

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO MARANHÃO
PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO
CAMPUS PEDREIRAS
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

**PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM
GESTÃO COMERCIAL**

2023

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO MARANHÃO

PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO

CAMPUS PEDREIRAS

CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

**PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM
GESTÃO COMERCIAL**

Projeto Pedagógico do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial, apresentado aos Órgãos Colegiados Superiores da Universidade Estadual do Maranhão para aprovação e homologação do processo tendo em vista a sua submissão ao Conselho Estadual de educação (CEE/MA) para Reconhecimento de Curso

PEDREIRAS

2023

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO MARANHÃO
PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO
CAMPUS PEDREIRAS
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

**PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM
GESTÃO COMERCIAL**

COMISSÃO DE ELABORAÇÃO DO PROJETO

(Portaria nº 10/2022 – TECNOLOGIA EM GESTÃO
COMERCIAL)

IAN ROCHA DA SILVA
FRANSUELE MACHADO DE MOURA
PLINIO GONÇALVES FAHD
ALINE SILVA NASCIMENTO

PEDREIRAS

2023

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO MARANHÃO
PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO
CAMPUS PEDREIRAS
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

**PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM
GESTÃO COMERCIAL**

APROVAÇÃO CEPE

Resolução _____, de ____/____/2023

HOMOLOGAÇÃO CONSUN

Resolução _____, de ____/____/2023

PEDREIRAS

2023

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO MARANHÃO – UEMA
PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO - PROG
CAMPUS PEDREIRAS
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

Prof. Dr. Walter Canales Sant’Ana
REITOR DA UNIVERSIDADE

Prof. Dr. Paulo Henrique Aragão Catunda
VICE-REITOR DA UNIVERSIDADE

Profa. Dra. Mônica Piccolo Almeida Chaves
PRÓ-REITORA DE GRADUAÇÃO

Prof. Ms. Thiago Cardoso Ferreira
PRÓ-REITOR DE PLANEJAMENTO E ADMINISTRAÇÃO

Prof. Dr. Marcelo Cheche Galves
PRÓ-REITOR DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO

Profa. Dra. Ilka Márcia Ribeiro de Souza Serra
PRÓ-REITOR DE EXTENSÃO E ASSUNTOS ESTUDANTIS

Prof. Dr. José Rômulo Travassos da Silva
PRÓ-REITOR DE GESTÃO DE PESSOAS

Profa. Dra. Maria Teresinha de Medeiros Coelho
PRÓ-REITORA DE INFRAESTRUTURA

Profa. Dra. Carine Dalmás
COORDENADORA TÉCNICO-PEDAGÓGICA DA PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO

Profa. Dra. Karina Biondi
CHEFE DA DIVISÃO DE AVALIAÇÃO DE PROJETOS PEDAGÓGICOS DOS CURSOS DA COORDENAÇÃO TÉCNICO-PEDAGÓGICA

Profa. Esp. Carmem Lúcia de Moraes Costa
DIRETORA DA UEMA CAMPUS PEDREIRAS

Prof. Esp. Ian Rocha da Silva
DIRETOR DO CURSO DE TECNÓLOGO EM GESTÃO COMERCIAL

APRESENTAÇÃO

Ao elaborar um projeto pedagógico de um curso superior requer perceptibilidade, uma vez que o projeto se trata do instrumento pelo qual a ideia transformar-se-á em realidade. Isto é, existe um ideal que se pretende construir que é feito através do diagnóstico da prática. Para isto há um planejamento, que é visto como um processo científico de investimento na realidade.

Dessa forma, como instrumento capaz de apontar as metas a serem desenvolvidas por uma instituição de ensino, o Projeto Pedagógico do Curso, como a própria nomenclatura designa, tem como objetivo “possibilitar a capacidade de se transformar ideias em ação”. Indicar um Projeto Pedagógico de um Curso Superior, implica em trabalhar com planejamento, entendendo-se planejamento como um processo científico de transformação da realidade.

O curso de Tecnologia em Gestão Comercial, proposto neste projeto, é concebido pela UEMA, incorpora as práticas de formação dessa universidade e amplia na discussão das diretrizes, ao apontar as necessidades de uma formação específica para os que atuam na educação, principalmente nesta área do conhecimento, visando ao resgate da identidade profissional e ao atendimento dos objetivos desta etapa educativa, nos níveis regionais.

Assim, vivemos num mundo cada vez mais competitivo, que enfrenta continuamente mudanças nas mais variadas áreas da vida quotidiana, e que devem ser operadas por profissionais competentes e capazes de direcionar os caminhos dos negócios de acordo com as oportunidades. O profissional de Tecnólogo em Gestão Comercial é valorizado exatamente em função de sua expertise em relacionamentos comerciais e gestão de negócios, nas questões comerciais, tributárias, legais e tecnológicas em cenários competitivos.

