



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 - 5º PERÍODO - DATA: 03/04/2017



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
33	A	B	C	D
34	A	B	C	D
35	A	B	C	D
36	A	B	C	D



DISCIPLINA: GESTÃO DE PESSOAS II/PROFª ANA PAULA FLORENTINO

QUESTÃO 01

(ENADE 2015 – adaptada) Um experiente administrador de vendas ofereceu a seus vendedores algumas orientações sobre como fechar um negócio. Os vendedores, então, mudaram as técnicas de vendas até então utilizadas, porque reconhecem as habilidades de vendas do administrador. Por outro lado, como esse mesmo líder não domina a área de finanças, seus vendedores podem ignorar seus conselhos a respeito do assunto.

BATMAN, T. S. SNELL, S. A. **Administração**: construindo vantagem competitiva. São Paulo: Atlas, 1998.

O exemplo reproduzido acima ilustra uma situação que envolve a fonte de poder

- de competência.
- legítimo.
- de referência.
- de coerção.

QUESTÃO 02

(ENADE 2015 – adaptada) Um instrumento importante para entender uma equipe e traçar ações mais eficazes de gestão é o mapeamento. Para realizar o mapeamento de equipe, é necessário considerar as competências elencadas pela organização como desejáveis. Nesse sentido, suponha que uma empresa tenha solicitado ao gestor de vendas que mapeie a sua equipe considerando as seguintes competências:

- Conhecimento – entendimento de como se faz;
- Habilidade – saber fazer;
- Visão – organizar, planejar o que se faz;
- Ética – comportamento em grupo;
- Superação – fazer acontecer.

Utilizando uma escala de 1 a 4 pontos, na qual 1 corresponde a pouco e 4 a muito, o gestor aplicou essa técnica e obteve o seguinte resultado.

Equipe	Conhecimento	Habilidade	Atitude	Visão	Ética	Superação
Carla	2	2	4	1	4	2
Henrique	1	1	3	2	3	4
Fernanda	2	1	2	4	2	3
João	2	4	1	3	1	4
Bárbara	4	3	4	3	4	3

Com base nos resultados desse mapeamento, avalie as afirmações a seguir.

- Uma ação a ser implementada é promover um treinamento para melhorar a habilidade de vendas, visto que os resultados indicam ser este um dos pontos mais críticos da equipe, como demonstram os resultados de Carla, Henrique e Fernanda.
- João, apesar de sempre cumprir as metas, precisaria de acompanhamento próximo do gestor e de *feedback*, para melhorar seu comportamento interpessoal, espelhando-se em Carla e Bárbara.
- Bárbara representa um membro formador de opinião e exemplo para a equipe. É uma colaboradora que deve ser reconhecida e incentivada para que ajude a melhorar o relacionamento da equipe como um todo.

É correto o que se afirma em

- I apenas.
- I, II e III.
- I e II.
- III apenas.

QUESTÃO 03

(ENADE 2015 – adaptada) Atualmente, um dos aspectos a ser observado para uma empresa tornar-se competitiva é a necessidade de que seus recursos humanos apresentem elevados níveis de produtividade, o



que depende de capacitação, motivação e liderança. Ciente dessa necessidade, uma empresa contratou uma consultoria para analisar seus recursos humanos, visto que o respectivo departamento vem executando, exclusivamente, rotinas de departamento pessoal. Considerando esse contexto, avalie as estratégias sugeridas pela consultoria à empresa descritas nas afirmações a seguir:

- I. Buscar liderança autocrática para motivar os colaboradores.
- II. Realizar downsizing, para terceirizar algumas atividades que não fazem parte do negócio principal da empresa.
- III. Adotar empowerment, descentralizando os poderes, proporcionando autonomia aos funcionários para tomar decisões, que tradicionalmente têm sido confiadas aos chefes.

É correto o que se afirma em

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

QUESTÃO 04

A era da informação é o período que começou no início da década de 1990, sua principal característica são as constantes mudanças. Nessa nova era tornar o conhecimento útil e produtivo tornou-se a maior responsabilidade gerencial, e lidar com as pessoas deixou de ser um problema e passou a ser a solução para as organizações. Considerando esse contexto, analise as afirmativas que exemplificam a transformação das pessoas vistas como recursos para pessoas vistas como parceiros:

- I) De empregados isolados nos cargos para colaboradores agrupados em equipes.
- II) De horário rigidamente estabelecido para metas negociadas e compartilhadas.
- III) De preocupação com normas e regras para preocupação com os resultados.
- IV) De mão de obra para inteligência e talento.

É correto o que se afirma em

- a) I e II, apenas.
- b) II e III, apenas.
- c) III e IV, apenas.
- d) I, II, III e IV.

