

### CADERNO DE QUESTÕES

Nome do(a) candidato(a): \_\_\_\_\_ Nº de inscrição: \_\_\_\_\_

CADASTRO DE RESERVA PARA ACESSO ÀS VAGAS REMANESCENTES DO 2º MÓDULO

### Técnico em Administração

Prezado(a) candidato(a):

Antes de iniciar a prova, leia atentamente as instruções a seguir e aguarde a ordem do Fiscal para iniciar o Exame.

1. Este caderno 26 (vinte e seis) questões em forma de teste.
2. A prova terá duração de 3 (três) horas.
3. Após o início do Exame, você deverá permanecer no mínimo até as 9h30min dentro da sala do Exame, podendo, ao deixar este local, levar consigo este caderno de questões.
4. Você receberá do Fiscal a Folha de Respostas Definitiva. Verifique se está em ordem e com todos os dados impressos corretamente. Caso contrário, notifique o Fiscal, imediatamente.
5. Após certificar-se de que a Folha de Respostas Definitiva é sua, assine-a com **caneta esferográfica de tinta preta ou azul** no local em que há a indicação: "ASSINATURA DO(A) CANDIDATO(A)".
6. Após o recebimento da Folha de Respostas Definitiva, não a dobre e nem a amasse, manipulando-a o mínimo possível.
7. Cada questão contém 5 (cinco) alternativas (A, B, C, D, E) das quais somente uma atende às condições do enunciado.
8. Responda a todas as questões. Para cômputo da nota, serão considerados apenas os acertos.
9. Os espaços em branco contidos neste caderno de questões poderão ser utilizados para rascunho.
10. Estando as questões respondidas neste caderno, você deverá primeiramente passar as alternativas escolhidas para a Folha de Respostas Intermediária, que se encontra na última página deste caderno de questões.
11. Posteriormente, você deverá transcrever todas as alternativas assinaladas na Folha de Respostas Intermediária para a Folha de Respostas Definitiva, utilizando **caneta esferográfica de tinta preta ou azul**.
12. Questões com mais de uma alternativa assinalada, rasurada ou em branco serão anuladas. Portanto, ao preencher a Folha de Respostas Definitiva, faça-o cuidadosamente. Evite erros, pois a Folha de Respostas não será substituída.
13. Preencha as quadrículas da Folha de Respostas Definitiva, com **caneta esferográfica de tinta preta ou azul** e com traço forte e cheio, conforme o exemplo a seguir: 

A	B	C	D	E
---	---	---	---	---
14. Quando você terminar a prova, avise o Fiscal, pois ele recolherá a Folha de Respostas Definitiva, na sua carteira. Ao término da prova, você somente poderá retirar-se da sala do Exame após entregar a sua Folha de Respostas Definitiva, devidamente assinada, ao Fiscal.
15. Enquanto o candidato estiver realizando o Exame, é terminantemente proibido utilizar calculadora, computador, telefone celular (o(s) aparelho(s) deverá(ão) permanecer totalmente desligado(s)), inclusive sem a possibilidade de emissão de alarmes sonoros ou não, nas dependências do prédio onde o Exame será realizado), radiocomunicador ou aparelho eletrônico similar, chapéu, boné, lenço, gorro, máscara fechada que impeça a visualização do rosto, óculos escuros, corretivo líquido/fita ou quaisquer outros materiais (papéis) estranhos à prova.
16. O desrespeito às normas que regem o presente Processo Seletivo Vestibulinho, bem como a desobediência às exigências registradas na Portaria e no Manual do Candidato, além de sanções legais cabíveis, implicam a desclassificação do candidato.
17. Será desclassificado do Processo Seletivo-Vestibulinho, o candidato que:
  - não comparecer ao Exame na data determinada;
  - chegar após o horário determinado de fechamento dos portões, às 8h00;
  - realizar a prova sem apresentar um dos documentos de identidade originais exigidos ou não atender o previsto nos §§5º e 6º do artigo 23 da Portaria CEETEPS-GDS que regulamenta o Processo Seletivo-Vestibulinho;
  - não apresentar um dos documentos de identidade originais exigidos ou não atender o previsto nos §§5º e 6º do artigo 23 da Portaria CEETEPS-GDS que regulamenta o Processo Seletivo-Vestibulinho;
  - retirar-se da sala de provas sem autorização do Fiscal, com ou sem o caderno de questões e/ou a Folha de Respostas Definitiva;
  - utilizar-se de qualquer tipo de equipamento eletrônico, de comunicação e/ou de livros, notas, impressos e apontamentos durante a realização do exame;
  - retirar-se do prédio em definitivo, antes de decorridas uma hora e trinta minutos do início do exame, por qualquer motivo;
  - perturbar, de qualquer modo, a ordem no local de aplicação das provas, incorrendo em comportamento indevido durante a realização do Exame;
  - retirar-se da sala de provas com a Folha de Respostas Definitiva;
  - utilizar ou tentar utilizar meio fraudulento em benefício próprio ou de terceiros, em qualquer etapa do exame;
  - não atender as orientações da equipe de aplicação durante a realização do exame;
  - realizar ou tentar realizar qualquer espécie de consulta ou comunicar-se e/ou tentar comunicar-se com outros candidatos durante o período das provas;
  - realizar a prova fora do local determinado pela Etec/Extensão de Etec;
  - zerar na prova teste.

