiência da secretária influencia diretamente nos gastos gerais da empresa.

Supervisor de turno

Não possui influência em nenhum fator, mas é necessário um supervisor para cada turno operante.

Vendedor

Não possui influência em nenhum fator. A diferença entre os 2 tipos de vendedores está relacionada ao seu salário e a sua comissão de vendas.

Aumento salarial

É válido somente para os operários, aumentando a eficiência de fabricação de produtos. Existe uma possibilidade de que quando o aumento do salário for acima de um determinado valor, os operários respondam positivamente e aumentem a eficiência mais do que o normal. Este fator é aleatório para cada empresa.

Hora extra

É possível a utilização da hora extra para o aumento da produção, mas esta prática é vista com maus olhos pelos operários, que a cada vez que tenham que fazer hora extra, acabam por baixar sua eficiência. Ainda há um fator aleatório, para cada empresa, que pode baixar ainda mais a eficiência final dos operários. O cálculo do custo da hora extra segue os padrões nacionais.

Contratação

Existem custos de contratação de todos os funcionários (menos dos estagiários por estarem embutidos no salário), relativos aos serviços pagos a uma empresa especializada na análise de currículos. Esta taxa estará disponível com os dados de cada sala.

A contratação de operários e supervisores se dará automaticamente, dependendo do número de máquinas e da quantidade de turnos, respectivamente. Não haverá mudança de eficiência com a contratação de operários.

Demissão

Existem custos de demissão de todos os funcionários (menos dos estagiários por estarem embutidos no salário). Esta taxa estará disponível com os dados de cada sala.

A demissão de operários e supervisores se dará automaticamente, dependendo do número de máquinas e da quantidade de turnos, respectivamente. Não haverá mudança de eficiência com a demissão de operários.

FINANCEIRO

Será possível adquirir empréstimos a longo prazo e, se necessário, empréstimos de curto prazo serão efetuados automaticamente para cobrir a movimentação de caixa.

Empréstimo de longo prazo

Compõe-se de um empréstimo pago com certa taxa de amortização a cada mês e com uma parcela mínima definida, a juros mais baixos do que o de curto prazo e maior do que os rendimentos da poupança. A soma total dos empréstimos a longo prazo não pode ultrapassar 80% do valor de venda da empresa.

Empréstimo de curto prazo

O empréstimo de curto prazo se dará automaticamente caso a movimentação de caixa for maior do que o caixa inicial, ou seja, a empresa não possui limitação de gastos, e, a fim de garantir a permanência de todos os participantes, a empresa mesmo com valor de cotação negativo, continuará a funcionar com o dinheiro fornecido por empréstimos a curto prazo. O seu pagamento é dado após as vendas, automaticamente na mesma rodada, sobrando os juros para serem pagos na rodada seguinte.

Imposto total sobre vendas

Todos os impostos incidentes sobre a atividade da empresa foram resumidos em um único desconto (valor encontrado em cada sala) sobre o valor da receita de vendas, independentemente se a empresa obteve lucro ou não, os impostos são pagos automaticamente.

Taxas de juros

Todas as taxas de juros são fornecidas para cada sala, entre elas: longo prazo, curto prazo, Selic e poupança. Os juros sobre vendas a prazo se dá sobre a taxa Selic e o rendimento das aplicações financeiras se dá sobre a taxa de juros da poupança. Todas as taxas são mensais.

Aplicações financeiras

Quando o caixa inicial for maior do que a movimentação de caixa, ocorrerá automaticamente o depósito da diferença na poupança. Sobre este excedente, irão render juros definidos pela taxa de aplicação em poupança. A retirada do excedente e dos juros se dará automaticamente na próxima rodada.

RELATÓRIOS

São fornecidos três relatórios financeiros além da decisão tomada, bem como tabela de sazonalidade e dados para a próxima tomada de decisão, a cada rodada.

Demonstrativo de resultados

Demonstra o cálculo do lucro no período referido, total de entradas menos total de saídas e pagamentos de impostos sobre as vendas:

ENTRADA:

- **Receita de vendas:** Produtos vendidos multiplicados pelo preço real de venda;
- **Aplicações financeiras:** Diferença entre caixa inicial e movimentação de caixa multiplicada pela taxa Selic;
- **Venda de máquinas:** Valor total adquirido com a venda das máquinas (deve ser calculado em relação à vida útil da máquina) multiplicado por um percentual de desvalorização do mercado mais valor de sucata;
- **Juros sobre vendas a prazo:** Valor referente aos juros (taxa Selic) das vendas a prazo do período anterior.