DISCIPLINA: GESTÃO ESTRATÉGICA EM FINANÇAS/PROFª KATIANE

QUESTÃO 05

(ENADE 2015) O investimento em pesquisa e desenvolvimento é um caminho importante para as empresas que desejam diferenciar-se dos seus concorrentes. Foi com este destaque que um jornal trouxe uma lista das dez empresas mais inovadoras do Brasil. Em comum entre as empresas vencedoras, está a decisão dos seus líderes de manter praticamente inalterados os percentuais de investimento em inovação, mesmo diante de projeções macroeconômicas desfavoráveis. Tal cenário é possível porque os gestores acreditam que os investimentos em inovação ajudam a superar os momentos difíceis e a preparar as empresas para os desafios futuros. A partir do texto, é possível definir inovação como

- a) projetos de alto teor tecnológico.
- b) Produtos utilizados para fins muito específicos.
- c) invenções que ainda não estão no mercado.
- d) bens, serviços ou processos originais que agregam valor social ou riqueza.

QUESTÃO 06

(ENADE 2012) Uma das decisões mais relevantes quando se trata da política de capital de giro de uma empresa é a decisão de como os ativos correntes devem ser financiados. Disso é possível derivar seis possíveis estruturas financeiras, conforme proposto por Fleuri, Kehdy e Blanc (2003) e Assaf Neto e Tibúrcio Silva (2002).



Estrutura	Capital Circulante Líquido (CCL)	Necessidade de Investimento em Giro (NIG)	Tesouraria (T)
I	+	-	+
II	+	+	+
III	+	+	-
IV	-	+	-
V	-	-	-
VI	-	-	+

CCL = Ativo Circulante – Passivo Circulante NIG = Ativo Circulante Operacional – Passivo Circulante Operacional T = Ativo Circulante Financeiro – Passivo Circulante Financeiro

ASSAF NETO, A.; TIBÚRCIO SILVA, C. A. **Administração do capital de giro.** 3 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

FLEURIET, M.; KEHDY, R.; BLANC, G. **Modelo Fleuriet:** a dinâmica financeira das empresas brasileiras – um método de análise, orçamento e planejamento financeiro. Belo Horizonte: Campus, 2003.

Com base nas estruturas financeiras apresentadas, avalie as afirmações abaixo.

- I. Organizações que exibem estrutura do tipo I estão em excelente situação financeira em razão do elevado nível de liquidez praticado, pois têm recursos permanentes aplicados no ativo circulante.
- II. Organizações que exibem estrutura do tipo IV estão em situação financeira confortável, embora tenham saldo de tesouraria negativo em decorrência da necessidade de captação de recursos de longo prazo para investimento no CCL.
- III. Organizações que exibem estrutura do tipo V estão em uma situação em que recursos de curto prazo financeiros e operacionais financiam investimentos de maior prazo, o que evidencia uma estrutura inadequada de gestão financeira de capital de giro.

É correto o que se afirma em

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

QUESTÃO 07

(ENADE 2012) A gerente da unidade gestora de saúde X de um pequeno município brasileiro defende sua unidade como a mais eficiente das três unidades do município, em termos de motivação de pessoal, pois, durante um ano de registros de faltas e presenças, observou apenas 18 faltas de seus 90 profissionais. A gerente assegura que sua unidade é a melhor no critério “nível de faltas relativo ao número de profissionais”, e a sua referência de comparação é a unidade gestora Y, que conta com 120 profissionais e registrou, no mesmo período, 24 faltas. Os gerentes das unidades Y e Z contestam o argumento da gerente da unidade X, o que se tornou fator de potencial conflito entre gestores. Para esclarecer melhor os fatos, o secretário de saúde fez um levantamento das três unidades gestoras de saúde (X, Y e Z), e observou que foram registradas, entre 350 profissionais, 62 faltas no total.

Com base no contexto acima, avalie as seguintes asserções e a relação proposta entre elas.

I. A gerente da unidade gestora de saúde X tem razão ao defender sua unidade como a mais eficiente do município.

PORQUE

II. A unidade gestora de saúde Z tem o mesmo nível de faltas relativo ao número de empregados dessa unidade do que a unidade gestora de saúde Y.

A respeito dessas asserções, assinale a opção correta.

- a) As asserções I e II são proposições verdadeiras, e a II é uma justificativa da I.
- b) As asserções I e II são proposições verdadeiras, mas a II não é uma justificativa da I.
- c) A asserção I é uma proposição verdadeira, e a II é uma proposição falsa.
- d) As asserções I e II são proposições falsas.



QUESTÃO 08

(ENADE 2012) Um estudo de uma empresa de consultoria americana mostra que sete em cada dez empresários do mundo buscam alguma iniciativa de colaboração com outras empresas. O alvo preferencial são companhias com as quais já existe algum tipo de relacionamento, como fornecedores e clientes. “São vários os motivos para parcerias, desde a necessidade de adquirir conhecimento em áreas novas até simplesmente cortar custos”, afirma o responsável pela pesquisa. Assim, para ganhar competitividade, muitas empresas passaram a ver mais vantagens do que problemas em dividir informações estratégicas. É cada vez maior o número de empresas que criam projetos em conjunto para dividir custos e riscos. A parceria pode ser entre concorrentes ou entre empresas de mercados totalmente distintos, como nos modelos que seguem.

Modelo I - Para abrir mercados: o custo de chegar a uma nova região pode inviabilizar a investida. Convidar outra empresa ajuda a dividir os custos.

