

CRISTIANE DE BRITO NUNES DA SILVA

  /uniceplac
uniceplac.edu.br

ECONOMIA E ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS FARMACÊUTICAS

Gama, DF, 2022.



UNICEPLAC
CENTRO UNIVERSITÁRIO

CENTRO UNIVERSITÁRIO APPARECIDO DOS SANTOS - UNICEPLAC

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

S586e

Silva, Cristiane de Brito Nunes da.

Economia e a administração de empresas farmacêuticas.
Gama, DF: UNICEPLAC, 2022.

108 p.

1. Economia. 2. Contabilidade. 3. Finança. I. Título.

CDU: 33

INTRODUÇÃO A GESTÃO FARMACÊUTICA

A gestão é uma prática social, de como as organizações devem ser conduzidas.

GESTÃO:

- **Do Latim:** gestione; refere-se a ação e ao efeito de gerir ou de administrar. Gerir consiste em realizar diligências que conduzem a realização de um negócio ou de um desejo qualquer.
- **Dicionário Aurélio (séc. XXI):** ato de gerir; gerência; administração.

INTRODUÇÃO A GESTÃO FARMACÊUTICA

Gestão é administração ou direção de uma empresa ou de um negócio.

É um ramo das ciências humanas porque trata com grupo de pessoas, a estrutura da empresa e os recursos existentes.

Gestão é lançar mão de todas as funções e conhecimentos necessários para através de pessoas para atingir os objetivos de uma organização de forma eficiente e eficaz.

A gestão vai além da administração. Pois suas funções de administrar pessoas para atingir de forma eficiente e eficaz os objetivos de uma organização; na gestão, se entrelaçam as outras funções corporativas com as comercial e financeira.

INTRODUÇÃO A GESTÃO FARMACÊUTICA

As funções do gestor são em princípio fixar as metas e alcançar através do planejamento:

- Analisar e conhecer os problemas,
- Organizar recursos financeiros e tecnológicos,
- Ser um comunicador,
- Um líder ao dirigir e motivar pessoas,
- Tomar decisões e avaliar,
- controlar o conjunto todo.

INTRODUÇÃO A GESTÃO FARMACÊUTICA

- **Atividades do Gestor:**

Administração comercial, contabilidade, finanças, segurança e técnicas – cada qual em sua medida e em seu lugar, sempre observando as necessidades da situação onde está inserida.

São ações aplicadas em três áreas distintas:

- ❖ **Pessoas**
- ❖ **Coisas**
- ❖ **Tempo**

INTRODUÇÃO A GESTÃO FARMACÊUTICA

- **Habilidades do Gestor Farmacêutico**

- Liderar pessoas com excelência;
- Gerenciar processos com grande eficácia;
- Planejar estratégias com forte visão de futuro.

- **Características do Gestor:**

- 1. Perfil do Gestor:**

- Ser integro;
- Visão estratégica;
- Visão de organização;
- Capacidade de liderança;
- Capacidade de decisão;
- Foco no resultado;
- Habilidade interpessoal;
- Atitude proativa.

INTRODUÇÃO A GESTÃO FARMACÊUTICA

2. Atributos dos Gestores:

- Ética no trato de trabalho em equipe;
- Capacidade de atuar com emissão e recepção de informações;
- Habilidade para comandar grupos, assessores e outras redes de pessoas e para estimulá-las a enfrentar desafios;
- Desaprender periodicamente e aprender novamente;
- Familiarizar-se com geografia, mais especificamente com as diferenças e os conflitos culturais;
- Abertura para novas ideias e novas perspectivas;
- Iniciativa, coragem, flexibilidade e tolerância.

INTRODUÇÃO A GESTÃO FARMACÊUTICA

ADMINISTRAR?

Consiste em gerência, controle e direção de empresas públicas ou privadas, tendo como objetivo maior a produtividade e a lucratividade.

ADMINISTRAÇÃO FARMACÊUTICA?

É a administração empresarial voltada para a farmácia e o farmacêutico. Utiliza-se dos recursos e métodos utilizados para a gestão empresarial, em favor da farmácia.

INTRODUÇÃO A GESTÃO FARMACÊUTICA

- **Importância da Administração Farmacêutica**

A farmácia se diferencia do mercado varejista tradicional. O seu produto é diferente, o seu pessoal é diferente, e as suas necessidades e dificuldades também são diferentes.

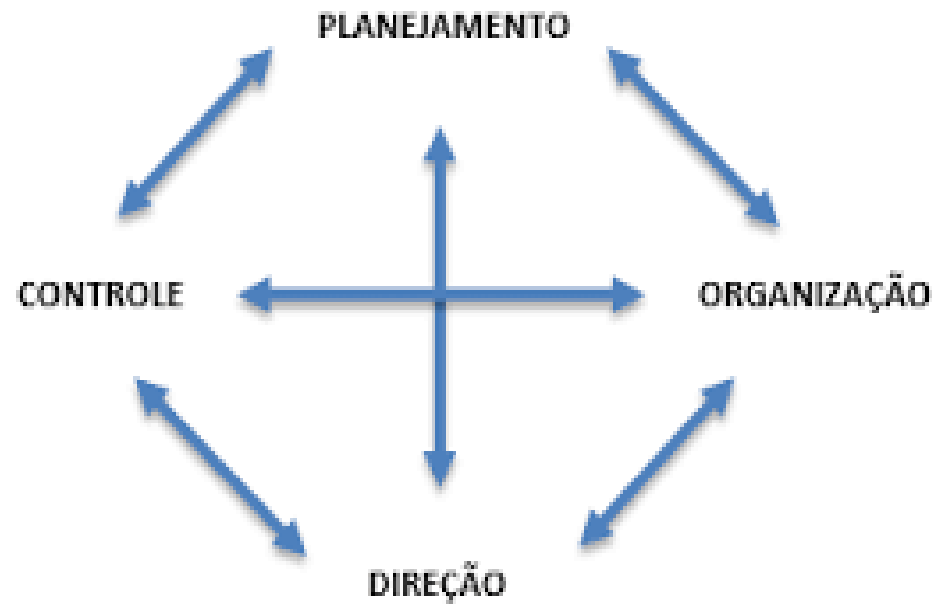
- **Farmácia Atual**

O negócio é regido pelas Margens de lucro da farmácia, onde estão inseridos os serviços prestados.

- **Mercado de Varejo farmacêutico atual**

O varejo é focado apenas no lado comercial puro: retira-se os serviços e transforma-os em descontos.

FUNÇÕES ADMINISTRATIVAS



FUNÇÕES ADMINISTRATIVAS

- Planejar

É o processo de fixar objetivos e determinar o que deve ser feito para sua consecução.

- Organizar

É o processo de alocar e combinar recursos para executar tarefas essenciais.

- Dirigir

É direcionar os esforços dos recursos humanos para assegurar elevados níveis de comprometimento de meta.

- Controlar

É monitorar o cumprimento das tarefas e executar as ações corretivas necessárias.

PROCESSO DE PLANEJAMENTO

O Planejamento auxilia as organizações a se tornarem cada vez melhores em relação à aquilo que estão fazendo e a permanecerem voltadas para a ação.

O planejamento se concentra em objetivos, através de uma estrutura sistêmica voltada para fixar objetivos de desempenho e decidir sobre como alcançá-los.



TIPOS DE PLANOS

Os planos variam em termos de período de tempo, do alcance e do nível de aplicação. Em todos os casos, para que obtenham êxito os planos devem ser, ao mesmo tempo, bem feitos e bem implementados.

- Planos de curto prazo – 1 ano ou menos;
- Planos de prazo intermediário – 2 anos;
- Planos de longo prazo – 3 anos ou mais.

➤ **Planos Estratégicos:**

É o processo de formular e implementar estratégias que criem vantagem competitiva e focam avançar a missão e os objetivos da organização.

➤ **Planos Operacionais:**

É de alcance limitado e se dedica às atividades para implementar os planos estratégicos.

FORMULAÇÃO DE ESTRATÉGIAS

O processo de planejamento estratégico começa com uma avaliação cautelosa e um esclarecimento sobre:

✓ **Missão:** é a razão para sua existência como fornecedora de bens e serviços para a sociedade.

MARY KAY

Oferecer oportunidades ilimitadas para as mulheres.

achē

Disponibilizar continuamente, com qualidade, criatividade e rentabilidade, produtos e serviços inovadores e acessíveis, que promovam a Saúde e bem-estar dos consumidores, com colaboradores motivados e capacitados e respeito às pessoas e ao meio ambiente.

- **Agentes (stakeholders)** – são os empregados, consumidores, acionistas, fornecedores, credores, grupos comunitários e outros que estejam diretamente envolvidos com a organização e/ou afetados por suas operações.

FORMULAÇÃO DE ESTRATÉGIAS

➤ Valores:

São as crenças amplas sobre que é ou não apropriado.

- **Cultura organizacional** – sistema de valores predominantes da organização.

achē



- Integridade
- Respeito às pessoas
- Respeito ao meio ambiente
- Espírito Empreendedor
- Inovação
- Crescimento Sustentável

- Austeridade
- Comprometimento
- Participação
- Harmonia
- Respeito à vida
- Parcerias Sustentáveis
- Ética
- Responsabilidade Social

FORMULAÇÃO DE ESTRATÉGIAS

➤ Visão:

O que busca a organização. Mostrar como a organização estará num dado período de tempo, onde ela quer chegar.

achē

Ser o melhor laboratório farmacêutico do Brasil, preferido por consumidores e profissionais de saúde por viabilizar o acesso a produtos e serviços inovadores, que proporcionam saúde e bem-estar para toda a população.


JP FARMA

Ser reconhecida como uma empresa brasileira de excelência no setor médico-hospitalar, que traz as soluções e a tecnologia mais adequada aos seus clientes e usuários.

FORMULAÇÃO DE ESTRATÉGIAS

➤ **Objetivos Operacionais:**

São resultados específicos que as organizações tentam atingir.

- Lucratividade;
- Parcela de mercado;
- Talentos humanos;
- Saúde financeira;
- Eficiência de custos;
- Qualidade do produto;
- Inovação;
- Responsabilidade social.

Análise dos Recursos e Capacidades Organizacionais

- **Análise SWOT (FOFA)** – é uma análise do ambiente interno e externo de uma organização.



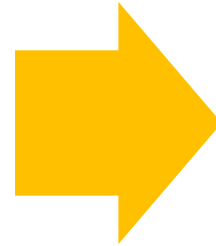
Modelo das 5 Forças

Michael Porter, oferece um modelo de 5 forças, como uma maneira de acrescentar sofisticação a essa análise do ambiente.

