

**Educação
Profissional
Paulista**

Técnico em
Administração

Fundamentos matemáticos

Porcentagens

Aula 4: Tamanho e participação de mercado

Código da aula: [ADM]ANO1C2B1S3A4



**Fundamentos
matemáticos**

Mapa da Unidade 1 Componente 2

Operações com
números
fracionários

semana

2

semana

1

Operações com
números naturais

semana

3

Você está aqui!
Porcentagens

semana

4

Fundamentos
matemáticos na prática

Fundamentos
matemáticos

Mapa da
Unidade 1
Componente 2

Você está aqui!

Porcentagens

**Aula 4: Tamanho e
participação de mercado**

Código da aula: [ADM]ANO1C2BIS3A4

3



Objetivos da aula

- Compreender o cálculo de participação de mercado no contexto administrativo.



Recursos didáticos

- Recurso audiovisual para exibição de vídeos e imagens;
- Folhas de papel, canetas, lápis e borracha;
- Computador com Excel.



Duração da aula

50 minutos.



Habilidades técnicas

- Determinar porcentagens e realizar cálculos com diferentes grandezas.



Habilidades socioemocionais

- Demonstrar pensamento crítico ao resolver problemas.



Relembre



COM SUAS PALAVRAS

Importância de porcentagens e variações percentuais no contexto administrativo

Por que porcentagens são importantes no contexto administrativo?

Como as variações percentuais auxiliam na análise administrativa?

Construindo
o **conceito**

Introdução ao tamanho e participação de mercado

Tamanho de Mercado:

- Indica o volume total de vendas de um produto em quantidade ou valor.

Participação de Mercado:

- Percentual que uma empresa representa dentro do tamanho de mercado em um período específico;
- Mede a importância da empresa no mercado.



© Getty Images

Construindo o conceito

Exemplo de como medir o tamanho e participação no mercado



UM PASSO DE CADA VEZ

O mercado de refrigerantes vendeu no ano 600 milhões de garrafas. Uma empresa desse mercado vendeu no mesmo ano 240 milhões de garrafas. Qual é a participação dessa empresa no mercado?

Calculando a Participação no Mercado:

- ▶ Passo 1: encontrar o tamanho do mercado. No exemplo foi de 600 milhões de garrafa (quantidade total vendida no ano).
- ▶ Passo 2: encontrar a participação no mercado. A participação é uma razão entre o que a empresa vendeu e o tamanho do mercado, apresentada em percentual.

$$\text{Participação no Mercado} = (240 / 600) \times 100 = 40\%$$



Construindo o conceito

Exemplo de variação no mercado

Crescimento do Mercado: é medido pela variação percentual das vendas de um ano para o outro.

O mercado de refrigerantes vendeu no ano anterior 600 milhões de garrafas. No ano atual, foram vendidos 620 milhões de garrafas. Qual é a variação na quantidade vendida nesse mercado?

Calculando a Variação no Mercado:

Ano anterior: 600 milhões

Ano atual: 620 milhões

$$\square \% = \frac{620 - 600}{600} \times 100 = 3,33\%$$

O mercado apresentou um crescimento de 3,33% de um ano para o outro



Ser
sempre +

Situação



VIREM E CONVERSEM

Você está trabalhando como auxiliar administrativo em uma empresa que está analisando o desempenho de seus produtos no mercado.

Durante uma reunião, seu supervisor pede que você colabore com um colega para apresentar os dados de participação de mercado da empresa. No entanto, você percebe que esse colega está nervoso e tem dificuldade em explicar as informações, o que pode comprometer a apresentação.

Situação fictícia produzida pela SEDUC-SP.

Como você pode apoiar seu colega de forma empática e colaborativa para que a apresentação dos dados seja bem-sucedida?



© Getty Images



© Getty Images

O que nós
**aprendemos
hoje?**

Então ficamos assim...