Modelo II - Para cortar custos: empresas gastam muito com atividades que não são sua especialidade, como transporte. Aliar-se a um especialista pode ser uma saída.

Modelo III - Para inovar: projetos de inovação são caros e incertos por natureza. Para reduzir os custos, cada vez mais empresas criam projetos para prospectar novas tecnologias.

SIMÕES, R. O inimigo virou sócio. **Exame**, São Paulo, ano 46, n. 1019, p. 109-110, 27 jun. 2012 (adaptado).

Considere a seguinte situação hipotética.

Três fabricantes de produtos distintos — uma de adereços e utilidades femininos; outra de meias para mulheres e *lingeries*; e uma terceira de produtos diversos com *design* não convencional —, atuantes de maneira isolada por meio de lojas próprias e franquias em cidades com mais de 500 mil habitantes, conceberam uma nova proposta de loja para cidades com até 250 mil habitantes, caracterizada pela venda conjunta dos itens das três marcas.

De acordo com a proposta de modelos de parceria apresentada pela empresa de consultoria americana, a situação descrita acima enquadra-se no(s) modelo(s)

- I apenas.
- III, apenas.
- I e II apenas.
- II e III apenas.

DISCIPLINA: GESTÃO DE PROJETOS/PROFª JUSCENI

QUESTÃO 09

As áreas que compõem o conjunto de conhecimentos sobre gerenciamento de projetos são dez. Para essas nove áreas, o PMBOK propõe o grupamento de processos em função da sua natureza. Entre as opções abaixo, selecione aquela que enuncia corretamente os grupos de processos de gerenciamento de projetos.

- Iniciação, Planejamento, Execução, controle e Fechamento.
- Escopo, Tempo, Custo, RH, Qualidade e Riscos.
- Escopo, Planejamento, Execução, Monitoramento e Implantação.
- Contrato, Escopo, Custo, Cronograma, Planejamento e Monitoramento.

QUESTÃO 10

De acordo com o PMI (2008), um projeto é definido como sendo um esforço temporário para a execução de algumas etapas envolvidas na produção de um bem ou na prestação de um serviço. Por ser de natureza temporária, ou seja, não rotineira, o projeto se diferencia das atividades do dia a dia da empresa e, mesmo sendo um esforço temporário, não significa que tenha uma curta duração. Muitas vezes, um projeto pode durar por anos, desde seu início até sua finalização. Dentre essa característica de natureza temporária o projeto possui outras características que são:

- Inclusivo, progressivamente elaborados, dependentes, conflitos e sequência de atividades.
- Dependentes, exclusivo, sem conflitos, progressivamente elaborados e com atividades paralelas.
- Progressivamente elaborados, dependentes, sem conflitos e sequência de atividades.
- Temporário, exclusivo, progressivamente elaborados, propósito, interdependentes, conflito e sequência de atividades.



QUESTÃO 11

Com a globalização e o desenvolvimento de novas tecnologias de informação, os clientes estão mais exigentes e o tempo de vida dos produtos reduziu. Para que um projeto tenha sucesso é necessário uma sequência clara e lógica de eventos dentro de parâmetros bem definidos de prazos, custos, recursos e qualidade. Os indivíduos (gerente do projeto, equipe do projeto, executor, fornecedor e cliente) diretamente envolvidos no projeto são denominados Stakeholders. Dentro desse contexto assinale quais as áreas de conhecimento do PMBOK.

- Gerenciamento da Integração, do escopo, do tempo, da garantia, do encerramento, do risco e da diversificação.
- Gerenciamento da integração, do escopo, do tempo, de custos, da qualidade, de recursos humanos, das comunicações, de riscos e de aquisições.
- Gerenciamento do escopo, do tempo, da interjeição, da economia, de custos, de qualidade, de recursos de capitais, das comunicações e de aquisições.
- Gerenciamento de tempo, de comunicações, de escopo, de custos, de recursos materiais, de integração, de riscos e de diversificações.

QUESTÃO 12

O processo de integração do projeto consiste em garantir que as demais áreas estejam integradas com o todo. O Gerenciamento de _____, engloba os processos necessários para assegurar que os produtos ou serviços do projeto estejam de acordo com as solicitações do cliente.

- Recursos Humanos;
- Qualidade;
- Escopo;
- Integração.

DISCIPLINA: METODOLOGIA DA PESQUISA CIENTÍFICA/PROFª JANAINA

QUESTÃO 13

De acordo com Severino (2010), estudantes devem ser capazes de refletir “no interior” de certa área do conhecimento e para isso é necessário ter informação sobre o assunto, para posteriormente refletir, estabelecer relações entre eles. Nesse sentido, a documentação ajuda nesse processo inicial, ou seja, no processo de aquisição de informações. Sobre o processo de documentação é **correto** afirmar que:

- A documentação temática diz respeito à organização das informações a partir do tipo de material que ela faz parte.
- A documentação temática diz respeito à organização das informações a partir de temas e subtemas da área ou trabalho.
- Resenhas de livros não nos ajudam a obter informações sobre os mesmos, uma vez que são bastante superficiais.
- A elaboração de um glossário com conceitos e categorias de determinada área pode confundir o estudante, por isso é aconselhável que ele não o faça.

