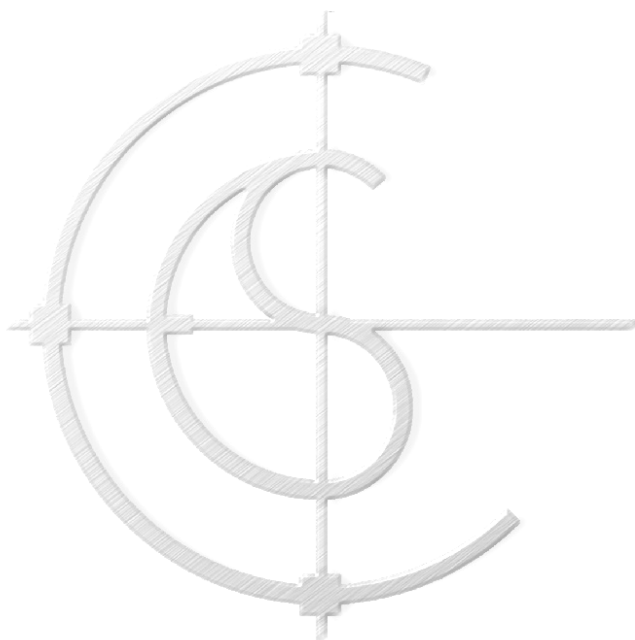




MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
UNIVERSIDADE FEDERAL DE PELOTAS - CES
Concurso Público (Aplicação: 08/03/2009)
Cargo: Administrador/Classe E

LEIA ATENTAMENTE AS SEGUINTE INSTRUÇÕES:

- Verifique, nos espaços devidos do CARTÃO-RESPOSTA, se o número de controle é o mesmo que está ao lado do seu nome na folha de chamada. Caso o número de controle não corresponda ao que está nessa folha, comunique imediatamente ao fiscal de prova. Não se esqueça de assinar seu nome no primeiro retângulo.
- Marque as respostas das questões no CARTÃO-RASCUNHO, a fim de transcrevê-las, com caneta esferográfica preta, de ponta grossa, posteriormente, no CARTÃO-RESPOSTA.
- Não pergunte nada ao fiscal, pois todas as instruções estão na prova. Lembre-se de que uma leitura competente é requisito essencial para a realização da prova.
- Não rasure, não amasse nem dobre o CARTÃO-RESPOSTA, para que ele não seja rejeitado pela leitora.



O texto a seguir, adaptado da revista Vida Executiva – edição nº 37, de junho de 2007–, servirá de base para as questões de 1 a 8.

Aprenda a ser uma líder samurai

Em pleno século 21 profissionais se voltam para o Oriente e se inspiram no Código Bushido para melhorar a performance. Veja como trazer para seu dia-a-dia os princípios milenares dos samurais

EM MEIO A TANTA COMPETITIVIDADE NO UNIVERSO CORPORATIVO, muitos profissionais estão se inspirando nos códigos de honra dos antigos samurais e até investindo nas mesmas habilidades que esses guerreiros tinham para lidar com mais sabedoria as questões cotidianas do ambiente de trabalho. Esta é a denominada liderança com sabedoria samurai.

Em japonês, samurai – classe guerreira do Japão feudal, período compreendido entre os séculos XII e XIX – quer dizer 'aquele que serve' e sua maior função era mesmo servir, com total lealdade e empenho, aos senhores feudais que o contratavam. Os samurais se destacavam pela grande variedade de conhecimentos que apresentavam e pelas várias habilidades que dominavam.

Para tornar-se um deles era necessário buscar a perfeição e a melhoria contínua (Kaizen), desenvolver o seu potencial ao máximo e exercitar a paciência sem perder o 'time' da tomada de atitude.

Eles obedeciam a um código de honra e ética denominado Bushido, que significa 'caminho do guerreiro'. Embora a palavra samurai resgate a ideia geral de guerreiro ou soldado, segundo o código, eles davam muita importância à filosofia, às artes e à ética e não podiam demonstrar medo diante de qualquer situação. Autodisciplina e autocontrole, por exemplo, fazem parte do Bushido e são fundamentais para o crescimento profissional daqueles que aspiram à excelência em sua atuação.

DA TEORIA À PRÁTICA

No Brasil, os profissionais passaram a adotar as técnicas do Bushido de maneira mais enfática a partir das décadas de 80 e 90, após o crescimento extraordinário da economia do Japão no pós-guerra, como forma de conquistar êxito semelhante ao das empresas do país do Sol Nascente.

"O sucesso das empresas japonesas e sua influência nos negócios globais chamaram a atenção sobre aquele modelo de gestão", diz Marcos Hashimoto, mestre em Administração pela EAESP/FGV, professor da Business School São Paulo.

Para o professor da Universidade São Judas Tadeu, Joimar Menezes, mestre em economia política (PUC/SP) e pós-graduado em administração mercadológica (FGV/SP), o meio corporativo tem se utilizado da aplicação prática dos princípios do Bushido entre seus colaboradores para enfrentar de forma eficaz o mundo cada vez mais globalizado.