DESPESAS:

- **Compra de matéria prima:** Valor gasto com a compra de matéria prima;
- **Compra de máquinas:** Valor gasto com a compra de máquinas novas;
- **Operação de máquinas:** Soma dos custos fixos e variáveis de operação de máquinas multiplicada pela quantidade de máquinas;
- **Manutenção:** Gasto total de manutenção nas máquinas;
- **Salário dos operários:** Gastos com o pagamento dos salários dos operários de máquinas, incluindo horas extras quando utilizadas;
- **Salários administrativos:** Gastos com o pagamento dos salários do administrador, engenheiro, estagiários de engenharia, secretária, supervisores de turno e vendedor;
- **Contratação:** Valor pago para a agência responsável pela análise de currículos, baseado na taxa de contratação;
- **Demissão:** Montante dos gastos referentes à demissão de funcionários, baseado na taxa de demissão;
- **Propaganda:** valor da decisão de gasto com propaganda multiplicado pelo coeficiente do administrador contratado;

- **P&D:** valor da decisão de gasto com P&D;
- **Depreciação das máquinas:** Desconto da depreciação do valor das máquinas em relação à vida útil;
- **Depreciação predial:** Desconto da depreciação sofrida pelas construções prediais;
- **Comissões:** receita de vendas multiplicada pela porcentagem de comissão do vendedor contratado;
- **Estoque:** Gasto relativo à estocagem de matéria prima e produtos acabados;
- **Juros sobre empréstimos:** Juros relativos a empréstimos de curto e longo prazo;
- **Gastos gerais:** Soma de todas as despesas descritas acima, multiplicada por 0,1 e pelo coeficiente da secretária e administrador contratado.

Resultado bruto: Soma das entradas menos a soma das despesas.

Impostos totais sobre vendas: Receita de vendas multiplicada pelo imposto total sobre vendas.

Lucro/Prejuízo: Resultado bruto menos impostos totais sobre vendas.

Fluxo de caixa

Apresenta as entradas e saídas de capital do caixa. Os itens não descritos têm os mesmos valores do que os que aparecem no demonstrativo de resultado.

ENTRADA:

- **Receita de vendas:** Produtos vendidos multiplicados pelo preço real de venda menos produtos vendidos a prazo;
- **Vendas a prazo:** Pagamento das vendas a prazo da rodada passada mais seus respectivos juros;
- **Empréstimo de longo prazo:** Valor do empréstimo de longo prazo concedido.

DESPESAS:

- **Parcela dos empréstimos:** Pagamento das parcelas de empréstimos de longo prazo.

Variação do caixa: Soma das entradas menos soma das despesas.

Caixa inicial: Valor do caixa final da rodada passada.

Caixa final: Caixa inicial mais variação de caixa.

Movimentação de caixa: Referente a despesas que ocorrem antes da produção e comercialização dos produtos.

Balanço

O balanço apresenta uma posição contábil, financeira e econômica da empresa após as vendas. Este modelo leva em consideração a desvalorização de máquinas, construções prediais e estoques de matéria prima e produtos acabados.

ATIVOS:

Ativos imobilizados:

- **Máquinas:** Valor das máquinas novas menos depreciação acumulada;
- **Construções prediais:** Valor de novo (inicial) das construções prediais menos depreciação acumulada;
- **Terreno:** Valor de novo (inicial) do terreno, não sofre desvalorização e nem valorização.

Ativos Circulantes:

- **Caixa:** Valor do caixa final do fluxo de caixa;
- **Vendas a prazo a receber:** Valor referente às vendas a prazo da rodada em questão, mais seus respectivos juros;
- **Estoque matéria prima:** Valor de venda do estoque de matéria prima;
- **Estoque produto acabado:** Produtos acabados em estoque multiplicados pelo valor de venda de produtos acabados em estoque.

PASSIVOS:

Passivos de longo prazo:

- **Empréstimos de longo prazo a pagar:** Soma das parcelas restantes para quitação dos empréstimos de longo prazo;
- **Juros de empréstimos de longo prazo a pagar:** Soma dos juros das parcelas restantes para quitação dos empréstimos de longo prazo.

Passivos circulantes:

- **Empréstimo de curto prazo a pagar:** Valor resgatado do banco para cobrir a movimentação do caixa na rodada, pago após vendas da mesma rodada;
- **Juros de empréstimos de curto prazo a pagar:** Juros do empréstimo de curto prazo que serão pagos na próxima rodada.

