Embora comprar seja o cotidiano de nossas vidas, é imprescindível a conceituação desta atividade no âmbito empresarial. Nas empresas, comprar significa planejar, licitar, administrar e encerrar o fornecimento:

I - na qualidade certa.

II - na quantidade certa.

III - no prazo solicitado.

IV - na relação justa entre "preço" e "custo".

V - nas condições contratuais estabelecidas.

Está(ão) correta(s):

A Somente as alternativas I e IV.

B Somente as alternativas II ,III e IV.

C Somente as alternativas I e V.

D Somente as alternativas I, II, e III.

EX Somente as alternativas I, II, III, IV e V.

As funções Compras e Produção devem dispor de tempo necessário para analisar, negociar, fabricar e entregar os produtos. Comprar bem é um dos meios que a empresa tem para reduzir seus custos. Comprar bem inclui a obediência:

AX aos prazos, preços, qualidade e quantidade

B aos prazos, custos, qualidade e produto

C aos prazos, preços, quantidade e local da entrega

D aos prazos, preços, folow up e quantidade

E aos prazos, preços, folow up e local de entrega

Uma das variáveis para decisão de uma compra é:

AX Qualidade do material

B Fluxo de Caixa

C Balanço Material

D Cliente idôneo

E Nenhuma das respostas anteriores

Durante o ciclo de aquisição de bens ou serviços, o comprador deve se preocupar com muitos aspectos relacionados a sua organização, ao fornecedor, ao mercado e à logística, entre outros, mas há três variáveis principais que ditarão suas escolhas, são elas:

AX a qualidade do produto e dos serviços do fornecedor, o preço ofertado e outros custos adicionais e, por fim, as condições de compra, que podem incluir tempo de entrega, garantias, condições de pagamento, serviços agregados etc.

B a qualidade do produto e dos serviços do fornecedor, o preço ofertado e outros custos adicionais e onde ele irá produzir

C a qualidade do produto e dos serviços do fornecedor, o preço ofertado e outros custos adicionais e a negociação .

D a qualidade do produto não é relevante o preço ofertado e outros custos adicionais e, por fim, as condições de compra é que são importantes.

E o preço ofertado e outros custos adicionais e, por fim, as condições de compra, que podem incluir tempo de entrega, garantias, condições de pagamento, serviços agregados etc. A negociação visa obter o maior proveito possível à empresa na aquisição de produtos e serviços

Para manter os padrões de qualidade é preciso controlá-los. Quem é o responsável por este trabalho?

A Departamento de Produção

BX Departamento de Controle de Qualidade

C Departamento de Compras

D Departamento de Compras e Departamento de Qualidade

E Departamento de Produção e Departamento de Qualidade

Para se manter competitiva no mercado, a empresa deve minimizar custos e gerar lucros satisfatórios. Assim, a função de compras consiste em um elemento essencial da administração de materiais. Nesse sentido, assinale a opção que NÃO constitui objetivo da área de compras.

A Obter um fluxo contínuo de suprimentos a fim de atender aos programas de produção da empresa.

B Coordenar um fluxo de suplementação de maneira que seja aplicado um mínimo possível de investimento.

C Comprar materiais e insumos aos menores preços, mantendo a qualidade do produto em níveis desejados.

Dx Envolver um grande contingente de pessoal no processo de compra.

E Procurar, por meio de uma negociação honesta, as melhores condições para a empresa.

Durante a administração do contrato, o fornecedor concordou verbalmente em estender o prazo de garantia do produto.. Este novo prazo de garantia é superior ao registrado no Pedido de Compra emitido pelo comprador. Se lhe perguntassem sobre a validade deste novo prazo, você diria que é:

A Contratualmente válido, pois foi proposto pelo próprio fornecedor

B Contratualmente válido, pois ficou acertado verbalmente entre as partes

C Contratualmente válido, pois é melhor para o comprador

Dx Contratualmente inválido, pois difere do estabelecido no contrato

E Contratualmente inválido, pois difere do estabelecido na proposta

Uma empresa que pretenda ter destaque no cenário mundial precisa ter uma área de Compras que desempenhe um papel:

A Operacional e Gerencial

Bx Operacional e Estratégico

C Gerencial

D Estratégico

E Operacional

Uma empresa que pretenda ter destaque no cenário mundial precisa ter uma área de Compras que desempenhe um papel:

A Operacional e Gerencial

B Operacional

C Gerencial

D Estratégico

Ex Operacional e Estratégico

Durante o ciclo de aquisição de bens ou serviços, o comprador deve se preocupar com muitos aspectos relacionados a sua organização, ao fornecedor, ao mercado e à logística, entre outros, mas há três variáveis principais que ditarão suas escolhas, são elas:

A a qualidade do produto e dos serviços do fornecedor, o preço ofertado e outros custos adicionais e onde ele irá produzir

BX a qualidade do produto e dos serviços do fornecedor, o preço ofertado e outros custos adicionais e, por fim, as condições de compra, que podem incluir tempo de entrega, garantias, condições de pagamento, serviços agregados etc.