Gabarito oficial

Resultado

BOA PROVA!

• O gabarito oficial da prova será divulgado a partir das 15h do dia **22/12/2022**, no site **vestibulinhoetec.com.br**

• Divulgação da lista de classificação geral a partir das 15h do dia **10/01/2023**, no site **vestibulinhoetec.com.br**

Etec

Etec

### Questão 01

Entende-se por ética profissional o conceito moral e a cultura social que foram considerados aceitáveis dentro do universo corporativo. Ela envolve o respeito às normas de conduta, à área de trabalho e às demais pessoas que o integram.

Nesse contexto, no que se refere à ética profissional, assinale a alternativa correta:

- (A) nos códigos de ética, não se verificam quaisquer variações, pois a honestidade, responsabilidade e competência são princípios universais.
- (B) não há que se falar em código de ética profissional, uma vez que a ética profissional apenas pressupõe o cumprimento das atividades determinadas pelo grupo de trabalho.
- (C) a ética profissional resume-se à atuação dentro dos padrões, sem prejudicar o próximo.
- (D) ética profissional é o conjunto de normas éticas que formam a consciência do profissional e representam imperativos de sua conduta.
- (E) a palavra ética, de origem latina, significa propriedade do caráter; assim, ética profissional refere-se ao caráter dos membros de uma determinada profissão.

### Questão 02

Sabemos que Ética é a área da filosofia que se debruça sobre as ações e o comportamento humano e seus princípios norteadores. No nosso cotidiano, vivenciamos condutas humanas capazes de chocar e, por essa razão, mister se faz a necessidade de repensar a Ética.

A partir dessas considerações, podemos afirmar que:

- (A) o conceito de ética reside apenas nos discursos das pessoas que não se costumam portar eticamente.
- (B) a invocação exagerada do vocábulo ética, em hipótese alguma, banaliza seu conteúdo, tal qual ocorre com as palavras Justiça, Liberdade, Igualdade e Solidariedade.

- (C) o apelo a ética é trivial e serve-se a diversos objetivos, nem todos compatíveis com o núcleo conceitual transmitido pelo vocábulo.
- (D) a palavra ética não traz em seu bojo carga emotiva e tampouco está impregnada de sentimentos.
- (E) o vocábulo ética não se distancia do sentido racional.

### Questão 03

O empregado Arlindo Orlando trabalhava como repositor de mercadorias, contratado pelo regime CLT para o Mercado Dom Manoel, empresa essa que foi adquirida pelo Supermercado Pedrão. O Supermercado Pedrão, por sua vez, determinou ao empregado Arlindo Orlando que além de repositor, nas horas vagas, deveria trabalhar como empacotador, sem qualquer aumento salarial. Caso houvesse recusa, Arlindo Orlando seria dispensado.

Considerando a situação do empregado X e as normas da CLT, é correto afirmar que:

- (A) O artigo 10 da CLT, ao determinar que as alterações na estrutura jurídica das empresas não podem afetar seus empregados, deve ser interpretado à luz dos artigos 2º e 448 da CLT, ou seja, a alteração proposta é nula de pleno direito.
- (B) a alternativa está errado pois a alteração trouxe prejuízo ao empregado o que não é permitido pela CLT.
- (C) O Supermercado Pedrão está promovendo um ganho nas competências individuais do profissional, que terá outros tipos de conhecimentos e esse ganho não há como remunerar o empregado.
- (D) É melhor para o empregado X aceitar as condições impostas pelo Supermercado Pedrão pois em tempos de crise e desemprego a CLT não é respeitada e o Poder Judiciário sequer iria processar sua ação trabalhista.
- (E) Correto o posicionamento do Supermercado Pedrão que tem o poder de melhor alocar seus colaboradores, considerando os cargos existentes e, nesse caso, a CLT não tem aplicação.

