



SPDM - Associação Paulista para o Desenvolvimento da Medicina

OSS - SPDM/HOSPITAL REGIONAL DE ARARANGUÁ/EDITAL DE PROCESSO SELETIVO Nº 01/2013

NÍVEL SUPERIOR COMPLETO

• **COMPRADOR**

NOME DO CANDIDATO

ASSINATURA DO CANDIDATO

RG DO CANDIDATO

LEIA COM ATENÇÃO AS INSTRUÇÕES ABAIXO

INSTRUÇÕES GERAIS

- I. Nesta prova, você encontrará 04 (quatro) páginas numeradas sequencialmente, contendo 30 (trinta) questões correspondentes às seguintes disciplinas: Língua Portuguesa (10 questões) e Conhecimentos Específicos (20 questões).
- II. Verifique se seu nome e número de inscrição estão corretos no cartão de respostas. Se houver erro, notifique o fiscal.
- III. Assine e preencha o cartão de respostas nos locais indicados, com caneta azul ou preta.
- IV. Verifique se a impressão, a paginação e a numeração das questões estão corretas. Caso observe qualquer erro, notifique o fiscal.
- V. Você dispõe de 3 (três) horas para fazer esta prova. Reserve os 20 (vinte) minutos finais para marcar o cartão de respostas.
- VI. O candidato só poderá retirar-se do setor de prova 1 (uma) hora após seu início.
- VII. O candidato não poderá levar o caderno de questões. O caderno de questões será publicado no site do ibfc, no prazo recursal contra gabarito.
- VIII. Marque o cartão de respostas cobrindo fortemente o espaço correspondente à letra a ser assinalada, conforme o exemplo no próprio cartão de respostas.
- IX. A leitora óptica não registrará as respostas em que houver falta de nitidez e/ou marcação de mais de uma alternativa.
- X. O cartão de respostas não pode ser dobrado, amassado, rasurado ou manchado. Exceto sua assinatura, nada deve ser escrito ou registrado fora dos locais destinados às respostas.
- XI. Ao terminar a prova, entregue ao fiscal o cartão de respostas e este caderno. As observações ou marcações registradas no caderno não serão levadas em consideração.
- XII. É terminantemente proibido o uso de telefone celular, pager ou similares.

Boa Prova!



DESTAQUE AQUI

GABARITO DO CANDIDATO - RASCUNHO

Nome:

Assinatura do Candidato:

Inscrição:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26	27	28	29	30																				
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																				

RASCUNHO

Para responder das questões 1 a 4, leia o texto abaixo.

SOLIDÃO CRÔNICA

Drauzio Varella

O isolamento social aumenta o risco de morte tanto quanto o cigarro, e mais do que o sedentarismo ou a obesidade.

A relação entre vida solitária, doenças cardiovasculares, depressão e incidência de infecções foi demonstrada em mais de 100 estudos epidemiológicos publicados a partir dos anos 1980. Esses estudos, no entanto, não explicam os mecanismos através dos quais o isolamento aumenta a mortalidade.

Nos últimos 10 anos, os efeitos biológicos da solidão se tornaram mais conhecidos graças ao trabalho inovador de um grupo da Universidade de Chicago, dirigido por John Cacioppo. Por meio de questionários para avaliar o grau de isolamento social dos participantes, de testes psicológicos e de exames laboratoriais, o grupo de Chicago concluiu que, embora episódios passageiros de solidão sejam inevitáveis e desprovidos de repercussões orgânicas relevantes, quando o isolamento persiste de forma crônica, suas consequências se tornam especialmente nocivas.

Algumas pessoas que vivem isoladas não se sentem solitárias, enquanto outras têm a sensação de estar sozinhas apesar da vida social intensa. A percepção subjetiva da solidão é mais importante para o bem-estar individual do que qualquer medida objetiva do número de interações sociais.

Numa escala criada para avaliar o grau de isolamento pessoal, aqueles com escore mais alto apresentam alterações bioquímicas sugestivas de que seus dias são conturbados. Neles, por exemplo, estão elevadas as concentrações urinárias de cortisol e epinefrina, moléculas associadas aos níveis de estresse.

Esse dado ajuda a explicar por que os solitários crônicos ficam estressados diante de situações que outros enfrentam com naturalidade, como falar em público ou conversar com desconhecidos.