QUESTÃO 14

“Citação é uma menção de uma informação extraída de outra fonte. São trechos transcritos ou informações retiradas das publicações consultadas para a realização do trabalho. Tem como objetivo esclarecer ou complementar o assunto apresentado”. Observe as citações I e II apresentadas na sequência:

I. “Encontra-se também a informação de que técnicas de preparo do solo desenvolvido foram introduzidas sem modificações nos tópicos” (CASTRO, 1989, p. 7).

II. Segundo Moraes (1999), o teatro aberto relata a emergência do teatro do absurdo.

Sobre elas é **incorreto** afirmar que:

- A citação I é uma citação direta, uma vez que o trecho está entre aspas e consta a informação da página.



- b) A citação II é uma citação indireta, sendo que uma das características que permite que ela seja classificada dessa forma é não constar o número da página.
- c) A citação I foi feita inadequadamente, pois sendo ela uma citação direta deveria ser escrita com recuo e fonte menor.
- d) Uma outra forma de fazer a citação II seria a seguinte: O teatro aberto relata a emergência do teatro do absurdo (MORAES, 1999).

QUESTÃO 15

Observe o objetivo retirado de um artigo sobre empresa humanizada.

“Este artigo teve por objetivo discutir o conceito de organização humanizada, além de apontar e justificar a necessidade e a possibilidade de sua viabilização” (VERGARA; BRANCO, 2001, p. 29).

A partir da análise do mesmo é possível delimitar elementos e informações que poderiam estar presentes em uma documentação temática do artigo. Assim, **não** é possível afirmar que:

- a) Os conceitos de organização humanizada não farão parte da documentação temática sobre o referido artigo.
- b) Os argumentos principais utilizados pelo autor deverão fazer parte da documentação temática do artigo.
- c) Os conceitos de organização humanizada farão parte da documentação temática sobre o referido artigo.
- d) Conclusões principais apresentadas por Vergara e Branco (2001) deverão fazer parte da documentação sobre o artigo.

QUESTÃO 16

Segundo Cervo, Bervian e Silva (2007) a investigação nasce de um problema que ainda não se tenha a resolução e que tenha relevância para ser pesquisado. Tal problema será o guia para a elaboração dos objetivos da pesquisa e das metodologias que serão adotadas para alcançar tais objetivos. A partir dessa ideia do que seja o problema de pesquisa, avalie as assertivas que são apresentadas na sequência:

I. O seguinte problema de pesquisa “Quais os efeitos da atuação social das empresas na dinâmica empresarial?” poderia ter o seguinte objetivo dele decorrente “descrever os efeitos na dinâmica empresarial da atuação social das empresas”.

II. Os objetivos devem ser formulados antes do problema de pesquisa e em nada tem relação com o mesmo.

É possível afirmar que:

- a) I e II estão corretas.
- b) I e II estão incorretas.
- c) Apenas I está correta.
- d) Apenas II está incorreta.

DISCIPLINA: COMÉRCIO EXTERIOR/PROF. GLAUCIMARCOS

QUESTÃO 17

Países de economias emergentes representam mercados promissores para exportação de bens e serviços e constituem bases ideais de estabelecimento de atividades manufatureiras e baixo custo de mão de obra.

A respeito do assunto tratado no texto, avalie as afirmações a seguir:

I - O governo desses países costuma ser grande comprador tanto de matérias-primas quanto de mercadorias com alto valor agregado.

II - Tais países constituem economia em estado de desenvolvimento industrial maduro, tendo passado do estágio manufatureiro para o estágio que se baseia nos serviços.

III - Trata-se de um grupo de países que estavam em desenvolvimento e que alcançaram uma industrialização substancial, com modernização e melhora nos padrões de vida, além de crescimento econômico.

IV - Para avaliar o real potencial desses mercados, toma-se por base a renda per capita do país, seu tamanho, a taxa de crescimento da classe média e um conjunto de indicadores de potencial de mercado.

É correto apenas a afirmativas:



- a) I e II.
- b) II e III.
- c) III e IV.
- d) I, III e IV.

QUESTÃO 18

A participação no comércio internacional é importante dimensão das estratégias de desenvolvimento econômico dos países, sendo perseguida a partir de ênfases diferenciadas quanto ao grau de exposição dos mercados domésticos à competição internacional. Com base nessa assertiva e considerando as diferentes orientações que podem assumir as políticas comerciais, assinale a opção correta.

- a) As políticas comerciais inspiradas pelo neo-mercantilismo privilegiam a obtenção de superávits comerciais notadamente pela via da diversificação dos mercados de exportação para produtos de maior valor agregado.
- b) Países que adotam políticas comerciais de orientação liberal são contrários aos esquemas preferenciais, como o Sistema Geral de Preferências, e aos acordos regionais e sub-regionais de integração comercial celebrados no marco da Organização Mundial do Comércio por conterem, tais esquemas e acordos, componentes protecionistas.
- c) A política de substituição de importações valeu-se preponderantemente de instrumentos de incentivos à produção e às exportações, tendo o protecionismo tarifário importância secundária em sua implementação.
- d) A ênfase ao estímulo à produção e à competitividade de bens de alto valor agregado e de maior potencial de irradiação econômica e tecnológica a serem destinados fundamentalmente para os mercados de exportação caracteriza as políticas comerciais estratégicas.