- 1- Competitividade do Setor – intensidade da rivalidade entre empresas no setor.
- 2- Novos entrantes – ameaça de novos concorrentes entrando no mercado.
- 3- Fornecedores – poder de barganha dos fornecedores.
- 4- consumidores – poder de barganha dos consumidores.
- 5- Substitutos – ameaça de produtos ou serviços substitutos.

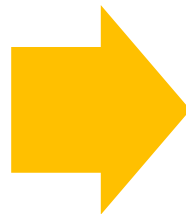
AMBIENTE ORGANIZACIONAL

AMBIENTE INTERNO



PROCESSO INTERNOS

AMBIENTE EXTERNO



MACROAMBIENTE

Tecnológicas	Políticas
Econômicas	Legais; Sociais
Demográfica	Ecológica/Cultural

AMBIENTE EXTERNO: 2 NÍVEIS

MACROAMBIENTE
Variáveis Incontroláveis
Ambiente: Indireto e Geral

CONCORRENTES

AMBIENTE DE TAREFA
Ambiente: Direto, Específico e de Operações

CLIENTES



FORNECEDORES



AMBIENTE DE TAREFA



STAKEHOLDER
(partes interessadas)



GRUPOS REGULADORES

AMBIENTE GERAL

Condições
Tecnológicas

AMBIENTE DE TAREFA

Concorrentes

Fornecedores

Empresa

Clientes

Entidades
Reguladoras

Condições
Legais

Condições
Culturais

Condições
Políticas

Condições
Ecológicas

Condições
Econômicas

Condições
Demográficas



Níveis da Estratégia

- **Estratégia Empresarial** – fixa um direcionamento de longo prazo para todo o empreendimento.

Orienta a organização, como um todo, em direção a uma vantagem competitiva sustentável.

- **Estratégia de Negócio** – a estratégia é ajustada para uma única unidade de negócio ou linha de produto.

- **Estratégia Funcional** – orienta a utilização de recursos para implementar estratégias de negócios.



ATIVIDADE

Negócio: SPA

Equipa motivada e especializada na área	Oferta variada de serviços (massagens, solário, sauna, hidromassagem, ...)	Utilização de produtos naturais
Pouca publicidade	Elevados custos iniciais	Ausência de parcerias com hotéis
Preocupações das portuguesas com cuidados de saúde e beleza	Ausência de concorrência	Acessibilidade (requalificação das estradas de acesso ao local)
Futura concorrência na mesma área de negócio	Crise económica origina a retração dos clientes	Pouca adesão dos turistas (que preferem outro tipo de lazer)

PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS

Uma maneira de analisar o potencial estratégico dos sistemas de informação é considerar sua influência em uma ou mais das cinco forças apresentadas no **modelo das forças competitivas** de Porter. A internet influencia a concorrência neste modelo de algumas maneiras:

I. Ameaça de novos concorrentes: Para a maioria das empresas, a internet aumenta a ameaça de novos concorrentes, reduzindo as barreiras tradicionais de entrada, como a necessidade de uma força de vendas ou uma vitrine física.

II. Poder de barganha dos fornecedores: A Web aumenta significativamente o acesso de um comprador às informações sobre produtos e fornecedores, aumentando o poder de barganha do fornecedor.

III. Rivalidade entre concorrentes: A visibilidade das aplicações na Web e o uso de sistemas proprietários tornam mais difícil manter segredo, reduzindo as diferenças entre concorrentes.

Está correto o que se afirma em

A- I e III, apenas.

B- I, II e III.

C- I e II, apenas.

D- II e III, apenas.

E- I, apenas.

De acordo com Chiavenato, a estratégia organizacional se refere ao comportamento integrado e global da empresa sobre o ambiente que a envolve. Os aspectos fundamentais que fazem parte da estratégia organizacional são:

- I - É definida pelo nível institucional da organização.
- II - É projetada a curto prazo e define o futuro e o destino da organização.
- III - Envolve a empresa em sua totalidade para obtenção de efeitos sinérgicos.
- IV - É um mecanismo de aprendizagem organizacional.

Está(ão) correta(s):

- **A** -I, II, III e IV.
- **B**-somente I, II e III.
- **C**-somente I, II e IV.
- **D**-somente II, III e IV.
- **E**-somente I, III e IV.

No que se refere à formulação de estratégias empresariais, há que se levar em consideração diferentes conceitos. Um importante conceito estratégico refere-se “àquele algo a mais que identifica os produtos e serviços, bem como os mercados para os quais a empresa está efetivamente capacitada a atuar de maneira diferenciada, em relação aos seus concorrentes”.

Esse conceito pode ser classificado como:

- **A**-Cenário Estratégico.
- **B**-Postura Estratégica.
- **C**-Vantagem Competitiva.
- **D**-Objetivo Funcional.
- **E**-Pensamento Estratégico.

ORGANIZAÇÃO

“É a função da administração que envolve o desenvolvimento de uma estrutura organizacional e a alocação de recursos para garantir que os objetivos serão atingidos.”

- Estruturação das atividades
- Direcionamento dos relacionamento dentro da empresa
- Recrutamento
- Avaliação e treinamento de equipes

ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

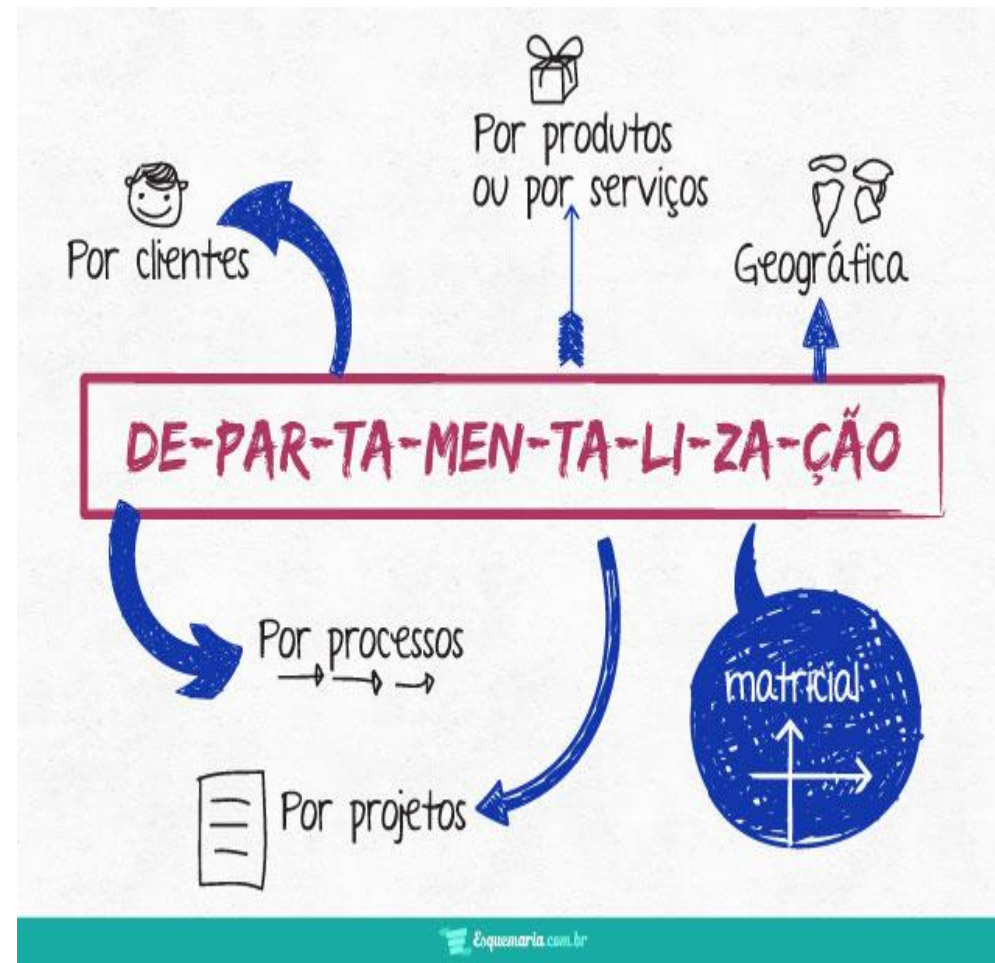
É representado por um **organograma** – que fornece a visão gráfica da cadeia de ação dentro da empresa.

- Hierarquia da empresa
 - Relação entre líderes e liderados
 - Divisão de setores, tarefas e cargos
- **Estrutura Formal:** formato tradicional e o mais utilizados nas empresas, onde a comunicação é vertical.
- **Estrutura Informal:** não determina o relacionamento entre os setores. A expectativa é que a interação entre os colaboradores ocorra de maneira natural.

ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

- Características:
 - Divisão do trabalho:
 - Especialização:
 - Hierarquia:
 - Distribuição de autoridade e da responsabilidade:
 - Racionalismo da organização formal:

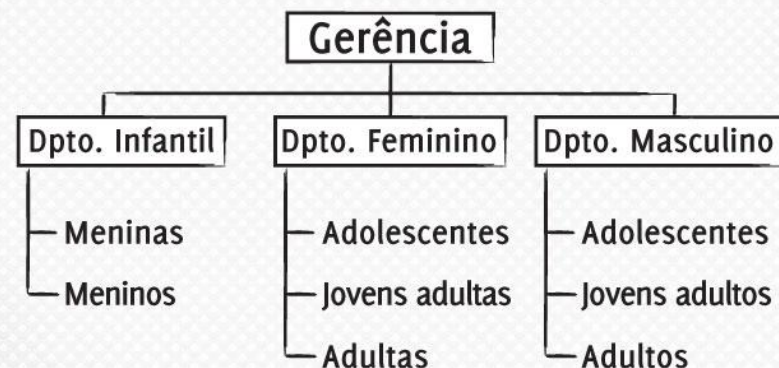
Diferença entre “estruturas organizacionais” e “departamentalização”