Na evolução de nossa espécie, a ansiedade provocada pela solidão funcionou como sinal de alerta para que o indivíduo procurasse a proteção do grupo. Num mundo povoado por predadores, que chance de sobrevivência teria um animal fraco como nós perambulando sozinho?

Nesse sentido, o sofrimento que a solidão traz é faca de dois gumes: de um lado, colabora para a adaptação ao meio, porque favorece o agrupamento; de outro, prejudica o organismo quando se torna crônico.

O grupo de Chicago investigou as repercussões imunológicas do isolamento prolongado. Nos solitários estão mais ativos os genes que promovem inflamação, enquanto aqueles envolvidos na resposta imune contra os vírus exibem atividade diminuída. Por essa razão, eles apresentam maior susceptibilidade às infecções virais (da gripe ao HIV) e à doença cardiovascular, enfermidade associada aos processos inflamatórios.

A solidão crônica interfere com a qualidade do sono, é causa de fadiga e reduz a sensação de prazer associada a atividades recreativas. Para agravar o isolamento, os já solitários tendem a reagir negativamente aos estímulos e a desenvolver impressões depreciativas a respeito das pessoas com as quais interagem.

A avaliação das funções cerebrais por meio de ressonância magnética funcional mostra que a solidão crônica afeta o córtex pré-frontal, área localizada na parte da frente do cérebro, crucial para a tomada de decisões racionais, como as de planejar o melhor caminho para o trabalho ou a hora de ir ao banco.

O comprometimento do córtex pré-frontal ajuda a entender por que as pessoas que se sentem isoladas correm mais risco de comer mal, fumar, abusar do álcool, ganhar peso e levar vida sedentária.

Estudos com irmãos gêmeos revelam que a solidão crônica não depende exclusivamente das características do meio, mas apresenta aspectos hereditários. É como se existisse um "termostato genético" para a capacidade de lidar com a solidão, ajustado em níveis diferentes em cada um de nós. Isso não quer dizer que nossos genes nos condenariam à vida solitária, mas que estão por trás da intensidade da dor sentida quando estamos sós.

Com o celular e a internet criamos possibilidades ilimitadas de interações sociais; num único dia, podemos entrar em contato com um número de pessoas que nossos antepassados levariam anos para conhecer. Contraditoriamente, o contingente dos que se queixam da falta de alguém com quem compartilhar sentimentos íntimos aumenta em todos os países.

1) Considere as afirmativas abaixo.

- I. A solidão agrava muitas doenças, mas o número de pessoas que se sentem solitárias é menor hoje do que antigamente, graças à tecnologia de comunicação.
- II. A sensação de solidão que o indivíduo irá sentir na vida é pré-determinada pelos seus genes.

De acordo com o texto, está correto o que se afirma em

- a) somente I
- b) somente II
- c) I e II
- d) nenhuma

2) Considere as afirmativas abaixo.

- I. Para determinar se uma pessoa é solitária ou não, os cientistas usaram como critério o número de amigos e interações sociais.
- II. De acordo com os estudos, a solidão crônica provoca alterações no organismo e aumenta o risco de várias doenças.

De acordo com o texto, está correto o que se afirma em

- a) somente I
- b) somente II
- c) I e II
- d) nenhuma

3) Considere o período e as afirmações abaixo.

Por meio de questionários para avaliar o grau de isolamento social dos participantes, de testes psicológicos e de exames laboratoriais, o grupo de Chicago concluiu que, embora episódios passageiros de solidão sejam inevitáveis e desprovidos de repercussões orgânicas relevantes, quando o isolamento persiste de forma crônica, suas consequências se tornam especialmente nocivas.

- I. O período é composto por subordinação.
- II. A conjunção destacada estabelece relação de causa entre as orações.

Está correto o que se afirma em

- a) somente I
- b) somente II
- c) I e II
- d) nenhuma

4) Considere o trecho abaixo.

(...) mas que estão por trás da intensidade da dor sentida quando estamos sós.

Assinale a alternativa que classifica, correta e respectivamente, as palavras destacadas.

- a) advérbio - advérbio
- b) advérbio - adjetivo
- c) preposição - advérbio
- d) preposição - adjetivo.

5) Considere os períodos abaixo.

- I. Tratam-se de problemas que afetam muitas pessoas.
- II. Devem-se estudar todas as consequências que a solidão pode trazer à pessoa.

De acordo com a norma culta,

- a) somente I está correto.
- b) somente II está correto.
- c) I e II estão corretos.
- d) nenhum está correto.