"A arte do Bushido é importante para o universo dos negócios porque um de seus resultados mais diretos é o aumento da produtividade, que está diretamente ligado à performance dos colaboradores de uma empresa. Sem isso, a organização pode ver seus esforços culminarem em perda de mercado e, conseqüentemente, em sua morte. Aliás, a morte é ponto central da filosofia dos samurais, que acreditavam que a vida deve ser mantida a qualquer custo", afirma Joimar.

(...)

Agora que você já sabe que é possível trazer a sabedoria deste milenar código para os dias atuais, e com isso melhorar a sua performance na empresa em que trabalha, veja os 10 Princípios do Código Bushido e tente adaptá-los a você, fazendo com que sua produtividade aumente com equilíbrio e harmonia.

Código do Samurai

1) Os quatro G's

Giri significa 'obrigação, dever, justiça' um forte laço que une as pessoas. *Gisei* exprime 'sacrifício' e representa a dedicação ao trabalho, mesmo afastando-se da família, temporariamente. *Gaman* quer dizer 'tolerância, perseverança,

resistência', é aguentar o que às vezes pode parecer insuportável. *Gambaru* exprime 'esforço, persistência', a capacidade de se envolver de forma profunda e determinada, manter-se firme e forte.

2) O Ken (visão) e o Kan (conhecimento)

Através da visão do futuro, clara e significativa, a pessoa pode vislumbrar melhor suas possibilidades, que, junto com o conhecimento do contexto e dos detalhes, ajudam a tomar as decisões mais sábias.

3) Melhoria contínua (kaizen)

O samurai está sempre treinando e buscando a perfeição para ser um guerreiro melhor hoje do que foi ontem.

4) Desprendimento (Mu)

O desapego tem fortes raízes na cultura Zen budista que influenciou o Bushido. Os interesses do grupo devem prevalecer; não os do indivíduo.

5) Caráter

Outro princípio filosófico que o Bushido importou do Zen foi a ideia de que o trabalho deve ser visto como uma forma de engrandecer o caráter.

6) Atitude mental (Mushin)

O código dos samurais diz: 'É difícil derrotar os inimigos; é fácil derrotar a si mesmo'. Todo o treinamento se concentrava no autoconhecimento que gerava autoconfiança e a decorrente segurança nas decisões em momentos de crise e dificuldade.

7) Confiança (Amae)

Por natureza, o samurai acredita, em primeira instância, que as pessoas, de uma forma geral, são boas e honestas. O pressuposto básico que permeia todo início de relacionamento é a confiança. Compartilhar refeições, trocar presentes, participar de fases da vida são formas de construir o 'amae'.

8) Habilidades escondidas (Ude)

Ao contrário da cultura ocidental, na oriental é comum manter-se escondido mostrando um perfil modesto, restrito, contido e reservado, sem vangloriar-se ou exibir-se gratuitamente, deixando para revelar suas mais importantes forças no momento apropriado e de forma estratégica.

9) Intuição (Haragei)

Entre os samurais, esta característica é fundamental aos seus instintos. Haragei significa 'pensar com o estômago' e era um dos traços que famosos empresários japoneses como Konosuke Matsushita, Soichiro Honda ou Akio Morita compartilhavam. A observância a detalhes, a visão holística, o conhecimento tácito e a disciplina constante na educação fazem parte deste treinamento.

10) Harmonia (Enman)

Das artes marciais à cerimônia do chá, da culinária às manifestações artísticas, tudo o que permeia a cultura japonesa contém elementos que se traduzem em equilíbrio, harmonia. Nos negócios, a paciência é uma virtude que se traduz em longas rodadas de negociação e a busca da compreensão da posição do outro ajuda a encontrar soluções.

TEXTO ADRIANA NATALI

1

No segundo, terceiro e quarto parágrafos, a autora valeu-se das aspas simples para atender a diversos propósitos. **Assinala a alternativa que corretamente os relaciona.**

- (a) As aspas foram utilizadas nos três casos para enfatizar um conceito, retomando-o.
- (b) As aspas foram utilizadas de forma indevida quando para identificar palavra estrangeira, uma vez que só o itálico serve para esse caso.
- (c) As aspas foram utilizadas para traduzir, respectivamente, um conceito, um conceito e uma palavra estrangeira.
- (d) As aspas foram utilizadas para, respectivamente, traduzir um conceito, aludir a palavra ou expressão estrangeira e reportar discurso direto.
- (e) As aspas foram utilizadas duas vezes para explicar conceitos e uma vez para identificar palavra estrangeira.

2

Leia o seguinte trecho.

“Para tornar-se um deles era necessário buscar a perfeição e a melhoria contínua (Kaizen), desenvolver o seu potencial ao máximo e exercitar a paciência sem perder o 'time' da tomada de atitude.”

