

EDITAL Nº 47/2022–PROGRAD

**CONCURSO PÚBLICO DE PROVAS E TÍTULOS PARA O CARGO EFETIVO DE
PROFESSOR DA CARREIRA DE MAGISTÉRIO SUPERIOR**

RETIFICAÇÃO CHAVE DE CORREÇÃO

A COMISSÃO GERAL DE CONCURSO torna pública a retificação da chave de correção e a reabertura de recurso contra o resultado preliminar da prova escrita, referente à área Administração/Ciências Contábeis (código 01), do Concurso Público de Provas e Títulos para o Cargo de Professor Efetivo da Carreira de Magistério Superior, regulado pelo Edital nº 47/2022 – Prograd.

1. A chave de correção da área: Administração/Ciências Contábeis (código 01) consta no Anexo Único desta publicação.
2. O candidato poderá interpor recurso contra o resultado preliminar da prova escrita, da área Administração/Ciências Contábeis, em formulário disponível no endereço eletrônico:
https://sistemas.ufac.br/concurso_docente/recurso/edital-47-prograd-2022-recurso-contr-o-resultado-preliminar-da-prova-escrita/
- 2.1 No formulário o candidato deverá colocar os seus dados e fazer uma breve descrição do recurso, em seguida, submeter o recurso e a documentação que apoiem suas alegações, em arquivo único e no formato PDF.
- 2.2 O formulário de que trata o item 2 estará disponível das **00h às 23h59min do dia 13 de abril de 2023**.
3. Os recursos interpostos pelos candidatos serão recebidos sempre no efeito devolutivo.
4. Não serão aceitos recursos que tratem de assunto diverso do estabelecido no item 2 desta publicação.

Rio Branco-AC, 12 de abril de 2023

COMISSÃO GERAL DE CONCURSO

CONCURSO PÚBLICO DE PROVAS E TÍTULOS PARA O CARGO EFETIVO DE PROFESSOR DA CARREIRA
DE MAGISTÉRIO SUPERIOR – EDITAL Nº 47/2022 – PROGRAD

FOLHA DE CHAVE DE CORREÇÃO DA AREA 01 ADMINISTRAÇÃO/CIENCIAS CONTÁBEIS

Área:01 – ADMINISTRAÇÃO /CIENCIAS CONTÁBEIS

ANEXO ÚNICO

QUESTÃO 01: (VALOR DA QUESTÃO 3 PONTOS)

Explique de forma detalhada as funções básicas da administração e uma escola do pensamento administrativo, destacando as principais teorias que as compõem e como seus enfoques podem contribuir para a administração e sucesso de uma organização.

CHAVE DE RESPOSTA.

As funções básicas da administração são um conjunto de atividades essenciais para o gerenciamento de qualquer tipo de organização. São elas: **planejamento, organização, direção e controle.**

O planejamento consiste em **definir objetivos e estratégias** para alcançá-los, estabelecendo **metas, prazos e recursos** necessários. Ele é fundamental para orientar as decisões da empresa e garantir que todos estejam alinhados em direção aos mesmos objetivos.

A organização envolve a **estruturação da empresa**, a definição de funções e responsabilidades, e a alocação de recursos. É a partir da organização que a empresa define **como será o trabalho em equipe e como as tarefas serão distribuídas entre os funcionários.**

A direção é a função que se concentra em **liderar e motivar as pessoas** para alcançar os objetivos estabelecidos. É através da direção que **se busca a melhor utilização dos recursos humanos e materiais**, alinhando-os aos objetivos da organização.

O controle é a função que **acompanha e monitora as atividades** da empresa para garantir que elas estejam sendo realizadas de **acordo com os planos e metas** estabelecidos. É através do controle que a empresa consegue corrigir possíveis desvios ou falhas, garantindo o sucesso da organização.

