Pergunta01: A função recebimento deve estar integrada com as áreas de contabilidade, de compras e de transportes. As alternativas a seguir relacionam fases de recebimento de material, à EXCEÇÃO de uma. Assinale-a.

Entrada de Materiais

Conferência Quantitativa

x Projeção de Estoque

Conferência Qualitativa

Diligenciamento

Pergunta 02: O sistema de compras atual possui uma organização bem estruturada. Contudo, todo o organograma típico de organização mista de compra possui, fundamentalmente:

x Relação hierárquica e relação funcional.

Estrutura de planejamento e direção descentralizada.

Processos autocráticos dos níveis organizacionais

Comandos liberais e materiais.

Leis rígidas e decisões indiretas.

Pergunta 03: Na fase de administração do fornecimento em compras há atividades executivas e de coordenação. Quais são as características da fases de coordenação?

Coordenação de materiais e direção dos processos com erro zero.

Definir o frete CIF ou FOB.

x Inspeção e transporte de material.

Eliminação do retrabalho e Just in time.

Diagrama de Causa e efeito ou Ishikawa.

Pergunta 04: Assinale alternativa correta no que diz respeito ao SISTEMA DE COMPRAS:

Um sistema adequado de compras não sofre variações em função da estrutura da empresa e de sua política adequada.

A solicitação de compras é um documento que deve informar o que se deve comprar, a quantidade, o prazo de entrega, local da entrega e, em alguns casos especiais, os prováveis fornecedores.

x A cotação é o registro do preço obtido da oferta em relação ao material cuja compra foi solicitada.

O pedido de compras é um formulário entre a empresa e o fornecedor, devendo representar fielmente todas as condições em que foi feita a negociação.

A terceirização reduz o pessoal e em consequência os custos trabalhistas e previdenciários,

Pergunta 05: (TBG - 2006) As afirmativas que se seguem representam atividades envolvidas quando se compra materiais, EXCETO:

x inspecionar materiais.

manter um banco de dados de fornecedores disponíveis.

selecionar fornecedores para suprir cada material.

negociar contratos de suprimento com fornecedores.

agir como intermediário entre empresa e seus fornecedores.

Pergunta 06: Como se chama o conjunto de princípios e diretrizes orientados para a consecução dos objetivos da função Compras?

Manuais.

x Política.

Instruções.

Procedimentos.

Normas.

Pergunta 07: Referente ao setor de compras avalie as seguintes afirmativas:

1. Entre as atividades executadas por compras estão: a manutenção de cadastros de fornecedores, emissão de pedidos de compras, elaboração de cotações e o diligenciamento ou acompanhamento de fornecedores.
2. Na área de compras, o problema ético envolve a conduta dos compradores, que devem evitar receber benefícios, tais como brindes, presentes, gratuidades ou outras formas de compensação, e devem garantir o sigilo acerca das informações de propostas, critérios de julgamento e outras informações estratégicas
3. Pedido de Compras é o documento preenchido pelo requisitante do produto ou serviço e que deve ser enviado ao fornecedor e que o obriga a entregar os produtos ou serviços adquiridos na quantidade, prazo e qualidade especificados.
4. Coleta ou Comparativo de Preços é um documento enviado pelo fornecedor à empresa compradora o qual consta informações dos produtos ou serviços tais como: preço unitário, impostos e condições de pagamentos.

Estão corretas somente as afirmativas:

I, II e III.

II, III e IV.

II e III.

I e IV.

x I e II.

Pergunta 08: Compras é o 1º macro processo da Cadeia de Suprimentos , portanto deve ser bem executado em função de sua grande importância. O cenário atual traz algumas complexidades a compras. Marque a alternativa INCORRETA:

A Globalização da economia , da produção , da competição, dos sistemas financeiros e comerciais.

A compressão do tempo disponível

x A desvalorização do câmbio

A competitividade crescente.

A importância cada vez maior do cliente

Pergunta 09: (CEHAP-PB - 2009) Um bom processo de compras deve levar em consideração proposições trazidas pelas áreas financeira, de produção e de vendas, com o objetivo de maximizar o resultado de uma organização. Acerca desse assunto, assinale a opção correta.

A qualificação dos fornecedores não se torna relevante para a análise, visto que o menor preço sempre é o que melhor atenderá os interesses da empresa compradora.

As sociedades de economia mista e as empresas públicas, por serem de direito privado, não precisam fazer licitações para fazerem suas aquisições.