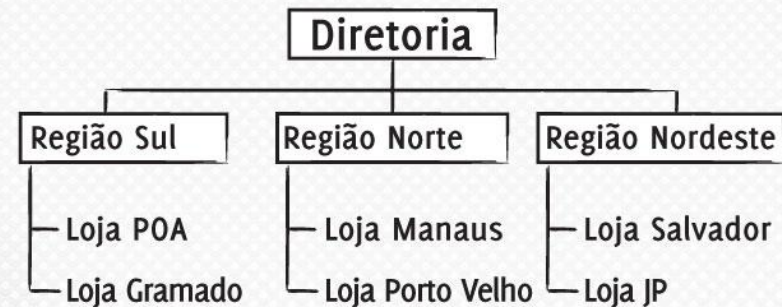
DEPARTAMENTALIZAÇÃO POR CLIENTES



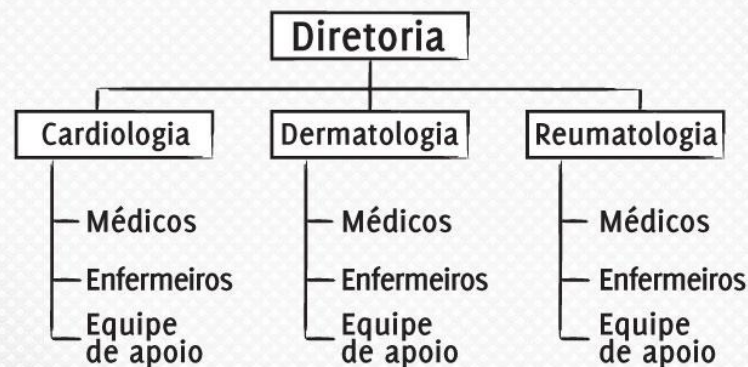
Loja de departamentos



DEPARTAMENTALIZAÇÃO GEOGRÁFICA



DEPARTAMENTALIZAÇÃO POR SERVIÇOS

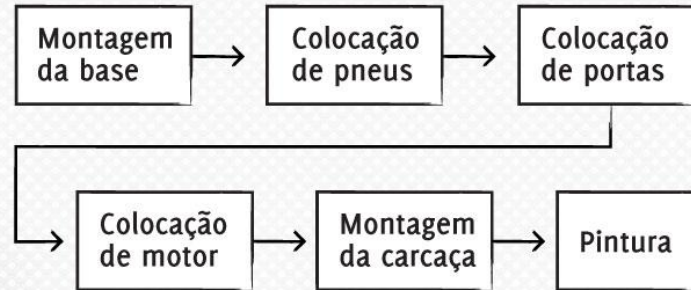


DEPARTAMENTALIZAÇÃO POR PRODUTOS



DEPARTAMENTALIZAÇÃO POR PROCESSOS

EX



Engenharia.com.br

DEPARTAMENTALIZAÇÃO POR PROJETOS

EX



Engenharia.com.br

DEPARTAMENTALIZAÇÃO MATRICIAL

EX



Engenharia.com.br

Processo de Direção

É o processo de gerenciar pessoas para cumprir os objetivos da empresa, tem como finalidade fazer com que as pessoas trabalhem em prol dos objetivos da empresa.

Características:

- Dirigir os esforços coletivos para um propósito comum;
- Comunicar e negociar com as pessoas para obter consenso;
- Orientar as pessoas e obter consonância;
- Liderar pessoas;
- Estimular a motivação nos grupos e nos processos.

Processo de Direção

- **Aspectos:**

- Comportamento Individual: atitude, personalidade, percepção, aprendizagem, motivação e liderança.
- Comportamento dos Grupos: grupos formais e informais.

- **Princípios:**

- Unidade de comando;
- Princípio da delegação;
- Princípio da amplitude de controle;
- Princípio da coordenação.



Processo de Controle:

“É o processo que mediante comparação, com padrão bem definido, visa medir e avaliar o sucesso ou fracasso das políticas com o intuito de retroalimentar o processo administrativo, visando corrigir ou reforçar esse comportamento.”

“É o papel de tomar as ações necessárias para garantir que as atividades relacionadas ao trabalho sejam consistentes e contribuam para o cumprimento das metas.”

Processo de Controle:

- **Características:**

- **Maleabilidade:** monitorar tarefas, atividades e processos possibilitando a introdução de mudanças decorrentes de alterações nos planos e nas regras.
- **Instantaneidade:** corrigir desvios, acusando o mais rápido possível faltas e erros verificados.
- **Correção:** prevenir desvios, permitindo a reparação das faltas e dos erros evitando-se sua repetição.

O desempenho satisfatório de uma organização não depende apenas de um processo de planejamento responsável por elaborar objetivos desafiadores e realistas, de um desenho estrutural que permita a execução adequada de atividades e de uma direção que lidere e motive os funcionários; depende também de um sistema de controle eficaz, que seja responsável por detectar possíveis desvios e corrigi-los em tempo hábil.

O controle pode ser interpretado como um esforço sistemático de geração de informações sobre a execução das atividades organizacionais, de forma a torná-las consistentes com as expectativas estabelecidas nos planos e objetivos. Basicamente, trata-se do processo que busca garantir o alcance eficaz e eficiente da missão e dos objetivos organizacionais.

SOBRAL, F.; PECCI, A. **Administração**: teoria e prática no contexto brasileiro. 2 ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2013 (adaptado).

Diante do texto exposto, considere que Caroline foi contratada por uma pequena indústria têxtil que vem buscando expandir-se no mercado. Para alcançar o objetivo de crescer em seu ramo, a proprietária da marca contratou Caroline para exercer duas funções específicas: (1) ser responsável pelo monitoramento das atividades, de forma a garantir que as tarefas sejam executadas conforme o planejamento organizacional; (2) ser responsável pela tomada de decisões sobre medidas corretivas decorrentes de falhas e erros ou sempre que se verificarem desvios significativos.

considerando o que define um sistema de controle, avalie as asserções a seguir e a relação proposta entre elas

I. Conforme as responsabilidades atribuídas a Caroline pela proprietária da empresa têxtil, pode-se dizer que seu cargo está ligado à função controle do processo administrativo.

PORQUE

II. A função controle é o vínculo do processo de administração que representa todo o exercício feito em busca da definição de objetivos que permitem comparar o desempenho real com aquele desejado pela organização.

A respeito dessas asserções, assinale a opção correta.

Alternativas

- A) As asserções I e II são proposições verdadeiras, e a II é uma justificativa da I.
- B) As asserções I e II são proposições verdadeiras, mas a II não é uma justificativa da I.
- C) A asserção I é uma proposição verdadeira, e a II é uma proposição falsa.
- D) A asserção I é uma proposição falsa, e a II é uma proposição verdadeira.
- E) As asserções I e II são proposições falsas.

Comunicação de responsabilidades, na estrutura da empresa e na seriedade da autoridade de uma organização, é de extrema importância. Essas estruturas podem ser formais e informais. Assinale a alternativa que melhor define a estrutura formal.

Alternativas

- A)** Estrutura rígida e não flexível, porém não oficial da empresa.
- B)** Estrutura formada por agentes transformadores, sendo feita de forma oficial ou não.
- C)** Estrutura linear e paralela, fazendo com que as autoridades apenas troquem informações entre elas.
- D)** Estrutura oficial da organização, sendo o sistema pelo qual ela pretende funcionar; é demonstrada por meio do organograma.
- E)** Estrutura que representa as relações de trabalho não oficiais entre os membros da organização, demonstrando as conversas e as interações regulares que existem entre eles.

A “Change”, grande empresa do setor de Engenharia Civil, atua com grande quantidade de projetos e está inserida num ambiente extremamente competitivo, com alto grau de mudança. Baseando-se, unicamente, na descrição, o mais provável é que essa empresa possua o tipo de departamentalização

Alternativas

- A)** funcional.
- B)** matricial
- C)** por clientes.
- D)** por processos.
- E)** por área geográfica.

A elaboração do Plano Operacional é uma importante etapa do Plano de Negócio para qualquer atividade que se pretenda desenvolver.

Nessa fase, o empreendedor deverá levar em consideração alguns aspectos da nova empresa. Indique, entre os itens a seguir, tais aspectos.

- I. Arranjo físico.
- II. Estimativa de investimentos fixos.
- III. Capacidade produtiva.
- IV. Processos operacionais.
- V. Necessidade de pessoal.

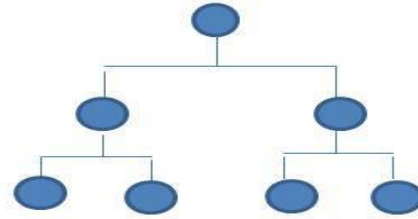
Os aspectos da nova empresa que o empreendedor deverá considerar na elaboração do Plano Operacional são os seguintes:

Alternativas

- A) I e II, apenas.
- B) II, III e V, apenas.
- C) I, II, III e IV, apenas.
- D) I, III, IV e V, apenas.
- E) IV e V, apenas.

Uma organização é um conjunto de cargos funcionais e hierárquicos. Todos os seus membros devem se sujeitar às suas prescrições e normas de comportamento.

Observe a figura a seguir, que representa a organização do tipo linear e constitui a forma estrutural mais simples e antiga.



Analise os itens a seguir e indique os que se relacionam à organização linear.

- I. Autoridade funcional e dividida.
- II. Descentralização das decisões.
- III. Linhas formais de comunicação.
- IV. Aspecto piramidal.
- V. Ênfase na especialização.

Os itens são

Alternativas

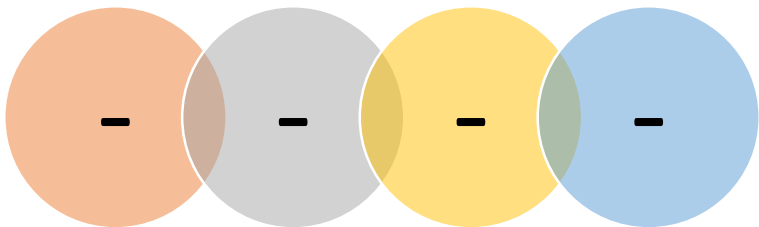
- A) I e II, apenas.
- B) I e III, apenas.
- C) II, IV e V, apenas.
- D) III e IV, apenas.
- E) III, IV e V, apenas.

EVOLUÇÃO HISTÓRICA

- Teoria Científica e Teoria Clássica
- Teorias Modernas
- Gestão de Pessoas:

“Conjunto integrado de processos dinâmicos e interativos.”

(CHIAVENATTO)



Os processos de gestão de pessoas são integrados entre si, e são dinâmicos porque são influenciados por outros ambientes.

GESTÃO DE PESSOAS

Linha de Evolução da Gestão de Pessoas:



OBJETIVOS

- Atingir objetivos;
- Manter pessoas;
- Aumentar a competitividade;
- Aumentar a satisfação;
- Aumentar a qualidade de vida;
- Desenvolver mudanças;
- Ética.