No que diz respeito às principais correntes do pensamento administrativo, destaca-se, NESTE EXEMPLO:

1. A **Escola Clássica da Administração** é considerada a primeira corrente do pensamento administrativo, surgida no final do século XIX e início do século XX. Esta escola, também chamada de Escola da Administração Científica, teve como principais teóricos Frederick Winslow Taylor, Henri Fayol e Max Weber, que buscavam aprimorar as práticas administrativas das organizações e garantir maior eficiência na produção.
 1. Frederick Winslow Taylor, conhecido como o "pai da Administração Científica", defendia que a administração deveria ser tratada como uma ciência, buscando identificar e aplicar métodos e técnicas que aumentassem a eficiência do trabalho. Seu principal **objetivo** era a maximização da produtividade, e para alcançá-lo, propôs a análise dos processos produtivos, a definição de padrões de desempenho e a especialização das tarefas, com a divisão do trabalho.

CONCURSO PÚBLICO DE PROVAS E TÍTULOS PARA O CARGO EFETIVO DE PROFESSOR DA CARREIRA DE MAGISTÉRIO SUPERIOR – EDITAL Nº 47/2022 – PROGRAD

FOLHA DE CHAVE DE CORREÇÃO DA AREA 01 ADMINISTRAÇÃO/CIENCIAS CONTÁBEIS

Área:01 – ADMINISTRAÇÃO /CIENCIAS CONTÁBEIS

2. Henri Fayol enfatizava a importância da gestão das organizações, argumentando que era necessário estabelecer uma estrutura organizacional hierárquica, com divisão do trabalho, definição de autoridade e responsabilidade e estabelecimento de regras e procedimentos. Ele também destacou a necessidade de treinamento dos trabalhadores, a fim de melhorar o desempenho individual e coletivo.
3. Max Weber desenvolveu uma teoria da burocracia como modelo ideal de organização. Ele acreditava que a burocracia era a forma mais eficiente e racional de gerir uma organização, uma vez que era baseada em regras claras e impessoais, permitindo o controle e a previsibilidade das atividades organizacionais.

A ênfase da Escola Clássica da Administração estava na busca pela eficiência operacional, por meio da divisão do trabalho, da hierarquia e da padronização de processos. Os teóricos dessa escola acreditavam que a eficiência poderia ser alcançada através da aplicação de métodos científicos e da definição de padrões de desempenho. Esses padrões, uma vez definidos, poderiam ser alcançados com o treinamento adequado dos trabalhadores e a organização do trabalho em torno desses padrões.

2. A escola das Relações Humanas surgiu na década de 1930 como uma reação à abordagem clássica da Administração, que enfatizava a eficiência operacional e a racionalização do trabalho. Os principais autores dessa escola foram Elton Mayo, Kurt Lewin e Chester Barnard, entre outros, e a principal ideia desta escola é que o desempenho das pessoas dentro da organização é influenciado por fatores sociais e psicológicos, e não apenas pela racionalização do trabalho. Segundo essa abordagem, a satisfação dos funcionários é um fator importante para o desempenho da organização.

1. Elton Mayo foi o principal teórico dessa escola. Ele conduziu a famosa experiência de Hawthorne na fábrica da Western Electric Company, em que a iluminação foi aumentada ou reduzida para medir o impacto na produtividade. No entanto, Mayo descobriu que a produtividade aumentava independentemente da iluminação, e sim por fatores sociais, como a interação entre os funcionários e a atenção recebida pelos pesquisadores. Essa experiência mostrou que as relações sociais e psicológicas dentro da organização eram tão importantes quanto as técnicas de gestão.
2. Kurt Lewin contribuiu para essa escola com a teoria da dinâmica de grupo. Ele argumentou que o comportamento das pessoas é influenciado pelo ambiente social em que estão inseridas, e que a interação entre os membros de um grupo pode gerar mudanças comportamentais significativas.
3. Chester Barnard argumentou que a organização é um sistema social complexo, e que os funcionários são motivados não apenas pelo salário, mas também pelo sentimento de pertencer a uma comunidade e ter uma contribuição significativa para o sucesso da organização.
4. Outra teoria importante da escola das Relações Humanas é a teoria da motivação humana, de Abraham Maslow. Maslow propôs que as necessidades humanas estão organizadas em uma hierarquia, na qual as necessidades básicas, como alimentação e segurança, precisam ser satisfeitas antes que as necessidades superiores, como autoestima e autorrealização, possam ser alcançadas. Essa