Na frase acima, percebemos o bom uso do paralelismo gramatical, que consiste em utilizar o mesmo recurso para elencar elementos regidos por um mesmo termo. **Assinala a alternativa em que as alterações propostas preservaram o paralelismo e que não incorreu em erros quanto ao uso da modalidade padrão.**

- (a) “Para tornar-se um deles era necessário a busca pela perfeição e melhoria contínua (Kaizen), o desenvolvimento do seu potencial ao máximo e a exercitação da paciência sem perder o 'time' da tomada de atitude.”
- (b) “Para tornar-se um deles eram necessárias a busca pela perfeição e o melhoramento contínuo (Kaizen), o desenvolvimento do seu potencial ao máximo e a exercitação da paciência sem perder o 'time' da tomada de atitude.”
- (c) “Para tornar-se um deles eram necessários a busca pela perfeição e pela melhoria contínua (Kaizen), o desenvolvimento do seu potencial ao máximo e exercício da paciência sem perder o 'time' da tomada de atitude.”
- (d) “Para tornar-se um deles era necessária a busca por perfeição e melhoria contínua (Kaizen), por desenvolver o seu potencial ao máximo, exercitando a paciência sem perder o 'time' da tomada de atitude.”

- (e) “Para tornar-se um deles era necessário que se busque a perfeição e a melhoria contínua (Kaizen), desenvolver o seu potencial ao máximo e a exercitação da paciência sem perder o 'time' da tomada de atitude.”

3

O adágio popular “farinha pouca, meu pirão primeiro” contraria principalmente qual dos princípios do Bushido?

- (a) Kaizen.
- (b) Mu.
- (c) Mushin.
- (d) Gambaru.
- (e) Amae.

4

O respeito à alteridade, que deve(ria) permear nossas relações interpessoais, atende precipuamente a que princípio Bushido?

- (a) Kan.
- (b) Enman.
- (c) Amae.
- (d) Ude.
- (e) Gisei.

5

Assinala a alternativa que apresente uma possível e correta interpretação dos princípios do Bushido.

- (a) Ude é o princípio basilar ao desenvolvimento de uma empresa ou país.
- (b) A busca constante por cursos de aperfeiçoamento atende precipuamente ao Mu.
- (c) Ken e Kan têm íntima relação com a capacidade de predição do indivíduo.
- (d) Um chefe de repartição que, ao decidir sobre qualquer questão que envolva interesses conflitantes de seus subordinados, a resolva sem ouvir os envolvidos desatende principalmente ao Gambaru.
- (e) Exclusivamente, Haragei é um princípio que aplicamos ao nosso desenvolvimento pessoal e Kaizen, ao profissional.

No trecho a seguir, observamos o correto uso do “porque” pelo professor Joimar Menezes.

“A arte do Bushido é importante para o universo dos negócios porque um de seus resultados mais diretos é o aumento da produtividade, que está diretamente ligado à performance dos colaboradores de uma empresa.[...]”

Esse nexo poderia ser substituído por vários outros, sem prejuízo de sentido à frase. **Assinala qual dos a seguir poderia fazê-lo, NECESSARIAMENTE exigindo, entretanto, alterações ao longo da frase.**

- (a) por
- (b) já que
- (c) uma vez que
- (d) tal que
- (e) à medida que

7

“O sucesso das empresas japonesas e sua influência nos negócios globais chamaram a atenção sobre aquele modelo de gestão”, diz Marcos Hashimoto[...]

Caso quiséssemos prescindir do uso das aspas, seria correto reescrever esse trecho da seguinte forma:

- (a) Marcos Hashimoto [...] disse que o sucesso das empresas japonesas e sua influência nos negócios globais chama a atenção sobre aquele modelo de gestão.
- (b) Marcos Hashimoto [...] disse terem o sucesso das empresas japonesas e sua influência nos negócios globais chamado a atenção sobre aquele modelo de gestão.
- (c) Marcos Hashimoto [...] disse que o sucesso das empresas japonesas e sua influência nos negócios globais chamam a atenção sobre aquele modelo de gestão.
- (d) Marcos Hashimoto [...] disse que o sucesso das empresas japonesas e sua influência nos negócios globais teria chamado a atenção sobre aquele modelo de gestão.
- (e) Marcos Hashimoto [...] disse: o sucesso das empresas japonesas e sua influência nos negócios globais havia chamado a atenção sobre aquele modelo de gestão.

No Brasil, é muito mais utilizado o tratamento de terceira pessoa (você) do que o de segunda. Em vista disso, muitas publicações, inclusive do RS – onde o “tu” ainda parece predominar –, utilizam o “você” no tratamento ao leitor.

Observa o seguinte excerto do texto.

“Agora que você já sabe que é possível trazer a sabedoria deste milenar código para os dias atuais, e com isso melhorar a sua performance na empresa em que trabalha, veja os 10 Princípios do Código Bushido e tente adaptá-los a você, fazendo com que sua produtividade aumente com equilíbrio e harmonia.”

Caso quiséssemos “traduzir” esse trecho para a segunda pessoa, qual das alternativas a seguir o faria de acordo com a modalidade padrão?