QUESTÃO 19

Sobre os motivos que levam ao comércio internacional é correto

- I - Os países não conseguem produzir todos os produtos de que necessitam.
 - II - Suas empresas procuram especializar-se em atividades de produção nas quais são mais competitivas.
 - III - Estão em condições mais favoráveis devido a fatores cambiais, recursos naturais e até mesmo sua posição geográfica, gerando assim um “intercâmbio” de mercadorias com empresas de outros países.
 - IV - Este comércio é regido por regras e normas, resultantes de acordos negociados, em órgãos internacionais.
- a) I e II.
 - b) II e III.
 - c) III e IV.
 - d) I, II, III e IV.

QUESTÃO 20

O grande aumento do comércio mundial tem como principais razões:

- I - o crescimento da população mundial, que fez diminuir o consumo de bens e serviços.
 - II - a intensificação da produção industrial, que fez aumentar muito a oferta.
 - III - a modernização dos transportes, que aumentou o volume do tráfego de mercadorias.
 - IV - o desenvolvimento das telecomunicações, que desenvolveu a publicidade e possibilitou a realização de negócios a longas distâncias.
- a) I e II.
 - b) II e III.
 - c) III e IV.
 - d) II, III e IV.



A Consolidação das Leis do Trabalho em um de seus dispositivos legais preceitua que se considera empregado toda pessoa física que prestar serviços de natureza não eventual a empregador, sob a dependência deste e mediante salário.”

Quanto ao dispositivo celetista acima (art.3.º da CLT) quais são todos os pressupostos do contrato de trabalho denotados:

- Continuidade, subordinação, pessoalidade e onerosidade.
- Continuidade, alteridade, subordinação, onerosidade e pessoalidade.
- Alteridade e onerosidade.
- Pessoalidade e onerosidade.

QUESTÃO 22

A Consolidação das Leis do Trabalho em um de seus dispositivos legais preceitua que se considera empregador a empresa, individual ou coletiva, que, assumindo os riscos da atividade econômica, admite, assalaria e dirige a prestação pessoal de serviço.”

Quanto ao artigo celetista acima (art.2.º da CLT) quais são os pressupostos do contrato de trabalho denotados:

- Alteridade e onerosidade, subordinação.
- Alteridade, subordinação e continuidade.
- Continuidade, alteridade, subordinação, onerosidade e pessoalidade.
- Pessoalidade e onerosidade

QUESTÃO 23

Determinada pessoa jurídica presta serviço de forma contínua, subordinada, onerosa, sem se fazer substituir por outra empresa. Podemos dizer que a tomadora mantém com a prestadora de serviço contrato de trabalho nos moldes que preleciona a CLT.

Conforme a afirmação acima assinale a alternativa correta:

- A afirmação acima é incorreta, não havendo contrato de trabalho, pois a pessoalidade é característica subjetiva direcionada ao trabalhador, pessoa natural.
- A afirmação é correta, pois o empregado deve trabalhar com continuidade, subordinação e onerosidade.
- A afirmação é incorreta, pois a empresa se pode fazer substituir.
- A afirmação é correta, pois o contrato de trabalho é evidente.

QUESTÃO 24

Determinada pessoa física possui carteira de trabalho assinada com uma farmácia e labora somente no período da manhã, essa mesma pessoa trabalha para uma padaria no período vespertino sem carteira assinada. Quanto à afirmativa assinale a alternativa correta:

- O trabalhador está praticando ato ilícito, pois mantém contrato de trabalho com a farmácia sendo a exclusividade um requisito do contrato de trabalho.
- O trabalhador está correto, mesmo sem a anotação na CTPS quanto à farmácia.
- Anotação quanto à farmácia é impossível, pois os períodos são concomitantes.
- O empregado terá o direito de optar por um dos empregos para se afastar da ilicitude.

DISCIPLINA: ADMINISTRAÇÃO DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO I/PROF. RODRIGO

QUESTÃO 25

A administração de sistemas de informação tem como ator principal o administrador, que tem papel importantíssimo na estrutura da organização, pois o mesmo irá planejar, organizar, dirigir e monitorar o desenvolvimento e alcance dos objetivos organizacionais, o administrador de SI precisa ter uma visão do que é SI e também como aplicar os recursos financeiros nos profissionais e sistemas ideais, como liderar uma equipe técnica e ou analista (que abrange as mais diversas áreas de TI) com eficiência e eficácia, ter conhecimento do mercado tecnológico e suas novidades e fazer uso de modo adequado da tecnologia e administrá-la afim de buscar também vantagem competitiva. O papel do administrador de sistemas de informação é de fundamental importância e grande impacto, visto que pelo seu



conhecimento e visão ampla da organização o mesmo consegue interligar efetivamente os componentes necessários para atender a necessidade da organização através de recursos tecnológicos, com o objetivo de tornar seus processos mais eficazes, cooperando assim para o sucesso da mesma. Um sistema é um grupo de componentes inter-relacionados que trabalham juntos rumo a uma meta comum recebendo insumos e produzindo resultados em um processo organizado de transformação e possui três componentes ou funções básicas em interação. Quais são eles?