### Questão 04

Mala direta é um tipo de ação que consiste em um envelope (carta), pacote físico ou uma mensagem eletrônica que a empresa envia para o endereço dos clientes. Essa comunicação pode ter como objetivo informar o seu público-alvo sobre alguma novidade ou lançamento ou convencê-lo sobre a compra de algum produto ofertado pela empresa. No Microsoft Word (Office 365), os recursos de mala direta estão alocados na barra de menu, representada pela opção:

- (A) Design
- (B) Referências
- (C) Correspondências
- (D) Revisão
- (E) Desenvolvedor

### Questão 05

No Microsoft Excel (Office 365), temos várias funções, entre as mais utilizadas podemos citar as funções SOMA() e MÉDIA() que, respectivamente, permitem realizar a soma e a média de uma célula e/ou de um conjunto de células (blocos). A empresa Xpto apresenta a seguinte planilha de vendas:

	A	B	C	D	E	F	G
1	<b>Análise da formação de preço para venda</b>						
2	Produto	Fornecedor	Custo	Quantidade	Custo Total	Comissão	Valor Final
3			Unitário				
4	Produto 1	Fornecedor 1	R\$ 100,00	10	R\$ 1.000,00	R\$ 10,00	R\$ 1.010,00
5	Produto 2	Fornecedor 2	R\$ 150,00	3	R\$ 450,00	R\$ 4,50	R\$ 454,50
6	Produto 3	Fornecedor 3	R\$ 125,00	7	R\$ 875,00	R\$ 8,75	R\$ 883,75

O analista de vendas da empresa Xpto deseja saber o valor médio de venda de todos os produtos, considerando o valor total e a quantidade de produtos vendidos. Qual estrutura de fórmula melhor se enquadra para atender à solicitação:

- (A) =SOMA(G4;G6)/SOMA(D4;D6)
- (B) =MÉDIA(D4:D6;G4:G6)
- (C) =SOMA(D4:D6;G4:G6)
- (D) =MÉDIA(G4;G6)/MÉDIA(D4;D6)
- (E) =SOMA(G4:G6)/SOMA(D4:D6)

### Questão 06

Avontade deliberada de distribuir informação falsa ou rumores, independentemente dos meios de comunicação e motivações associadas a sua criação, não constituem em si uma limitação da liberdade de imprensa, mas podem causar um grande impacto com consequências graves na reputação de uma pessoa, comunidade e/ou empresa, causando complicações econômicas, pessoais e até mesmo psicológicas. Além das informações falsas, a tecnologia permitiu alterações no conteúdo dos vídeos, gerando uma segunda onda de disseminação de informações falsa. Notícias e vídeos falsos, respectivamente, são conhecidos como:

- (A) Fake News e Deep Fake
- (B) Fake News e Scammers
- (C) Spam e Fake News
- (D) Spam e Deep Fake
- (E) Spam e Scammers



Disponível em: <https://www.facebook.com/tirinhasinteligentes/photos/a.667169360019119/2940755892660443/?type=3> . Acesso 31/10/2022.

### Questão 07

O efeito de humor suscitado particularmente pela fala do pai no último balão pode ser interpretado da seguinte forma:

- (A) Só decide ser pai quem não sabe o que isso de fato significa.
- (B) A decisão de ser pai é um ato premeditado.
- (C) Só depois de ser pai é que se sabe o quão interessante isso é.
- (D) Educar uma criança é muito complexo, mas no fim vale a pena.
- (E) Crianças não podem saber de determinadas coisas até que tenham idade para tal.

### Questão 08

No trecho: “Não te permite saber até que seja tarde demais”, a localização do pronome “te” na frase constitui um exemplo de próclise, ou seja, ele está posicionado antes do verbo (permite). Essa colocação se justifica porque:

- (A) é obrigatório o emprego da próclise em orações que contenham locuções adverbiais como “tarde demais.”
- (B) o verbo “permitir” exige que o pronome seja posicionado antes dele.
- (C) a preposição “até” influenciou na posição do pronome antes do verbo “permitir”.
- (D) é obrigatório o emprego da próclise em orações que contenham palavras negativas como: não, nada, jamais, nem, nunca, ninguém, nenhum etc.
- (E) é facultativo o emprego da próclise em orações que contenham palavras negativas como: não, nada, jamais, nem, nunca, ninguém, nenhum etc.