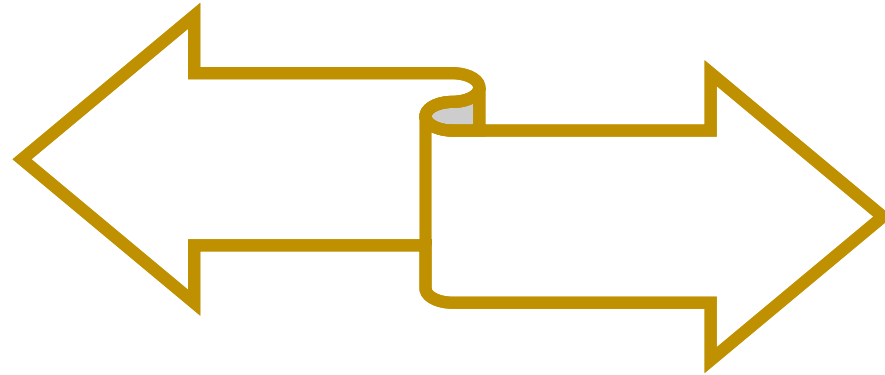
GESTÃO ESTRATÉGICA DE PESSOAS

Principais Mecanismos:

- ✓ Planejamento de Recursos Humanos;
- ✓ Gestão de Competências;
 - ✓ **Conhecimento**
 - ✓ **Habilidades**
 - ✓ **Atitudes**
- ✓ Capacitação continuada com base nas competências;
- ✓ Avaliação de desempenho e competências.

Processo de Agregar pessoas

“São processos utilizados para incluir novas pessoas na empresa.”



Recrutamento: *“Comunicação da vaga e atuação de pessoas.”*

INTERNO

(pessoas que já trabalham)

Prós

- Motivar
- + rápida
- + barata
- + simples

Contras

- Manter o *status quo*
- Não receber novas ideias
- conservadora

EXTERNO

(pessoas de fora da organização)

Prós

- Novas ideias
- Aumentar o capital humano
- Renova a cultura

Contras

- Desmotiva os atuais funcionários
- + caro
- + demorado

PAINEL DE VAGAS

FARMACÊUTICO JR

→ RESPONSABILIDADES:

avaliação de prescrição, controle de antibióticos, acompanhamentos dos protocolos, reconciliação medicamentosa, controle de estoque, liderança nas satélites, desenvolvimento dos colaboradores, monitoramento da dispensação de medicamentos e materiais, controle de psicotrópicos e itens de alto custo.

→ REQUISITOS:

Necessário experiência hospitalar e superior completo em Farmácia.

→ DIFERENCIAL:

Cursando Pós-graduação em Farmácia Clínica.

→ BENEFÍCIOS:

Convênio médico, vale-transporte, seguro de vida e vale-alimentação.

→ OBSERVAÇÕES:

Necessário disponibilidade total de horário. Vaga efetiva.



INTERESSADOS:

Enviar currículo até 06/09/2020 com a sigla "FARM" para o e-mail: recrutamento@unimedsa.com.br



ESTAMOS SELECIONANDO

FARMACÊUTICO

REQUISITOS:

- EXPERIÊNCIA NA ÁREA HOSPITALAR
- DISPONIBILIDADE PARA TURNO NOTURNO
- Vaga preferencialmente para Pessoas Com Deficiência (PCD).

TEMOS VAGAS PARA:

FARMACÊUTICO



mirojobs.com.br
Divulgação:

28/10/2020

nissei
mais que farmácia

ATIVIDADES

- Realizar leitura/interpretação e dispensação de receitas;
- Atender, auxiliar e orientar clientes (PN);

BENEFÍCIOS

- Salário fixo + Comissão;
- Vale refeição e transporte;
- Assistência médica e odontológica;

Seleção: *“Processo de escolher o melhor candidato para um determinado cargo ou empresa.”*

Importante no processo de seleção:

- ✓ Conhecer as características do cargo;
- ✓ Tipo de atividade;
- ✓ Nível de responsabilidade/autoridade;
- ✓ Perfil desejado

Coeficiente de Seleção:

TÉCNICAS DE SELEÇÃO

- Testes de conhecimento
- Testes psicológicos
- Teste de personalidade
- Técnicas de simulação
- Entrevistas

PROCESSO DE APLICAR PESSOAS

- Desenho Organizacional
- Análise e descrição do cargo
- Avaliação de desempenho

Orientação/Socialização

Desenho do cargo

- O que faz?
- Por que faz?
- Como faz?

≠

Análise do cargo

- Perfil desejado

AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO:

“Processo sistemático de análise do desempenho de um indivíduo em função do contexto de trabalho.”

Por que avaliar

- ✓ Medir a “entrega” do funcionário.
 - Subsidiar decisões
 - Informar o funcionário
 - Suprir o processo de treinamento e desenvolvimento

Tipo de avaliação:

- Autoavaliação
- Gerente
- Equipe de trabalho
- 360°
- Comissão
- Avaliação invertida

MÉTODOS DE AVALIAÇÃO

- Escalas Gráficas

Pontualidade	3
Conhecimento	4
...	...
Total	7

- Lista de Verificação

Sabe atender	✓ .
É atencioso	✓ .
...	...

MÉTODOS DE AVALIAÇÃO

- **Escolha Forçada**

	+	-
É pontual	/	
É atencioso		/
Pouco técnico		

- **Incidentes Críticos:**

Cargo: Vendedor

- Fala bem
- Falta equilíbrio emocional

- **Pesquisa de Campo**

- Entrevista inicial
- Entrevista complementar
- Planejamento de atitudes
- acompanhamento

PROCESSO DE DESEVOLVER PESSOAS

“Busca melhorar e agregar habilidades para que a organização possa trabalhar melhor.”

Treinamento

- Presente
- Cargo

≠



Desenvolvimento

- Futuro
- pessoas

Treinamento

Proativo

Reativo

Ciclo de desenvolvimento/treinamento



Técnicas:

Disseminar informações

Leitura

Instrução

Programada

Sistema linear (extrínseca)

Sistema ramificado (intrínseca)

Aumento de habilidades

Treinamento do cargo

Técnicas de classe

PROCESSO DE MANTER PESSOAS

“Só a remuneração não basta!”

Aspectos Importantes:

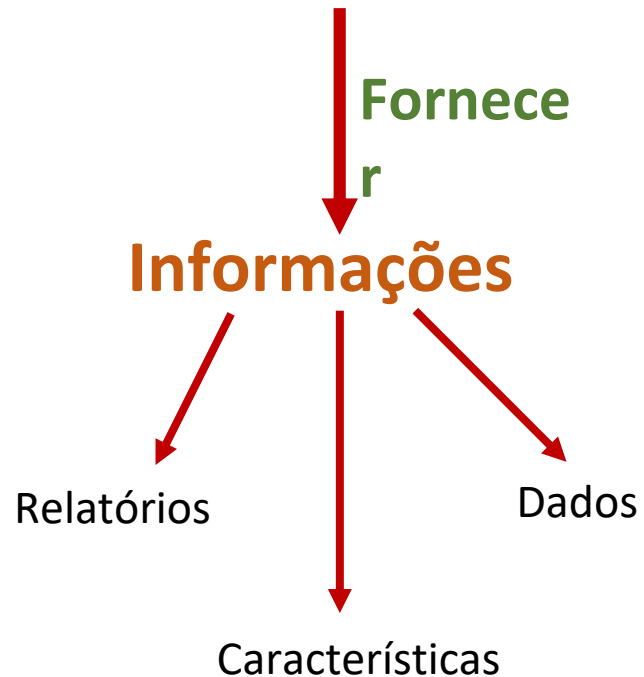
- Cultura organizacional
- Clima organizacional
- Qualidade de vida

Perfil do funcionário ← **Estilo de gestão**

Ex.: Relação com sindicatos
Programa de qualidade de vida
Segurança na organização

PROCESSO DE MONITORAR PESSOAS

É acompanhar



Teorias

X : Y

- Desconfiança
- Controle rígido
- Normas definidas
- Penalidades
- Alta cúpula

- Confiança
- Autoavaliação
- Flexibilidade
- Autonomia
- Toda a organização

1. Um profissional da área de RH analisou o processo de Gestão de Pessoas da organização X nos últimos 20 anos e constatou que nessa organização a Gestão de Pessoas é uma questão estratégica. Logo, nela NÃO se encontra

A. foco voltado, prioritariamente, para dentro da empresa, com o objetivo de analisar as "rotinas de pessoal" e a racionalidade das suas tarefas.

B. negociação com os sindicatos de melhores condições de trabalho, programas de remuneração flexíveis e incentivos financeiros para alinhá-los aos planos da organização.

C. processo de Gestão de Pessoas como um problema somente do Departamento de Recursos Humanos, que atua como um parceiro estratégico.

D. processo de Gestão de Pessoas caracterizado pelas suas rotinas de manutenção do contrato de trabalho e um conjunto de ações para que os funcionários cumpram sua parte nesse contrato.

E. acompanhamento das necessidades de oferta e demanda de mão de obra e das oscilações do mercado de trabalho para definir os seus planos de treinamento e desenvolvimento de RH.

2. Com base no texto a seguir e considerando a gestão de pessoas nas organizações, analise as afirmativas abaixo e assinale a alternativa correta. Cléo trabalha em uma universidade federal e é responsável pelo setor de gestão de pessoas da instituição. Em recente entrevista ao setor de comunicação da universidade, Cléo destacou duas iniciativas recentes de sua gestão:

a) a criação de uma escola de líderes com o objetivo de oportunizar aprendizagem ampla aos servidores, desenvolvendo seus conhecimentos, habilidades e atitudes;

b) a implantação do feedback 360 graus.

I. A iniciativa "a" de Cléo pode ser relacionada à área de desenvolvimento de pessoas.

II. A iniciativa "b" de Cléo pode ser relacionada à área de avaliação de pessoas.

III. Ambas as iniciativas podem ser relacionadas às áreas de planejamento de pessoas.

a) Somente as afirmativas I e III estão corretas.

b) Somente as afirmativas I e II estão corretas.

c) Somente as afirmativas II e III estão corretas.

d) Todas as afirmativas estão corretas.

e) Somente a afirmativa III está correta.

3. Interessada em verificar o desempenho dos ocupantes de cada cargo, a gestora de Recursos Humanos, decidiu realizar uma avaliação 360 graus, processo que possibilita a obtenção de uma opinião múltipla sobre cada colaborador. Com base nos processos típicos da gestão de pessoas, a ação da gestora representa um processo de

- a) monitorar pessoas.
- b) agregar pessoas.
- c) aplicar pessoas.
- d) manter pessoas.
- e) desenvolver pessoas.