**CONCURSO PÚBLICO DE PROVAS E TÍTULOS PARA O CARGO EFETIVO DE PROFESSOR DA CARREIRA
DE MAGISTÉRIO SUPERIOR – EDITAL Nº 47/2022 – PROGRAD**

FOLHA DE CHAVE DE CORREÇÃO DA AREA 01 ADMINISTRAÇÃO/CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Área:01 – ADMINISTRAÇÃO /CIÊNCIAS CONTÁBEIS

teoria enfatiza a importância de satisfazer as necessidades dos funcionários para mantê-los motivados e produtivos.

A Escola das Relações Humanas teve um grande impacto na administração, ajudando a mudar a forma como as organizações encaravam seus funcionários. Ao reconhecer a importância dos aspectos sociais e psicológicos no trabalho, as organizações passaram a investir mais em programas de treinamento, desenvolvimento pessoal e em melhorias no ambiente de trabalho. Além disso, a escola contribuiu para o desenvolvimento de novas teorias da administração, como a Teoria Comportamental, que enfatiza a importância do comportamento humano na produtividade.

3. A Escola da Teoria Contingencial surgiu em meados da década de 1950, como uma crítica à rigidez das teorias anteriores, que não consideravam a influência do ambiente externo na administração das organizações. Segundo essa escola, as decisões e práticas administrativas devem ser adaptadas de acordo com as circunstâncias e situações específicas de cada organização, considerando fatores internos e externos. É uma corrente do pensamento administrativo que destaca a importância de se levar em conta as particularidades e circunstâncias contingentes de cada organização na tomada de decisões e práticas administrativas. Essa abordagem tem contribuído para uma maior flexibilidade e adaptabilidade das organizações às demandas do ambiente externo. Os principais autores da Teoria Contingencial são: Chandler, Burns e Stalker, Paul Lawrence e Jay Lorsch, Joan Woodward e Donaldson.

1. Segundo Chandler, Burns e Stalker, as organizações devem adaptar sua estrutura às suas condições contingentes, pois não há uma única forma de estruturar uma organização que seja a mais eficaz. Eles defendem que as empresas que operam em ambientes estáveis devem ter uma estrutura burocrática e centralizada, enquanto as empresas que operam em ambientes dinâmicos devem ter uma estrutura mais flexível e descentralizada.
2. Paul Lawrence e Jay Lorsch, no estudo sobre empresas americanas, concluíram que a estrutura organizacional deve ser adaptada de acordo com as demandas contingentes do ambiente externo. Identificaram duas abordagens distintas de gestão, a abordagem centrada na produção e a abordagem centrada no cliente, e mostraram que as empresas que se adaptaram melhor às demandas do ambiente externo eram as que adotaram a abordagem centrada no cliente.
3. Joan Woodward e Donaldson defendem que a tecnologia é um fator contingente que influencia a estrutura organizacional. Woodward mostrou que as empresas que utilizam tecnologias mais complexas e sofisticadas tendem a ter uma estrutura mais descentralizada e orgânica, enquanto as empresas que utilizam tecnologias mais simples tendem a ter uma estrutura mais centralizada e mecânica. Donaldson, por sua vez, defende que a estrutura organizacional deve ser adaptada de acordo com a tecnologia que a empresa utiliza e com as características dos funcionários que a compõem.

CONCURSO PÚBLICO DE PROVAS E TÍTULOS PARA O CARGO EFETIVO DE PROFESSOR DA CARREIRA
DE MAGISTÉRIO SUPERIOR – EDITAL Nº 47/2022 – PROGRAD

FOLHA DE CHAVE DE CORREÇÃO DA AREA 01 ADMINISTRAÇÃO/CIENCIAS CONTÁBEIS

Área:01 – ADMINISTRAÇÃO /CIENCIAS CONTÁBEIS

QUESTÃO 02: (VALOR DA QUESTÃO 3 PONTOS)

Disserte sobre os subsistemas da Gestão de Pessoas, apontando suas principais características.