### Questão 09

Assinale a alternativa cuja conjunção ou locução conjuntiva destacada tem o sentido de conformidade:

- (A) **Como** não encontrou a peça correta, não pôde consertar o piano.
- (B) **Embora** seja tarde e em vão, perguntarei por que motivo tudo mudou.
- (C) **Caso** você termine de programar, antecipe a lição de amanhã.
- (D) **Segundo** foi anunciado, o preço dos combustíveis deve subir na próxima segunda.
- (E) A expectativa aumentava **à medida que** a viagem se aproximava.

### Questão 10

Cibele tinha um sonho: abrir um salão de beleza. Ela era aluna do curso técnico em Administração, e aprendeu uma ferramenta que auxilia no planejamento de tarefas. Ela precisava distribuir as tarefas nos oito meses anteriores à abertura do negócio. Elaborou, então, o planejamento apresentado a seguir:

Tarefa	1º mês	2º mês	3º mês	4º mês	5º mês	6º mês	7º mês	8º mês
Pesquisa com clientes, concorrentes e fornecedores								
Definição de localização da empresa								
Elaboração de Planejamento Estratégico								
Elaboração de Plano de Marketing								
Captação de investimentos								
Formalização da empresa								

Assinale a alternativa correta que apresenta a ferramenta utilizada nesse planejamento:

- (A) Diagrama.
- (B) Fluxograma.
- (C) Funcionograma.
- (D) Cronograma.
- (E) Organograma.

### Questão 11

Cibele precisa, antes de abrir seu salão, elaborar pesquisa com os seguintes objetivos:

- I – Identificar fornecedores de confiança com melhores condições de pagamento e faturamento.
- II – Descobrir quantos potenciais clientes existem na cidade e poderiam frequentar seu salão.
- III – Identificar quais serviços, preço, forma e condições de pagamento seus concorrentes oferecem.

Assinale a alternativa correta que apresenta o tipo de pesquisa mais adequada a ser aplicada nos 3 grupos:

- (A) I – quantitativa, II – qualitativa e III – qualitativa.
- (B) I – qualitativa, II – quantitativa e III – qualitativa.
- (C) I – qualitativa, II – qualitativa e III – qualitativa.
- (D) I – qualitativa, II – qualitativa e III – quantitativa.
- (E) I – quantitativa, II – quantitativa e III – quantitativa

### Questão 12

Após a pesquisa de mercado, Cibele identificou o melhor lugar para instalar seu negócio. O espaço era bom e ela precisava, antes de reformá-lo, definir onde ficariam os equipamentos e móveis. Ela elaborou, então, o leiaute do espaço. A alternativa correta que apresenta um benefício do leiaute é:

- (A) Aproveitar da melhor forma possível o espaço, incentivando o cliente a entrar e permanecer no local.
- (B) Mapear as fontes de luz e sua influência no ambiente, para melhorar a ventilação e aproveitar a luz do sol.
- (C) Apresentar a correta paleta de cores para paredes, piso, cortina, almofadas e objetos decorativos do ambiente.
- (D) Definir os revestimentos do ambiente, tais como piso cerâmico, madeira, lambris e textura das paredes.
- (E) Propiciar a escolha das melhores texturas para sofás, cadeiras e móveis a fim de criar um contraste agradável.

### Questão 13

Cibele verificou, em pesquisa realizada, que havia um público mal atendido pela concorrência e em grande quantidade na sua região: os veganos, o qual foi escolhido como o segmento a ser atendido pelo seu negócio.

Para atendê-los, seu salão utilizaria produtos veganos e plantas orgânicas para cuidar dos cabelos de seus clientes. Outro ponto importante é que, em seu salão, não haveria nada de origem animal e os produtos utilizados seriam veganos.

Assinale a alternativa que apresenta a estratégia competitiva genérica de Michael Porter que corresponde ao seu posicionamento estratégico:

- (A) Liderança no custo total.
- (B) Monopólio.
- (C) Enfoque.
- (D) Analítico.
- (E) Diferenciação.

