*Manuscrito #41458*

**CARTA RESPOSTA AO REVISORES**

Prezado Editor Prof. Dr. Francisco José da Costa.

Em primeiro lugar, gostaríamos de agradecer imensamente pela oportunidade de revisar nosso caso para ensino intitulado “*Previsão de Vendas e Dados Estatísticos: O Caso da Woodstock e suas Exportações para os EUA”* (#41458) e novamente enviá-lo para a TPA - Teoria e Prática em Administração.

O revisor fez excelentes apontamentos. Acreditamos que a atual versão de nosso artigo se encontra mais completa e alinhada com os ensejos gentilmente compartilhados. Um ponto relevante a ser levantado e que, de antemão gostaríamos de esclarecer, é que o revisor sugeriu a inclusão das respostas. Embora concordemos com o ponto de vista do revisor, optamos por não oferecer diretamente as respostas, mas sim um breve apanhado estatístico. O motivo desta escolha é o tamanho da atual versão do artigo, que já ultrapassa o máximo estipulado pela revista. Sendo assim, caso adicionássemos as respostas, o artigo ficaria ainda maior.

A seguir, nas próximas seções, respondemos a cada um desses apontamentos e posicionamos os avaliadores sobre as alterações que foram efetuadas com as sugestões propostas. Esta carta de resposta está dividida da seguinte forma:

* **Página 2:** Resposta à mensagem do Editor
* **Páginas 3 a 6:** Resposta às sugestões do Revisor A

Nós esperamos que esta atual versão do artigo esteja de acordo com suas expectativas. De antemão, nos colocamos à disposição para novas alterações que forem julgadas necessárias. Esta rodada de revisão foi tremendamente útil para nós, os autores e aguardaremos ansiosos pelas nossas próximas interações.

Cordialmente,

Os autores.

­­­­­­­­­­­­­­­

**Mensagem Inicial ao Editor**

**Editor:** Foi tomada uma decisão sobre o artigo submetido à TPA - Teoria e Prática em Administração, "Previsão de Vendas e Dados Estatísticos: O Caso da Woodstock e suas Exportações para os EUA".

A decisão é: são requeridos ajustes para o andamento da avaliação.

Abaixo estão as indicações de ajustes e melhorias requeridos pelos

avaliadores. Caso seja do interesse dos autores seguir no processo de avaliação, pedimos que façam nos seguintes termos:

- os ajustes feitos no texto devem ser destacados em vermelho;

- deve ser enviado um documento adicional indicando os ajustes feitos,

concernentes às recomendações, assim como a justificativa das sugestões não acatadas;

- O novo arquivo, juntamente com o documento de ajustes, deve ser enviado até o dia 17 de outubro.

**Autores:** *Agradecemos a oportunidade e aguardamos ansiosos pelas próximas possíveis interações. Respondemos todas as solicitações sugeridas pelo avaliador, ainda alteramos alguns pontos eventuais do artigo que necessitavam de maiores atenções.*

**Parecer do Avaliador A**

**1) REVISAR ABSTRACT**

**Autores:** *Agradecemos a avaliação efetuada e esperamos contribuir melhorando a versão atual do artigo. Informamos que revisamos a escrita original em português do resumo, e a escrita do Abstract realizada juntamente com a revisão gramatical. Inserimos a versão atual do Abstract abaixo.*

ABSTRACT

This teaching case relates the dilemma of Woodstock, a manufacturer of wooden doors. Its main consumer market is in the United States of America. The company, over the years, has shown ups and downs in production and the need to predict market behavior only increases. Predicting the consumption of doors helps to have greater regularity in the cash flow and, consequently, in production. The case was developed to provide students of international trade and statistics the basis for discussions about the efficiency of using secondary statistical data in sales forecasting and to provide greater regularity throughout a company's operating system. Students are expected to have a critical sense of using statistical data and also look inside the organization to take advantage of available resources to achieve sales and production goals. It is recommended to use in undergraduate and postgraduate courses, especially in the subjects of Internationalization of Companies, Statistics, Foreign Trade and other disciplines that evoke the subject of sales predictability and statistics.