O setor de compras e o contábil não mantêm qualquer tipo de comunicação, sendo setores totalmente independentes entre si na realização de suas atividades.

x Atualmente, a função de comprador não é mais a de anotador de pedidos, mas sim a de um conhecedor das mercadorias e dos fornecedores e um bom negociador.

O grande objetivo da aquisição de materiais e insumos é comprar aos menores preços.

Pergunta 10: (TBG - 2006) São objetivos do processo de compras, EXCETO:

garantir o suprimento dos materiais, nas quantidades e nos prazos exigidos pelos usuários.

criar e desenvolver de forma permanente e intensiva, um cadastro de fontes de suprimentos que dê garantias quanto ao fluxo de materiais a serem abastecidos nas empresas.

manter uma boa articulação tanto internamente nas empresas, quanto com o mercado em geral e, especialmente, com o mercado fornecedor dos insumos e produtos exigidos pelas empresas.

x criar procedimentos que mantenham níveis de estoque diferentes dos padrões definidos pela política da empresa, sempre que necessário.

criar rotinas e procedimentos dentro dos processos de aquisição que sejam ágeis e que permitam um efetivo controle de todo o processo.

Pergunta 11: 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:

x 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.

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

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

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.

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

Pergunta 12: Para a indústria, em comparação ao nosso dia a dia, a atividade de Compras;

Não tem qualquer diferença

x Significa um fornecimento na qualidade, quantidade e prazos certos

Difere, pois os preços dos produtos são mais elevados

Difere, pois a qualidade do produto não é a mesma

Significa obter o menor preço

Pergunta 13: O controle da função "Compras" é fator decisivo para o sucesso do negócio, sendo necessário o controle dos pedido de compras, especialmente pedidos em aberto, que são:

Aqueles que se encontram em processo de cotação.

Aqueles que foram colocados e posteriormente cancelados.

Aqueles colocados com o fornecedor e entregues.

Aqueles não colocados com fornecedor algum e ainda não entregues.

x Aqueles colocados e ainda não entregues pelo fornecedor.

Pergunta 14: Com a evolução dos meios logísticos no País e no mundo, a consideração do frete se torna cada vez mais importante, principalmente quando se envolve transações internacionais. Considerando esse contexto, avalie as afirmações abaixo sobre as duas principais condições de frete oferecidas pelos fornecedores.

1. FOB (Free On Board): o fornecedor não se responsabiliza por todos os custos de frete; suas responsabilidades com pagamento de transporte, seguro e frete acabam no ponto de envio ou embarque.
2. CIF (Cost, Insurance and Freight): o fornecedor paga todos os custos até a chegada do produto ao ponto de entrega combinado na compra, mesmo que seja na entrada de estoque do comprador.
3. CIF (Cost, Insurance and Freight): o fornecedor não se responsabiliza por todos os custos de frete; suas responsabilidades com pagamento de transporte, seguro e frete acabam no ponto de envio ou embarque.
4. FOB (Free On Board): o fornecedor paga todos os custos até a chegada do produto ao ponto de entrega combinado na compra, mesmo que seja na entrada de estoque do comprador.
5. BOB (Board On Board): o fornecedor e o cliente dividem os custos em partes iguais.

É correto apenas o que se afirma em

x I e III.

I e II.

II e IV

II e V.

I, III e V.

Pergunta 15: 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):

Somente as alternativas I e IV.

Somente as alternativas II ,III e IV.

Somente as alternativas I e V.

Somente as alternativas I, II, e III.

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

Pergunta 16: 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:

X 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.

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

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

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.

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

Pergunta 17: Uma das variáveis para decisão de uma compra é:

X Qualidade do material

Fluxo de Caixa

Balanço Material

Cliente idôneo

Nenhuma das respostas anteriores

Pergunta 18: 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:

X aos prazos, preços, qualidade e quantidade

aos prazos, custos, qualidade e produto

aos prazos, preços, quantidade e local da entrega

aos prazos, preços, folow up e quantidade

aos prazos, preços, folow up e local de entrega

Pergunta 19: Para manter os padrões de qualidade é preciso controlá-los. Quem é o responsável por este trabalho?

Departamento de Produção

X Departamento de Controle de Qualidade

Departamento de Compras

Departamento de Compras e Departamento de Qualidade

Departamento de Produção e Departamento de Qualidade

Pergunta 20: 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.

Pergunta 21: 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.