- a) Entrada, Processamento e Feedback;
- b) Alimentação, Feedback e Retroalimentação;
- c) Alimentação, Feedback e Controle;
- d) Entrada, Processamento e Saída.

QUESTÃO 26

_____ é uma rede que permite acesso externo controlado, para negócios específicos ou propósitos educacionais. Em um contexto de business-to-business, pode ser vista como uma extensão da organização que é estendida para usuários externos à organização, geralmente parceiros, vendedores e fornecedores, em isolamento de todos os outros usuários da Internet. Em contraste, os modelos business-to-consumer envolvem servidores conhecidos de uma ou mais empresas, comunicando-se com usuários consumidores previamente desconhecidos, fornece acesso a serviços requeridos para canais de parceiros, sem acesso concessão de acesso a uma rede inteira da empresa. Também pode ser vista como uma parte da empresa que é estendida a usuários externos, mas com visões parciais dos seus dados corporativos, para por exemplo: representantes, fornecedores e clientes. Outro uso comum ocorre na designação da "parte privada" de um site, onde somente "usuários registrados" podem navegar, previamente autenticados por sua senha (login).

- a) Extranet;
- b) Intranet;
- c) Internet;
- d) E-commerce

QUESTÃO 27

Uma das conclusões mais evidentes na nossa sociedade é a de que a internet, de fato, revolucionou muitos aspectos na vida do homem. No mundo dos negócios não é diferente; o uso de recursos e ferramentas online pode representar diversas vantagens competitivas para as empresas, não é apenas o comércio realizado pela internet, vai muito além e engloba todas as atividades de uma empresa. Podemos o definir como a integração de diversas atividades organizacionais através do auxílio de sistemas de informação, a qual possui a internet como meio de comunicação. A implementação dessa solução pode significar grandes benefícios para as organizações, uma vez que permite a integração e troca de informações de todas as áreas da empresa de uma forma rápida, fácil e transparente, uma vez que a informação é base para as tomadas de decisões.

- a) Intranet;
- b) E-business;
- c) E-commerce;
- d) Network.

QUESTÃO 28

_____ trabalha com ideias inovadoras e escaláveis em um cenário incerto e de certa forma desafiador, o foco é a criação e desenvolvimento de aplicações ou soluções replicáveis, ou seja, que possam ser vendidos ilimitadamente, sem a necessidade de grandes adaptações a cada nova venda. O domínio de arquitetura de TI é fundamental para esse modelo de empreendimento, afinal, pode ser definido como negócios provedores de soluções para o mercado, preenchendo os espaços vagos com ideias revolucionárias, capazes de facilitar rotinas e processos ou, até mesmo, quebrar antigos paradigmas de atuação, planejamento e operação.

- a) E-business;
- b) Comercio Eletrônico;
- c) E-commerce;
- d) Startups.



DISCIPLINA: GESTÃO ESTRATÉGICA DE NEGÓCIOS I/PROFª BÁCIMA

QUESTÃO 29

(PUC 2010 – ADAPTADA) Existem inúmeras variações das estratégias competitivas que as empresas utilizam, principalmente porque a abordagem estratégica de cada uma resulta em ações efetivas especificamente planejadas para ajustar-se a suas próprias circunstâncias e ao ambiente setorial. No entanto, quando se excluem os detalhes, as maiores e mais importantes diferenças se resumem a (1) se o alvo de mercado da empresa é amplo ou reduzido e (2) se a empresa busca alcançar uma vantagem competitiva relacionada a custos baixos ou à diferenciação. Trataremos do exemplo de um “varejista de alimentos finos” (Empresa Beta Ltda.), que é uma combinação de delicatessen e mercearia. Os clientes compram na Beta tanto por diversão como para adquirir os artigos usuais de consumo alimentar, pois, além dos produtos normalmente encontrados em supermercados, a loja expõe para venda produtos gastronômicos incomuns, como molho à base de framboesa, sanduíches de salmão e arroz frito sabor jasmim. A grande diferença da Beta para as demais empresas do ramo, segundo alguns especialistas, é “sua capacidade para transformar uma visita à mercearia, que poderia ser rotineira, em uma extravagante caça ao tesouro”. Qual das alternativas a seguir representa a abordagem estratégica adotada pela empresa Beta?

- a) Uma estratégia de baixo custo.
- b) Uma estratégia de diferenciação.
- c) Uma estratégia foco num alvo amplo.
- d) Uma estratégia de liderança focada em acesso.

QUESTÃO 30

O proprietário de um restaurante especializado em comida japonesa, com apenas 15 mesas, localizado no centro comercial da capital, resolveu modificar sua estratégia de atuação. Visava a ganhos totais mais elevados a partir da redução da equipe de atendimento e redução do preço final aos consumidores interessados nesse tipo de comida. Para tal, optou por adotar o formato self service, com venda por quilo no horário do almoço. O caso descrito envolve a adoção de uma estratégia genérica de

- a) Foco em Acesso.
- b) Foco em Custo.
- c) Foco em Diferenciação.
- d) Liderança em Custo.