**2) INTRODUÇÃO DO CASO: deve-se fazer uma introdução da história do caso. Essa introdução está parecendo uma introdução de artigo, falando da importância da temática do objetivo do “estudo”. Aconselho seguir as indicações de Roesch (2007) “Notas sobre a construção de casos para ensino” para a construção do parágrafo inicial:**

**Autores:** *Agradecemos os apontamentos sobre o caso e informamos que reescrevemos a introdução do caso, adequando a mesma dentro dos aspectos sugeridos. Abaixo, destacamos a atual versão da Introdução.*

Em 1938, dois irmãos chamados Guilherme e Heitor, fundaram uma pequena marcenaria com uma única máquina vinda da Alemanha. Com o passar dos anos, a empresa passou a fabricar pequenos artefatos de madeira e também virou referência na produção de carreteis, alavancada pela ampla expansão do setor elétrico advinda da criação de hidrelétricas na região. O segmento atual da empresa, que se caracteriza pela produção de portas de madeira, teve início nos anos 80. Desde então, é a produção de portas que traz um grande crescimento e reconhecimento a Woodstock. Tal reconhecimento trouxe aumento dos lucros, do tamanho da empresa, do número de funcionários e da área de atuação, chegando a exportar para diversos países do globo.

A partir do momento que a empresa passou a exportar para os EUA, precisou-se entender sobre o consumo de portas pelo mercado norte-americano. O responsável por este levantamento e construção das estatísticas, foi o gerente comercial Lucas. Ele ficou encarregado de utilizar todos os recursos disponíveis além de poder contratar profissional especializado, para apresentar tudo ao Sr. Artur, diretor da empresa. O risco era produzir demais ou de menos. Lucas sabia que portas estocadas trariam um grande montante de capital de giro envolvido. Sabia também que, caso os pedidos de exportação crescessem e a empresa não tivesse condições de entregar, perderia os clientes americanos. Como poderia Lucas prever as vendas da empresa? Uma solução encontrada por ele, foi a sugestão de um indicador disponibilizado pelo governo americano que trazia informações sobre pedidos de novas casas e reformas de casas já existentes.

Em posse desse índice, Lucas chegou a gráficos e análises de regressão e correlação. Portanto, o dilema do caso é: até que ponto o consumo de materiais de construção americano ajuda a prever as vendas e, consequentemente, a produção da Woodstock?

**3) DILEMA: detalhar melhor o dilema do caso e colocar já algumas questões para os alunos refletirem.**

**Autores:** *De fato, o dilema do caso não estava claro no trabalho. Para resolver este problema, colocamos o dilema do caso já na introdução, além de algumas breves questões que ajudam o aluno a refletir sobre o caso desde seu início. (Vide introdução acima).*

**4) NOTAS DE ENSINO:**

**- Fazer primeiramente uma sinopse do caso**

**Autores:** *Inicialmente, gostaríamos de agradecer a todos os apontamentos realizados com relação às notas de ensino. De início, informamos que criamos a seção Sinopse do Caso dentro das notas de ensino, a qual na nossa avaliação pode ser aproveitada quase na sua integridade, da introdução do caso, da versão da submissão. Isto é, utilizamos a seção de introdução da história do caso, transferindo-a para a seção de Sinopse do caso, adequando-a para a linguagem e indicação dos docentes. Inserimos abaixo, a seção de Sinopse do caso, presente nas notas de ensino.*

Sinopse

As empresas e indústrias buscam continuamente ferramentas que as auxiliem a estimar demandas e futuras vendas, com o objetivo de melhor programar suas atividades e verificar como está sua participação no mercado. É importante situar as atividades da empresa em relação aos fatos históricos e assim fazer projeções para o futuro, possibilitando um melhor planejamento e redução de custos. Com esta afirmação, é importante para a empresa estabelecer o exercício de prever, especialmente quando se trata de vendas. Isso se deve pela demanda por determinado produto, ao trazer auxílio para determinar a programação de produção e a capacidade instalada. Em suma, dar os caminhos para o negócio. As previsões estão baseadas em fatos históricos ou tendências de determinado períodos para os produtos em questão.