4. A gestão de pessoas por competências é a adoção de uma estratégia

- a) para o desenvolvimento de competências dos funcionários no processo seletivo para se alcançar propósitos organizacionais de médio e longo prazo.
- b) para a identificação e o desenvolvimento de competências dos funcionários para se alcançar propósitos ou objetivos organizacionais operacionais.
- c) para a implementação de um programa de seleção de talentos para se alcançar propósitos ou objetivos organizacionais operacionais e de longo prazo.
- d) avançada de captação e treinamento de funcionários para se alcançar propósitos ou objetivos organizacionais de longo prazo.
- e) para a identificação e o desenvolvimento de competências dos funcionários para se alcançar propósitos ou objetivos organizacionais de longo prazo.

5. A equipe de trabalho formada para resolver determinados assuntos ou problemas específicos, em bases temporárias, denomina-se

- a) comissão.
- b) equipe funcional.
- c) força-tarefa.
- d) equipe de comando.
- e) coaching.

ADMINISTRAÇÃO DE RECURSOS MATERIAIS E PATRIMONIAIS

É um sistema **integrado** que é responsável por suprir a Administração dos Recursos Materiais necessários ao funcionamento da organização, no tempo oportuno, na quantidade necessária, na qualidade requerida, pelo menor custo e focada nas novas necessidades dos clientes.



FUNÇÕES

1. **Garantir o abastecimento de materiais à empresa neutralizando os efeitos de:**

- Demora ou atraso no fornecimento de materiais.
- Sazonalidade no suprimento. Variação na demanda previsível, acontece em determinados períodos.
- Riscos de dificuldade no fornecimento. Materiais que são indispensáveis que não podem faltar, seringa, soro, matéria prima necessária.

2. **Proporcionar economia de escala:** economia proporcionada pela quantidade, quanto mais quantidade eu tenho maior economia.

- Por meio da compra ou produção em lotes econômicos. . Quando compro em grande quantidade consigo vende mais barato ou comprar mais barato.
- Pela flexibilidade do processo produtivo. Quanto mais estoque , menor o risco de parar a produção., devido aumento na demanda.
- Rapidez e eficiência no atendimento às necessidades. Quanto mais estoque, consigo atender as necessidades do cliente,

CUSTOS DOS ESTOQUES

- Aquisição (custo do pedido). Todo custo relacionado ao processo de compra
- Mão de obra (custo com pessoal).
- Manutenção do estoque.
- Seguros e sistemas de segurança.
- Roubos, furtos e quebras.
- Obsolescência. validade
- Custo de oportunidade. Estoque parado (capital empatado(imobilizado), que não esta rendendo), quando há investimentos em estoque , você esta perdendo dinheiro, pois você poderia utilizar ele em outros investimentos (aplicação na bolsa, na poupança, aplicado em outros materiais de maior rotatividade) é a melhor oportunidade que você perdeu.
- Custo de falta (ruptura): não atender o cliente, perder para o concorrente

CUSTOS DOS ESTOQUES

- **Custo de pedido:** são todos os custos envolvidos no processo de emissão de um pedido de compra, estando diretamente relacionado ao volume de requisições ou pedidos em determinado período.

Quanto maior a frequência de compras maior o custo de pedido

- **Custo de Armazenagem (estocagem) ou de manutenção de estoques:** são as despesas relacionadas ao armazenamento (espaço físico, pessoal envolvido, equipamentos, sistemas de armazenagem, seguros, perdas, roubos, furtos, obsolescência, impostos
- **Custo da falta de estoque:** lucros cessantes (deixa de vender/lucros), compras emergências, não cumprimento de prazos contratuais (multas e quebra de contrato), perda de clientes, depreciação da imagem da empresa, funcionários e equipamentos subutilizados.

ADMINISTRAÇÃO MATERIAIS E PATRIMÔNIO

- **Compras:** escolha de fornecedor, prazos de entrega, etc.
- **Estoque** : tipos de estoque, custos, controle, lote de compra, lote econômico, Curva Dente de Serra PePs/UePs/Custo Médio
- **Logística:** movimentação (interna e externa), embalagens(ajuda ou atrapalha a logística) e armazenagem (melhor forma).

TIPOS DOS ESTOQUES

- Matéria – prima
- Materiais em processo
- Materiais semiacabados
- Materiais auxiliares - utilizado para ajudar na produção
- Material acabado - está pronto, mais ainda não está disponível para venda.
- Produto acabado – está disponível para venda e para consumo.

Cada fase depende do referencial, não existe regra fixa.

SISTEMAS DE CONTROLE DE ESTOQUE – SISTEMA DE MÁXIMO E MÍNIMO

- **Momentos importantes do Estoque:**

- **Ponto de Pedido (PP):** é a quantidade a ser atingida, que necessita de um novo pedido.
- **Ponto de emergência:** é a quantidade a ser atingida, que necessita de medidas diferenciadas de ressuprimento.
- **Ruptura de estoque:** é quando a quantidade no estoque não é suficiente para atender a demanda.

a) **Tempo de reposição (TR):** em teoria , o tempo de reposição começa quando se detecta a necessidade e ele termina quando o material chega dentro do almoxarifado, depois de verificado a qualidade e ser dado o aceite.

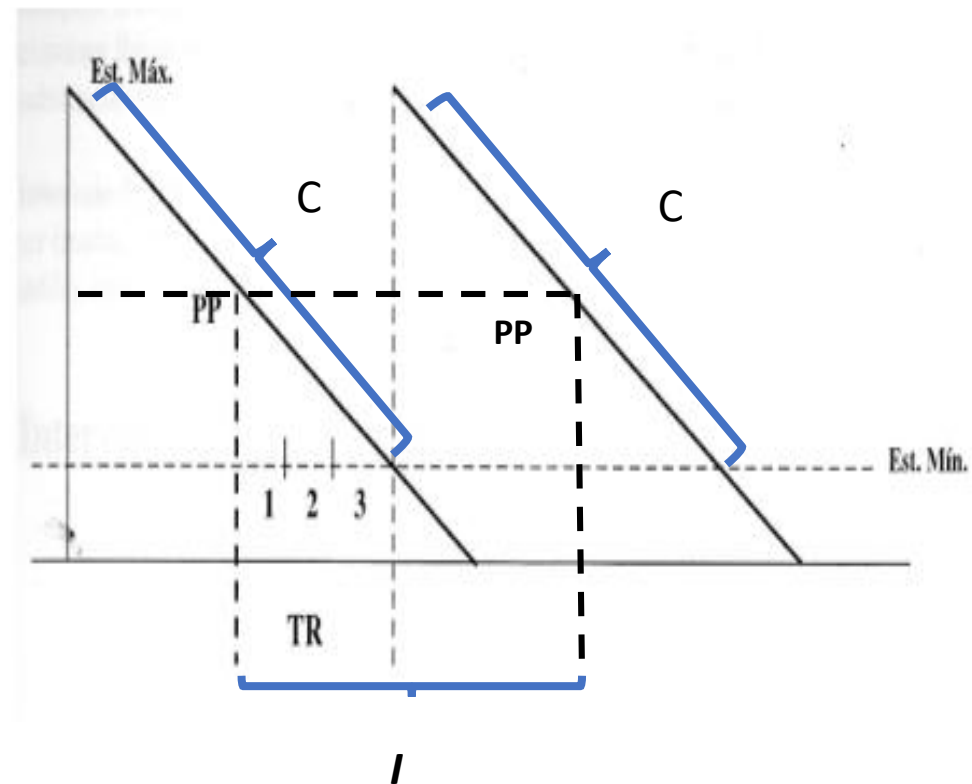
- **Tempo de emissão do pedido**
- **Tempo de preparação do pedido**

b) **Intervalo de Aquisição (I)**: é o espaço de tempo entre duas aquisições normais sequenciais

$$I = \frac{Q}{C}$$

C = consumo

Q = lote de compra

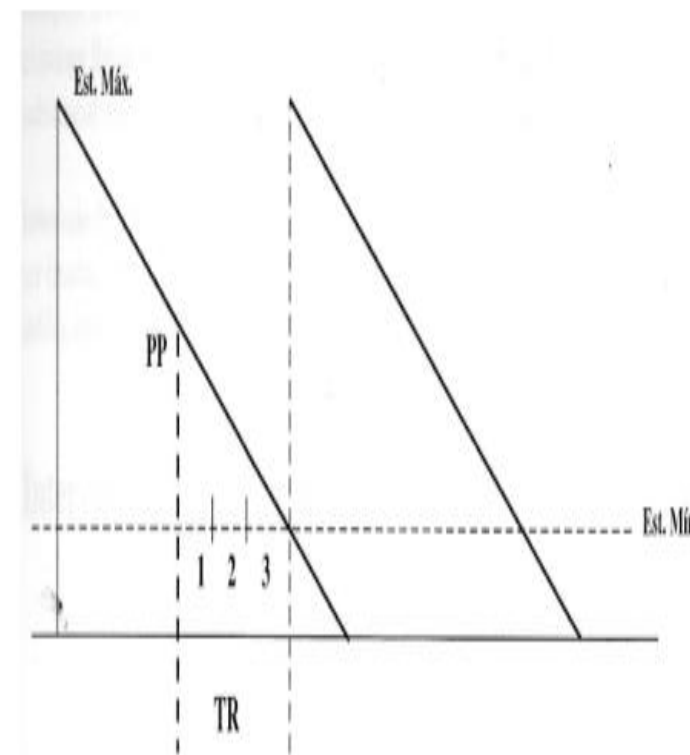


d) **Estoque mínimo:** é a menor quantidade a ser mantida para atender um atraso de entrega ou uma demanda inesperada. Estoque mínimo: é um alerta de algo precisa ser repostado, que será utilizado até a reposição.

$$E_{min} = C * f * Tr$$

e) **Estoque máximo (Emx):** é a maior quantidade admissível a ser mantida no estoque para atender a demanda por um período de tempo.

$$E_{mx} = C * I + E_{min}$$



e) **Ponto de Pedido (PP)**: é a quantidade a ser pedida para atender a demanda. Chegou o ponto em que faltam X caixas para acabar o estoque e precisa ser comprado.

$$PP = C * Tr + Emin$$

f) **Lote de compra (Q)**: é a quantidade a ser solicitada para atender o estoque máximo.