QUESTÃO 31

Dentre diversas mudanças, a passagem da era industrial para a era da informação e do conhecimento mostrou também a insuficiência dos indicadores financeiros no gerenciamento empresarial. Compreender o resultado e os avanços da organização exige um conjunto mais amplo de indicadores de desempenho, relacionado às demais etapas do plano estratégico, capaz de retratar as diversas prioridades da organização e de produzir informações mais abrangentes para a ação gerencial. Sobre as características e a natureza de indicadores e elementos vinculados à formulação do plano estratégico, relacione os conceitos apresentados na 1ª coluna às definições correspondentes na 2ª coluna.

1º COLUNA	2ª COLUNA
I – EFICIÊNCIA	A - Relação entre saídas (resultados) e as metas.
II – EFICÁCIA	B - Caminho para criar e sustentar posição competitiva vantajosa e exclusiva no mercado (PORTER, 2009).
III – EFETIVIDADE	C - Relação entre saídas (resultados) e entradas (recursos) de um sistema ou processo.
IV- ESTRATÉGIA	D - Grau em que a organização realiza os seus objetivos, sem afetar os seus recursos e sem submeter os seus membros a um esforço excessivo (CARVALHO; GOMES, 2000).

A relação correta é:

- a) I-A, II-B, III-C e IV-D
- b) I-B, II-D, III-B e IV-C
- c) I-D, II-C, III-B e IV-A
- d) I-C, II-A, III-D e IV-B

QUESTÃO 32



Ao se investigar as correntes do pensamento estratégico, com relação ao conteúdo da estratégia, ou seja, quanto a sua fórmula, quanto ao processo estratégico, aparecem várias escolas. Segundo Henry Mintzberg, (2010) são dez as escolas de planejamento estratégico: design, planejamento, posicionamento, empreendedora, cognitiva, aprendizado, poder, cultural, ambiental e configuração. Relacione as colunas na tabela abaixo e selecione a opção que representa a sequência encontrada.

1- design	<input type="checkbox"/> Estratégia como um processo emergente em que o sistema Coletivo é que aprende.
2- planejamento	<input type="checkbox"/> Estratégia como um processo reativo ao meio ambiente, que se apresenta para a organização como um grupo de forças contra as quais ela precisa reagir.
3- posicionamento	<input type="checkbox"/> Estratégia como um processo de concepção, onde o controle permanece nas mãos do CEO (chief executive officer) que mantém o processo de maneira informal e simples.
4- empreendedora	<input type="checkbox"/> Estratégia como um processo analítico para lidar com Posições de mercado no geral e de forma reconhecível.
5- cognitiva	<input type="checkbox"/> Estratégia como um processo de transformação que Interrompe períodos de estabilidade.
6- aprendizado	<input type="checkbox"/> Estratégia como um processo formal dividido em etapas, que são apresentadas na forma de listas de verificação
7- poder	<input type="checkbox"/> Estratégia como um processo visionário definido pelo CEO como uma percepção da direção que a empresa deve seguir no longo prazo; aí é que reside o seu ponto fraco devido à concentração no comportamento de um único indivíduo.
8- cultural	<input type="checkbox"/> Estratégia como um processo mental como formas de enxergar conceitos, mapas, esquemas e estruturas.
9- ambiental	<input type="checkbox"/> Estratégia como um processo coletivo baseado nas Crenças e interpretações comuns a todos os membros da organização.
10- configuração	<input type="checkbox"/> Estratégia como um processo de negociação por meio do exercício da influência para negociar estratégias favoráveis a certos interesses. Seu ponto fraco é desconsiderar aspectos como a cultura da empresa e o exercício da liderança.

- a) 10, 9, 8, 7, 6, 5, 2, 3, 4, 1
- b) 2, 4, 3, 5, 10, 6, 8, 7, 9, 1
- c) 5, 10, 4, 3, 7, 6, 8, 2, 9, 1
- d) 6, 9, 1, 3, 10, 2, 4, 5, 8, 7

DISCIPLINA: ADMINISTRAÇÃO DE PRODUÇÃO II/PROF. WILLIAM

QUESTÃO 33

A definição do arranjo físico de uma operação produtiva deve levar em conta o posicionamento físico dos recursos em um sistema de produção, estabelecendo a localização das máquinas, dos equipamentos e do pessoal da produção. Qual é o arranjo físico típico usado em estaleiros na construção de grandes navios?

- a) Posicional, porque os recursos a serem transformados ficam estacionários enquanto os recursos transformadores são movimentados a cada etapa do projeto.
- b) Posicional, porque os recursos transformadores são fixos, característica típica das linhas de montagem industrial.
- c) Celular, porque os trabalhos são realizados em uma continuidade de células de produção localizadas de forma sequencial na ordem lógica das etapas de trabalho.
- d) Celular, porque a produção se desenvolve fixando os meios de produção e o produto dentro dos limites geográficos da unidade de produção.

