



# AVALIAÇÃO UNIFICADA

## CADERNO DE QUESTÕES

### INSTRUÇÕES

- Você está recebendo o CADERNO DE QUESTÕES e a FOLHA DE RESPOSTA.
- Para cada questão há somente uma alternativa correta. Assinale na folha de respostas a alternativa que julgar correta.
- Não é permitido nenhum tipo de consulta, incluindo Calculadoras e Códigos Jurídicos.
- O cartão de resposta não será substituído em hipótese alguma.
- Tempo máximo para entrega da prova: 3 horas
- Tempo mínimo para entrega da prova: 1 hora

Nome

CURSO/PERÍODO

ADMINISTRAÇÃO - 6º PERÍODO - DATA: 01/10/2018

**GABARITO RASCUNHO**

|    |   |   |   |   |
|----|---|---|---|---|
| 01 | A | B | C | D |
| 02 | A | B | C | D |
| 03 | A | B | C | D |
| 04 | A | B | C | D |
| 05 | A | B | C | D |
| 06 | A | B | C | D |
| 07 | A | B | C | D |
| 08 | A | B | C | D |
| 09 | A | B | C | D |
| 10 | A | B | C | D |
| 11 | A | B | C | D |
| 12 | A | B | C | D |
| 13 | A | B | C | D |
| 14 | A | B | C | D |
| 15 | A | B | C | D |
| 16 | A | B | C | D |
| 17 | A | B | C | D |
| 18 | A | B | C | D |
| 19 | A | B | C | D |
| 20 | A | B | C | D |
| 21 | A | B | C | D |
| 22 | A | B | C | D |
| 23 | A | B | C | D |
| 24 | A | B | C | D |
| 25 | A | B | C | D |
| 26 | A | B | C | D |
| 27 | A | B | C | D |
| 28 | A | B | C | D |
| 29 | A | B | C | D |
| 30 | A | B | C | D |
| 31 | A | B | C | D |
| 32 | A | B | C | D |

ADMINISTRAÇÃO DE OPERAÇÕES/PROF. WILLIAM MILAN

QUESTÃO 01

Capacidade é definida como a quantidade máxima de produtos e serviços que podem ser produzidos em uma determinada unidade produtiva, em um intervalo de tempo estabelecido (MOREIRA, 1998), acrescenta-se ainda que segundo o conceito de Slack, Chambers e Jhonston (2009) este montante é calculado considerando condições normais de operação. Acerca dos tipos de capacidade relacione as colunas, e

- |                            |   |
|----------------------------|---|
| I – Capacidade instalada   | X – Capacidade disponível, subtraída as perdas não planejadas.                |
| II – Capacidade disponível | W – Capacidade máxima a ser produzida caso não haja interrupções no trabalho. |
| III – Capacidade efetiva   | Y – Capacidade máxima a ser produzida durante uma jornada de trabalho.        |
| IV – Capacidade realizada  | Z – Capacidade disponível, após a subtração dos setups planejados.            |

Assinale a alternativa que corresponde as definições:

- a) I - W, II - Y, III - Z, IV - X.
- b) I - W, II - X, III - Z, IV - Y.
- c) I - Y, II - W, III - X, IV - Z.
- d) I - Y, II - Z, III - W, IV - X.

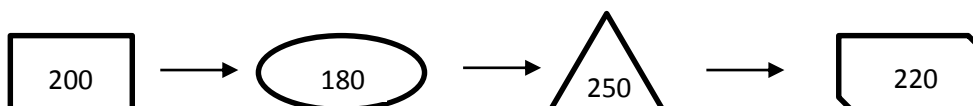
QUESTÃO 02

A análise da capacidade produtiva é essencial para se obter informações estratégicas que irão direcionar o processo de tomada de decisão com impactos a curto, médio e/ou longo prazo. Quanto a análise da capacidade se utiliza três parâmetros, sendo estes: grau de disponibilidade, grau de utilização e índice de eficiência. Acerca de tais definições dos índices, assinale a alternativa incorreta:

- a) grau de disponibilidade permite a empresa verificar se ainda há possibilidade de expansão da capacidade produtiva, ou seja, se essa irá necessitar de uma alteração radical ou gradual, pois apresenta qual o percentual da capacidade máxima da empresa que está ocupada com a jornada de trabalho exercida no momento.
- b) grau de utilização analisa a utilização da capacidade disponível, ou seja, do tempo que a empresa tem para produção qual o percentual que realmente está se destinando para produzir.
- c) índice de eficiência analisa o quanto a empresa está gerando de produtos, ou seja, quais são os resultados obtidos pela empresa com o máximo uso de recursos, sendo assim uma empresa eficiente é aquela que gera o máximo de produtos, utilizando-se de valor expressivo de recursos transformados e transformadores.
- d) as três ferramentas de controle não são excludentes, ou seja, o uso de uma ferramenta para análise da produção, não impede que outra seja utilizada simultaneamente como parâmetro de análise.

QUESTÃO 03

A empresa "Gargalo" trabalha em uma jornada de 08 horas diárias, sendo que possui quatro máquinas distintas. O processo produtivo necessita que um determinado produto passe pelas quatro máquinas durante o dia, sendo que cada máquina tem o mesmo tempo disponível para produção. Considerando que a produção em 01 hora de cada máquina está inseridos dentro de cada figura, quantos a empresa conseguiria produzir em 08 horas diárias considerando as restrições de tempo, volume e capacidade?



- a) 180 unidades.
- b) 220 unidades.
- c) 360 unidades.
- d) 850 unidades.

**QUESTÃO 04**

Para uma demanda de produção de 10.000 unidades/dia, sendo que cada colaborador produz 20 unidades/hora e que a empresa trabalha em dois turnos de 08 horas com interrupção planejada 1,0 horas por turno e não planejadas de 2,0 hora por turno. Quantos colaboradores foram necessários para o atendimento dessa demanda?

- a) 40
- b) 50
- c) 60
- d) 100

**NÚCLEO EMPREENDEDOR II/PROFª JUSCENI APARECIDA**

**QUESTÃO 05**

O plano de negócios é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócios que sustentam a empresa. Sua elaboração envolve um processo de aprendizagem e autoconhecimento e ainda permite ao empreendedor situar-se no seu ambiente de negócios.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001, p. 97

A respeito do plano de negócios, avalie as seguintes asserções.

O plano de negócios é importante para gerenciar de forma mais eficaz a empresa e tomar decisões acertadas e identificar oportunidades e transformá-las em diferencial competitivo para a empresa

**PORQUE**

O plano de negócios permite estabelecer comunicação interna eficaz na empresa e convencer o público-alvo externo: fornecedores, parceiros, clientes, bancos, investidores, etc. sobre os benefícios e os custos do negócio.

Acerca dessas asserções, assinale a opção correta

- a) As duas asserções são proposições verdadeiras, e a segunda é uma justificativa correta da primeira.
- b) A primeira asserção é uma proposição verdadeira, e a segunda, uma proposição falsa.
- c) A primeira asserção é uma proposição falsa, e a segunda, uma proposição verdadeira.
- d) As duas asserções são proposições falsas.

**QUESTÃO 06**

O plano de negócios é um exercício de planejamento da criação de um empreendimento. Para ter validade, deve ser desenvolvido em bases realistas. Um plano de negócios bem feito deverá estar em condições de ser implantado, de se transformar em uma “empresa incubada”, de sensibilizar parceiros e investidores. Há mais de um caminho para se chegar ao mesmo objetivo e mais de uma solução para resolver os diferentes problemas. É melhor fazer uma escolha que garanta sucesso a longo prazo que escolher a solução mais imediatista de sucesso aparente. O plano de negócios pode também conduzir à conclusão de que o empreendimento deva ser adiado ou suspenso por apresentar alta probabilidade de fracasso. O plano de negócios contém os principais pontos de cunho gerencial a serem considerados na criação de um empreendimento (DOLABELA, F. O segredo de Luísa – uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. São Paulo: Sextante, 2008, cap. II - adaptado). A partir das informações do texto, conclui-se que, ao elaborar um plano de negócios, o empreendedor deve considerar que:

- a) O planejamento das necessidades de recursos humanos para o primeiro ano de funcionamento do negócio é suficiente para atender à estratégia de aumento de participação de mercado.