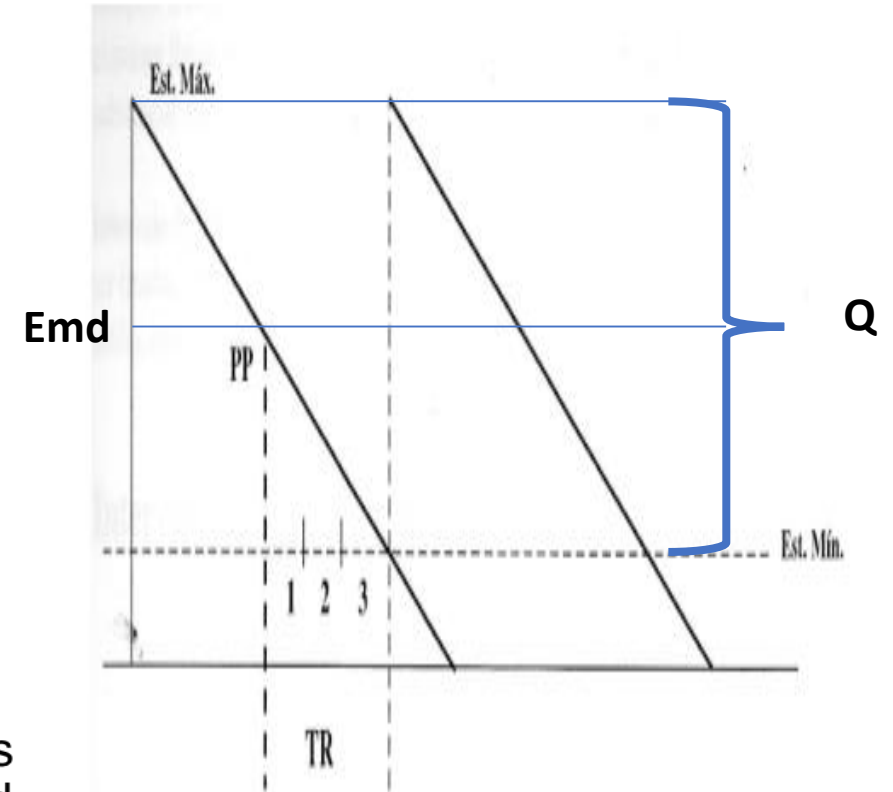
$$Q = C * I$$

g) **Estoque médio (Emd)**

$$Emd = Emin + \frac{Q}{2}$$

h) **Giro de Estoque (Rotatividade)**: A rotatividade dos materiais em estoque acarreta em um fator positivo na busca de utilização eficaz de materiais e de resultados.

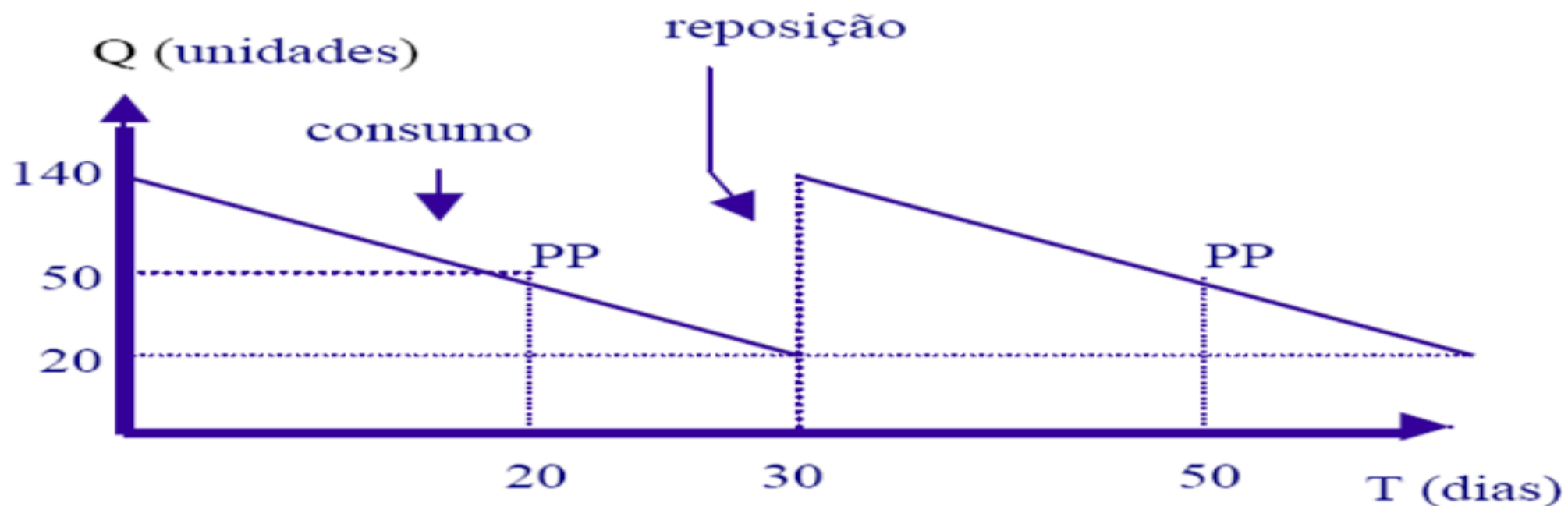
$$GE = \frac{C}{Emd}$$



1- Abaixo são mostrados os consumos do ano da farmácia do HRT. Sabendo-se que o estoque mínimo é para uma fração de 0,5, que o tempo de fornecedor é quadrimestral e que o intervalo de aquisição é semestral. Quais os valores de estoque máximo, estoque mínimo, consumo, lote de compra e do ponto de pedido.

Jan. 20	Maio 20	Set. 40
Fev. 30	Jun. 10	Out. 100
Mar. 50	Jul. 10	Nov. 80
Abr. 100	Ago. 20	Dez. 120

- Com base no gráfico acima, identifique os valores que se seguem e selecione a opção correta.



- I. tempo de pedido
- II. tempo de reposição
- III. intervalo de ressurgimento
- IV. nível máximo de estoque
- V. nível mínimo de estoque
- VI. ponto de pedido

- a) 20/10/30/140/20/70
- b) 10/30/70/160/20/50
- c) 20/20/30/160/50/70
- d) 10/30/70/140/50/70
- e) 20/10/30/140/20/50

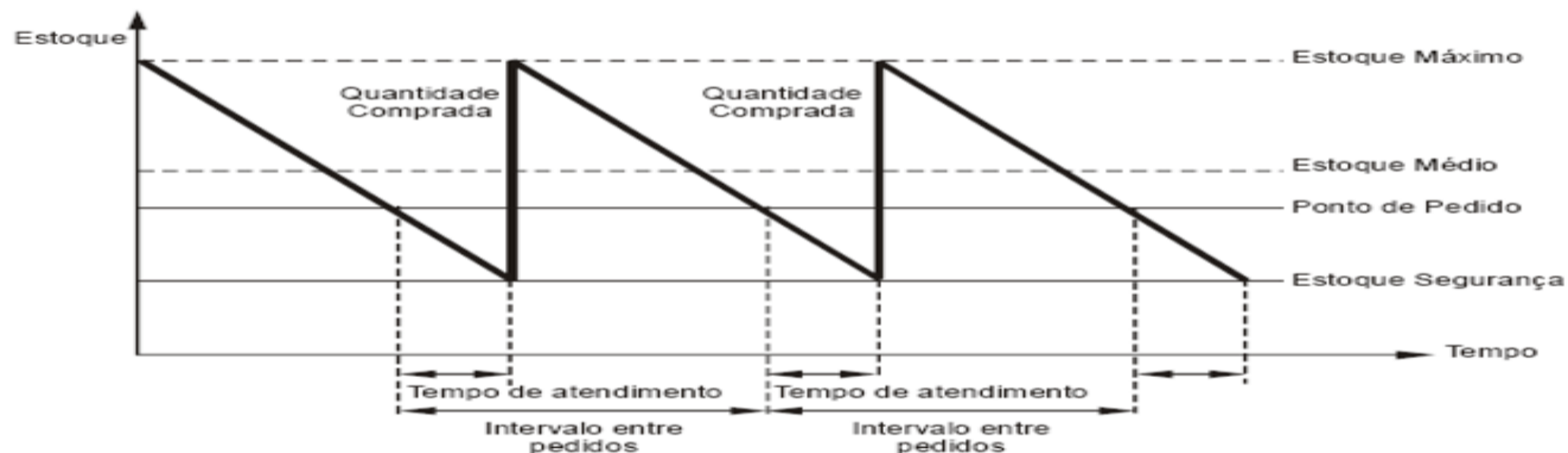
- Um pequeno especialista importador de vinhos mantém em estoque três tipos de vinhos: A, B e C. Os níveis de estoque atuais são 500 caixas de A, 300 de B e 200 de C.

Qual o valor total do estoque? Qual o giro de estoque para cada vinho?

ITEM	QTDDE MÉDIA EM ESTOQUE	CUSTO POR ITEM	DEMANDA ANUAL
A	500	3,00	2000
B	300	4,00	1500
C	200	5,00	1000

Uma empresa que comercializa materiais de construção apresentou um valor de venda de materiais de US\$ 25.676.000,00 no ano passado. Os cálculos do estoque médio mostram um valor de US\$ 2.450.000,00. As empresas bem-sucedidas do setor apresentam valores de giro mínimo de 25vezes/ano. Calcular o giro do estoque supondo que o ano tem 365 dias. Na sua interpretação esse giro é bom?

Instruções: Para responder às questões de números 05 a 07 considere o diagrama e as informações abaixo apresentadas, para um modelo de reposição contínua.



Um item de estoque tem uma demanda de 500 unidades ao mês, sendo que se mantém 100 unidades como estoque de segurança. O tempo de atendimento é de 5 dias úteis. Suponha que o mês tenha 20 dias úteis e que a quantidade comprada seja em lotes de 1.000 unidades.

05 - O Ponto de Pedido é de


- (A) 150 unidades.
- (B) 225 unidades.
- (C) 250 unidades.
- (D) 275 unidades.
- (E) 300 unidades.



06. O intervalo entre pedidos é de

- a) 1 mês
- b) 1,5 meses
- c) 2 meses
- d) 2,5 meses
- e) 3 meses

07. O Estoque médio é de

- a) 1.080 unidades
 - b) 700 unidades
 - c) 600 unidades
 - d) 540 unidades
 - e) 500 unidades
- 

MÉTODOS DE AVALIAÇÃO DE ESTOQUE

São métodos contábeis de valoração do estoque de uma empresa, e que tem seguir alguns passos.

