

ABDI

AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL

PROCESSO SELETIVO PÚBLICO - EDITAL - nº 001/2008

GABARITO OFICIAL – PROVA OBJETIVA

CARGO: ADI – NÍVEL SUPERIOR ESPECIALISTA – PROJETOS
GESTÃO E INOVAÇÃO

1) Comente sobre produção “empurrada” e produção “puxada” no contexto do MRP, do KANBAN e do JIT.

Produção Empurrada: No sistema de fabricação tradicional, um produto/serviço é lançado em produção em um instante de tempo específico e com uma data bem definida. Aplica-se MRP.

Produção Puxada: Os produtos/serviços finais são “puxados” a partir da última operação, como resposta à colocação de encomendas de clientes. Aplica-se JIT e Kanban.

2) Comente sobre os passos que o Ciclo de Vida do Projeto define.

O ciclo de vida do projeto serve para definir o início e o fim de um projeto. Determina também os procedimentos de transição para o ambiente de operação que serão incluídos no início e no final do projeto, distinguindo-os dos que não serão. Desta forma, o ciclo de vida do projeto pode ser usado para ligar o projeto aos processos operacionais contínuos da organização executora. A seqüência de fases, definida pela maioria dos ciclos de vida de projeto, tais como “solicitações” para “design”, “construção para operações” ou “especificação” para “manufatura”, geralmente envolve alguma forma de transferência de tecnologia ou hand-off. Os subprodutos oriundos de uma fase normalmente são aprovados antes do início da próxima fase. Entretanto, quando os riscos são considerados aceitáveis, a fase subsequente pode iniciar antes da aprovação dos subprodutos da fase precedente. Esta prática de sobreposição de fases é usualmente chamada de [fast tracking](#). Os ciclo de vida dos projetos geralmente definem:

Que trabalho técnico deve ser realizado em cada fase (por exemplo, quem é necessário ser envolvido na fase de definição ou da fase de execução?).

Quem deve estar envolvido em cada fase (por exemplo, a [Engenharia Simultânea](#) exige que os implementadores sejam envolvidos nas fases de levantamento de necessidades e especificação).

3) Defina o significado da palavra caput do trecho de lei abaixo:

Art. 8º A Portaria Interministerial nº 127, de 30 de maio de 2008, passa a vigorar acrescida dos seguintes dispositivos:

§ 7º A comprovação das condições exigidas no caput ocorrerá no ato de cadastramento, a que se referem os artigos. 17 a 19.

Art. 74-A. O disposto nos artigos. 4º e 25, inciso I, somente será exigido a partir de 1º de agosto de 2008.

Caput é o termo, geralmente usado nos textos legislativos, em referência ao enunciado do artigo. Caput vem do latim e significa "cabeça".

- 4) Porter's five forces analysis is a framework for the industry analysis and business strategy development developed by Michael E. Porter. It uses concepts developed in Industrial Organization economics to derive in five forces that determine the competitive intensity and therefore attractiveness of a market (overall industry profitability). A very unattractive industry would be one approaching "pure competition". Michael Porter referred to these forces as the micro environment, to contrast it with the more general term macro environment. They consist of those forces close to a company that affect its ability to serve its customers and make a profit. A change in any of the forces normally requires a company to re-assess the marketplace. The overall industry attractiveness does not imply that every firm operating in the industry will return the same profitability. Firms are able to apply their uniqueness in resource, business model or network to achieve a profit above the industry average. Strategy consultants occasionally use Porter's five forces framework when making a qualitative evaluation of a firm's strategic position. However, for most consultants, the framework is only a starting point or 'check-list' they might use. Like all general frameworks, an analysis that uses it to the exclusion of specificities about a particular situation is considered naive. Porter's Five Forces include three forces (from horizontal) competition: threat of substitute products, the threat of established rivals, and the threat of new entrants; and two forces from (vertical) competition: the bargaining power of suppliers, bargaining power of customers**

Question: It comments on what they are the vertical competitive forces in the space below:.

Client's bargain power

Clients demand a smaller price for goods and services. They also do so by competing with the industry, pushing the prices down and turning the competitors against themselves. Also described as realisation market, it consists on the client's capacity to put the company under pressure and also to awake in other clients the sensibility for price evolution (increase or decrease rate).

-
- Total purchase price
 - Buyers information availability as relative to the product
 - Substitute product availability
-

Supplier's bargain power

Also described as “production elements market”. Being a raw matter, component and service supplier for a company can in fact be a source of power. Suppliers can refuse to work with a given company or even, for example, put excessively high prices on exclusive resources.

- Diversity of production elements
- Cost of production factors as opposite to the products sell price.
- Threatening to transmit the integration of suppliers as a response to the possibility of integration by other companies
- Having only one supplier can be a weak spot to a company, specially if the supplier bankrupts or, on the contrary, if he increases the raw matter prices way above the competitor's.