- (a) “Agora que tu já sabes que é possível trazer a sabedoria deste milenar código para os dias atuais, e com isso melhorar a sua performance na empresa em que trabalha, veja os 10 Princípios do Código Bushido e tente adaptá-los a ti, fazendo com que tua produtividade aumente com equilíbrio e harmonia.”
- (b) “Agora que tu já sabes que é possível trazeres a sabedoria deste milenar código para os dias atuais, e com isso melhorares a tua performance na empresa em que trabalhas, vejas os 10 Princípios do Código Bushido e tente adaptá-los a ti, fazendo com que sua produtividade aumente com equilíbrio e harmonia.”
- (c) “Agora que já sabes que é possível trazeres a sabedoria deste milenar código para os dias atuais, e com isso melhorares a tua performance na empresa em que trabalhas, vê os 10 Princípios do Código Bushido e tenta adaptá-los a ti, fazendo com que tua produtividade aumente com equilíbrio e harmonia.”
- (d) “Agora que já sabes que é possível trazer a sabedoria deste milenar código para os dias atuais, e com isso melhorar a sua performance na empresa em que trabalha, vê os 10 Princípios do Código Bushido e tente adaptá-los a ti, fazendo com que tua produtividade aumente com equilíbrio e harmonia.”
- (e) “Agora que já sabes que é possível trazer a sabedoria deste milenar código para os dias atuais, e com isso melhorar a tua performance na empresa em que trabalhas, vejas os 10 Princípios do Código Bushido e tentes adaptá-los a ti, fazendo com que tua produtividade aumente com equilíbrio e harmonia.”

09

Relacione a primeira coluna com a segunda, quanto às teorias administrativas e seus principais enfoques.

I – Administração Científica de Taylor	
II – Teoria Clássica de Fayol	J – Ênfase na estrutura
III – Teoria da Burocracia	K – Ênfase nas pessoas
IV – Teoria das Relações Humanas	L – Ênfase nas tarefas

A relação correta é:

- (a) I – L, II – J, III – J, IV – K.
- (b) I – L, II – K, III – J, IV – K.
- (c) I – J, II – L, III – J, IV – K.
- (d) I – L, II – J, III – L, IV – K.
- (e) I – J, II – L, III – K, IV – J.

10

Segundo Likert, o sistema de administração em que o processo decisório é centralizado na cúpula, mas permite alguma delegação de caráter rotineiro e o sistema de comunicações é relativamente precário, prevalecendo as comunicações verticais e descendentes, embora a cúpula se oriente com comunicações ascendentes da base, **como retroação de suas decisões, denomina-se**

- (a) consultivo.
- (b) autoritário coercitivo.
- (c) autoritário benevolente.
- (d) liberal.
- (e) participativo.

11

Henry Mintzberg identifica dez papéis do Administrador e os divide em três categorias: interpessoal, informacional e decisório. **O papel pertencente à categoria decisório é a**

- (a) negociação.
- (b) monitoração.
- (c) liderança.
- (d) ligação.
- (e) disseminação.

12

A Administração por Objetivos (APO) constitui o modelo administrativo identificado com o espírito pragmático e democrático da

- (a) Teoria das Relações Humanas.
- (b) Teoria Neoclássica.
- (c) Administração Científica.
- (d) Teoria Estruturalista.
- (e) Teoria Comportamental.

13

Segundo Porter, as cinco forças no ambiente que influenciam a concorrência são

- (a) ameaça de novos entrantes, poder de barganha dos fornecedores, poder de barganha dos compradores, foco e diferenciação.
- (b) diferenciação, ameaça de novos entrantes, foco, pontos fortes e pontos fracos.
- (c) pontos fortes, pontos fracos, ameaças, oportunidades e diferenciação.
- (d) ameaça de novos entrantes, poder de barganha dos fornecedores, poder de barganha dos compradores, ameaça de produtos substitutos e intensidade da rivalidade entre organizações concorrentes.
- (e) intensidade da rivalidade entre organizações concorrentes, pontos fortes, pontos fracos, ameaças e oportunidades.

Dentre os processos básicos da Gestão de Pessoas, aqueles utilizados para criar condições ambientais e psicológicas satisfatórias para as atividades das pessoas, incluindo a administração da disciplina, higiene, segurança e qualidade de vida e manutenção de relações sindicais, são os

- (a) Processos de Aplicar Pessoas.
- (b) Processos de Manter Pessoas.
- (c) Processos de Desenvolver Pessoas.
- (d) Processos de Recompensar Pessoas.
- (e) Processos de Monitorar Pessoas.

Além das escalas gráficas, os métodos tradicionais mais utilizados para avaliar o desempenho humano são

- (a) comparação por fatores, avaliação por pontos, pesquisa de campo e escolha forçada.
- (b) avaliação por pontos, comparação por fatores, categorias predeterminadas e escalonamento simples.
- (c) escalonamento simples, categorias predeterminadas, escolha forçada e comparação por fatores.
- (d) pesquisa de campo, escolha forçada, incidentes críticos e listas de verificação.
- (e) incidentes críticos, pesquisa de campo, escolha forçada e escalonamento simples.

