



RETA DE CHEGADA

“Mais que a partida, é a chegada” – Mônica Roberta

Site: www.retadechegada.com.br

Tel/Fax.: (21) 3902-1462 e (21) 99157-5825 (Claro)

Caixa Postal: 063.643/RJ, Cep: 20765-971. E-Mail: monicarobs@hotmail.com

PETROBRAS/2018: SE DEUS É POR NÓS, QUEM SERÁ CONTRA NÓS?

Amados Alunos,

Chegou a nossa hora! Hora de buscarmos um futuro melhor, de lutarmos bravamente, de sermos confiantes naquilo que fizemos. Hora de escrevermos a nossa própria história para ser contada e replicada pelos filhos e netos que hão de vir.

O dia que se anuncia hoje, nasce com a esperança de quem se dedicou e batalhou por dias e noites a fio. Não é hora de termos medo, pelo contrário, é hora da coragem, hora de tirarmos lá do fundo coração, a energia para seguirmos em frente, questão por questão.

Se mesmo assim, surgir o cansaço, fechem os olhos e ouçam a minha voz, porque estarei do lado de cada um de vocês gritando: Me marca!!!! Me marca!!!

Envio a minha sugestão de divisão do tempo e, POR FAVOR, **NÃO** comecem com português e deixem inglês para o final.

Um beijo muito amado e foi uma honra servi-los,

Profa. Mônica Roberta, M.Sc.





RETA DE CHEGADA

“Mais que a partida, é a chegada” – Mônica Roberta

Site: www.retadechegada.com.br

Tel/Fax.: (21) 3902-1462 e (21) 99157-5825 (Claro)

Caixa Postal: 063.643/RJ, Cep: 20765-971. E-Mail: monicarobs@hotmail.com

PETROBRAS/2018: INDICADORES DE DESEMPENHO DE PROJETOS (PMBOK 5.0)

SIGLA/NOME	DEFINIÇÃO	EQUAÇÃO	RESULTADO
VP: Valor Planejado OU <i>Planned Value (PV)</i>	O valor do trabalho planejado a ser concluído em um determinado momento, geralmente a data da conclusão dos dados ou do projeto.		
VA: Valor Agregado OU <i>Earned Value (EV)</i>	O valor planejado de todo o trabalho concluído (agregado) até um determinado momento, geralmente a data dos dados, sem referência aos custos reais.	VA = soma do valor planejado do trabalho concluído.	
CR: Custo Real OU <i>Actual Cost (AC)</i>	O custo real de todo o trabalho concluído até um determinado momento, geralmente a data dos dados.		
ONT: Orçamento no Término OU <i>Budget at Completion (BAC)</i>	O valor do trabalho total planejado, a linha de base do projeto.		
VC: Variação de Custos OU <i>Cost Variance (CV)</i>	A diferença entre o valor do trabalho concluído até um determinado momento, geralmente a data dos dados, e os custos reais no mesmo determinado momento.	VC = VA – CR	<ul style="list-style-type: none"> . Positivo = Custo mais baixo que o planejado . Neutro = Custo conforme planejado . Negativo = Custo mais alto que o planejado
VPR: Variação de Prazos OU <i>Schedule Variance (SV)</i>	A diferença entre o trabalho terminado até um determinado momento, geralmente a data dos dados, e o trabalho planejado a ser concluído no mesmo determinado momento.	VPR = VA – VP	<ul style="list-style-type: none"> . Positivo = Adiantado . Neutro = No prazo . Negativo = Atrasado
VNT: Variação no Término OU <i>Variance At Completion (VAC)</i>	A diferença estimada em custos no término do projeto.	VNT = ONT – ENT	<ul style="list-style-type: none"> . Positivo = Custo mais baixo que o planejado . Neutro = Custo conforme planejado . Negativo = Custo mais alto que o planejado
IDC: Índice de Desempenho de Custos OU <i>Cost Performance Index (CPI)</i>	Um IDC de 1.0 significa que o projeto está exatamente de acordo com o orçamento e que o trabalho efetivamente realizado até o momento é o mesmo que o custo até o momento. Outros valores mostram a percentagem relativa a quanto os custos estão acima ou abaixo da quantia orçada para o trabalho executado.	IDC = VA/CR	<ul style="list-style-type: none"> . Maior que 1.0 = Mais baixo que o planejado . Exatamente 1.0 = Custo conforme planejado . Menor que 1.0 = Custo mais alto que o planejado
IDP: Índice de Desempenho de Prazos OU <i>Schedule Performance Index (SPI)</i>	Um IDP de 1.0 significa que o projeto está no prazo certo, que o trabalho efetivamente realizado até o momento é exatamente o mesmo que o trabalho planejado para ser feito até agora. Outros valores mostram a percentagem relativa a quanto os custos estão acima ou abaixo da quantia orçada para o trabalho executado.	IDP = VA/VP	<ul style="list-style-type: none"> . Acima de 1.0 = Adiantado . Exatamente 1.0 = No prazo . Abaixo de 1.0 = Atrasado
ENT: Estimativa no Término OU <i>Estimate at Completion (EAC)</i>	<p>Caso se espere que o IDC será o mesmo para o restante do projeto, a ENT pode ser calculada usando:</p> <p>.. Se o trabalho futuro será realizado na taxa planejada, usar:</p> <p>.. Se o plano inicial não for mais válido, usar:</p> <p>.. Se tanto o IDC como o IDP influenciarem o trabalho restante, usar:</p>	<p>ENT = ONT / IDC</p> <p>ENT = CR + ONT – VA</p> <p>ENT = CR + EPT <i>bottom-up</i></p> <p>ENT = CR + (ONT – VA) / (IDC x IDP)</p>	
EPT: Estimativa para Terminar OU <i>Estimate to Complete (ETC)</i>	<p>Assumindo-se que o trabalho esteja transcorrendo como planejado, o custo do término do restante do trabalho autorizado pode ser calculado usando:</p> <p>Reestimar o restante do trabalho de baixo para cima.</p>	<p>EPT = ENT – ETC</p> <p>EPT = Reestimar</p>	
IDPT: Índice de Desempenho para Término OU <i>To-Complete Performance Index (TCPI)</i>	<p>A eficiência que deve ser mantida a fim de terminar como planejado.</p> <p>A eficiência que deve ser mantida a fim de concluir a ENT atual.</p>	<p>IDPT = (ONT – VA) / (ONT – CR)</p> <p>IDPT = (ONT – VA) / (ENT – CR)</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Maior que 1.0 = Mais difícil de terminar . Exatamente 1.0 = O mesmo para terminar . Menor que 1.0 = Mais fácil de terminar <ul style="list-style-type: none"> . Maior que 1.0 = Mais difícil de terminar . Exatamente 1.0 = O mesmo para terminar . Menor que 1.0 = Mais fácil de Terminar