QUESTÃO 34

O arranjo físico define o posicionamento físico dos recursos de um sistema produtivo, estabelecendo a localização das máquinas, dos equipamentos e da mão de obra operacional. Os tipos de arranjos físicos mais utilizados pelas indústrias manufatureiras são: arranjo físico fixo ou posicional, arranjo físico por processo ou funcional, arranjo físico em linha ou por produto e arranjo físico celular. Para escolher o arranjo físico para determinado sistema de produção, as características de volume e variedade de operação devem ser consideradas. (SLACK N.; CHAMBERS, S.; JOHNSTON, R. **Administração da produção**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2009 (adaptado). Considerando esse contexto, avalie as seguintes asserções e a relação proposta entre elas.

I – Uma empresa que apresenta um sistema de produção contínuo deverá adotar arranjo físico por produto.

PORQUE

II – Arranjos físicos por produto são usados quando a variedade de produtos é grande e os recursos similares de operação são mantidos juntos, facilitando a acessibilidade aos insumos.



A respeito dessas asserções, assinale a opção correta.

- a) As asserções I e II são proposições verdadeiras, e a II é uma justificativa correta da I.
- b) As asserções I e II são proposições verdadeiras, mas a II não é uma justificativa correta da I.
- c) A asserção I é uma proposição verdadeira, e a II é uma proposição falsa.
- d) A asserção I é uma proposição falsa, e a II é uma proposição verdadeira.

QUESTÃO 35

Uma empresa estuda a localização para instalação de uma nova planta para produção de um novo componente. A produção anual será de 5.000 unidades. Abaixo se apresentam dados de 4 cidades previamente selecionadas.

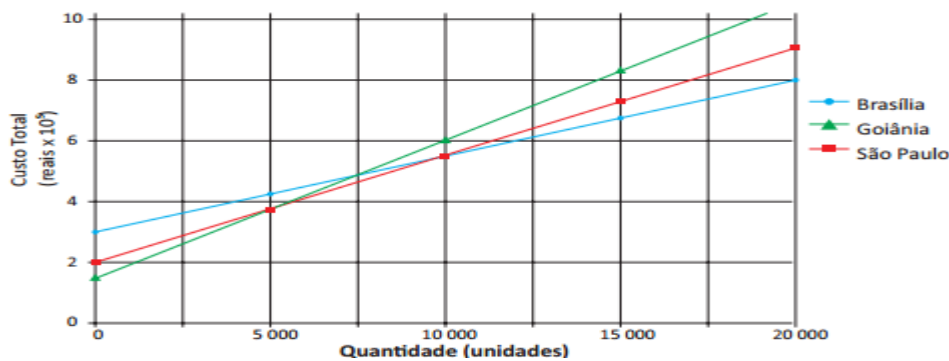
CIDADE	CUSTOS FIXOS ANUAIS	CUSTOS VARIÁVEIS (UN)
1	R\$ 1.000.000,00	R\$ 900,00
2	R\$ 1.100.000,00	R\$ 850,00
3	R\$ 1.200.000,00	R\$ 800,00
4	R\$ 1.300.000,00	R\$ 750,00

Considerando que a localização será baseada em uma análise dos custos fixos e variáveis anuais, a cidade que apresenta o menor custo para a escala de produção pretendida é:

- a) Cidade 1
- b) Cidade 2
- c) Cidade 3
- d) Cidade 4

QUESTÃO 36

As decisões sobre a localização de empresas são estratégicas e integram o planejamento global do negócio. Considerando que o preço de venda da grande maioria dos bens produzidos é estabelecido pelo mercado, faz-se necessário que as empresas conheçam em detalhes os custos nos quais incorrerão em determinada localidade. O modelo padrão “custo-volume-lucro” é útil na decisão de localização. A figura a seguir apresenta, em um único gráfico, as curvas de custo total versus quantidade produzida mensalmente para as cidades de Brasília, São Paulo e Goiânia, as quais foram previamente selecionadas para receber uma nova fábrica de brinquedos. Sabe-se que a receita total é a mesma para as três localidades e que a decisão com base no lucro esperado em cada localidade varia com a quantidade produzida



A análise do modelo de “custo-volume-lucro” apresentado no gráfico revela que:

- a) São Paulo é a localidade que proporcionará maior lucro para a nova fábrica, se a quantidade mensal a ser produzida variar entre 5 000 e 10 000 unidades, considerando-se a estrutura de custos apresentada.
- b) Brasília é a localidade mais indicada para receber a nova fábrica para volumes de produção mensal inferiores a 5000 unidades, pois é a cidade que viabilizará maior lucro.
- c) Goiânia deve receber a instalação da nova fábrica, se a quantidade produzida mensalmente for superior a 10 000 unidades, tendo em vista que, nas condições apresentadas, é a cidade que poderá dar maior lucro.
- d) tanto Goiânia quanto Brasília podem receber a nova fábrica, se o objetivo é produzir uma quantidade mensal exatamente igual a 5 000 unidades, considerando que o lucro será o mesmo nas duas localidades.