



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: 2 horas
- Tempo mínimo para entrega da prova: 1 hora

Nome

Curso/Período

ADMINISTRAÇÃO - 8º PERÍODO

DATA: 15/06/2016

CURSO/PERÍODO

ADMINISTRAÇÃO - 8º PERÍODO

DATA: 15/06/2016

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

ANÁLISE DE INVESTIMENTOS II
PROF. CLAYTON

QUESTÃO 01

Sendo P, o preço de venda médio por unidade, igual a R\$ 2,00; V, o custo variável por unidade, igual a R\$ 1,50; e F, custo fixos, no valor de R\$ 20.000,00, podemos afirmar que o ponto de equilíbrio é de:

- a) 42.000 unidades
- b) 45.000 unidades
- c) 40.000 unidades
- d) 38.000 unidades

QUESTÃO 02

E comum que algumas empresas sejam organizadas em diferentes departamentos e que os controles apontem o resultado de cada um deles. Também pode haver o entendimento de que os departamentos que apresentem prejuízos devem ser eliminados de forma incondicional. Você concorda com esse entendimento? Por quê? Marque a alternativa correta.

- a) Concordo, pois se um departamento dá prejuízo ele contribui negativamente para o resultado da empresa como um todo
- b) Concordo, pois o custo de desmobilização do departamento só vai piorar o resultado
- c) Discordo, pois o foco da decisão de eliminação de um departamento não deve estar no seu resultado, mas sim os Gastos Fixos de cada departamento.
- d) Discordo, pois o foco da decisão de eliminação de um departamento não deve ser no seu resultado, mas sim na margem de contribuição total e nos custos evitáveis e inevitáveis

QUESTÃO 03

Por ocasião da publicação das demonstrações contábeis, o relatório que apresenta o objetivo social da empresa, explicitando suas atividades, bases de operações, o resumo das principais políticas contábeis, entre outros aspectos, constituindo-se em um complemento a essas demonstrações, denomina-se:

- a) Relatório de auditoria
- b) Informações da diretoria
- c) Notas gerência
- d) Notas explicativas

QUESTÃO 04

Considere as informações extraídas da Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC) da Companhia Salve&Kana S.A., com dados em reais:

- Recursos oriundos das atividades de financiamentos: 53.000,00
- Recursos aplicados nas atividades de investimentos: 22.000,00
- Recursos oriundos das atividades operacionais: 27.000,00
- Saldo de caixa no início do exercício social: 10.000,00

Considerando exclusivamente as informações acima, o saldo de caixa no final do exercício social, em reais, será:

- a) 55.000,00
- b) 58.000,00
- c) 68.000,00
- d) 102.000,00

ADMINISTRAÇÃO DE OPERAÇÕES II
PROF. CLAYTON

QUESTÃO 05

Os custos da qualidade incluem todos os pontos seguintes, EXCETO:

- a) Overhead - despesas gerais
- b) Retrabalho
- c) Refugos
- d) Inspeção

QUESTÃO 06

A gestão da qualidade deve considerar o dinamismo do mundo corporativo, que passou por grande evolução nas últimas décadas.

Quais transformações abaixo mencionadas afetou a gestão da qualidade das empresas:

- I - Substituição do trabalho braçal pelo trabalho mecânico;
 - II - O desenvolvimento de novas tecnologias;
 - III - Os novos conceitos de mercado e de satisfação dos clientes.
- a) Somente a I
 - b) Somente a II
 - c) I, II e III
 - d) Somente a III

QUESTÃO 07

Segundo Kaplan e Norton (1997), a perspectiva do cliente no processo de globalização atual permite aos executivos identificar segmentos de clientes e de mercado nos quais as unidades de negócio possam competir, bem como definir as medidas de desempenho das unidades nos seus segmentos-alvo. Assim, a perspectiva do cliente engloba alguns indicadores, EXCETO:

- a) Quantidade de pontos de venda
- b) Quantidade de lançamento de novos produtos
- c) Percentual de produtos defeituosos
- d) Participação de mercado

QUESTÃO 08

A Gestão da Qualidade Total (GQT) é uma opção para a reorientação gerencial das organizações. Promove nas operações a adequação de todo o *Supply Chain Management*, realinhando o processo de maneira condizente e interligada ao objetivo empresarial. Tem como ponto básico:

- I- Foco no cliente;
- II- Trabalho em equipe não é permeado por toda a organização;
- III- Decisões baseadas em fatos e dados;
- IV- A busca constante da solução de problemas e da diminuição de erros.