Assim, o presente projeto tem como intuito apresentar a organização do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial para o Centro de Estudos Superiores de Pedreiras – CESPE/UEMA, a fim de atender, qualificar e formar a comunidade acadêmica, alavancando o comércio e a indústria da região, gerando qualificação nas novas frentes de trabalho, novos empregos, melhorando a qualidade dos serviços prestados, e na resolução dos problemas locais, possibilitando manter os indivíduos em suas cidades, diminuindo assim a migração para outros lugares com melhor e maior geração de empregos, aumentando dessa forma a empregabilidade.

Este documento está pautado Resolução CNE/CP N.º 1, de 05 de janeiro 2021 a qual define as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica, que rege o funcionamento dos cursos de educação profissional de nível tecnológico, em conformidade com o Eixo Tecnológico em Gestão e Negócios, e pela Portaria n.º 413, de 11 de

maio de 2016, do Ministério da Educação, que aprova o Catálogo Nacional dos Cursos Superiores de Tecnologia, este Curso busca formar profissionais qualificados na área de Tecnólogo em Gestão Comercial.

Um fator principal na elaboração deste projeto foi a revisão do processo de reestruturação curricular do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial. Os aspectos curriculares destacados neste documento reportam-se ao novo currículo a ser adotado pelo curso *Campus Pedreiras*, pois esse instrumento, na verdade, viabiliza e concretiza o Projeto Pedagógico.

É necessário que se amplie o conceito de currículo, concebendo-o como construção cultural que propicie a aquisição do saber de forma articulada. Ou ainda, como todo e qualquer conjunto de atividades acadêmicas que integralizam um curso e que deve ser pensado desde o micro até o macro espaço da universidade, observando-se a correlação com o sistema educacional da sociedade brasileira e as necessidades globais e individuais dos alunos, para que estes possam contribuir para a transformação e desenvolvimento do seu meio social.

Como proposta de trabalho, este projeto destina-se à melhoria da organização didático pedagógica do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial, ou seja, a qualidade da formação plena do aluno em termos científico-culturais, profissionais e de cidadania. Também visa expressar a direção a ser adotada no processo de formação dos profissionais de nível superior da UEMA, revelando a cultura institucional que se deseja construir para nortear a formação de profissionais e, conseqüentemente, atender às demandas do mercado de trabalho.

Em consonância com a missão e propósito da UEMA, este Projeto Pedagógico traduz o empenho da instituição no cumprimento da sua tarefa educativa – formar profissionais para atuarem na área de administração e gestão comercial, capazes de trabalhar na perspectiva de um conhecimento em construção, compreendendo a administração e conhecendo a volatilidade do mercado como o espaço que interagem, mediados pelo conhecimento.

Nesse contexto, um dos focos na elaboração e avaliação deste projeto reporta-se aos princípios e valores que devem fazer parte da formação do professor Tecnólogo em Gestão Comercial, além da apresentação das condições estruturais dos meios necessários para o bom funcionamento do curso.

SUMÁRIO

1.	CARACTERIZAÇÃO INSTITUCIONAL.....	11
1.1.	HISTÓRICO E CONTEXTUALIZAÇÃO DA UEMA.....	11
1.2.	POLÍTICAS INSTITUCIONAIS	13
1.2.1.	Ensino	13
1.2.2.	Pesquisa.....	14
1.2.3.	Extensão	15
1.2.4.	Apoio ao discente	16
1.3.	AValiação INSTITUCIONAL	21
1.3.1.	Externa	22
1.3.2.	Interna	23
2.	CARACTERIZAÇÃO DO CURSO.....	26
2.1.	Contextualização histórica e geográfica do Curso	26
2.1.1.	Justificativa para a criação/reconhecimento/ ou renovação de reconhecimento do Curso	27
2.2.	Formação do Profissional	28
2.2.1.	Competências e habilidades do profissional a ser formado	28
2.2.2.	Objetivo Geral do Curso	29
2.2.3.	Objetivos Específicos do Curso	29
2.2.4.	Perfil profissional do egresso	29
2.3.	Caracterização do corpo discente.....	30
2.3.1.	Dados socioeconômicos.....	30
2.3.2.	Dados de vagas, aprovação Paes, matriculados, readmissão, transferências interna e externa	31
2.3.3.	Dados de evasão, reprovação, trancamento, cancelamento, concluintes	32
2.4.	Atuação do curso.....	32
2.4.1.	Ensino	32
2.4.2.	Pesquisa.....	32