- 6) **Assinale a alternativa que completa, correta e respectivamente, as lacunas.**

O rapaz está esperando _____ mais de uma hora para entregar a encomenda _____ diretora.

- a) a - a
- b) a - à
- c) há - à
- d) há - a

- 7) **Considere a oração e as afirmações abaixo.**

Meu amigo, gostou da surpresa?

- I. A pontuação está correta.
- II. Se a vírgula fosse retirada, haveria alteração no sujeito da oração..

Está correto o que se afirma em

- a) somente I
- b) somente II
- c) I e II
- d) nenhuma

- 8) **Considere o período e as afirmações abaixo.**

Nunca informaram-lhe de que ele poderia solicitar a revisão da prova.

- I. Há um erro de colocação pronominal, pois deveria ter sido empregada a próclise.
- II. Há um problema de regência verbal.

Está correto o que se afirma em

- a) somente I
- b) somente II
- c) I e II
- d) nenhuma

- 9) **Assinale a alternativa que completa, correta e respectivamente, as lacunas.**

I. A classe C está em _____.

II. Prefiro o vestido _____.

- a) ascensão - beje
- b) ascensão - beje
- c) ascensão - beje
- d) ascensão - beje

- 10) **Considere as orações abaixo.**

I. Devem haver outros candidatos melhores.

II. A maioria dos jovens gosta de esportes.

A concordância está correta em

- a) somente I
- b) somente II
- c) I e II
- d) nenhuma

CONHECIMENTOS ESPECÍFICOS

- 11) **Leia a sentença e preencha a lacuna corretamente:**

“Negociação ou _____ é o processo de alcançar objetivos por meio de um acordo nas situações em que existem interesses comuns, complementares e opostos, isto é, conflitos, divergências e antagonismos de interesses, idéias e posições. É produto de uma situação contraditória, em que é necessário tomar uma decisão sobre algo em que os direitos de outros estão envolvidos. É o processo de buscar aceitação de idéias, propósitos ou interesses visando o melhor resultado possível”

- a) Persuasão.
- b) Eficácia.
- c) Promoção.
- d) Contrato.

- 12) **Saber negociar neste ambiente global passa a ser uma característica essencial, uma vez que as mudanças organizacionais advindas da globalização modificam as estruturas, os processos e a cultura das organizações. Leia abaixo algumas características que envolvem o perfil de um bom negociador, e assinale a alternativa incorreta:**

- a) Criatividade.
- b) Franqueza e persuasão.
- c) Auto estima reduzida.
- d) Saber atuar em condições de incerteza. Ser firme.

- 13) **Tentar conseguir vantagens a qualquer custo sem se importar com a outra parte, ludibriando-a e trapaceando-a pode levar a um “sucesso” momentâneo, mas poderá impedir que futuras negociações sejam concretizadas. Para tal, há alguns elementos-chave que contribuem para uma boa negociação. Leia as sentenças e assinale a alternativa correta:**

- I. O princípio comunicação. Não é possível negociar sem uma comunicação eficaz.
 - II. O bom relacionamento entre as partes é essencial. A negociação será melhor se ambas as partes acreditarem que buscam resolver uma preocupação comum e devem descobrir como lidar com suas diferenças.
 - III. Independentemente de cultura, idade, raça, cor, religião, as pessoas têm seus próprios interesses - sucesso, aceitação, dinheiro, segurança. Eles variam em função das circunstâncias. Entretanto eles não interferem no processo de negociação dentro das empresas.
- a) A afirmativa I está incorreta e as afirmativas II e III estão corretas.
 - b) A afirmativa II está incorreta e as afirmativas I e III estão corretas.
 - c) A afirmativa III está incorreta e as afirmativas I e II estão corretas.
 - d) Todas as afirmativas estão corretas.