PATRIMÔNIO LÍQUIDO:

- **Capital social:** Montante investido pelos sócios para construção e operação da empresa;
- **Lucros acumulados:** Montante acumulado dos lucros ao longo da simulação;
- **Patrimônio líquido:** Capital social mais lucros acumulados.

Valor de venda da empresa: Valor considerado pelo mercado pela venda da empresa, considerando a quitação de todas as contas e recebíveis, multiplicado pela taxa de desvalorização na venda.

SOU NOVATO, COMO DEVO JOGAR?

Passos iniciais

Primeiramente, você deve ler todo este manual pelo menos uma vez antes de tomar alguma decisão, pois são muitas informações e você ficará com muitas dúvidas.

Cadastre-se no site, vá até a aba “Salas novas” e entre numa sala existente, ou crie uma, caso não exista. Após você entrar numa sala, ela ficará disponível para acesso na aba “Perfil”.

Acesse a sala clicando sobre seu nome, vá até “Relatórios” e analise o relatório da rodada 0. Este relatório se refere ao período anterior à simulação, de onde todos os participantes sairão, servindo de base para a tomada de decisão da primeira rodada e para análise do cenário econômico da sala.

É possível baixar os relatórios para acesso pelo Excel, selecionando a rodada desejada, apertando o botão “Visualizar relatório” e clicando sobre o ícone do Excel.

Primeira decisão

Para a primeira decisão, aconselha-se que você copie a decisão tomada na rodada 0 e faça pequenas alterações para ajustar a demanda, como no exemplo: se estão havendo pedidos não atendidos quer dizer que você está gerando uma demanda maior do que sua produção, tendo você a opção de aumentar a produção ou mexer nos fatores que interferem na demanda, aumentar o preço, baixar investimentos em P&D, propaganda e baixar a porcentagem de vendas a prazo (tudo isso irá baixar a sua demanda gerada).

Analise o resultado, que virá com o término do prazo de envio da decisão, e vá ajustando os fatores a fim de obter o maior lucro e venda de toda a produção.

Use o simulador

Após tomar uma decisão, você pode simular o seu resultado indo até a aba “Simulador”. Você deve ajustar a porcentagem de vendas: se você acha que irá vender tudo, deixe 100%; para simular com certa margem, baixe o percentual. Analise a estimativa de lucro/prejuízo na aba “Demonstrativo de resultados” e o caixa final na aba “Fluxo de caixa”, lembrando que altas variações de preço para cima irão fazer sua demanda cair ou até ser nula, e que variações de preço para baixo irão fazer sua demanda subir, mas seu lucro, a partir de certo ponto, irá baixar.

Você pode mandar quantas decisões desejar, dentro do prazo de envio, até chegar à decisão que você acha que será a ideal.

Aba Informações

Na aba “Informações” você encontrará as informações relativas a cada sala. Cada jogo terá um cenário diferenciado, sendo assim, você não conseguirá aplicar a mesma estratégia em salas diferentes e obter o mesmo resultado.

Após jogar algumas rodadas e depois de começar a entender o funcionamento do simulador, a sua atenção se voltará para essas informações. Com elas você será capaz de refinar as suas decisões para maximizar a produção e o lucro.

Aba Relatórios

É onde são liberados os resultados. Para uma melhor tomada de decisão deixe aberta a aba “Relatórios” na parte de “Dados para a tomada de decisão”, ao mesmo tempo em que você toma a decisão na aba “Decisão”. O processo é similar a quando você tomou a primeira decisão: copie a decisão anterior e altere o que você julgar necessário para obter o maior lucro e maximizar as vendas.

Preciso de mais ajuda

Após ler o manual pela primeira vez e tentar tomar a primeira decisão, releia o manual, pois assim irá assimilar muito mais conteúdo do que na primeira leitura, repetindo o processo se achar necessário.

Caso possuir dúvidas que não são explicadas no manual, entre na aba “Fórum” (é necessário um novo cadastro, pode ser o mesmo login e senha) e poste nos tópicos específicos a sua dúvida. Você também pode entrar na aba “Chat”, lá geralmente terá alguém para responder suas dúvidas e jogadores para discutir estratégias e compartilhar conhecimento. Acessando a nossa *FanPage* no *Facebook*, você também ficará sabendo das novidades que ocorrem no X-Manager.

Não seja tímido, esta é uma forma de você conhecer pessoas e criar/aumentar a sua *network*. Caso necessite de mais ajuda, procure por Huiran ou Péricles. Eles estão a espera do seu feedback para poder melhorar este simulador empresarial.

Bom divertimento
Equipe X-Manager