Está correto a afirmação em:

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

ELABORAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE PROJETOS II **PROF^a STELA**

QUESTÃO 09

Em que momento é importante a criação de um arquivo que descreva tudo que foi criado durante a vida do projeto para facilitar que no desenvolvimento de projetos futuros semelhantes, os gerentes de projetos possam consultar essas informações.

- a) Fechamento do projeto;
- b) Período de garantia;
- c) Inspeção do projeto;

d) Avaliação do projeto.

QUESTÃO 10

No filme Perdido em Marte o Projeto de usar a órbita da Terra para pegar suprimentos e voltar a Marte para resgatar Mark Watney, foi um exemplo de Projeto bem sucedido, por que:

- a) Alteraram o objetivo inicial do projeto;
- b) Foi um projeto com início, meio e fim;
- c) Os objetivos foram alcançados dentro do orçamento e cronograma previstos;
- d) Havia um plano de resposta a riscos.

QUESTÃO 11

Possibilita organizar a informação sobre a atribuição de tempos às tarefas, a associação de custos tanto de mão de obra quanto de materiais, de forma a propiciar o gerenciamento dos prazos, sem exceder o orçamento, objetivando alcançar as metas propostas para o projeto.

Marque a letra que corresponde à informação acima:

- a) Fase de Planejamento;
- b) MS Project;
- c) Plano de resposta a riscos;
- d) Fase de Inspeção e Revisão.

QUESTÃO 12

Durante esta etapa são Medidas as características físicas do produto e testado o desempenho dos produtos, com o objetivo de garantir que o processo está indo conforme o planejado.

Essa etapa se chama:

- a) Levantamento das lições aprendidas;
- b) Período de garantia;
- c) Fechamento;
- d) Inspeção.

ADMINISTRAÇÃO DA COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTO COM O CLIENTE II PROF^ª: JANAINA CANEGUIM

QUESTÃO 13

“Depois de estabelecer a preferência por algumas marcas no conjunto de sua escolha, o cliente potencial forma uma intenção de compra para adquirir a marca preferida, que sofre a interferência da atitude dos outros. Do vendedor aos amigos que emitem opiniões favoráveis ou desfavoráveis. A intenção de compra também é modificada por fatores situacionais imprevistos, como condições de créditos mais favoráveis ou uma promoção de preço. Além disso, ainda existe a questão do risco percebido, que é mais relevante quanto maior for o custo do bem, a inexperiência da compra ou a falta de informações.” (BRETZKE, 2000, p. 63). BRETZKE, Miriam. **Marketing de relacionamento e competição em tempo real com CRM**. São Paulo – SP. Atlas, 2000.

O fragmento de texto apresentado proporciona uma reflexão sobre a formação da intenção de compra em vendas realizadas através da internet. Sobre isso é **incorreto** afirmar que:

- a) Quanto maior for o valor do bem, mais importante será a análise do risco na formulação da intenção de compra.
- b) As condições de crédito possuem pouca influência na intenção de compra.
- c) Promoções e opiniões de amigos influenciam a intenção de compra do indivíduo.

d) Atitudes do vendedor podem influenciar positivamente ou negativamente a intenção de compra de um indivíduo.

QUESTÃO 14

“(...) todo processo de compra inicia-se pelo reconhecimento da necessidade de compra, que é despertada por um estímulo (...).