- 14) **As diferentes Teorias da Administração possuem visões de mundo e de homem distintas. Dessa forma, cada abordagem requer um estilo de administrador, de gestor e de líder. As habilidades de negociação podem ajudá-los a desempenhar suas atividades conforme a visão de homem e de mundo de cada teoria. Baseado no tema sobre estilos de negociação, leia as sentenças e assinale a alternativa incorreta:**

- a) Cada pessoa apresenta um estilo característico de negociar e não se pode afirmar que exista um estilo melhor ou mais adequado de negociar, pois cada negociação tem suas peculiaridades que exigem atitudes distintas dos negociadores.
- b) Identificar os estilos pessoais se faz necessário para aqueles que desejam desenvolver habilidades em negociação, com o objetivo de adquirir condições para lidar com as mais diferentes situações, tanto na vida profissional, como na vida pessoal.
- c) Entender comportamentos para poder negociar conforme o estilo do outro negociador faz uma boa diferença. Aquele que conhece o próprio estilo e respeita o do outro leva uma vantagem na negociação, pois, pode trabalhar forças e fraquezas garantindo maiores possibilidades de êxito.
- d) Quando o negociador conhece o próprio estilo pode potencializar suas forças e ofuscar seus pontos fracos, evitando que os mesmos se tornem visíveis. Assim fica mais fácil ludibriar no momento de uma negociação, atitude que se almeja no processo de uma negociação.

15) Aliteratura contempla vários autores que desenvolveram modelos de “estilos de negociação”. Cada estilo em uma mesa de negociação é a combinação de um estilo negociador individual (para o qual é atraído naturalmente) com um estilo adaptado (o que acredita ser aquele que se adapta melhor à negociação em curso). Por intermédio das características de comportamentos dominantes identificados, usamos como base o modelo que caracteriza os estilos como: catalisador, apoiador, controlador e analítico. Leia as sentenças abaixo baseado no assunto, e assinale a alternativa correta:

- I. O negociador catalisador, mostra-se dinâmico, persuasivo, estimulante, convincente, rápido. Também chamado de influenciador, expressivo, indutor e sociável. Esse estilo é orientado para idéias. Pessoas com esse perfil são empreendedoras, entusiasmadas, estimulantes, criativas. Sob tensão, fala alto e rápido, agita-se e explode.
 - II. O negociador controlador é muito franco, organizado, decidido, eficiente, objetivo, rápido, ambicioso, independente, esforçado, assume riscos, dizendo o que pensa e o que sente. Geralmente assume riscos calculados. Valoriza os resultados e o cumprimento de metas, não se importando tanto com as pessoas.
- a) A afirmativa I está correta e a II está incorreta.
 - b) A afirmativa I está incorreta e a II está correta.
 - c) As afirmativas I e II estão corretas.
 - d) As afirmativas I e II estão incorretas.

16) A decisão é uma escolha entre alternativas ou possibilidades. As decisões são tomadas para resolver problemas ou aproveitar oportunidades. Leia as afirmativas abaixo referente o processo decisório, e assinale a alternativa incorreta:

- a) O processo de tomar decisões envolve algumas fases básicas: identificação do problema, oportunidade, necessidade; diagnóstico; geração de alternativas; escolha de uma alternativa e avaliação da decisão.
- b) Na tomada de decisões as alternativas são avaliadas e julgadas individualmente, de forma que uma proposta não interfira no processo decisório da outra. Não há avaliação simultânea, comparação entre as possibilidades.
- c) O processo de tomar decisões é uma atividade humana, passível de erros. Para ajudar a tarefa da tomada de decisões, os profissionais utilizam-se de algumas técnicas de avaliação que ajudam a estruturar o processo decisório.
- d) Uma vez definido e diagnosticado o problema / necessidade, a etapa seguinte consiste em gerar alternativas para a solução.

17) A relação risco x retorno está intrinsecamente presente em qualquer negociação, e dá suporte para qualquer decisão. A técnica do Minimax repousa sobre algumas questões básicas. Dando seqüência ao tema, leia as sentenças e assinale a alternativa correta:

- I. A técnica do Minimax corresponde à procura de alguns pontos extremos: qual o mínimo que estou disposto a aceitar? Qual o máximo que posso esperar? Qual o mínimo que posso conceder? Qual o máximo que posso oferecer em troca?
 - II. Na definição do mínimo que está disposto a aceitar, deve ser considerado não o mínimo que gostaria de obter, mas o menor valor para que aceite prosseguir a negociação.
- a) A afirmativa I está correta e a II está incorreta.
 - b) A afirmativa II está correta e a I está incorreta.
 - c) As afirmativas I e II estão corretas.
 - d) As afirmativas I e II estão incorretas.