2.4.3.	Extensão	33
2.4.4.	Apoio discente e atendimento educacional especializado	35
2.4.5.	Estágio não-obrigatório.....	36
2.5.	Avaliação do Curso	36
2.5.1.	Interna	37
2.5.2.	Externa	37
2.5.3.	Ações no âmbito do Curso pós avaliações internas e externas	37
3.	CAPÍTULO 3 ORGANIZAÇÃO DIDÁTICO-PEDAGÓGICA	38
3.1.	Concepção pedagógica	38
3.2.	Metodologia	39
3.2.1.	Metodologias de funcionamento do curso	39
3.2.2.	Organização e funcionamento do Curso	41
3.3.	Organização dos conteúdos curriculares	48
3.3.1.	Conteúdos curriculares	48
3.3.2.	Matriz Curricular	52
3.3.3.	Áreas e Núcleos de formação	53
3.3.4.	Estrutura Curricular periodizada	55
4.	CAPÍTULO 4 CORPO DOCENTE, TÉCNICO-PEDAGÓGICO E ADMINISTRATIVO DO CURSO.....	57
4.1.	Gestão do Curso	60
4.2.	Corpo docente	60
4.3.	Núcleo Docente Estruturante	61
4.4.	Colegiado do Curso	61
4.5.	Corpo Técnico-Administrativo	62
4.6.	Estagiários e Bolsistas no Curso	62
5.	CAPÍTULO 5 INFRAESTRUTURA E INSTALAÇÕES.....	62
5.1.	Espaço físico	63

5.2. Móveis e equipamentos	63
5.3. Acervo	63
5.4. Tecnologias Digitais de Informação e Comunicação.....	64
REFERÊNCIAS	65
ÂMBITO ESTADUAL	66
ÂMBITO INSTITUCIONAL	66
APÊNDICES.....	67

1. CARACTERIZAÇÃO INSTITUCIONAL

O direcionamento da UEMA para a atuação no âmbito da sociedade e no desenvolvimento do Maranhão. Fundamenta-se nos pilares: ensino, pesquisa e extensão, como meios para a produção e difusão do conhecimento. Sob esses fundamentos está assentada sua missão: “Produzir e difundir conhecimento orientado para a cidadania e formação profissional, por meio do ensino, pesquisa e extensão, priorizando o desenvolvimento do Maranhão” (UEMA, 2017).

CTP, 2023

1.1. HISTÓRICO E CONTEXTUALIZAÇÃO DA UEMA

A UEMA teve sua origem na Federação das Escolas Superiores do Maranhão – FESM, criada pela Lei nº 3.260, de 22 de agosto de 1972, para coordenar e integrar os estabelecimentos isolados do sistema educacional superior do Maranhão (Escola de Administração, Escola de Engenharia, Escola de Agronomia e Faculdade de Caxias).

A FESM foi transformada na Universidade Estadual do Maranhão – UEMA por meio da Lei nº 4.400, de 30 de dezembro de 1981, e teve seu funcionamento autorizado pelo Decreto Federal nº 94.143, de 25 de março de 1987.

Considerando o disposto em seu Estatuto, aprovado pelo Decreto Estadual nº 15.581, desde maio de 1997, os objetivos da UEMA permeiam: o ensino de graduação e pós-graduação, a extensão universitária e a pesquisa, a difusão do conhecimento, a produção de saber e de novas tecnologias interagindo com a comunidade, visando ao desenvolvimento social, econômico e político do Maranhão.

Em 2020, a UEMA, instituição de ensino superior estruturada na modalidade *multicampi*, autarquia especial, vinculada à Secretaria de Estado da Ciência, Tecnologia e Inovação, gozando de autonomia didático-científico, administrativo e de gestão financeira e patrimonial, nos termos do art. 207 da Constituição Federal, do art. 272 da Constituição do Estado do Maranhão, e do art. 2º da Lei Estadual nº 5.921, de 15 de março de 1994, que dispõe sobre o Ensino Superior Estadual, teve sua estrutura administrativa modificada nos termos da Lei Estadual nº 11.372, de 10 de dezembro de 2020.

Sua estrutura *multicampi* possibilitou que pudesse se fazer presente nas cinco mesorregiões do Estado pelos seus *campi* e polos, entretanto com a criação da Universidade

Estadual da Região Tocantina do Maranhão – UEMASUL, por meio da Lei nº 10.525 de 3 de novembro de 2016, foram desmembrados da UEMA os Centros de Estudos Superiores de Açailândia e Imperatriz.