C a qualidade do produto e dos serviços do fornecedor, o preço ofertado e outros custos adicionais e a negociação .

D a qualidade do produto não é relevante o preço ofertado e outros custos adicionais e, por fim, as condições de compra é que são importantes.

E o preço ofertado e outros custos adicionais e, por fim, as condições de compra, que podem incluir tempo de entrega, garantias, condições de pagamento, serviços agregados etc. A negociação visa obter o maior proveito possível à empresa na aquisição de produtos e serviços

A função Compras, que ganha espaço no cenário globalizado pela responsabilidade na aquisição de matérias primas, suprimentos e componentes, ganha também espaço na gestão estratégica do negócio, pois sua condução poderá:

A Gerar redução na padronização e redução na lucratividade;

B Perdas nas recusas do recebimento de materiais e ganhos nas perdas de estoques;

Cx Gerar redução nos custos e melhorias nos lucros;

D Ganhos nos controles de entradas de materiais e perdas nos níveis operacionais de estoques;

E Gerar redução na produtividade e melhorias no retrabalho;

As funções Compras e Produção devem dispor de tempo necessário para analisar, negociar, fabricar e entregar os produtos. Comprar bem é um dos meios que a empresa tem para reduzir seus custos. Comprar bem inclui a obediência:

A aos prazos, custos, qualidade e produto

B aos prazos, preços, quantidade e local da entrega

CX aos prazos, preços, qualidade e quantidade

D aos prazos, preços, folow up e quantidade

E aos prazos, preços, folow up e local de entrega

Para manter os padrões de qualidade é preciso controlá-los. Quem é o responsável por este trabalho?

A Departamento de Produção

BX Departamento de Controle de Qualidade

C Departamento de Compras

D Departamento de Compras e Departamento de Qualidade

E Departamento de Produção e Departamento de Qualidade

Para se manter competitiva no mercado, a empresa deve minimizar custos e gerar lucros satisfatórios. Assim, a função de compras consiste em um elemento essencial da administração de materiais. Nesse sentido, assinale a opção que NÃO constitui objetivo da área de compras.

A Obter um fluxo contínuo de suprimentos a fim de atender aos programas de produção da empresa.

B Coordenar um fluxo de suplementação de maneira que seja aplicado um mínimo possível de investimento.

C Comprar materiais e insumos aos menores preços, mantendo a qualidade do produto em níveis desejados.

Dx Envolver um grande contingente de pessoal no processo de compra.

E Procurar, por meio de uma negociação honesta, as melhores condições para a empresa.

Durante a administração do contrato, o fornecedor concordou verbalmente em estender o prazo de garantia do produto.. Este novo prazo de garantia é superior ao registrado no Pedido de Compra emitido pelo comprador. Se lhe perguntassem sobre a validade deste novo prazo, você diria que é:

A Contratualmente válido, pois foi proposto pelo próprio fornecedor

B Contratualmente válido, pois ficou acertado verbalmente entre as partes

C Contratualmente válido, pois é melhor para o comprador

Dx Contratualmente inválido, pois difere do estabelecido no contrato

E Contratualmente inválido, pois difere do estabelecido na proposta

Embora comprar seja o cotidiano de nossas vidas, é imprescindível a conceituação desta atividade no âmbito empresarial. Nas empresas, comprar significa planejar, licitar, administrar e encerrar o fornecimento:

I - na qualidade certa.

II - na quantidade certa.

III - no prazo solicitado.

IV - na relação justa entre "preço" e "custo".

V - nas condições contratuais estabelecidas.

Está(ão) correta(s):

A Somente as alternativas I e IV.

B Somente as alternativas II ,III e IV.

C Somente as alternativas I e V.

D Somente as alternativas I, II, e III.

EX Somente as alternativas I, II, III, IV e V.

A estratégia de suprimentos pode contribuir para a formação dos estoques. De acordo com a gestão de compras, como a estratégia de suprimentos é composta?

Gabarito: É composta por recursos tangíveis como matérias-primas, componentes, embalagens, sobressalentes de equipamentos, produtos administrativos e informática.

Quando a organização de compras por divisão de grupos é funcional? E como são especificados os itens de cada grupo?

Gabarito:

A divisão de grupos é funcional quando as seções são de tamanho moderado e quando tais atribuições são entregues a compradores individuais. Os itens de cada grupo são especificados de acordo com a origem, necessidade e valor do material.

A estratégia de suprimentos pode contribuir para a formação dos estoques. De acordo com a gestão de compras, como a estratégia de suprimentos é composta?

Gabarito: É composta por recursos tangíveis como matérias-primas, componentes, embalagens, sobressalentes de equipamentos, produtos administrativos e informática.

Pode-se considerar que um determinado produto tem preço justo e correto quando o comprador estabelece uma adequada relação entre algumas condições. Quais são essas condições que definem o preço?

Gabarito:

- Qualidade;

- Quantidade;

- Atendimento;

- Utilidade;

- Entrega;

- Capacidade competitiva;

- Integridade do fornecedor;

- Termos de aceitação do pedido; e

- Política da empresa