- Na contabilidade todos os eventos devem ser registrados.
- Estoques devem seguir métodos de valorização.
- Período de aquisição, valor monetário, quantidade

Qualquer que seja a escolha do método afetara o lucro da empresa.

ESTOQUES

- **Do ponto de vista financeiro,**
 - São gastos realizados na intenção de obter um retorno, imediato ou futuro.
 - Representam um dos ativos mais importantes do Capital Circulante, na maioria das organizações.
- **Em cada tipo de empresa,**
 - Empresas industriais: matéria-prima, produto em elaboração e produto acabado.
 - Empresas comerciais: mercadorias para revenda.
 - Empresas de serviços: materiais necessários para execução dos serviços.

INVENTÁRIO

- É utilizado para definir o processo ordenado de contabilização dos estoques.

É um processo de contagem física dos estoques e apuração do seu valor monetário.

- **Periódico:**

É a apuração do valor dos estoques e é feita ao final do exercício social que, comumente coincide com o calendário civil.

$$CMV = EI + C - EF$$

$$RCM = VENDAS - CMV$$

INVENTÁRIO

- **Permanente:**

Controle mais rigoroso dos estoques cuja apuração do seu valor ocorre exatamente no momento das operações de compras, vendas ou devoluções.

Logo, além de manter o valor dos estoques sempre atualizados, também apresenta o CMV a cada operação realizada.

- **Tipos:**

- PePs
- UePs
- CM

AVALIAÇÃO DO ESTOQUE

Processo de verificar o valor do estoque.



$$\text{Estoque} = \text{Entrada} - \text{Saída}$$

↓
COMPRA

↓
ENTRADA

Ex.:

Comprei 2 analgésicos por R\$ 0,15 cada e vendi um analgésico por R\$ 0,30. qual o valor do estoque?

Ex.:

Compra: 10 unidades por R\$ 2,00 cada

Venda: 5 unidades por R\$ 6,00 cada

Qual o valor do estoque?

MÉTODOS DE AVALIAÇÃO DE ESTOQUE

- **PEPS – Primeiro que Entra, Primeiro que Sai**

É o método de avaliação dos estoques dentro de empresas, que é realizada pela ordem cronológica das entradas. (FIFO)

- **UEPS – Último que Entra, Primeiro que Sai**

É o método de avaliação contábil valora o estoque pela última entrada. (LIFO)

- **CM – Custo Médio (MPM – Média Ponderada Móvel)**

É o método de avaliação contábil valora o estoque calculando a média do custo das entradas, como valor de saída.

Valor do Estoque = Valor Entrada – Valor Saída

RESUMO

- Inflação: valor de compra é maior com o tempo
 - PEPS: sai menos do estoque → fica mais → valor estoque maior
 - UEPS: sai mais do estoque → fica menor → valor estoque menor
 - CM: sai médio → fica médio → valor estoque médio
- Deflação: valor de compra diminui com o tempo
 - PEPS: sai mais do estoque → fica menos → valor estoque menor
 - UEPS: sai menos do estoque → fica mais → valor estoque maior
 - CM: sai médio → fica médio → valor estoque médio

	ESTOQUE		IMPOSTO	
INFLAÇÃO	PEPS CM UEPS	↑ + -	PEPS CM UEPS	↑ + -
DEFLAÇÃO	PEPS CM UEPS	↓ - +	PEPS CM UEPS	↓ - +

ATIVIDADE

1. No mês de dezembro ocorreram as seguintes operações:

Dia:

05 – compra de 30 unidades, R\$ 24,00 cada

10 – compra de 60 unidades, R\$ 26,00 cada

15 – venda de 80 unidades, R\$ 35,00 cada

20 – compra de 50 unidades, R\$ 28,00 cada

25 – venda de 60 unidades, R\$ 40,00 cada

Demonstre o Estoque final, o CMV e o RCM, método PePs/UEPS/CM.

2. No mês de novembro ocorreram as seguintes operações:

Dia:

01/11 – estoque inicial era de 20 unidades, adquiridos por R\$ 15,00 cada.

05/11 – compra de 30 unidades a R\$ 17,00 cada.

10/11 – compra de 50 unidades a R\$ 19,00 cada.

15/11 – venda de 90 unidades a R\$ 25,00 cada.

20/11 – compra de 30 unidades a R\$ 22,00 cada.

25/11 – venda de 20 unidades a R\$ 30,00 cada.

Demonstre o Estoque final, o CMV e o RCM, método PEPS/UePs/Custo Médio.

CURVA ABC - INTRODUÇÃO

- Situações das contas de uma farmácia.

POSITIVA

Ter estoque em excesso é complicar o fluxo de caixa da empresa.

NEGATIVA

Diminuir o estoque, ter ruptura e não dispor de itens para o consumidor.

O importante não é apenas saber o volume de vendas, mas quanto cada produto vendido na farmácia representa no resultado do negócio.

A Curva ABC a Curva XYZ são ferramentas muito eficazes para ter uma boa gestão de estoque.

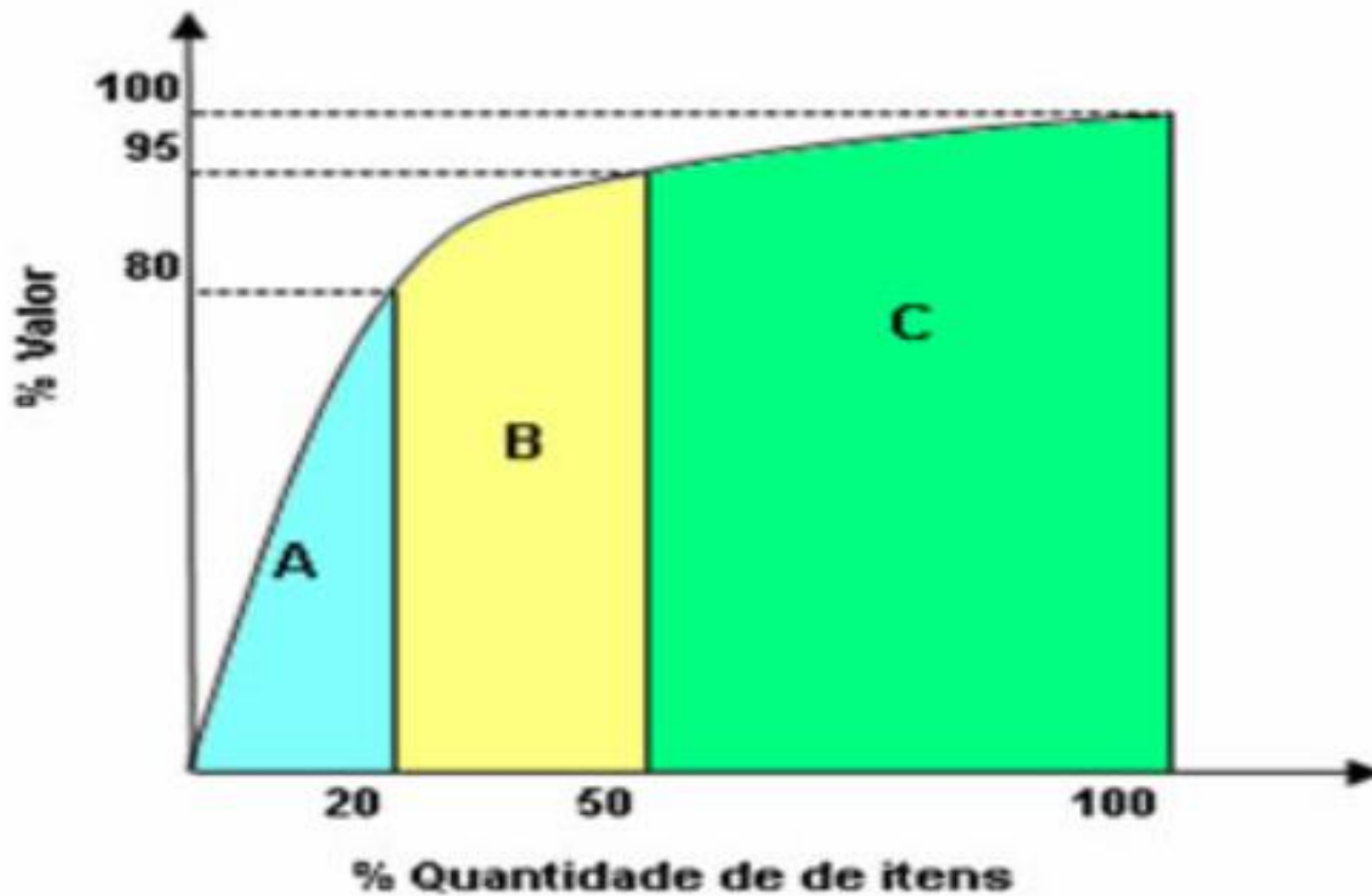
CLASSIFICAÇÃO DOS ESTOQUES

A ferramenta Curva ABC, Curva de Pareto ou Curva 80/20 é o método pelo qual se determina a importância dos materiais em função do valor expresso pelo próprio consumo em determinado período, geralmente anual.