- b) A análise estratégica de oportunidades e ameaças será útil para a formulação de estratégias de crescimento a partir do terceiro ano de funcionamento do negócio.
- c) As estratégias iniciais definidas para produto, preço, distribuição e comunicação são suficientes para futura diversificação de mercado.
- d) Objetivos, estratégias e metas estabelecidas no projeto inicial terão que ser flexíveis, para que possam adequar-se à dinâmica ambiental.

### **QUESTÃO 07**

Edinho procurou o SEBRAE em busca de ajuda para montar o seu negócio. Ele é um grande apreciador de cervejas e viu a possibilidade de ganhar dinheiro em um negócio que lhe proporciona um grande prazer, a produção de cervejas artesanais. Ao ser questionado por Erica, especialista do SEBRAE, sobre questões básicas de planejamento para montar o seu negócio, Edinho reparou que havia necessidade de fazer um estudo mais aprofundado sobre questões como mercado, produção, finanças, entre outros, que não imaginava serem tão importantes naquele momento. Por isso, seguindo a orientação de Erica, decidiu estruturar o seu Plano de Negócios. Considerando as características principais recomendadas a respeito da elaboração de um Plano de Negócio, avalie as alternativas a seguir.

É incorreto o que se afirma em:

- a) Integrar equipe, alinhando os esforços em uma única direção.
- b) Ser estático, com ajustes permanentes entre premissas e projeções.
- c) Comunicar com clareza o seu conteúdo, para os públicos de interesse internos e externos.
- d) Assegurar fluxo de caixa positivo com rentabilidade atraente.

### **QUESTÃO 08**

A Rede Wal Mart resolveu elaborar um plano de negócios que permitisse identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado. O primeiro passo ao elaborar o plano foi verificar a compreensão do o sumário executivo. Você como um bom empreendedor sugeriu que:

- a) Os objetivos do Plano de Negócios e o público-alvo não são elementos presentes na redação do sumário executivo.
- b) O sumário executivo é obrigatoriamente a última tarefa do plano, porque deve incluir as informações mais relevantes de todas as seções.
- c) O sumário executivo é elemento facultativo no Plano de Negócios.
- d) No sumário executivo deve constar apenas uma síntese da seção planejamento estratégico.

## **ADMINISTRAÇÃO DE COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTO COM O CLIENTE/PROF. NÉLIO BARBOSA**

### **QUESTÃO 09**

O endomarketing consiste em ações de marketing dirigidas para o público interno da empresa. Sua finalidade é promover entre os empregados e os departamentos os valores destinados a servir o cliente. Essa noção de cliente, por sua vez, transfere-se para o tratamento dado aos empregados comprometidos com os objetivos da empresa. Dessa forma, o endomarketing contribui decisivamente para a formação de um ambiente empresarial favorável ao uso do conhecimento e dos valores compartilhados por todos que compõem a organização. Considerando esse contexto, avalie as afirmações seguintes.

- I. O comprometimento dos empregados implica a adesão aos valores e objetivos da empresa.
- II. Por meio do comprometimento dos empregados, a empresa desenvolve o trabalho em equipe.
- III. O comprometimento dos empregados se dá por intermédio de um contexto marcado pela cooperação e pela integração de vários setores da empresa.

É correto o que se afirma em:

- a) I e II, apenas.
- b) I e III, apenas.

- c) II e III, apenas.
- d) I, II e III.

### **QUESTÃO 10**

Sobre o papel da comunicação no gerenciamento de crises organizacionais, considere as seguintes afirmativas:

1. A comunicação deve ser usada para manter a imagem positiva da organização, omitindo eventuais falhas no processo que resultou na crise.
2. Gerenciar crises de comunicação é estruturar um plano de contingência para situações especiais.
3. Escolher pessoas que possam responder rapidamente e de maneira eficiente à gestão do problema é uma atitude proativa.
4. É uma atividade preventiva e corretiva.