### Questão 14

Cibele aprendeu, no curso técnico em Administração, que uma empresa precisa estabelecer sua Cultura Organizacional, para que os seus colaboradores possam falar “a mesma língua” e atuar de acordo com a estratégia escolhida. Para isso, ela vai elaborar os seguintes elementos:

- I – O propósito da existência de uma empresa, sua identidade, que deve ser inspiradora e desafiadora para seus colaboradores.
- II – Situação na qual a empresa deseja chegar, uma perspectiva de futuro que representa um sonho a ser alcançado em um tempo determinado.
- III – Ideais de atitude, comportamento e resultados que devem estar presentes nas relações da empresa e nos colaboradores.

Assinale a alternativa que apresenta corretamente quais são esses elementos da Cultura Organizacional.

- (A) O elemento I corresponde às políticas, o II às metas e o III aos objetivos.
- (B) O elemento I corresponde à missão, o II à visão e o II aos valores.
- (C) O elemento I corresponde aos objetivos, o II à missão e o III às metas.
- (D) O elemento I corresponde aos valores, o II à visão e o III às políticas.
- (E) O elemento I corresponde às metas, o II às metas e o III à missão.

### Questão 15

No planejamento da empresa, Cibele definiu:

- I – Ações para execução das tarefas rotineiras da empresa de caráter micro para que essas sejam cumpridas.
- II – Ações para as diferentes áreas (marketing, finanças e recursos humanos) para cumprir as estratégias da empresa.
- III – Ações de longo prazo de acordo com cenários otimistas e pessimistas, que afetam a empresa como um todo.

Assinale a alternativa correta que apresenta os tipos de planejamento utilizados:

- (A) I é o planejamento estratégico, II o planejamento tático e III o planejamento operacional.
- (B) I é o planejamento operacional, II o planejamento estratégico e III o planejamento tático.
- (C) I é o planejamento tático, II o planejamento operacional e III o planejamento estratégico.
- (D) I é o planejamento estratégico, II o planejamento operacional e III o planejamento tático.
- (E) I é o planejamento operacional, II o planejamento tático e III o planejamento estratégico.

### Questão 16

Cibele percebeu, em pesquisa de marketing realizada em sua região, que havia um número alto de clientes em potencial que precisavam cuidar de seus cabelos e unhas e gostariam de frequentar seu salão, porém não tinham como pagar os serviços à vista.

Assinale a alternativa correta que apresenta uma solução para o problema:

- (A) Criar novos serviços e manter a estratégia de precificação.
- (B) Usar técnicas de comunicação para criar desejos nos potenciais clientes.
- (C) Investir em propaganda para divulgar que seu preço é acessível.
- (D) Identificar necessidades e criar desejos por serviços oferecidos.
- (E) Atender demanda mudando sua estratégia de prazo de pagamento.

### Questão 17

Cibele se preocupava muito com o funcionamento de seu salão. Ela utilizou uma ferramenta, que apresenta um sistema de organização que tem as seguintes etapas:

- Classificação dos objetos ou materiais de trabalho de acordo com a frequência com que são utilizados para, então, rearranjá-los ou colocá-los em uma área de descarte devidamente organizada.
- A partir da organização espacial previamente feita, dar aos objetos que são menos utilizados um local em que eles fiquem organizados e etiquetados.
- Limpar e investigar minuciosamente o local de trabalho em busca de rotinas que geram sujeira ou imperfeições, consertando qualquer elemento que possa causar algum distúrbio ou desconforto.
- Manter as etapas anteriores, gerando melhorias constantes para o ambiente de trabalho.
- Criar uma rotina em que cada um exerce seu papel para a melhoria do ambiente de trabalho, do desempenho e da saúde pessoal, sem que ninguém cobre por isso.

Assinale a alternativa correta que apresenta o nome desse sistema de organização:

- (A) CRM.
- (B) BMC.
- (C) 5W2H.
- (D) CRO.
- (E) 5 Ss.

### Questão 18

Cibele precisava analisar, no seu planejamento estratégico, o ambiente interno (forças e fraquezas) e o ambiente externo (oportunidades e ameaças). Assinale a alternativa correta que apresenta a ferramenta escolhida por Cibele:

- (A) Ciclo PDCA.
- (B) Análise SWOT.
- (C) Benchmarking.
- (D) Servqual.
- (E) MASP.