CHAVE DE RESPOSTA:

Espera-se que o candidato aponte os subsistemas da Gestão de Pessoas, descrevendo os pontos principais que envolvem cada um deles. Os subsistemas (são: (1)**planejamento das necessidades de profissionais**, (2) **recrutamento**, (3) **seleção**, (4) **treinamento**, (5) **desenvolvimento** e (6) **educação** A Gestão de Pessoas é um “guarda-chuva” principal (o sistema) subdividido em ações estratégicas voltadas para a gestão de pessoas (seus subsistemas). Alguns autores podem indicar variações diferentes nos termos. Apesar dessas variações as características permanecem. Assim, se o candidato dissertar sobre as características de forma correta, a questão pode ser aceita.

1. Planejamento das necessidades de profissionais: o planejamento estratégico de recursos humanos é fundamental. Seria **importante** que o candidato mencionasse o **aspecto desse planejamento** não acontecer de forma isolada, mas sempre **alinhado com a Alta Direção e os objetivos estratégicos** da organização. Isso envolve prever as necessidades de pessoal com base nos objetivos organizacionais e em fatores como saídas previstas, expansão de negócios e desenvolvimento de novos produtos ou serviços.
2. Recrutamento: é o processo de **atrair candidatos** potencialmente qualificados para preencher as vagas. Envolve a utilização de **várias fontes** de recrutamento, como anúncios em jornais, agências de recrutamento, indicações de funcionários e redes sociais. **Seria importante** que o candidato mencionasse que todas essas decisões devem **levar em consideração o tipo de público, a região, o setor em que a organização atua, etc.**
3. Seleção: é o processo de **escolha dos candidatos** mais qualificados para preencher as vagas. Envolve **técnicas** de seleção, como **entrevistas, testes psicológicos, avaliações de habilidades e referências.**
4. Treinamento: é a **capacitação dos funcionários** para desempenhar melhor suas funções e se desenvolverem profissionalmente. **Pode incluir treinamento técnico, treinamento comportamental, treinamento em vendas**, entre outros.
5. Desenvolvimento: é o processo de **preparar os funcionários para assumir novas funções e desafios** dentro da organização. Envolve a identificação de talentos internos e a criação de planos de desenvolvimento para esses funcionários. Seria importante que o candidato mencionasse algumas estratégias e ferramentas utilizadas pela Gestão de Pessoas, como os **programas de Coach, Trainee, a Gestão de Competências**, os programas de mentoria, etc.
6. Educação: é o **desenvolvimento do conhecimento e das habilidades** dos funcionários por meio de **cursos formais em instituições de ensino**, como graduação, pós-graduação, MBA, entre outros. É importante que o candidato menciona a **necessidade**

**CONCURSO PÚBLICO DE PROVAS E TÍTULOS PARA O CARGO EFETIVO DE PROFESSOR DA CARREIRA
DE MAGISTÉRIO SUPERIOR – EDITAL Nº 47/2022 – PROGRAD**

FOLHA DE CHAVE DE CORREÇÃO DA AREA 01 ADMINISTRAÇÃO/CIENCIAS CONTÁBEIS

Área:01 – ADMINISTRAÇÃO /CIENCIAS CONTÁBEIS

contínua de formação. As estratégias mencionadas no item anterior podem reforçar os aspectos voltados à Educação.

Esses são alguns dos temas mais importantes dentro do conteúdo de Gestão de pessoas e seus subsistemas. No entanto, outros tópicos relevantes incluem avaliação de desempenho, remuneração e benefícios, clima organizacional, gestão de conflitos e demissão. Tais tópicos podem ser mencionados pelo candidato e todos eles podem ter relação com os demais, fazendo correlações entre eles. Quanto mais amadurecida a organização for em sua área de Gestão de Pessoas mais esses Programas irão aparecer.