Assinale a alternativa correta.

- a) Somente as afirmativas 1 e 2 são verdadeiras.
- b) Somente as afirmativas 1 e 3 são verdadeiras.
- c) Somente as afirmativas 3 e 4 são verdadeiras.
- d) Somente as afirmativas 1, 2 e 4 são verdadeiras.

### **QUESTÃO 11**

Na comunicação organizacional integrada, encontramos uma modalidade de comunicação com objetivos de viabilização da interação entre a organização e seus empregados, interação essa que produz resultados positivos para ambas as partes, quando existem um diálogo aberto e o uso de canais eficientes de comunicação. Considerando as informações apresentadas, assinale a alternativa que corresponde a essa modalidade de comunicação.

- a) Institucional
- b) Interna
- c) Mercadológica
- d) Administrativa

### **QUESTÃO 12**

Responsável pelo relacionamento da organização com dois mercados, ou seja, o mercador fornecedor (matéria-prima) e o mercado comprador (atacadista, varejista, consumidores). Contato estabelecido com aquelas parcelas de público potencialmente interessadas em reagir favoravelmente às transações e negociações oferecidas pela empresa.

A partir desta definição, assinale a alternativa em que TODOS os itens correspondem a ferramentas da comunicação mercadológica:

- a) Endomarketing, *merchandising* e propaganda
- b) Assessoria de imprensa, publicidade e promoção de vendas
- c) *Merchandising*, propaganda e promoção de vendas
- d) Intranet, promoção de vendas e endomarketing

## **GESTÃO ESTRATÉGICA DE MARKETING/PROF. GLAUCIMARCOS**

### **QUESTÃO 13**

Ao elaborar um plano de marketing, os executivos de uma instituição financeira desenvolveram uma série de ações para ampliar o relacionamento com os clientes. Eles esperam que a implantação de estratégias de marketing de relacionamento leve a organização a

- a) aumentar os custos de transação e tempo, de forma que as negociações sejam discutidas a cada vez.
- b) constituir um clima de relacionamento confiável, em curto prazo, com clientes, distribuidores e atendentes.
- c) desenvolver boas relações com as partes interessadas no negócio, mantendo lucratividade em longo prazo.

d) oferecer aos clientes bons serviços e alta qualidade, a preços elevados, por um prolongado período de tempo.

#### **QUESTÃO 14**

Em relação ao Marketing Estratégico, avalie as afirmações adiante e marque com V as verdadeiras e com F as falsas. Em seguida marque a opção correta.

( ) Segmento de Mercado é um grupo de consumidores com necessidades e características comuns entre si, mas diferentes em relação a outro grupo, que exigem estratégias de marketing distintas.

( ) Mercado revendedor é constituído por pessoas e organizações – distribuidores e intermediários – que compram bens e serviços produzidos por terceiros com o objetivo de revendê-los ou alugá-los.

( ) Mercado consumidor é o mercado para bens e serviços que são comprados (ou alugados) por pessoas e famílias para uso pessoal.

( ) Mercado produtor ou industrial é composto por pessoas e organizações que adquirem bens e serviços para serem usados na elaboração de outros bens e serviços destinados à venda ou aluguel a terceiros.

a) V, F, F, V.

b) F, V, V, V.

c) F, F, V, V.

d) V, V, V, V.

#### **QUESTÃO 15**

O presidente de uma grande empresa declarou certa vez: “Estamos no ramo de valor”. Essa declaração significa que

a) a empresa tem ações negociadas nas principais bolsas de valores do mundo.

b) a empresa transformou seus produtos num pacote de benefícios para os clientes.

c) o mercado em que atua a empresa é muito competitivo em relação a preço.

d) as vantagens de custo são obtidas através de forte negociação com fornecedores.

