**Simulado I, Nº Protocolo: 23125.006627/2023-68, - Mazagão-AP, 18 de março de 2023**

**Nome do Cursista: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, Matrícula: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.**

**01 -** Uma empresa paga um salário bruto mensal de R$ 1.000,00 a um de seus funcionários. Além desses honorários, a empresa deve recolher o FGTS desse empregado. Sabendo-se que o valor pago corresponde a, aproximadamente, 8,33% do salário bruto, qual o valor pago, a título de FGTS, por esse funcionário?

A R$ 1.008,33

B R$ 8,33

C R$ 83,30

D R$ 991,67

E R$ 1.083,30

**02 -** Um banco está planejando abrir uma nova agência em uma cidade do interior. O departamento de Marketing estima que o número de clientes da agência (NC) em função do número de meses decorridos (t) desde a inauguração seguirá a seguinte função exponencial: NC(t)=100×(2t ) Quantos meses completos, após a inauguração, o número estimado de clientes da agência será superior a 2.000?

A 1

B 2

C 3

D 4

E 5

**03 -** A ampliação das fronteiras do marketing digital fez com que os canais remotos de vendas passassem a ter importância muito grande nos negócios. Como forma de monitorar os resultados das atividades de marketing desenvolvidas no site oficial de uma empresa, o gerente constatou que, ao longo de uma semana, 420 compras foram iniciadas no site, mas apenas 357 foram finalizadas e geraram receitas para a empresa. Nesse caso, a taxa de abandono foi de

A 3,5%

B 7,5%

C 15,0%

D 58,0%

E 63,0%

**04 -** Um meio de troca é aquilo que os compradores oferecem aos vendedores quando aqueles adquirem bens e serviços. Quando um consumidor, por exemplo, compra um perfume numa loja localizada numa economia onde o nível inflacionário é baixo e controlado, o vendedor entrega o produto para o cliente em troca de:

A moeda, por ser o meio de troca de maior aceitabilidade.

B mercadoria, por ser o meio de troca mais eficiente.

C moeda-mercadoria, por ser o meio de troca mais durável.

D outro bem, por ser o meio de troca com menor custo de carregamento.

E outro serviço, por ser o meio de troca de maior divisibilidade.

**05 -** Um cliente migrou para um banco digital e está avaliando a qualidade do serviço contrastando a expectativa que possui com o serviço que recebe de fato. Ele tem considerado a qualidade bastante satisfatória, a despeito de algumas dificuldades tecnológicas que tem enfrentado. Nesse caso, a avaliação de qualidade que o cliente faz é explicada pelo conceito de:

A comunicação boca a boca

B experiência passada

C promessas de serviços explícitas

D promessas de serviços implícitas

E zona de tolerância