A atuação da UEMA abrange:

- ✓ Cursos presenciais e a distância de graduação bacharelado, tecnologia e licenciatura;
- ✓ Programa de Formação de Professores nas Áreas das Ciências da Natureza, Matemática e suas Tecnologias (Ensinar);
- ✓ Programa de Formação Docente para atender a Diversidade Étnica do Maranhão (PROETNOS)
- ✓ Programa de Formação Profissional e Tecnológico – Profitec;
- ✓ Pós-Graduação *Stricto Sensu* (presencial) e *Lato Sensu* (presencial e a distância).

Hoje, a UEMA, com sede administrativa no *campus* Paulo VI, em São Luís, encontra-se em 60 (sessenta) municípios maranhenses com ensino presencial e a distância. Está organizada em 20 (vinte) *campi*, sendo um na capital e 19¹ no interior do Estado, nas cidades: Bacabal, Balsas, Barra do Corda, Caxias, Codó, Coelho Neto, Colinas, Coroatá, Grajaú, Itapecuru-Mirim, Lago da Pedra, Pedreiras, Pinheiro, Presidente Dutra, São Bento, Santa Inês, São João dos Patos, Timon e Zé Doca.

Com educação a distância, a UEMA tem atuação em 42 (quarenta e dois) municípios, sendo 21 (vinte e um) Polos UAB fora dos seus *campi*. E no Programa Ensinar, a UEMA atua em 28 (vinte e oito) Polos, sendo 19 (dezenove) municípios fora de seus *campi*.

A missão de uma instituição detalha a sua razão de ser. A missão apresentada neste documento destaca o direcionamento da Universidade para a atuação no âmbito da sociedade e no desenvolvimento do Maranhão e se fundamenta nos pilares da Universidade: ensino, pesquisa e extensão, como meios para a produção e difusão do conhecimento. Sob esses fundamentos, eis o que as escutas realizadas permitiram entender como sendo a vocação da UEMA: “Produzir e difundir conhecimento, orientado para cidadania e formação profissional, comprometido com o desenvolvimento sustentável” (PDI 2021-2025).

A visão institucional é responsável por nortear a Universidade, expressando as convicções que direcionam sua trajetória. Para a concepção de uma Visão da UEMA, buscou-se compreender os propósitos e a essência motivadora das suas ações e do seu cotidiano na tentativa de promover o desenvolvimento do Maranhão. Desse processo, surgiu a convicção de

¹O campus Paulo VI conta com os centros: o CCA, na área das Ciências Agrárias; o CCT, nas áreas de Engenharias e Arquitetura e Urbanismo; o CCSA, nas áreas das Ciências Sociais Aplicadas; e o CECEN, na área de Educação e Ciências Exatas e Naturais.

tornar-se referência na produção de conhecimentos, tecnologia e inovação, de forma conectada com o contexto no qual a UEMA está, física ou virtualmente, inserida.

1.2. POLÍTICAS INSTITUCIONAIS

O projeto pedagógico deverá buscar a formação integral e adequada do estudante por meio de uma articulação entre o ensino, a pesquisa e a extensão. Será estimulada a inclusão e a valorização das dimensões ética e humanística na formação do estudante, desenvolvendo atitudes e valores orientados para a cidadania e para a solidariedade. Tal formação também será assegurada por meio do vínculo institucional, das políticas institucionais de ensino, extensão e pesquisa. Serão estimulados também no currículo os princípios de flexibilidade e integração estudo/trabalho.

1.2.1. Ensino

No âmbito da Universidade, existem políticas implementadas pela Pró-Reitoria de Graduação - PROG, tais como:

- O **Programa Reforço e Oportunidade de Aprender**. O PROAprender foi criado pela Resolução nº 990/2017 – CONSUN/UEMA com o objetivo de implementar ações pedagógicas para elevar o rendimento e desempenho acadêmico dos estudantes; aprimorar e desenvolver habilidades e competências dos estudantes relacionadas ao processo de aprendizagem de conteúdos básicos referentes aos diversos componentes curriculares dos cursos de graduação da UEMA; diminuir a evasão e a permanência de estudantes com índice elevado de reprovação.

- A **Monitoria** - de acordo com o Art. 73 do Regimento dos Cursos de Graduação, aprovado pela Resolução 1.477/2021-CEPE/UEMA, a “monitoria tem como objetivo incentivar o estudante para a carreira docente da Educação Superior, devendo, para tanto, planejar, com o professor orientador, as atividades teórico-práticas, características dessa ação didático-pedagógica.” O processo seletivo ocorre semestralmente, mediante edital da PROG, em período fixado no Calendário Acadêmico.