### Questão 19

Para estabelecer uma estratégia de marketing eficaz, Cibele elaborou, junto com sua equipe, o Mix de Marketing ou 4 Ps. Assinale a alternativa que apresenta quais são os 4 Ps:

- (A) Padrões, propaganda, publicidade e produto.
- (B) Produto, preço, praça e promoção.
- (C) Preço, padrões, praça e prospecção.
- (D) Planejamento, page view, promoção e propaganda.
- (E) Prospecção, planejamento, publicidade e page view.

### Questão 20

Um dos fatores chave para o sucesso de um salão de beleza é o atendimento ao cliente. Assinale a alternativa correta que representa como deve ser um atendimento com excelência:

- (A) O cliente nunca deve ser contrariado e seus desejos sempre devem ser realizados, mesmo com prejuízo ao salão e a outros clientes.
- (B) Todo o foco da excelência em atendimento tem que ser no cabeleireiro e manicures, o dono não precisa se preocupar com isso.
- (C) A excelência envolve um atendimento empático, educado e cordial, buscando sempre a melhor solução para o cliente.
- (D) A excelência no atendimento depende exclusivamente das competências técnicas dos cabeleireiros, manicures e maquiadores.
- (E) A venda do maior número possível de produtos, convencendo o cliente a comprá-los mesmo quando não são necessários.

### Questão 21

Cibele precisava de dinheiro para abrir o seu negócio. Seu irmão tinha uma reserva financeira e ofereceu o valor necessário cobrando juros simples. O valor emprestado foi de R\$ 10.000,00 com juros de 1% ao mês para ser pago em um ano.

A fórmula de juros simples é  $J = C \times i \times t$ .

Assinale a alternativa correta que apresenta o valor que Cibele irá pagar de juros:

- (A) R\$ 1.000,00.
- (B) R\$ 1.200,00.
- (C) R\$ 120,00.
- (D) R\$ 1.120,00.
- (E) R\$ 100,00.

## Questão 22

Após contratar seus colaboradores, Cibele decidiu realizar um processo de integração.

Assinale a alternativa que apresenta a correta ação correspondente à integração de novos funcionários:

- (A) Realização de exame médico e conferência de documentos pessoais, cartas de referência e comprovante de endereço.
- (B) Apresentação da Cultura Organizacional, empresa, estratégia e a entrega de manual com regras, normas e benefícios da empresa.
- (C) Entrega de crachá, uniforme, equipamentos de proteção Individual, vale transporte e ticket refeição e assinatura do contrato.
- (D) Registro no eSocial para registro no livro de empregados, PIS PASEP, CAGED, Imposto de Renda, Previdência Social e FGTS.
- (E) Avaliação de desempenho para classificar a colaboradora, comparando seu desempenho com os demais colegas para fins de promoção.

## Questão 23

Após dois anos de funcionamento, Cibele tinha um portfólio amplo, com diferentes produtos e serviços. Para melhorar sua oferta de serviços, priorizando os que geram ou têm maior potencial de vendas exigindo menor esforço e/ou investimento, ela utilizou a ferramenta Matriz BCG.

A alternativa que apresenta a correta classificação dos produtos na matriz BCG é:

- (A) Estrela, mico, ponto final e abacaxi.
- (B) Vaca leiteira, mico, estrela e ponto de interrogação.
- (C) Diamante, ponto final, cachorrinho e vaca leiteira.
- (D) Vaca leiteira, estrela, ponto de interrogação e abacaxi.
- (E) Diamante, estrela, mico e ponto final.