O objetivo deste estudo é discutir a capacidade da utilização de dados estatísticos secundários, neste caso fornecidos pelo governo estadunidense de autorizações de novas residências naquele país, para estimar previsão de vendas da empresa Woodstock. Com estes dados, pode-se estimar o consumo de materiais de construção, mais especificamente, portas de madeira. Estes dados são atualizados e divulgados mensalmente e separado por estados americanos. Com isso, pode-se detectar qual região está com seu consumo mais elevado e se a região, já atendida pela empresa, está com o consumo em crescimento, baixa ou estabilizado.

**5) NOTAS DE ENSINO:**

**- desdobrar e detalhar as possibilidades de aplicação do caso em termos de**

**temáticas e disciplinas específicas**

**Autores:** *Incluímos as sugestões de aplicação do caso conforme a seguinte inclusão:*

“Este caso para ensino foi construído para ser usado em cursos de graduação e pós-graduação de cursos de Administração de Empresas e demais cursos relacionados com gestão de negócios. A aplicação sugerida se dá em disciplinas como Orçamento empresarial, por ajudar na construção de cenários empresariais. Pode ainda ser utilizado em outras disciplinas, como Internacionalização de Empresas, Estatística, Comércio Exterior. Nas demais disciplinas que evoquem o tema de previsibilidade de vendas e estatística, também pode ser aplicado.”

**6) NOTAS DE ENSINO:**

**- discutir possibilidade de respostas das questões sugeridas**

**Autores:** *Concordamos com o ponto de vista do levantado. Ainda assim, optamos por não oferecer diretamente as respostas, mas sim um breve apanhado teórico estatístico. O motivo desta escolha é o tamanho da atual versão do artigo, que já ultrapassa o máximo estipulado pela revista. Sendo assim, caso adicionássemos as respostas, o artigo ficaria ainda maior. De qualquer forma, agradecemos a sugestão.*

**7) NOTAS DE ENSINO:**

**- detalhar uma sugestão de roteiro para discussão do caso, pensando em nível de graduação e de pós-graduação e de acordo com as disciplinas sugeridas**

**Autores:** *Gostaríamos de agradecer pela dica de criar um roteiro para discussão do caso, deixando mais claro quando o mesmo precisar ser aplicado, e mesmo, quando aplicado este poder ser feito de forma fracionada. Para tanto, elaboramos adicionalmente o Quadro 3, uma sugestão de roteiro para discussão do caso, separado por seção. Abaixo, está apresentado o Quadro 3.*

Quadro 3 – Plano de aula sugerido

|  |  |
| --- | --- |
| **Questões** | **Seção** |
| Apresentação geral do caso, detalhando seus objetivos e o dilema. | Resumo |
| Descrevendo a situação-problema que requer análise.1. O indicador de consumo de materiais realmente é relevante para prever vendar?2. Quais outros índices poderiam ser utilizados no desenvolvimento de relatórios para a diretoria? | Introdução |
| Conceituando a história. Definição do local e época.1. Qual foi o estalo da empresa em determinar o principal produto no seu portfólio?2. O que estimulou os gestores a procurar métodos de previsão de demanda?3. Como você classifica a relação familiar desde a fundação da empresa? | Antecedentes históricos |
| Iniciava-se a etapa de desbravar dados acessíveis para construir as estatísticas gerenciais.1. Qual o nível de complexidade do índice coletado pelo gerente de vendas?2. Qual a importância da elaboração de um estudo que pudesse estimar a quantidade exata de portas em cada tipo de residência?3. Já era possível identificar a premissa que promovia a maior demanda em novas construções? | Prevendo as vendas |
| O mercado é o principal motivador para a decisão estratégica do The Factory.1. Foi relevante a procura por um profissional experiente em estatística?2. Como poderia ser explicada mais detalhadamente a correlação apresentada?3. Descreva o resultado das quatro variáveis dos modelos de regressão.4. Embora tenha sido encontrado um R quadrado de 64%, como você descreve a diferença entre correlação e causa? | A bola de cristal |
| Finalmente, apresenta-se claramente o dilema por meio da história.  | O dilema |

*No mais, agradecemos novamente pela leitura atenta de nosso artigo e as valiosas contribuições recebidas e ficamos ansiosos e à disposição para novos esclarecimentos e futuras melhorias.*

*Os autores.*