CONCURSO PÚBLICO DE PROVAS E TÍTULOS PARA O CARGO EFETIVO DE PROFESSOR DA CARREIRA
DE MAGISTÉRIO SUPERIOR – EDITAL Nº 47/2022 – PROGRAD

FOLHA DE CHAVE DE CORREÇÃO DA AREA 01 ADMINISTRAÇÃO/CIENCIAS CONTÁBEIS

Área:01 – ADMINISTRAÇÃO /CIENCIAS CONTÁBEIS

QUESTÃO 03: (VALOR DA QUESTÃO 3 PONTOS)

Disserte sobre o Sistema de Informação de Marketing (SIM), apontando seu conceito e seus componentes. Ao final, discorra sobre exemplos de SIM que podem ser utilizados pela organização.

CHAVE DE RESPOSTA:

O SIM é uma **estrutura dedicada ao planejamento, coleta e análise de dados internos e externos que embasam a tomada de decisão**. Com ela, é possível usar a inteligência de dados para criar estratégias de marketing certeiras e ampliar a vantagem competitiva da empresa.

Os componentes do SIM incluem (aceita-se variação nos termos, devido à variação de autores, desde que a descrição dos componentes contemple o descrito)

Os componentes incluem:

1. Coleta de dados: é a primeira etapa. Envolve a coleta de dados relevantes para a empresa sobre o ambiente externo (concorrentes, clientes, fornecedores, etc) e o **ambiente interno** (vendas, finanças, recursos humanos, etc). Nessa etapa, o candidato pode mencionar a **Pesquisa de Mercado, o Google Analytics e o monitoramento nas redes sociais**. Todos são exemplos de SIM que podem ser utilizados nessa etapa.
2. Processamento de dados: é a **transformação** dos dados coletados em **informações úteis** por meio de técnicas de análise estatística, mineração de dados e outras ferramentas de processamento.
3. Análise de informações: é a **avaliação** das informações coletadas e processadas com o objetivo de **identificar tendências, oportunidades e problemas**. Uma importante ferramenta utilizada nessa etapa é o CRM (Customer Relationship Management): um sistema que gerencia as informações de contato e interações com os clientes para melhorar o relacionamento com eles. As ferramentas de BI (Business Intelligence - analisa dados de mercado e da concorrência, com o objetivo de monitoramento) são importantes aliados para o Sistema de Informação de Marketing.
4. Distribuição de Informações: é a entrega das informações coletadas e processadas aos gestores de marketing para que possam ser utilizadas na **tomada de decisões**.

Alguns exemplos de SIM, além dos mencionadas acima:

Marketing Automation serve para automatizar tarefas de marketing como envio de e-mails, criação de campanhas, gerenciamento de redes sociais, etc. **Web Analytics** é usado para monitorar e analisar o desempenho de sites, páginas e campanhas online. O **Geomarketing** permite a análise de dados de localização para entender o comportamento dos consumidores e direcionar ações de marketing mais eficazes. E-mail marketing é uma ferramenta de envio de emails em massa a partir de um cadastro prévio. O **Marketing de conteúdo** é uma estratégia concentrada na criação e distribuição de conteúdo relevante e valioso para atrair um público-alvo específico.

CONCURSO PÚBLICO DE PROVAS E TÍTULOS PARA O CARGO EFETIVO DE PROFESSOR DA CARREIRA DE MAGISTÉRIO SUPERIOR – EDITAL Nº 47/2022 – PROGRAD

FOLHA DE CHAVE DE CORREÇÃO DA AREA 01 ADMINISTRAÇÃO/CIENCIAS CONTÁBEIS

Área:01 – ADMINISTRAÇÃO /CIENCIAS CONTÁBEIS

QUESTÃO 04: (VALOR DA QUESTÃO 1 PONTO)

Uma empresa Alcool Gel Ltda vendeu 50.000 unidades no exercício de 2021, tendo apresentado o demonstrativo de resultados a seguir:

Vendas		R\$ 125.000,00
Custos Variáveis	R\$ 75.000,00	
Custos Fixos	R\$ 25.000,00	
	R\$100.000,00	
L.A.I.R		R\$ 25.000,00
IR (40%)		R\$ 10.000,00
Lucro Líquido		R\$ 15.000,00

Em 2022, desejando melhorar a qualidade de seu produto, a empresa substitui uma substância (componente do produto) que custa \$0,50 por outra que custa \$0,90 por unidade produzida. Adicionalmente, com o intuito de aumentar a sua capacidade de produção, efetua investimentos de \$30.000.000 em uma máquina, cuja vida útil está estimada em seis anos (valor residual nulo). Todos os ativos da empresa são depreciados pelo método da linha reta (depreciação linear).