## Questão 24

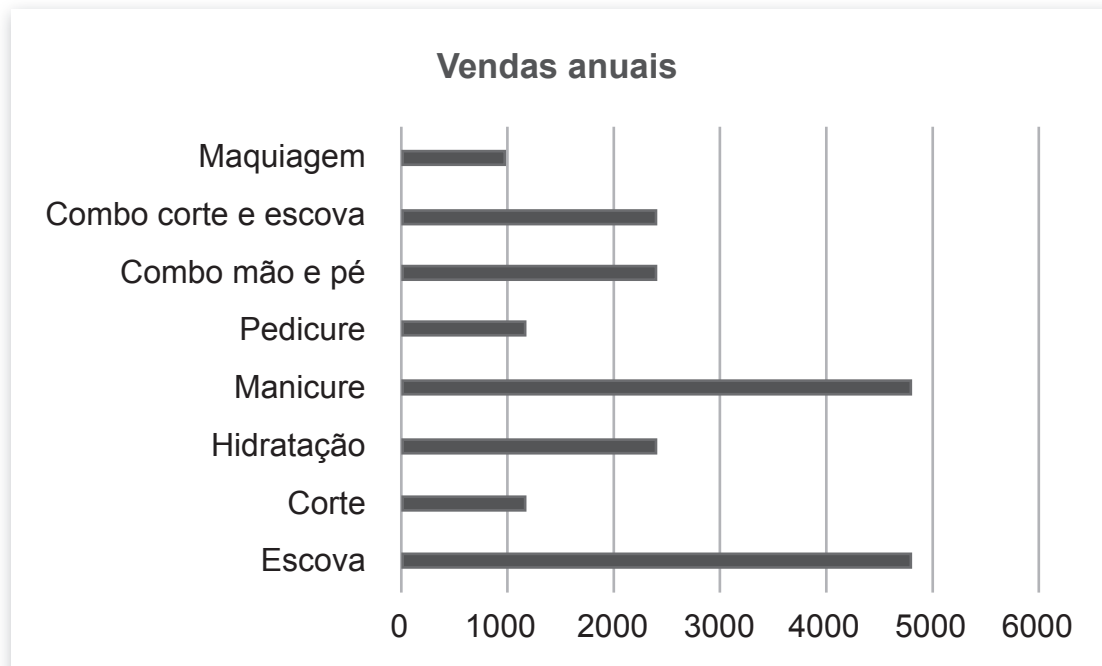
O preço dos produtos e insumos utilizados no salão tem aumentado muito devido à inflação. Cibele cobrava R\$ 70,00 pelo corte de cabelo, porém teve de aplicar um aumento de 15 % nesse valor.

Assinale a alternativa correta que apresenta o valor do corte após o aumento:

- (A) R\$ 85,00.
- (B) R\$ 70,15.
- (C) R\$ 89,50.
- (D) R\$ 71,50.
- (E) R\$ 80,50.

### Questão 25

Cibele fez um levantamento das vendas do último ano. Para ter uma ideia melhor da participação de cada produto nas vendas, elaborou o gráfico a seguir:



Assinale a alternativa que apresenta corretamente a interpretação dos dados do gráfico:

- (A) A maquiagem é um dos serviços mais vendidos no salão.
- (B) A hidratação é o serviço que menos vende no salão.
- (C) O combo de mão e pé tem mais vendas que o serviço de escova.
- (D) O combo de corte e escova é o serviço que menos vende no salão.
- (E) Os serviços de manicure e escova são os com maior venda no salão.

### Questão 26

Cibele tinha uma dívida de R\$ 5.000,00 com seu fornecedor. Ela conseguiu negociar um valor de desconto de 8% sobre o valor da dívida para pagamento à vista.

Assinale a alternativa correta que apresenta o valor pago pela Cibele à vista:

- (A) R\$ 400,00.
- (B) R\$ 4.600,00.
- (C) R\$ 4.200,00.
- (D) R\$ 800,00.
- (E) R\$ 5.400,00.

### FOLHA DE RESPOSTAS INTERMEDIÁRIAS

Nome do(a) candidato(a): \_\_\_\_\_ Nº de inscrição: \_\_\_\_\_

Prezado(a) candidato(a),

1. Responda a todas as questões contidas neste caderno e, depois, transcreva as alternativas assinaladas para esta Folha de Respostas Intermediária.
2. Preencha os campos desta Folha de Respostas Intermediária, conforme o modelo a seguir:  
 A    B    C    D    E
3. Não deixe questões em branco.
4. Marque com cuidado e assinale apenas uma resposta para cada questão.
5. Posteriormente, transcreva todas as alternativas assinaladas nesta Folha de Respostas Intermediária para a Folha de Respostas Definitiva, utilizando **caneta esferográfica de tinta preta ou azul**.

Etec

#### PROVA (26 RESPOSTAS)

##### RESPOSTAS de 01 a 10

01	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
02	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
03	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
04	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
05	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
06	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
07	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
08	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
09	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
10	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E

##### RESPOSTAS de 11 a 20

11	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
12	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
13	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
14	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
15	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
16	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
17	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
18	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
19	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
20	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E

##### RESPOSTAS de 21 a 26

21	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
22	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
23	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
24	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
25	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E
26	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> E

NÃO AMASSE, NÃO DOBRE  
NEM RASURE ESTA FOLHA.