#### **QUESTÃO 16**

A elaboração de um planejamento de marketing envolve pensar tanto em questões estratégicas quanto táticas. Para um planejamento estratégico de marketing, é necessário, durante a sua elaboração.

a) analisar os ambientes externo e interno.

b) decidir as características dos produtos (embalagem, rótulo, segurança, cores, entre outras)

c) tomar as decisões sobre o composto de marketing da empresa

d) decidir os preços a serem praticados para os produtos da empresa.

### **GLOBALIZAÇÃO E MERCADOS**

#### **QUESTÃO 17**

Assinale um dos eventos abaixo que NÃO possui relação direta com o processo de globalização:

a) A formação de blocos econômicos regionais;

b) A propagação do inglês como idioma universal;

c) A difusão dos comércios localizados em oposição às corporações internacionais;

d) O “encolhimento” do mundo graças à redução das dificuldades de comunicação e transporte entre as diferentes regiões do planeta.

#### **QUESTÃO 18**

Sobre a Revolução Informação e suas implicações para a reorganização do mundo contemporâneo, podemos afirmar que:

a) Alguns Estados e um conjunto diminuto de grandes empresas controlam o essencial da revolução tecnológica em curso, atualizando o desenvolvimento geograficamente desigual;

b) Dado o alcance planetário do sistema técnico informacional, a população tem amplo acesso a uma informação verdadeira que unifica os lugares, tornando o mundo uma democrática aldeia global;

c) Há um acentuado enfraquecimento das funções de gestão das metrópoles, processo determinado pela descentralização da produção, apoiada no uso intensivo das tecnologias da informação e comunicação;

d) Os mais diversos fluxos de informações perpassam as fronteiras nacionais, anulando o papel do Estado-Nação como ente regulador e definidor de estratégias no jogo político mundial.

### **QUESTÃO 19**

Segundo Chiavenato, o capital intelectual é um dos conceitos mais discutidos recentemente. O capital intelectual é totalmente invisível e intangível, daí a dificuldade em geri-lo e quantificá-lo adequadamente. São fatores constituintes do capital intelectual, segundo Chiavenato, exceto:

- a) relações com clientes e fornecedores, marcas, imagem e reputação;
- b) indicadores e resultados contábeis;
- c) conceitos, modelos e processos organizacionais;
- d) talentos integrados e conectados por uma arquitetura organizacional.

### **QUESTÃO 20**

Para cada uma das afirmações abaixo sobre Inovação, marque “V” (verdadeiro) ou “F” (falso). Em seguida marque a opção correta.

- ( ) Inovação é o processo que inclui as atividades técnicas, concepção, desenvolvimento, gestão e que resulta na comercialização de novos (ou melhorados) produtos, ou na primeira utilização de novos (ou melhorados) processos;
  - ( ) A aceitação do mercado para um novo produto é o que gera o resultado da inovação organizacional;
  - ( ) A introdução e a difusão de uma inovação radical não representam a mudança do paradigma tecnológico vigente;
  - ( ) Inovações radicais são capazes de mudar a base econômica e tecnológica presente na sociedade.
- a) V, F, F, V.
  - b) F, V, V, V.
  - c) F, F, V, V.
  - d) V, V, V, V.

## **GESTÃO DE AGRONEGÓCIOS/PROF. LEONARDO**

### **QUESTÃO 21**

O Agronegócio possui peculiaridades em relação a outros tipos de negócios que um empreendedor possa instalar. Abaixo marque a alternativa que indica de forma incorreta estas peculiaridades:

- a) Efeitos da sazonalidade na produção.
- b) Imprevisto com pragas agrícolas.
- c) Período de safra e entressafra.
- d) Facilidade para escoar os produtos.

### **QUESTÃO 22**

Em uma determinada fazenda, o proprietário optou pelo uso de vários cultivos, sendo: Cana de açúcar, Laranja e Milho. Assinale a alternativa que NÃO corresponde a Insumos utilizados na produção da fazenda.