No Processo de Recompensar Pessoas, os três componentes da remuneração total são:

- (a) remuneração fixa, remuneração variável e remuneração aberta.
- (b) remuneração real, remuneração nominal e incentivos salariais.
- (c) remuneração básica, benefícios e incentivos salariais.
- (d) remuneração básica, remuneração aberta e remuneração confidencial.
- (e) remuneração real, remuneração nominal e benefícios.

A Teoria Comportamental oferece uma variedade de estilos de administração à disposição do administrador. McGregor compara dois estilos opostos e antagônicos de administrar: a Teoria X e a Teoria Y. Considere as seguintes afirmativas:

- I) Enquanto a Teoria X é a administração através de controles externos impostos às pessoas, a Teoria Y é a administração por objetivos que salienta a iniciativa individual.
- II) Na Teoria Y as pessoas preferem ser dirigidas e procuram evitar as responsabilidades sempre que possível.
- III) Na Teoria X o trabalho é imposto e precisa ser motivado extrinsecamente através de pagamento e medidas de controle e segurança.
- IV) O temor à punição é o estímulo primordial da Teoria X. Nela, a aplicação de esforço físico ou mental é tão natural como jogar e descansar.

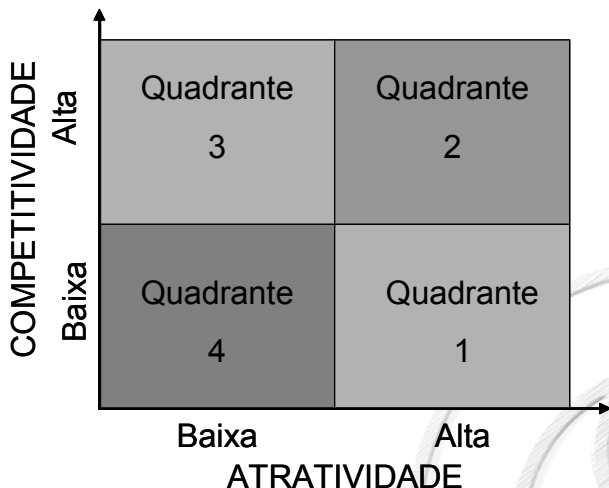
São corretas

- (a) somente as afirmativas I e III.
- (b) somente as afirmativas III e IV.
- (c) somente as afirmativas I, III e IV.
- (d) somente as afirmativas II e IV.
- (e) as afirmativas I, II, III e IV.

Levando em conta um AUMENTO da produtividade, a única alternativa INCORRETA é:

- (a) Para aumentar a produtividade de uma organização humana, deve-se agregar o máximo de valor (máxima satisfação das necessidades dos clientes) ao menor custo.
- (b) Aumentar a produtividade é produzir cada vez mais e/ou melhor com cada vez menos.
- (c) Com o intuito de aumentar a produtividade, com alto retorno sobre o investimento, é necessário fazer “aporte de conhecimento” de tal maneira a aumentar o “ativo de conhecimento” da empresa.
- (d) Reconhecendo a limitação humana na velocidade do seu aprendizado, para um aumento da produtividade, o “aporte de conhecimento” não precisa ser contínuo, isto é, por toda a vida do empregado.
- (e) Considerando-se apenas os fatores internos de uma organização, a produtividade só pode ser aumentada pelo aporte de capital e pelo aporte de conhecimento.

Analisando a matriz do portfólio da Empresa Alfa, constata-se que uma de suas Unidades Estratégicas de Negócio-UEN tem baixa atratividade e alta competitividade e, portanto, localiza-se no terceiro quadrante da matriz. **A alternativa que melhor representa as características daquela UEN é:**



- (a) A UEN é uma das “estrelas” da organização, que opera numa área de grande crescimento e sucesso, e que por isso requer fortes investimentos.
- (b) A Unidade localiza-se numa área de negócios decadentes, nos quais quanto mais dinheiro se põe, mais se perde.
- (c) A Unidade opera um negócio nascente, cujo futuro é ainda incerto.
- (d) Trata-se de uma UEN do tipo “vaca leiteira”, capaz de subsidiar outros negócios da empresa.
- (e) Trata-se de um negócio em expansão, que requer pesados investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

20

A Empresa Beta precisa decidir o futuro de uma Unidade Estratégica de Negócios que atualmente apresenta baixa atratividade e baixa competitividade (localiza-se no quarto quadrante da matriz de portfólio apresentado na questão anterior). **A única estratégia NÃO RECOMENDÁVEL para esses caso é:**

- (a) Liquidar os investimentos e descontinuar a oferta, na medida do possível.