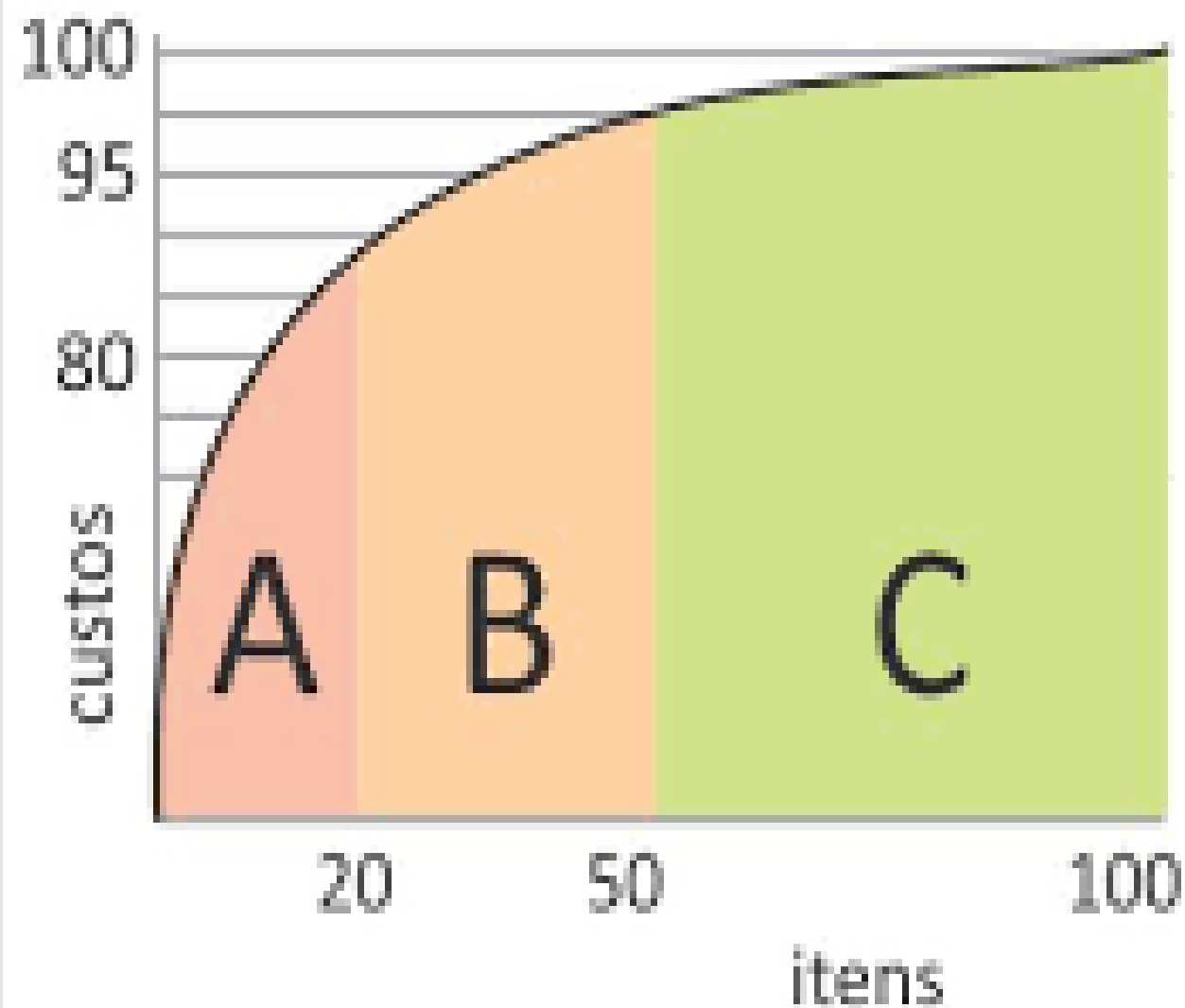
Demonstra que itens devem ser controlados ou administrados com maior prioridade.

A partir da Curva ABC de consumo, os materiais são classificados em três categorias A, B ou C

CURVA ABC



CURVA ABC



GRUPO A: 20 % dos itens representam 80% do custo

GRUPO B: 30 % dos itens representam 15% do custo

GRUPO C: 50 % dos itens representam 5% do custo

CURVA ABC

Classe A: Pequeno número de itens que representam grande valor. Devem ser rigidamente controlados. Os remédios ou produtos da farmácia mais vendidos. Correspondem até 80% das vendas e representam no máximo 20% do estoque.

Classe B: Pequeno médio de itens que representam um valor médio. Devem ser moderadamente controlados. Os medicamentos intermediários em relação à venda, ou seja, ficam no meio entre os produtos mais tops e os menos vendidos. Representam até 20% da vendas e 30% do estoque da farmácia.

Classe C: Grande número de itens que representam um pequeno valor. Devem ser menos controlados. São o itens menos vendidos e que, por isso, não exigem tanta atenção no controle da farmácia. São comprados em maiores quantidades (70% do estoque), mas representam por apenas 10% das vendas ou menos.

CURVA ABC- Fatores

A coluna de número ou referência do produto não pode apresentar duplicidades.

O valor dos produtos devem sempre ser atualizados no sistema.

A cada sazonalidade, refaça a classificação com uma nova planilha extraída do sistema para garantir informações consistentes, que direcionem a necessidade de compras da loja.

Uma nova classificação a partir de dados atualizados também deve ser feita quando o gestor souber de qualquer fator que possa influenciar nas vendas ao consumidor.

CURVA ABC

- **Quando refazer a curva ABC?**

Sazonalidade : Produtos de Classe A em um período podem se tornar Classe C em outro momento.

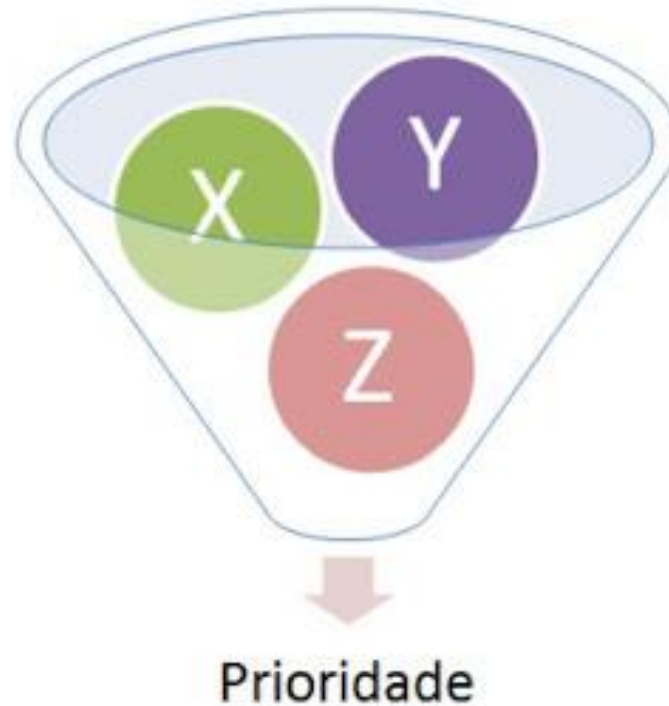
Aumento de Preços: notícias sobre reajustes de preços do Governo ou dos fornecedores podem exigir novas estratégias de compras, como a antecipação de pedidos em volume maior.

- **Manter o Giro de Capital**

Ao fazer a previsão de compras é preciso estabelecer um montante financeiro destinado para adquirir mais mercadorias.

CLASSIFICAÇÃO XYZ

Classificação quanto a importância operacional ou a criticidade.



CLASSIFICAÇÃO XYZ

- **Material X:** sua falta não interrompe as operações da organização.
- **Material Y:** sua falta prejudica a qualidade, mas não interrompe as operações da organização.
- **Material Z:** materiais de importância vital, sem similar na empresa, cuja falta provoca a paralização das atividades

CLASSIFICAÇÃO XYZ

- ✓ As matérias- primas, geralmente, podem ser classificadas como materiais **Z** (vitais).
- ✓ A aplicação da classificação XYZ pode ser facilitada pelas seguintes indagações:
 - O material é imprescindível ao equipamento?
 - O equipamento pertence à linha de produção?
 - O material possui similar?

1. Na gestão dos estoques de medicamentos, algumas considerações devem ser observadas sobre a curva ABC:

I. Os itens considerados de classe C devem ter como meta: diminuição dos prazos de abastecimento; redução dos estoques; redução dos períodos de renovação; redução dos estoques de segurança; estabelecimento de controles de utilização; busca dos melhores fornecedores e obtenção dos melhores preços.

II. Os itens classificados como A não são necessariamente aqueles de maior custo unitário.

III. O estoque dos itens de classe A pode ter controle mais simples, podendo ter um estoque de segurança maior.

Quais estão corretas?

a) Apenas II.

b) Apenas I e II.

c) Apenas I e III.

d) Apenas II e III.

e) I, II e III.

2. Em um controle de estoque de medicamentos, há uma definição importantíssima, incluindo em pandemias e que, recentemente, passou a ser criticada em alguns estados brasileiros e em outros países. No caso, a definição de estoque de segurança pode ser melhor definida como:

- a) a quantidade de medicamentos para atendimento pleno de uma unidade.
- b) a quantidade mínima de cada item para garantir continuidade de atendimento em elevação brusca de consumo ou em atraso de suprimento.
- c) a quantidade para atendimento de casos de emergência.
- d) a quantidade de saída de medicamentos de acordo com o consumo.

3. A classificação de itens pela curva ABC, fundamentada no teorema de Vilfredo Pareto, considera a importância dos materiais conforme as quantidades utilizadas e o respectivo valor agregado. Nessa categorização, os medicamentos da lista A representam cerca de

- a) 80% do número total de itens do estoque e aproximadamente 5% do valor monetário.
- b) 5% do número total de itens do estoque e aproximadamente 80% do valor monetário.
- c) 5% do número total de itens do estoque e aproximadamente 10% do valor monetário.
- d) 15% do número total de itens do estoque e aproximadamente 10% do valor monetário.
- e) 80% do número total de itens do estoque e aproximadamente 15% do valor monetário.

5. A categorização do estoque de medicamentos fundamentada no impacto resultante do respectivo desabastecimento, por meio do sistema XYZ, é uma ferramenta muito útil na logística de medicamentos, em assistência farmacêutica. Considerando essa segmentação, assinale a alternativa que apresenta máxima criticidade, isto é, medicamentos imprescindíveis que pertencem à categoria Z.

- a) Dobutamina, AAS, metoclopramida e ceftriaxona.
- b) Dobutamina, epinefrina, bicarbonato de sódio e dopamina.
- c) Hidrocortisona, metoclopramida, AAS e bicarbonato de sódio.
- d) Dopamina, ceftriaxona, hioscina e estreptoquinase.
- e) Epinefrina, metoclopramida, ceftriaxona e bicarbonato de sódio.

6. Analise as assertivas abaixo sobre Gestão de Estoque de Medicamentos e assinale V, se verdadeiras, ou F, se falsas.

() A análise de Pareto ou curva ABC possibilita a otimização na aplicação dos recursos financeiros, pois evita desperdícios ou aquisições inadequadas.

() A classificação VEN é baseada na essencialidade do produto para os serviços de saúde, sendo: V=vital, E=essencial e N=não essencial.

() A curva XYZ é empregada para classificar os itens quanto à sua criticidade e baseia-se no critério do impacto resultante da falta.

() A limitação de recursos financeiros e a programação descentralizada são fatores que podem influenciar no processo de gestão de estoques.

A ordem correta de preenchimento dos parênteses, de cima para baixo, é:

a) V – F – F – V.

b) V – V – V – F.

c) F – V – V – F.

d) F – V – F – V.

Obrigado (a)!

cristiane.silva@uniceplac.edu.br