- a) Tratores e maquinário agrícola.
- b) Adubos e matéria orgânica para correção do solo.
- c) Bagaço de cana de açúcar.
- d) Mudas geneticamente selecionadas.

### **QUESTÃO 23**

Pragas agrícolas representam um grande risco para a produção em sistemas extensivos, abaixo estão relacionadas formas de se combater estas pragas, assinale a alternativa INCORRETA.

- a) Utilização de defensivos agrícolas de origem agroquímicas.
- b) Aplicação de metodologias menos tóxicas, como controle biológico.
- c) Utilização do fogo para controle da praga.
- d) Seleção de vegetais geneticamente modificados resistentes a pragas.



**QUESTÃO 24**

A engenharia genética e biotecnologia trouxeram avanços diretos para as cadeias produtivas do agronegócio brasileiro por diversos fatores, marque a alternativa que não se encaixa como um destes fatores:

- a) Melhoria na qualidade do produto final.
- b) Aumento de consumo por parte da população.
- c) Aumento da produtividade da colheita.
- d) Diminuição de incidência de pragas agrícolas.

**ADMINISTRAÇÃO DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO II/PROF. RODRIGO**

**QUESTÃO 25**

O contrato eletrônico pode ser definido como o encontro de uma oferta de bens ou serviços que se exprime de modo audiovisual através de uma rede internacional de telecomunicações e de uma aceitação suscetível de manifestar-se por meio da interatividade, ainda que são todas as espécies de signos eletrônicos transmitidos pela internet que permitem a determinação de deveres e obrigações jurídicos. Eletrônico é o meio utilizado pelas partes para formalizar o contrato logo, pode-se entender que por contrato eletrônico aquele em que o computador é utilizado como meio de manifestação e de instrumentalização da vontade das partes. São incluídos na categoria de contratos atípicos e de forma livre, o seu conteúdo estar disciplinado em lei como, por exemplo, a compra e venda ou a locação. Pode-se dizer que a vontade das partes ocorre em um momento anterior, mediante as tratativas comerciais e o estabelecimento de protocolos conjuntos de negociação que serão viabilizados pelos programas computacionais. É a situação que ocorre entre empresas industriais ou importadoras de produtos e as redes de distribuição ou varejo. Tais contratos são utilizados normalmente entre as empresas para relações comerciais de atacado, caracterizando-se, pelo fato de a comunicação entre as partes contratantes operar-se em redes fechadas, por meio de sistemas aplicativos previamente programados. Para que isso se concretize, cada empresa envolvida deve ter um conjunto de recursos específicos de hardware e software que lhes permitam programar todos os seus sistemas aplicativos (de controle de estoques, de compras, de expedição, de faturamento, de compras a pagar etc.) para estabelecer a comunicação eletrônica com os sistemas aplicativos de seus fornecedores, clientes, bancos. Esta modalidade de contratação chama-se EDI – Electronic Data Interchange, permitindo-se a comunicação entre os diferentes equipamentos de comunicação das empresas, por meio de padrões de dados (protocolos), mediante os quais serão processadas e enviadas as informações. Assinale a opção que define o tipo de contrato descrito no texto:

- a) Contratos Eletrônicos Intersistêmicos;
- b) Contratos Eletrônicos Interpessoais;
- c) Contratos Eletrônicos Sistêmicos;
- d) Contratos Eletrônicos Interativos.

**QUESTÃO 26**

São os contratos firmados de modo que o computador é utilizado como meio de comunicação entre as partes, interagindo na formação de vontade destas e na instrumentalização do contrato, ou seja, não é apenas forma de comunicação de vontade já concebida. Pode ser dividido em duas categorias, sendo simultâneas as declarações de vontade ou com intervalo entre a declaração de uma parte e a recepção de outra. São contratos simultâneos os firmados em tempo real, on-line, ou seja, os contratos firmados quando as partes estejam ao mesmo tempo conectadas na internet. Temos como exemplo os contratos firmados em chats ou de ambientes de conversação. Como exemplo de contratos em que a declaração e a recepção não ocorrem simultaneamente temos os firmados por meio de correio eletrônico.