Para os internautas, os cartazes na internet podem muito bem constituir-se no estímulo que irá despertar para uma necessidade latente. E é nisso que é preciso investir. A internet é um conjunto de centenas de pequenos submercados virtuais e online, entre os quais a empresa precisa identificar quais os que possam ter maior interesse em seu produto ou serviço e a melhor forma de atingi-los”. (BRETZKE, 2000, p. 64).

BRETZKE, Miriam. **Marketing de relacionamento e competição em tempo real com CRM**. São Paulo – SP. Atlas, 2000.

A partir do fragmento é possível afirmar que:

- a) Nas vendas pela internet não há uma preocupação com o reconhecimento da necessidade de compra por parte do cliente.
- b) Cartazes com a marca de uma empresa, apresentados na internet, servem exclusivamente para conquistar clientes que já identificaram a necessidade de compra e precisam apenas decidir em qual site irá comprar.
- c) Lojas virtuais também precisam se preocupar em ter procedimentos que contribuam para que o cliente reconheça necessidades de compra.
- d) Lojas virtuais não possuem uma grande preocupação em ter procedimentos que contribuam para que o cliente reconheça necessidades de compra.

QUESTÃO 15

“A internet tem alterado significativamente o relacionamento com clientes e fornecedores, bem como com o público em geral, eliminando intermediários e facilitando o acesso a um conjunto nunca antes imaginado de informações, que transforma o processo decisório de compra, tornando-o mais racional. Além disso, a Internet interfere na construção da imagem de marca, podendo intensificar ou destruir a consciência sobre o produto ou empresa construído por outras mídias, por meio da melhoria na comunicação e maior eficiência nas relações de venda e pós-venda”. (BRETZKE, 2000, p. 74).

BRETZKE, Miriam. **Marketing de relacionamento e competição em tempo real com CRM**. São Paulo – SP. Atlas, 2000.

De acordo com o fragmento é **incorreto** afirmar que:

- a) A internet possibilita que clientes e fornecedores tenham acesso a uma grande quantidade de informações, sendo que estas são utilizadas no processo de decisão de compra.
- b) É importante que os *e-commerces* forneçam informações suficientes sobre características do produto, valores e formas de entrega, já que tais informações são importantes para que o cliente decida sobre a realização da compra.
- c) A internet possibilita que clientes e fornecedores tenham acesso a uma grande quantidade de informações, sendo que estas são pouco utilizadas no processo de decisão de compra.
- d) A tomada de decisão de compra será tomada a partir das informações sobre o produto.

QUESTÃO 16

“A imagem do vendedor baseada nos velhos tempos é ainda hoje negativa. Ou seja, o vendedor carrega a imagem de *bom vivant*, que força a venda ao cliente. No entanto, o papel do vendedor é importante como desencadeador de negócios, supridor de necessidades e realizador de desejos, proporcionando retorno aos investimentos de sua empresa e contribuindo de diversas maneiras à sociedade em que vive.” (COBRA, 2014, p. 28).

Cobra, Marcos. **Administração de vendas**. 5. edição. São Paulo - SP: Atlas, 2014.

Conforme pode ser observado no fragmento do texto de Marcos Cobra, a imagem do vendedor nem sempre é positiva. Sobre isso, é **incorreto** afirmar que:

- a) A imagem do vendedor nem sempre é positiva, fato que corresponde à realidade da profissão.
- b) O vendedor é importante quando se pensa no retorno dos investimentos que uma empresa realiza.
- c) O vendedor é alguém que supre desejos e necessidades do cliente.
- d) O vendedor ainda é visto como um *bom vivant* por algumas pessoas.

DIAGNÓSTICO E CONSULTORIA EMPRESARIAL II
PROF^a STELA

QUESTÃO 17

São metodologias existentes na consultoria empresarial que serve ou não para ampliar, aprofundar, esclarecer, comprovar ou confirmar algumas hipóteses e indicar alternativas e caminhos que os trabalhos devem seguir.