18) Capacidade gerencial é sinônimo de habilidade de negociação. Grandes dirigentes empresariais são negociadores vitoriosos. A visão tradicional de conflitos estava associada a situações desagradáveis, entretanto a moderna abordagem caracteriza que os conflitos são inevitáveis consequências quando há a interação de pessoas. Dependendo da maneira como forem tratados estes conflitos podem ser benéficos e contribuir para uma positiva evolução. Portanto saber administrá-los é essencial. Existem algumas fontes potenciais que podem gerar conflitos. Leia as sentenças, identifique-as e assinale a alternativa incorreta:

- a) Ausência de concorrência, monopólio.
- b) Prazos.
- c) Custos.
- d) Questões Técnicas.

19) Numa negociação é preciso ouvir, refletir e agir. O processo de comunicação compreende a transmissão de informação e de significados. Baseado no tema, leia as sentenças e assinale a alternativa incorreta:

- a) Após ouvir a proposta do oponente deve-se fazer uma recapitulação: quem entrega, o que, por quanto, em que prazo e em quais condições de pagamento.
- b) Sendo uma forma de comunicação, o ato de negociar pode ser afetado por ruídos e para minimizá-los, é preciso ter atenção às diferenças culturais dos interlocutores, o contexto em que eles se encontram, os diferentes graus de comprometimento emocional.
- c) Na comunicação de alta qualidade, as mensagens entendidas pelos receptores têm o sentido pretendido pelos emissores, ou seja as partes entendem uma à outra mesmo que discordem.
- d) A figura e os movimentos de quem se comunica não transmitem significado. Nada mais importante do que a mensagem oral.

20) Uma comunicação pode ser enviada por uma variedade de canais. Uma categoria essencial é a da mídia eletrônica. Sobre a comunicação através das mídias eletrônicas, leia as sentenças e assinale a alternativa correta:

- I. Não há desvantagens no processo de comunicação eletrônica. Mesmo os problemas mais complexos são resolvidos a contento dentro de um processo de negociação via mídia eletrônica.
 - II. As vantagens da comunicação eletrônica são numerosas e cruciais: o compartilhamento de informações, a velocidade e a eficiência na distribuição, em larga escala, de mensagens de rotina a vários grupos de pessoas ao longo de vastas áreas geográficas.
- a) A afirmativa I está correta e a II está incorreta.
 - b) A afirmativa I está incorreta e a II está correta.
 - c) As afirmativas I e II estão corretas.
 - d) As afirmativas I e II estão incorretas.

21) Muitas vezes as pressões que atuam em um negócio não passam de um blefe. Concessão é uma revisão de uma posição anterior, negociar sem fazer concessões significa que não há o interesse pela negociação. Sobre o processo de obtenção de concessões em uma negociação, leia as sentenças e assinale a alternativa incorreta:

- a) Considere o tempo na hora de fazer as concessões. Deixe que o oponente lute para conseguí-las, assim ele as valorizará.
- b) O oponente nunca interpretará uma concessão como um ato de fraqueza.
- c) Para ter margem de negociação e fazer concessões, é importante começar pedindo alto.
- d) O oponente poderá interpretar uma concessão como boa vontade, e isso pode contribuir para o ajuste da negociação.

- 22) A ética é a disciplina ou campo que trata da definição e avaliação do comportamento de pessoas e organizações. Os valores formam a base dos códigos de ética. Os valores orientam o comportamento ético. Sobre ética, leia as sentenças abaixo e assinale a alternativa incorreta:
- Organizações e profissionais com postura ética tornam-se elementos de forte interesse por parte dos demais negociadores já que inspiram confiança e irradiam credibilidade.
 - A palavra empenhada em uma negociação é uma dívida a ser cumprida. Fazer promessas inalcançáveis ou simplesmente oportunistas só para concluir uma negociação gera uma imagem negativa. Havendo quebra de confiança e credibilidade para negócios futuros.
 - Ter o devido conhecimento da Lei pelo menos no que se refere ao seu escopo mais direto de atuação é uma atitude que se espera de quem pretende agir corretamente.
 - Quando a trabalho, o negociador deve seguir sempre a conduta orientada pela organização mesmo contra sua vontade e seus princípios, e mesmo que considere algo moralmente errado.

- 23) O gerenciamento de aquisições inclui processos para a aquisição de bens ou serviços. Leia as sentenças sobre os processos que envolvem o gerenciamento de aquisições e assinale a alternativa incorreta:
- Planejamento das aquisições é o processo de documentação necessária das decisões de compras, especificando e identificando fornecedores em potencial.
 - Condução das aquisições é o processo de solicitação de propostas, obtenção de respostas de fornecedores, seleção de um fornecedor sempre visando o menor preço independente da qualidade, e o fechamento do contrato em si.
 - Administração das aquisições é o processo de gerenciamento das relações de aquisição, monitoramento do desempenho do contrato e realização de mudanças e correções se necessário.
 - Encerramento das aquisições é o processo de finalização das aquisições.