- a) Contratos Eletrônicos Inter sistêmicos;
- b) Contratos Eletrônicos Pessoais;
- c) Contratos Eletrônicos Interativos;
- d) Contratos Eletrônicos Interpessoais.

**QUESTÃO 27**

Essa modalidade de comércio eletrônico é um fenômeno que tem se destacado já há algum tempo em grande parte da Europa e da Ásia, mas só recentemente começou a ganhar terreno nos Estados Unidos e Canadá, com o Brasil liderando o uso na América Latina. Com o surgimento das redes 3G, smartphones e outros dispositivos portáteis de tecnologia avançada, é cada vez mais popular o uso de dispositivos móveis para compras na web. Há milhares de pessoas que utilizam seus telefones com dispositivos de conexão a internet e estão aprendendo a fazer suas atividades cotidianas se utilizando de tal aparelho. O número de pessoas que estão substituindo as tradicionais compras on-line pela alternativa móvel vem aumentando a cada dia. É possível que se chegue a um ponto no qual quase todas as transações sejam concluídas a partir de dispositivos móveis. Os usuários podiam procurar suas músicas favoritas, aplicativos e jogos de seu gosto que sejam compatíveis com dispositivos portáteis. Em seguida, pode se comprar estes bens digitais e baixá-los logo após a conclusão da transação. Com o crescimento dessa modalidade não apenas bens digitais estão sendo vendidos, com bens tangíveis passando a ser ofertados pelos varejistas. Caso o valor cobrado online por tal produto for menor que uma loja de varejo física, as chances de que a pessoa venha a comprar tal item imediatamente pela web aumentam bastante. Este tipo de compra por impulso é uma forma instantânea de gratificação para o cliente e excelente oportunidade para os negócios online. O texto acima se refere a que modalidade de comércio eletrônico?

Marque a opção correta:

- a) F-Commerce;
- b) S- Commerce;
- c) T-Commerce;
- d) M- Commerce.

### **QUESTÃO 28**

Software nocivo que restringe o acesso ao sistema infectado e cobra um resgate para que o acesso possa ser restabelecido, caso não ocorra o mesmo, arquivos podem ser perdidos e até mesmo publicados. De acordo com um relatório da Cisco, ele domina o mercado de ameaças digitais e é o mais rentável da história. O primeiro relato documental deste tipo de ataque foi em 2005 nos Estados Unidos. Um exemplo deste tipo de ataque é que ele compacta arquivos no computador da vítima em um pacote criptografado. Em seguida informa que os arquivos somente poderão ser recuperados com o uso de uma chave difícil de ser quebrada, geralmente de 30 dígitos, que a vítima receberá após efetuar sua compra em um site do atacante. Trata-se de um golpe ou de fato uma ação extorsiva pois esse tipo de hacker (crackers), mesmo após o pagamento do resgate, pode ou não fornecer a chave para descriptografar os arquivos. Diferentemente dos trojans, eles não permitem acesso externo ao computador infectado. A maioria é criada com propósitos comerciais. São geralmente, e com certa facilidade, detectados por antivírus, pois costumam gerar arquivos criptografados de grande tamanho, embora alguns possuam opções que escolhem inteligentemente quais pastas criptografar ou, então, permitem que o atacante escolha quais as pastas de interesse. Marque a resposta certa:

- a) Trojan Horse;
- b) Ransomware;
- c) Backdoor.
- d) Worm;

### **GESTÃO ESTRATÉGICA DE NEGÓCIOS II/PROFª BÁCIMA**

### **QUESTÃO 29**

A Gestão Estratégica das organizações passa por desafios e dificuldades de percepção estratégica, pois, as pessoas podem ter bloqueios que impedem a visualização de riscos e oportunidades. De forma ainda mais prejudicial, esses bloqueios mentais, ou padrões mentais impedem de ver o novo e dificultam que as pessoas pensem o impensável. Estas dificuldades podem ser causadas por barreiras mentais para aquilo que não se enquadram aos modelos preexistentes; além da falta de visão sistêmica, ou seja, a incapacidade de perceber as inter-relações, as causas e ou efeitos ou vice versa (COSTA, 2007). A seguir estão relacionadas algumas das dificuldades e obstáculos para a percepção estratégica, exceto:

- a) Dificuldade de percepção: dificuldade de percepção de oportunidades e de ameaças.
- b) Obstáculos Culturais: cultura contemporânea e cultura de sucesso garantido no passado.