- (b) Direcionar os recursos oriundos do desinvestimento na unidade para outras áreas da empresa.
- (c) Remanejar antigos clientes e fornecedores para outras áreas, para evitar danos à imagem da empresa.
- (d) Desfazer-se de ativos que não possam ser aproveitados em outras unidades.
- (e) Investir forte em campanhas promocionais, para recuperar a competitividade.

21

As assertivas a seguir se referem ao processo de planejamento estratégico, mas nem todas estão corretas. Identifique as certas e as erradas e, após, assinale a alternativa correta.

- I) A declaração de “missão” da organização procura responder à pergunta “em que negócio nós estamos?”.
- II) A “missão” da organização tem um horizonte de longo prazo, enquanto a “visão” tem um horizonte mais imediatista.
- III) A declaração de “visão” da organização procura responder à pergunta “o que queremos nos tornar no futuro?”.
- IV) A declaração de “missão” é parte do plano estratégico da organização, mas **NÃO DEVE** ser de conhecimento público para que não seja explorada pelos concorrentes.
- V) Metas, objetivos, estratégias, orçamentos e táticas **DEVEM** ser claramente comunicados ao público, para que os clientes conheçam os propósitos da organização.

Assinale a única alternativa correta.

- (a) As assertivas “II” e “IV” estão corretas.
- (b) As assertivas “I” e “III” estão corretas.
- (c) As assertivas “I” e “IV” estão corretas.
- (d) Apenas a assertiva “V” está correta.
- (e) Apenas a assertiva “IV” está correta.

Um dos dilemas frequentes da Administração de Recursos Materiais e Patrimoniais envolve a estratégia de compras a ser adotada. Se decidir produzir internamente os itens de que necessita (verticalização), a empresa ganha independência e perde flexibilidade; mas se comprar de fornecedores externos (horizontalização) pode ocorrer o contrário.

Admitindo-se que ambas as alternativas têm vantagens e desvantagens, é correto afirmar:

- (a) A verticalização da produção exige maiores investimentos, mas permite que a empresa tenha maior domínio sobre a tecnologia.
- (b) Com a verticalização da produção, a empresa ganha autonomia em relação a terceiros e reduz os seus custos.
- (c) Com a horizontalização da produção, a empresa ganha flexibilidade e independência em relação a terceiros.
- (d) A horizontalização permite que a empresa concentre o foco no negócio principal da empresa, mas exige maior investimento na estrutura produtiva própria.
- (e) Tanto a verticalização quanto a horizontalização da produção elevam os custos de produção e reduzem o controle sobre a tecnologia própria.

23

O Setor de Almoxarifados da Universidade pretende classificar os itens em estoque, através de uma curva ABC, para que possa exercer um controle mais efetivo sobre os itens considerados mais críticos. **Considerando que a Administração deseje alocar os itens do estoque numa proporção de 40/30/30, e utilizando o critério do VALOR DO CONSUMO ANUAL (consumo X custo unitário), quais dos itens abaixo devem ser incluídos na Classe “A”?**

Item	Consumo (unidades/ano)	Custo Unitário (R\$)		
A	2.000	2		
B	2.000	3		
C	3.500	5		
D	7.000	10		
E	88	120		
F	6.000	1		
G	1.000	480		
H	3.999	60		
I	5.000	70		
J	4.000	4		

- (a) Os itens D e F pertencem à classe “A”.
- (b) Os itens E e G pertencem à classe “A”.
- (c) Os itens G e I pertencem à classe “A”.
- (d) Apenas o item G pertence à classe “A”.
- (e) Apenas o item I pertence à classe “A”.

24

A Gráfica Universitária utiliza um insumo cuja aquisição custa R\$ 2,00 a unidade, mais R\$ 40,00 pela entrega de cada pedido (independente da quantidade pedida). O custo de manutenção do insumo é de 25% do valor do estoque, ao ano. **Considerando uma demanda anual de 500 unidades, quantas unidades devem ser adquiridas de cada vez para minimizar o custo associado ao estoque daquele insumo?**

- (a) 100 unidades.
- (b) 200 unidades.
- (c) 300 unidades.
- (d) 400 unidades.
- (e) 500 unidades.

25

Entre as principais técnicas de administração de materiais destacam-se o sistema *Just-in-Time*, sistema de fornecedor preferencial, sistema de programação de fornecedores e o *Kanban*. **Sobre esses NÃO É CORRETO afirmar:**

- (a) O *Kanban* “puxa” – e não “empurra” – a produção.
- (b) Um dos inconvenientes da programação de fornecedores é a lentidão no fluxo de informações, já que utiliza pedidos formais (em papel).
- (c) No sistema *just-in-time* os fornecedores devem mandar os suprimentos à medida que eles sejam necessários à produção.
- (d) Uma das vantagens do sistema de fornecedor preferencial é a garantia de qualidade dos insumos fornecidos.
- (e) O sistema *just-in-time* busca reduzir os inventários e eliminar todos os custos que não agregam valor ao produto ou serviço final.