Determine:

A) Quantas unidades a empresa teria que ter vendido em 2021, se desejasse obter lucro de \$18.000.000 após o imposto de renda?

B) Mantendo-se o mesmo preço de venda do exercício de 2021 e considerando as tomadas de decisão da administração em 2022, quantas unidades terão que ser vendidas em 2022 para que a empresa alcance o mesmo lucro de 2021?

- A. Respectivamente 55.000 unidades e 91.667 unidades aproximadamente
- B. Respectivamente 56.000 unidades e 50.000 unidades.
- C. Respectivamente 56.000 unidades e 56.000 unidades

CONCURSO PÚBLICO DE PROVAS E TÍTULOS PARA O CARGO EFETIVO DE PROFESSOR DA CARREIRA
DE MAGISTÉRIO SUPERIOR – EDITAL Nº 47/2022 – PROGRAD

FOLHA DE CHAVE DE CORREÇÃO DA AREA 01 ADMINISTRAÇÃO/CIENCIAS CONTÁBEIS

Área:01 – ADMINISTRAÇÃO /CIENCIAS CONTÁBEIS

- D. Respectivamente 56.000 unidades e 91.667 unidades aproximadamente
E. Respectivamente 91.667 unidades aproximadamente e 55.000 unidades

CHAVE DE RESPOSTA:

A) Quantas unidades a empresa teria que ter vendido em 2021, se desejasse obter lucro de \$18.000.000 após o imposto de renda?

LUCRO BRUTO = N X Preço de Venda Unitário – (Custo Fixo Total + n x Custo Variável Unitário).

LUCRO BRUTO = Lucro líquido /0,6 => 18.000/0,6 =>30,000 (calculado por dentro para indicar o lucro bruto).

$$30.000 = n \times 2,5 - (25.000 + n \times 1,5)$$

$$30.000 + 25000 = 1N \Rightarrow \mathbf{55.000 = N \text{ (unidades)}}$$

55.000 unidades vendidas

Vendas		R\$ 137.500,00
Custos Variáveis	R\$ 82.500,00	
Custos Fixos	R\$ 25.000,00	
	R\$107.500,00	
L.A.I.R		R\$ 30.000,00
IR (40%)		R\$ 12.000,00
Lucro Líquido		R\$ 18.000,00

B) Mantendo-se o mesmo preço de venda do exercício de 2021, quantas unidades terão que ser vendidas em 2022 para que a empresa alcance o mesmo lucro de 2021?

LUCRO BRUTO = N X Preço de Venda Unitário – (Custo Fixo Total + n x Custo Variável Unitário).

$$25.000 = n \times 2,5 - (30.000 + n \times 1,9)$$

CONCURSO PÚBLICO DE PROVAS E TÍTULOS PARA O CARGO EFETIVO DE PROFESSOR DA CARREIRA DE MAGISTÉRIO SUPERIOR - EDITAL Nº 47/2022 - PROGRAD

FOLHA DE CHAVE DE CORREÇÃO DA AREA 01 ADMINISTRAÇÃO/CIENCIAS CONTÁBEIS

Área:01 – ADMINISTRAÇÃO /CIENCIAS CONTÁBEIS

$30.000 + 25000 = 0,6N \Rightarrow 55.000/0,6 = n \Rightarrow 91.666,66 = n$ (unidades)

91.667 unidades vendidas

Vendas		R\$ 229.167,50
Custos Variáveis	R\$ 174.167,30	
Custos Fixos	R\$ 30.000,00	
	R\$ 204.167,30	
L.A.I.R		R\$ 25.000,20
IR (40%)		R\$ 10.000,08
Lucro Líquido		R\$ 15.000,12