- 24) A Lei 8666/93 estabelece normas gerais sobre licitações e contratos administrativos pertinentes a obras, serviços, inclusive de publicidade, compras, alienações e locações no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. Sobre licitações, leia as sentenças abaixo e assinale a alternativa incorreta:
- A licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a administração e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável.
 - Será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos.
 - É liberado aos agentes públicos admitir, prever, incluir ou tolerar, nos atos de convocação, cláusulas ou condições que comprometam, restrinjam ou frustrem o seu caráter competitivo.
 - Em igualdade de condições, como critério de desempate, será assegurada preferência, sucessivamente, aos bens e serviços: produzidos no País; produzidos ou prestados por empresas brasileiras; produzidos ou prestados por empresas que invistam em pesquisa e no desenvolvimento de tecnologia no País.

- 25) Segundo o Art. 14 da Lei 8666/93, “nenhuma compra será feita sem a adequada caracterização de seu objeto e indicação dos recursos orçamentários para seu pagamento, sob pena de nulidade do ato e responsabilidade de quem lhe tiver dado causa.” As compras, sempre que possível, deverão atender alguns itens propostos. Baseado no tema leia as sentenças e assinale a alternativa correta:
- As compras deverão atender ao princípio da padronização, que imponha compatibilidade de especificações técnicas e de desempenho, observadas, quando for o caso, as condições de manutenção, assistência técnica e garantia oferecidas.
 - As compras deverão ser processadas através de sistema de registro de preços.
- A afirmativa I está correta e a II está incorreta.
 - A afirmativa II está correta e a I está incorreta.
 - As afirmativas I e II estão corretas.
 - As afirmativas I e II estão incorretas.

- 26) Leia abaixo algumas modalidades de licitações e assinale a alternativa incorreta:

- Adendo Contratual.
- Concorrência.
- Tomada de Preços.
- Concurso.

- 27) Leia a sentença e preencha a lacuna corretamente: “_____ é a modalidade de licitação entre interessados do ramo pertinente ao seu objeto, cadastrados ou não, escolhidos e convidados em número mínimo de 3 (três) pela unidade administrativa, a qual afixará, em local apropriado, cópia do instrumento convocatório e o estenderá aos demais cadastrados na correspondente especialidade que manifestarem seu interesse com antecedência de até 24 (vinte e quatro) horas da apresentação das propostas.”

- Leilão.
- Concorrência.
- Contrato.
- Convite.

- 28) Existem alguns princípios da Administração Pública que devem ser aplicados às Licitações. Leia a sentença e preencha a lacuna corretamente: “O princípio da _____ assegura que a igualdade de todos é um dos pilares do Estado de Direito. No que se refere às licitações públicas, esse princípio assegura a todos os interessados em contratar com a Administração o direito de competir nos certames licitatórios públicos. A constituição federal assegura igualdade de condições entre todos os concorrentes.”

- Legalidade
- Isonomia.
- Impessoalidade.
- Moralidade

- 29) O gerenciamento da comunicação inclui um conjunto de processos exigidos para assegurar a geração, coleta, distribuição, armazenamento apropriado e o controle básico das informações. Baseado no tema, leia a sentença e preencha a lacuna corretamente: “_____ é qualquer pessoa ou instituição que seja afetada por uma organização. Empregados, fornecedores, consumidores, acionistas e membros da comunidade são alguns exemplos.”

- Empresa.
- Instituição.
- Consumidor
- Stakeholder.

- 30) Leia as sentenças e preencha a lacuna corretamente: “_____ é um instrumento indispensável ao processamento da licitação e ao seu regular desenvolvimento. Nele deverão estar incluídas todas as condições voltadas à definição do objeto pretendido, dispondo acerca das condições a que se vincularão os interessados na disputa, indicando, além das diversas formalidades, os elementos da proposta e o critério objetivo para sua apreciação e posterior proclamação do vencedor. Nele constarão todas as regras para contratação e deverá ser obedecido à íntegra.”

- Edital
- Legislação.
- Ato administrativo.
- Contrato