- a) O diagnóstico;
- b) Os indicadores de desempenho;
- c) A coleta de dados;
- d) Os relatórios finais.

QUESTÃO 18

São um conjunto de padrões de medida capazes de dar uma ideia de estado determinado ou planejado ou de seu desvio, passível de mudanças e oscilações.

Sobre os indicadores de desempenho, marque V verdadeiro ou F falso:

- () quantitativos: são padrões que resultam em números;
 - () qualitativos: qualificam as forças e fraquezas formando juízo de valores;
 - () financeiros: sinalizam para o lucro ou prejuízo da empresa;
 - () tempo: mede o máximo de ausência possível no trabalho.
- a) V, F, V, F;
 - b) V, V, V, F;
 - c) F, V, F, V;
 - d) F, V, V, F

QUESTÃO 19

Para que as pessoas sejam capazes de implementar qualquer tipo de trabalho, elas devem possuir as condições necessárias para executar seus papéis

E para que as pessoas desenvolvam suas competências, o consultor deve lembrar-se de, EXCETO:

- a) Preparar as equipes para a mudança;
- b) Proporcionar atividades de treinamento e educação;
- c) Ajudar os dirigentes do cliente a liderar;
- d) Não assumir a resistência como pessoal.

QUESTÃO 20

O grande desafio do consultor é conseguir desligar-se da organização-cliente assegurando a continuidade do projeto internamente e programando acompanhamento para uma ocasião oportuna.

Esse desligamento deve ser feito através dos relatórios finais, que incluem:

- a) Redução gradual da participação do consultor durante a fase final do projeto;
- b) Expor informação de forma simples e concisa;
- c) Ouvir e aconselhar quando as coisas dão errado;
- d) Manter as portas abertas para outros setores cujo envolvimento pode ajudar o processo.

TÓPICOS EMERGENTES II
PROF^a: JANAINA CANEGUIM

QUESTÃO 21

“Embora exista uma desigualdade em relação aos rendimentos médios -- o rendimento médio por hora dos negros (R\$ 6) representa 68,9% do rendimento dos não negros (R\$ 8,71) --, essa distância teve uma redução significativa de 2012 para 2013, quando o rendimento da população negra cresceu 4,2% e da não negra caiu 0,9%. “No geral, os rendimentos médios por hora cresceram para a população total. É um crescimento pequeno, mas quem liderou foi a população negra, enquanto os não negros declinaram”, ressalta o coordenador do estudo.”

Fonte: G1

<http://g1.globo.com/pernambuco/noticia/2014/11/negros-ampliam-participacao-no-mercado-de-trabalho-mostra-dieese.html> Acesso em 18/05/2016

De acordo com o fragmento citado é **correto** afirmar que:

- O estudo mostra que o rendimento médio da população negra cresceu de 2012 para 2013, fato que demonstra que não há mais desigualdade entre o rendimento médio da população negra e branca.
- O estudo mostra que o rendimento médio da população negra ficou estável entre 2012 e 2013.
- Em 2012 e 2013 a população chamada de “**não** negra” teve um aumento no rendimento de 0,9%.
- O estudo mostra que o rendimento médio da população negra cresceu de 2012 para 2013, porém ainda há desigualdade rendimento médio da população negra e branca.

QUESTÃO 22

“O Brasil tem, hoje em dia, aproximadamente, 15 milhões de idosos (pessoas com 65 anos ou mais). De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 4,5 milhões de aposentados não saíram do mercado de trabalho e continuam na ativa. Tudo indica que esse número vai aumentar. As projeções do instituto para 2020 é de 20 milhões e, em 2060, deve quadruplicar, chegando na casa dos 60 milhões de pessoas. Não à toa, já que a expectativa de vida aumentou ao longo dos últimos anos de acordo com os avanços da medicina e a mudança da relação das pessoas com a questão da saúde. Atualmente, a média de vida do brasileiro é de 73 anos e, de acordo com o IBGE, as pessoas que hoje estão ingressando no mercado de trabalho viverão em torno de 80 anos.