Pergunta 22: 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.

Pergunta 23: O volume de operações de compras, dependendo do empreendimento, pode alcançar quantidades apreciáveis, nestes casos é preciso saber se todas as compras devem ser feitas em um ponto centralizado, ou estabelecer-se em seções de compras separadas para cada fábrica ou divisão operacional. Cite algumas razões para estabelecer a descentralização das compras.

Gabarito:

As razões para estabelecer a descentralização das compras podem ser:

- Distância geográfica;

- Tempo necessário para a aquisição de materiais; e

- Facilidade de diálogo.

Pergunta 24: Quais as vantagens para a adoção de uma centralização completa das compras?

Gabarito:

- Oportunidade de negociar maiores quantidades de materiais, visando a melhoria dos níveis de preços obtidos dos fornecedores;

- Homogeneidade da qualidade dos materiais adquiridos;

- Controle de materiais e estoques;

- Visão do todo quanto à organização do serviço;

- Influência no mercado devido ao nível de relacionamento com os fornecedores;

- Análise do mercado, com eficácia, em virtude da especialização do pessoal no serviço de compras;

- Controle financeiro dos compromissos assumidos pelas compras associado a um controle de estoques;

- Economia de escala na aquisição centralizada, gerando custos mais baixos;

- Sortimento de produtos com mais consistência, para suportar as promoções nacionais; e

- Especialização das atividades para o pessoal da produção não perder muito tempo com contatos com os vendedores.

Pergunta 25: O planejamento estratégico de Compras foca sua atenção em decisões que visam o aprimoramento de sua própria gestão. A definição de uma estratégia correta de aquisição fornece à empresa uma grande vantagem competitiva. Explique a diferença em Centralizar e Descentralizar as compras.

Gabarito:

Centralização das compras - Permite manter um melhor controle global das atividades de compras - Possibilita economia de escala nas negociações - Otimiza a utilização dos compradores - Evita a concorrência entre os compradores regionais - Evita disparidades de preços de compra de um mesmo produto entre compradores regionais Descentralização das compras - Permite uma maior autonomia funcional das unidades regionais - Dá maior flexibilidade e sensibilidade na solução dos problemas locais - Torna mais fácil o conhecimento das fontes de suprimentos, meios de transportes e armazenamento da região - Responde mais rapidamente às necessidades de aquisição emergencial - Exerce um melhor gerenciamento das necessidades

Pergunta 26: O volume de operação de compras, dependendo do empreendimento, pode alcançar quantidades apreciáveis, nesses casos é necessário saber se todas as compras da organização devem ser feitas em um ponto centralizado, ou estabelecer-se em seção de compras separadas para cada fábrica ou divisão operacional. Com base nessas informações, quais as vantagens para a centralização completa das compras?

Gabarito:

O aluno deverá tangenciar:

1) Oportunidade de negociar maiores quantidades de materiais;

2) Homogeneidade da qualidade dos materiais adquiridos; e

3) Controle de materiais e estoques.

Pergunta 27: Um trade-off se refere, geralmente, a perder uma qualidade ou aspecto de algo, mas ganhando em troca outra qualidade ou aspecto. Isso implica que uma decisão seja feita com completa compreensão tanto do lado bom, quanto do lado ruim de uma escolha em particular. Com base nesse conceito, comente sobre o trade-off relacionado ao custo de emissão de pedidos e o custo de manutenção de estoque.

Gabarito:

A decisão de quanto/quando comprar baseia-se em equilibrar o custo de colocação do pedido ou o custo de manter itens em estoque. Portando, devemos ter em mente a relação entre a quantidade e o tamanho dos pedidos e os custos para armazenagem dos itens adquiridos. Em suma, muitos pedidos em quantidades menores farão com que o custo de emissão de pedidos cresça, mas em contrapartida, os de armazenagem reduzam. Analogamente, menos pedidos (grandes lotes/quantidade de itens), reduzirão os custos de emissão, mas aumentarão os custos de armazenagem (área, segurança, controle,....)

Pergunta 28:

A definição de uma estratégia correta de compras pode dar à empresa uma grande vantagem competitiva. Basicamente podemos ter duas estratégias operacionais que irão definir as estratégias de aquisição dos bens materiais, a verticalização e a horizontalização. Defina verticalização.

Gabarito:

A verticalização é a estratégia que prevê que a empresa produzirá internamente tudo o que puder, ou pelo menos tentará produzir.