- 1** O tamanho de mercado mede o total de vendas de um produto em um período, podendo ser avaliado em quantidade (número de unidades) ou em valor;
- 2** A participação de mercado representa o percentual das vendas de uma empresa dentro do mercado total, calculada dividindo suas vendas pelo tamanho de mercado e multiplicando por 100;
- 3** Esses conceitos permitem avaliar o desempenho de empresas e o crescimento de mercados ao longo do tempo.



Saiba mais



Entenda a importância de calcular o **tamanho do mercado** e como isso pode guiar suas decisões estratégicas.

ACE VENTURES. **Tamanho de mercado – por que calcular?** Disponível em:
<https://www.youtube.com/watch?v=qF6Ed8XdGXw>.
Acesso em: 5 dez. 2024.





Referências da aula

HAZZAN, S. **Matemática básica**: para administração, economia, contabilidade e negócios. São Paulo: Atlas, 2021.

SILVA, S. M. da.; SILVA, E. M. da.; SILVA, E. M. da. **Matemática básica para cursos superiores**. São Paulo: Atlas, 2018.

SLACK, S. J. Coca-Cola: curiosidades, faturamento e história. **Investing**, 19 set. 2024. Disponível em: <https://br.investing.com/academy/statistics/coca-cola-curiosidades-faturamento-e-historia/>. Acesso em: 5 dez. 2024.

TOSI, A. J. **Matemática financeira com utilização do Excel 2000**: aplicável também as versões 5.0, 7.0, 97, 2002 e 2003. São Paulo: Atlas, 2008.

ZEGARELLI, M. **1001 problemas de Matemática básica e pré-álgebra para leigos**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2016.

Identidade visual: imagens © Getty Images



Orientações ao professor



Slide 6



Seção **Relembre**: 8 minutos.



Gestão de sala de aula:

- Assegure que todos os estudantes tenham a oportunidade de participar. Se necessário, faça rodízio ou direcione perguntas a estudantes que estejam menos ativos para garantir a participação de todos;
- Mantenha um ambiente de respeito em que todas as opiniões são valorizadas, garantindo que todos se sintam confortáveis para expressar seus pontos de vista.



Condução da dinâmica:

- Faça as perguntas do relembre para os alunos e incentive-os a participar e relembrar os conceitos apresentados nas aulas anteriores. É importante reforçar bem os conceitos aprendidos, pois os alunos vão precisar estar com eles bem fixados para as demais aulas.



Expectativas de respostas:

Resposta 1: Porcentagens ajudam a entender e comparar informações, como aumentos de salário, descontos em produtos ou lucros da empresa. Elas tornam mais fácil tomar decisões, pois mostram as mudanças de forma clara e proporcional.

Resposta 2: As variações percentuais mostram o quanto algo aumentou ou diminuiu em relação ao valor inicial, como vendas ou despesas. Elas ajudam a identificar se as mudanças foram positivas ou negativas, facilitando o planejamento e as decisões na empresa.

Slide 7



Seção **Construindo o conceito:** 20 minutos.



Gestão de sala de aula:

- Inicie a seção criando um ambiente relaxado e convidativo para um diálogo aberto;
- Encoraje a participação de todos os estudantes, garantindo que cada voz possa ser ouvida;
- Caso surjam respostas longas ou debates paralelos, delicadamente redirecione a conversa para o tópico original.



Aprofundamento:

- Enfatize que a participação de mercado é uma métrica fundamental para avaliar a competitividade de uma empresa;
- Relacione com exemplos cotidianos, como marcas de celulares ou refrigerantes, para tornar os conceitos mais palpáveis;
- Explique que, em geral, são utilizadas duas formas de mensuração do tamanho de mercado: pela quantidade e por valor em certo período. A participação de mercado de uma empresa é a porcentagem da quantidade ou valor vendidos por ela em certo período, em relação ao correspondente tamanho de mercado.

Para ilustrar a aula com exemplos práticos de participação de mercado, considere as seguintes informações:

- Coca-Cola: A empresa "detém aproximadamente 40% do mercado global de bebidas não alcoólicas." (SLACK, 2024)

Slide 8



Aprofundamento:

- Explique que medir o tamanho do mercado ajuda empresas a decidirem sobre investimentos e estratégias de marketing;
- Explique que tamanho de mercado é uma medida que quantifica o total de vendas no mercado de forma objetiva.