- c) Obstáculos organizacionais: organizações burocráticas e organizações em feudos.
- d) Obstáculos gerenciais: administração espasmódica e ambiente de aversão a riscos.

### **QUESTÃO 30**

(ESAF / DNIT – 2013) Leia os trechos a seguir.

#### **Primeira afirmativa:**

O planejamento estratégico é o processo de elaborar a estratégia, trata-se de um conjunto de grandes decisões tomadas pelo grupo diretivo. Os planos táticos se dão normalmente no nível gerencial e geralmente consistem em operacionalizar as grandes decisões estratégicas. Já os planos operacionais representam a materialização das decisões estratégicas e táticas. Assim, comprar uma nova empresa, definir uma nova linha de produtos ou a nova estrutura organizacional, e decidir se vai comprar de um fornecedor ou de outro, bem como a política de preços da empresa, são consideradas decisões que compreendem o planejamento estratégico, os planos tático e operacional, respectivamente.

#### **Segunda afirmativa:**

Tais decisões caracterizam-se por ter influência no longo prazo e por impactar a organização como um todo; por impactar no médio prazo e sua extensão reduzir-se a um conjunto de áreas ou setores da organização; e por ter impacto, em teoria, no curto prazo e sua extensão afetar área ou setor específico, respectivamente. A respeito dessas duas afirmativas, é correto afirmar que:

- a) somente a primeira afirmativa está correta.
- b) somente a segunda afirmativa está correta.
- c) as duas afirmativas estão incorretas.
- d) as duas afirmativas estão corretas e a segunda justifica a primeira.

### **QUESTÃO 31**

Uma determinada instituição precisa capacitar os servidores responsáveis pela área de Planejamento. Para isso, o gestor da unidade demandou para a área da Capacitação uma proposta de treinamento que aborde a temática “Planejamento Estratégico, Tático e Operacional nas Organizações Públicas”. O servidor responsável em elaborar a ementa e o conteúdo do treinamento não pode esquecer de incluir que o propósito do processo de planejamento estratégico é a

- a) criação de sistemas em que servidores trabalham na base de um número de horas fixado para o ano e não para a semana ou mês, como usualmente se pratica.
- b) mobilização das energias pessoais e de processos de mudança que gerem contaminação positiva dos membros da instituição.
- c) realocação e redistribuição de servidores que seja compatível com os perfis e quantitativos necessários à organização.
- d) formulação de estratégias e sua implementação através de planos táticos e operacionais.

### **QUESTÃO 32**

Considerado um dos pais do Planejamento Estratégico, o professor Igor Ansoff, afirmou em seu livro "Do Planejamento Estratégico à Administração Estratégica", que na década de 50, as organizações passaram a preocupar-se cada vez mais com o ambiente. Analise as assertivas:

- I. O ambiente de tarefa é o ambiente específico de cada organização. Cada organização tem seu próprio ambiente de tarefa, do qual obtém suas entradas e no qual coloca suas saídas ou resultados.
- II. O ambiente de tarefa é constituído de todos os fatores econômicos, tecnológicos, sociais, políticos, legais, culturais, demográficos, etc. que ocorrem no mundo e na sociedade em geral.
- III. O ambiente geral ou macroambiente constitui um conjunto de condições semelhantes para as organizações. É constituído por fornecedores, clientes, concorrentes e entidades reguladoras.

Sobre as assertivas, pode-se afirmar:

- a) Apenas a assertiva I está correta.
- b) As assertivas I, II e III estão corretas.
- c) Apenas as assertivas I e III estão corretas.
- d) Apenas a assertiva III está correta.