Um Plano de Negócios desenha um fluxo de caixa projetado, contando com as seguintes premissas orçamentárias para o período de março, abril e maio de 2009:

- I) Vendas projetadas:
 Março/2009 – R\$ 360.000
 Abril/2009 R\$ 360.000
 Maio/2009 R\$ 465.000
- II) As vendas serão cobradas da seguinte forma: em três parcelas iguais, sendo a primeira à vista.
- III) A venda de sucatas gerará uma receita mensal à vista de R\$ 5.000.
- IV) Compras de matéria-prima projetadas:
 Março/2009 – R\$ 270.000
 Abril/2009 R\$ 300.000
 Maio/2009 R\$ 330.000
- V) As compras de matéria prima serão pagas da seguinte forma: 50% à vista, e o restante em três parcelas iguais e sucessivas.
- VI) A aquisição de máquinas e equipamentos em janeiro de 2009 foi financiada, gerando parcelas mensais iguais e sucessivas de R\$ 70.000 – de abril de 2009 a dezembro de 2009.
- VII) Os custos operacionais da empresa são pagos à vista, no valor mensal de R\$ 50.000.
- VIII) O saldo inicial de caixa está projetado em R\$ 150.000.

Pergunta-se:

Qual o saldo das contas: Duplicatas a Receber, Fornecedores de Matéria-prima e Caixa Projetado, respectivamente, em 31 de maio de 2009?

- (a) R\$ 240.000 – R\$ 195.000 – R\$ 20.000
 (b) R\$ 395.000 – R\$ 260.000 – R\$ 40.000
 (c) R\$ 420.000 - R\$ 300.000 – R\$ 45.000
 (d) R\$ 120.000 – R\$ 135.000 – R\$ 90.000
 (e) R\$ 430.000 – R\$ 310.000 – R\$ 40.000

Observe atentamente o Balanço Patrimonial PUBLICADO abaixo para, em seguida, responder às perguntas.

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO		PASSIVO	
Disponível	34.665	Fornecedores	708.536
Aplicações Financeiras	128.969	Empréstimos Bancários	66.165
Clientes	1.045.640	Duplicatas Descontadas	290.633
Estoques	751.206	Outras obrigações de curto prazo	275.623
Total do Ativo Circulante	1.960.480	Total do Passivo Circulante	1.340.957
Investimentos	72.250	Empréstimos Bancários	314.360
Imobilizado	693.448	Total do Exigível a longo prazo	314.360
Total do Ativo Permanente	765.698	Capital	600.000
		Reservas	57.083
		Lucros Acumulados	413.778
		Total do Patrimônio Líquido	1.070.861
TOTAL DO ATIVO	2.726.178	TOTAL DO PASSIVO	2.726.178

Com base no Balanço REESTRUTURADO, calcule os seguintes índices:

- Composição do Endividamento (PC / CT)
- Liquidez Geral $[(AC + RLP) / (PC + ELP)]$

Assinale a alternativa que contém, respectivamente, os índices de Composição do Endividamento e de Liquidez Geral.

- (a) 0,77 – 1,22
 (b) 0,81 – 1,18
 (c) 0,96 – 1,20
 (d) 0,98 – 1,33
 (e) 0,84 – 1,35

Quanto à Tabela Price, as prestações, as amortizações e os juros são respectivamente

- (a) iguais, crescentes e decrescentes.
- (b) iguais, constantes e crescentes.
- (c) crescentes, iguais e decrescentes.
- (d) decrescentes, crescentes e iguais.
- (e) iguais, decrescentes e crescentes.

Na avaliação de ações, o Modelo de Gordon também é conhecido por

- (a) Modelo de crescimento nulo dos dividendos.
- (b) Modelo de crescimento variável dos dividendos.
- (c) Modelo de crescimento constante dos dividendos.
- (d) Modelo de avaliação do fluxo de caixa livre.
- (e) Enfoque do múltiplo preço/lucro.

Um investidor pretende aplicar em ações ordinárias de uma empresa em fase de crescimento. O seu consultor financeiro utilizou o Modelo de Formação de Preços de Ativos (CAPM) para determinar o retorno exigido de 14%. Para tal utilizou os seguintes dados e informações: a taxa de juros livre de risco é 7%; o prêmio por risco de mercado é 5%; e o coeficiente beta é 1,4. Calcular a taxa de retorno de carteira de mercado.

A fórmula do CAPM é: $K_s = R_f + (R_m - R_f) \cdot B$

A alternativa correta é:

- (a) 8,5%
- (b) 9,5%
- (c) 10,5%
- (d) 11%
- (e) 12%

Sobre a diferença entre administrador eficiente e administrador eficaz, observe as assertivas a seguir:

- I) O administrador eficiente faz as coisas de maneira correta; o administrador eficaz faz as coisas certas.
- II) O administrador eficiente preocupa-se com os resultados, com os fins; o administrador eficaz preocupa-se com o método, com os meios.
- III) O administrador eficiente produz alternativas criativas e inovadoras; o administrador eficaz resolve os problemas.
- IV) O administrador eficiente cuida e mantém os recursos; o administrador eficaz otimiza a utilização dos recursos.
- V) O administrador eficiente reduz os custos; o administrador eficaz aumenta os lucros.