Fonte: Adaptado de PMBOK (2013, p.: 224)



RETA DE CHEGADA

“Mais que a partida, é a chegada” – Mônica Roberta

Site: www.retadechegada.com.br

Tel/Fax.: (21) 3902-1462 e (21) 99157-5825 (Claro)

Caixa Postal: 063.643/RJ, Cep: 20765-971. E-Mail: monicarobs@hotmail.com

PEST: ESTRATÉGIAS DE DAWAR E FROST

GLOBALIZAÇÃO	TIPO	FOCO	EXEMPLO
↓ Pressão	Defender	Em um contexto de fraca pressão da globalização, é possível defender o mercado. A saída é focar as competências essenciais.	Nicho de mercado
↓ Pressão	Extender	Em um contexto de fraca pressão da globalização, é possível planejar a ampliação do mercado para o exterior, caso haja recursos. A saída é expandir para mercados similares no exterior.	Brasil x Argentina
↑ Pressão	Dodger	Em um contexto de forte pressão da globalização e se a disponibilidade recursos for apenas interna, deve-se efetivar uma mudança radical na empresa, como: venda da empresa, joint venture ou redefinição negócio	Sadia x Perdigão
↑ Pressão	Contender	Em um contexto de forte pressão da globalização e se a empresa tem condições de melhorar a sua capacidade e seus recursos, há o enfrentamento.	Vale

(CESG/BR/2012/ADM/PEST/EST) 41- Com o fim de alguns mecanismos de proteção do setor petroquímico em um determinado país, uma empresa local produtora de polietileno viu-se inevitavelmente obrigada a competir com poderosas empresas multinacionais. Os dirigentes perceberam que os modelos de produção e gestão estavam ultrapassados e, além disso, os seus clientes passavam a poder acessar produtos importados com qualidade superior. As opções colocadas ao conselho de administração da empresa eram duas: venda total da empresa para um competidor ou tornar-se parte de uma aliança com alguns dos competidores. Dada a situação apresentada, a companhia local pode ser classificada como

- (A) contendora (B) extensora (C) defensora
(D) investidora *(E) dodger

SISTEMA VERTICAL DE MARKETING (SVM)

- **Vertical de Marketing Corporativo:** dentro do sistema de distribuição de marketing, tem-se, como exemplo, a loja da fábrica que vende os produtos fabricados pela própria empresa.

- **Vertical de Marketing Administrado:** o sistema Administrado refere-se à administração dos parceiros da empresa, isto é, dos intermediários (distribuidores e varejistas), exemplo, a Coca-Cola que tem que “administrar” seus revendedores.

- **Vertical de Marketing Contratual:** nesse sistema, o principal exemplo seriam os mercados de bairro que se juntam para adquirir produtos com um desconto maior, exemplo: Rede Economia.

(CESG/BR/2012/VNDAUTO/PEST/CCENT) 37- Uma empresa petrolífera, responsável pela extração de petróleo e seu refino, conta com uma companhia de distribuição e com uma rede de postos de combustíveis próprias, onde vende, com exclusividade, os combustíveis que produz. O sistema de canais dessa empresa pode ser classificado como Sistema

- (A) Híbrido de Marketing (B) Horizontal de Marketing
(C) Vertical de Marketing Contratual *(D) Vertical de Marketing Corporativo
(E) Vertical de Marketing Administrado

. Responsabilidade Social (GRS):

Tragédia dos Comuns – descreve as relações nas quais indivíduos ou organizações consomem recursos compartilhados (por exemplo, água limpa, peixes dos oceanos) e depois retornam seus dejetos a outras recursos compartilhados (ar, solo). Dessa forma, o indivíduo ou organização recebe todos os benefícios dos recursos compartilhados, mas distribui os custos por todos que também usam aqueles recursos. A tragédia acontece quando cada indivíduo ou organização não reconhece que todos os outros estão agindo da mesma forma, ex: mudança climática. – Zimmerman (2012, p. 3).