Slide 9



Aprofundamento:

- Destaque que as porcentagens podem ser utilizadas de diversas formas na administração e finanças;
- Reforce que aprender a calcular e interpretar os resultados percentuais e suas variações é muito importante. Explique que os cálculos da participação no mercado e variação no mercado são apenas alguns exemplos de como o cálculo percentual pode ser aplicado em administração.

Slide 10



Orientações: A seção **Ser sempre +** tem como objetivo desenvolver e aprimorar as competências socioemocionais dos estudantes, focando especificamente nas situações desafiadoras que podem surgir no ambiente profissional.



Tempo previsto: 19 minutos.



Gestão de sala de aula:

- Mantenha um ambiente de diálogo aberto e respeitoso;
- Assegure a participação equitativa, promovendo uma discussão inclusiva;
- Reconheça a complexidade do tema e a diversidade de perspectivas que os estudantes podem trazer;
- Forneça feedback construtivo e direcionamento à medida que os estudantes exploram possíveis soluções para o cenário proposto;
- Ajude os estudantes a refinarem suas ideias e a considerarem todas as implicações de suas sugestões.



Condução da dinâmica:

Introdução (2 minutos):

- Apresente a situação de maneira simples e direta.

Planejamento inicial (10 minutos)

- Instruções: Em duplas, discuta como podem lidar com essa situação.

Apresentação e Discussão (7 minutos)

- Apresentação rápida: Sortear algumas duplas para apresentarem suas principais ideias e soluções para a turma. Cada dupla tem 2 minutos para compartilhar as suas sugestões de como lidar com a situação.



Expectativas de respostas:

- Ajudar o colega revisando o material juntos antes da apresentação, identificando pontos-chave e criando uma abordagem simples para explicá-los;
- Durante a apresentação, sugerir que o colega foque em uma parte específica que ele domina, enquanto você assume os tópicos mais complexos;
- Oferecer apoio emocional, reforçando que todos estão aprendendo e que ele pode contar com sua ajuda.

Slide 11



Orientações: Professor, a **seção O que nós aprendemos hoje?** tem o objetivo de reforçar e esclarecer os conceitos principais discutidos na aula. Essa revisão pode ser uma ferramenta de avaliação informal do aprendizado dos estudantes, identificando áreas que possam precisar de mais atenção em aulas futuras.



Tempo previsto: 2 minutos.



Gestão de sala de aula:

- Mantenha um tom positivo e construtivo, reforçando o aprendizado em vez de focar em correções;
- Seja direto e objetivo nas explicações para manter a atividade dentro do tempo estipulado;
- Engaje os estudantes rapidamente, pedindo confirmações ou reações breves às definições apresentadas.



Condução da dinâmica:

- Explique que esta parte da seção, “Então ficamos assim...”, é um momento de reflexão e esclarecimento sobre os conceitos abordados na aula;
- Informe que será uma rápida revisão para assegurar que os entendimentos dos estudantes estão alinhados com as definições corretas dos conceitos;
- Apresente o slide com a definição sintética de cada conceito principal discutido na aula, ampliando em forma de frases completas;
- Destaque se as contribuições dos estudantes estavam alinhadas com o conceito e ofereça esclarecimentos rápidos caso haja discrepâncias ou mal-entendidos;
- Finalize resumindo os pontos principais e reiterando a importância de cada conceito e como ele se encaixa no contexto maior da aula;
- Reforce a ideia de que essa revisão ajuda a solidificar o entendimento dos estudantes e prepará-los para aplicar esses conceitos em situações práticas.



Expectativas de respostas:

Os estudantes devem sair da aula com um entendimento claro e preciso dos conceitos principais.

A atividade serve como uma verificação rápida do entendimento dos estudantes e uma oportunidade para corrigir quaisquer mal-entendidos.

Slide 12



Seção **Saiba Mais:** 1 minuto.

**Educação
Profissional
Paulista**

Técnico em
Administração