Quanto ao tema,

- (a) somente a assertiva I está correta.
- (b) as assertivas I e II estão corretas.
- (c) somente a assertiva V está correta.
- (d) as assertivas I, IV e V estão corretas.
- (e) nenhuma assertiva está correta.

Calcule o Valor Presente Líquido do seguinte fluxo de caixa em um projeto de investimento:

Ano 0 - R\$ 11.500

Ano 1 - R\$ 2.350

Ano 2 - R\$ 1.390

Ano 3 - R\$ 3.350

Ano 4 - R\$ 4.275

Ano 5 - R\$ 5.350

A taxa de desconto é 10% ao ano.

Responda:

O VPL deste fluxo de caixa é:

- (a) R\$ 565,84.
- (b) R\$ 543,84.
- (c) R\$ 554,84.
- (d) R\$ 454,84.
- (e) R\$ 345,84.

33

O PASSIVO (do Balanço Patrimonial) em linguagem financeira representa

- (a) Fontes de financiamento.
- (b) Aplicação de recursos.
- (c) Distribuição de dividendos.
- (d) Autofinanciamento.
- (e) Capitais de longo prazo.

34

A empresa pode vender ações preferenciais a 11% de dividendos anuais com valor nominal de R\$ 100,00 por ação. O custo esperado da emissão e venda é de R\$ 4,00 por ação. **Qual o seu custo?**

- (a) 15%
- (b) 11,5%
- (c) 9%
- (d) 11%
- (e) 15,625%

35

Administração eficiente de caixa implica aplicar estratégias combinadas, que são as seguintes:

- (a) girar os estoques tão rápido quanto possível, cobrar duplicatas o mais tarde possível e acelerar o pagamento das duplicatas a pagar tanto quanto possível.
- (b) girar os estoques tão rápido quanto possível, cobrar duplicatas o mais rápido possível e acelerar o pagamento das duplicatas a pagar tanto quanto possível.
- (c) cobrar duplicatas o mais rápido possível e acelerar o pagamento das duplicatas tanto quanto possível
- (d) girar os estoques tão rápido quanto possível, cobrar duplicatas a receber o mais cedo possível e retardar o pagamento das duplicatas a pagar tanto quanto possível.
- (e) girar os estoques tão lento quanto possível e retardar o pagamento das duplicatas tanto quanto possível.

36

Sabendo-se que o $ATIVO = PASSIVO$ em um Balanço Patrimonial, pode-se reescrever a equação fazendo: $Ativo\ Circulante + Realização\ a\ Longo\ Prazo + Ativo\ Permanente = Passivo\ Circulante + Exigível\ a\ Longo\ Prazo + Patrimônio\ Líquido$. Admitido que $Ativo = 100$ unidades monetárias, é possível valorar os componentes da seguinte forma: $Realizável\ a\ Longo\ Prazo = 5$; $Ativo\ Permanente = 54$; $Exigível\ a\ Longo\ Prazo = 15$. **Se o Índice de Imobilização do Patrimônio Líquido (Ativo Permanente dividido por Patrimônio Líquido) for igual a 0,90, então o Índice de Liquidez Corrente é:**

- (a) 1,67
- (b) 1,70
- (c) 1,55
- (d) 1,50
- (e) 1,64

37

Os custos fixos da produção industrial integram os

- (a) Custos de oportunidade.
- (b) Custos marginais.
- (c) Custos indiretos de produção.
- (d) Custos primários.
- (e) Custos diretos de produção.

38

Em uma empresa que produz um único produto, a energia elétrica gasta em sua linha de produção será considerada em relação à produção total:

- (a) Despesa operacional.
- (b) Custo direto fixo.
- (c) Custo indireto fixo.
- (d) Custo indireto variável.
- (e) Custo direto variável.

Suponha que uma fábrica de máquinas para a indústria têxtil esteja produzindo um tipo de máquina especial com as seguintes características: custos variáveis = R\$ 140.000/unidade; custos fixos + despesas fixas = R\$ 1.000.000/mês; preço de venda = R\$ 240.000/unidade. **Calcule o ponto de equilíbrio em número de máquinas produzidas.**

- (a) 8
- (b) 10
- (c) 12
- (d) 14
- (e) 16

Em um projeto de investimento em ativo fixo, se a taxa interna de retorno (TIR) for maior que o Custo de Capital, o projeto pode ser aceito. O Custo de Capital é resultado do custo médio ponderado de capital (CMPC). **Calcule o CMPC com base nos dados e informações:**

Fontes de capital	Custo específico	Participação
Empréstimo de longo prazo	10,50%	20%
Ações preferenciais	17%	30%
Ações ordinárias	19%	50%

A alíquota do imposto de renda é de 27,5%.

A resposta correta é:

- (a) 16,12%
- (b) 16,70%
- (c) 15,30%
- (d) 14,09%
- (e) 11,69%