Mesmo com a expectativa de vida maior, como anda hoje o mercado de trabalho para os idosos? Respondendo a esta pergunta, a professora Sandra Rabello, coordenadora de projetos de extensão da Universidade Aberta da Terceira Idade (Unati), da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ), diz que as oportunidades de trabalhos para os mais velhos estão cada vez mais amplas. Ela explica que isso se deve ao crescimento do país e, principalmente, à realização de grandes eventos, o que, segundo Sandra, não demonstra ser uma mudança de paradigma do mercado, ou diminuição do preconceito propriamente dito.”

Fonte: G1. Notícia de 14/12/2013

<http://redeglobo.globo.com/globouniversidade/noticia/2013/12/mercado-de-trabalho-para-o-idoso-cresce-apesar-de-certos-preconceitos.html> Acesso em 21/05/2016

Reflita sobre o texto apresentado. Sobre a população idosa no mercado de trabalho é possível afirmar que:

- Atualmente o preconceito em relação a essa população não existe e por isso o número de idosos presente no mercado de trabalho aumentou.
- A expectativa de vida da população brasileira aumentou e isso teve um impacto importante na quantidade de idosos presentes no mercado de trabalho.
- O crescimento do país não pode ser entendido como um dos determinantes para uma ampliação na presença de idosos no mercado de trabalho brasileiro.
- A projeção do IBGE é que em 2020 o número de idosos no Brasil para de crescer.

QUESTÃO 23

Reflita sobre o texto na sequência para responder às questões 3 e 4.

“Para Malvezzi (2000), com o advento da industrialização, a dependência da racionalidade aumentou, assim como a interdependência entre os processos e fenômenos. Além disso, as transformações econômicas e tecnológicas recentes inseriram novos contornos às mudanças na forma do trabalho humano nas organizações e estas têm causado impacto sobre a identidade do sujeito organizacional. Se ruptura for definida como o desequilíbrio entre familiaridade, poder e limite subjetivo e, se forem considerados esses três elementos como fatores de controle do indivíduo sobre o seu trabalho, é possível afirmar que a

modernidade traz consigo inúmeras formas de rupturas, com reflexos importantes sobre a saúde física e psíquica dos indivíduos (Sato,1993). Pode-se dizer, então, que a flexibilidade característica da resiliência é uma das competências requeridas pela dinâmica da modernidade do trabalho nas organizações, capaz de explicar a administração da própria subjetividade diante das inúmeras situações de tensão, pressão e ruptura presentes neste contexto.” (BARLACH; LIMONGI-FRANCA; MALVEZZI, 2008,p.103)

Fonte: BARLACH, Lisete; LIMONGI-FRANCA, Ana Cristina; MALVEZZI, Sigmar. O conceito de resiliência aplicado ao trabalho nas organizações. **Interam. j. psychol.**, Porto Alegre , v. 42, n. 1, p. 101-112, abr. 2008 . Disponível em http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-96902008000100011&lng=pt&nrm=iso . Acesso em 12 abril de 2016.

A partir do fragmento de texto apresentado é **incorreto** afirmar que:

- a) Flexibilidade é uma característica pouco necessária nas organizações.
- b) A interdependências entre os fenômenos presentes no mundo moderno aumentou após a industrialização.
- c) A flexibilidade é umas características que define a resiliência.
- d) As rupturas presentes na modernidade trazem consequências para a saúde geral do indivíduo.

QUESTÃO 24

Sobre resiliência é **incorreto** afirmar que:

- a) Conceito foi transferido para as ciências humanas e diz respeito a capacidade de um indivíduo ou grupo de indivíduos de se construir ou se reconstruir positivamente frente às adversidades.
- b) É necessário entender a resiliência de forma sistêmica, ou seja, compreender a relação indivíduo com o seu contexto.
- c) Flexibilidade é uma das características de pessoas resilientes.
- d) Pressão e responsabilidade no trabalho não são considerados fatores de risco quando se fala em resiliência.