- O **Programa Graduação 4.0** - a UEMA, face às transformações por que passa a sociedade, percebendo os movimentos do mundo do conhecimento e das TDIC (Tecnologias Digitais da Informação e Comunicação), ao abrir as portas do ensino superior para múltiplas pessoas e segmentos, expressa a importância de assegurar a formação docente permanente,

especialmente para aqueles que não tiveram formação didática na graduação ou em uma pós-graduação, tendo em vista o empoderamento nas suas áreas. Assim se insere o Programa Graduação 4.0, um programa de inovação didático-tecnológica da UEMA que visa à atualização docente, com ênfase na articulação de metodologias ativas, práticas didático-pedagógicas inovadoras, além da utilização de Tecnologias Digitais de Informação e Comunicação (TDIC), integradas no processo de ensino e aprendizagem na graduação.

1.2.2. Pesquisa

Nas políticas institucionais para a consolidação e ampliação de ações de apoio ao desempenho da produção científica, desde 2016, há o Programa de Bolsa Produtividade em pesquisa, com as categorias Bolsa Pesquisador Sênior e Bolsa Pesquisador Júnior. A finalidade do Programa é a valorização dos professores pesquisadores que tenham destaque em produção científica e formação de recursos humanos em pós-graduação *stricto sensu*.

Há também uma ação que estimula a produção acadêmico-científica dos professores por meio de uma bolsa Incentivo à Publicação Científica Qualificada, paga por publicação de artigos acadêmicos com Qualis A1 a B3 na área de formação/atuação do pesquisador; inclusão do pagamento de Bolsas por livro ou capítulo de livro publicado; inclusão do pagamento de apoio à tradução de artigos científicos, para publicação em língua estrangeira.

Por sua vez, é incentivada a participação de pesquisadores e alunos da Universidade em redes de pesquisa nacionais e internacionais, fomentando o intercâmbio e fortalecendo os grupos de pesquisa existentes, além de estimular a criação de novos grupos, garantindo as condições para o desenvolvimento de suas atividades.

Além disso, existe o incentivo à participação dos estudantes nos programas de bolsas de iniciação à pesquisa, para que durante o curso, em articulação com as atividades de ensino, sejam estimuladas atividades de pesquisa, por meio da iniciação científica. Atualmente, são promovidos: o Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica – PIBIC, fomentado pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq, pelo Fundo de Amparo à Pesquisa e Desenvolvimento Científico do Maranhão – FAPEMA; e pela Universidade Estadual do Maranhão – UEMA; o Programa Institucional de Bolsas de Iniciação em Desenvolvimento Tecnológico e Inovação - PIBITI, fomentado pela Universidade Estadual do Maranhão – UEMA e pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq; o Programa de Bolsas de Iniciação Científica – Ações afirmativas,

fomentado pela Universidade Estadual do Maranhão – UEMA e pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq, todas essas bolsas possuem validade de 1 ano e mesmo valor. Além dessas, existe o Programa Institucional Voluntário de Iniciação Científica Universidade Estadual do Maranhão – UEMA para os estudantes que ficam excedentes às vagas de bolsas e que desejam atuar na iniciação científica como voluntários.

1.2.3. Extensão

As atividades de extensão são desenvolvidas nas comunidades locais, com ações voltadas para as escolas públicas, logradouros públicos, coordenadas por professores vinculados ao Curso.

Dentre as referidas políticas, destaca-se o Programa Institucional de Bolsas de Extensão da Universidade Estadual do Maranhão, vinculado à Pró-Reitoria de Extensão – PROEXAE: Bolsa Extensão (PIBEX) - Resolução n. 1409 e valor atualizado pela Resolução n. 383/2022; e Bolsa Extensão para Todos - Resolução n.221/2017-CAD/UEMA. Tem como objetivo conceder bolsas de extensão a discentes regularmente matriculados nos cursos de graduação da UEMA, contribuindo para a sua formação acadêmico-profissional, num processo de interação entre a Universidade e a sociedade em que está inserido, por meio do desenvolvimento de projetos de extensão.

As bolsas são concedidas ao aluno da UEMA entre o segundo e o penúltimo período, indicado pelo professor coordenador do projeto, com vigência da bolsa de 12 (doze) meses. Para socialização desses projetos é realizado anualmente a Jornada de Extensão Universitária, promovida pela PROEXAE, na qual são apresentados os resultados obtidos na realização de projetos de extensão que envolvem docentes, discentes e comunidade, sendo obrigatória a participação de todos. Nela é concedida premiação aos melhores projetos desenvolvidos no período.

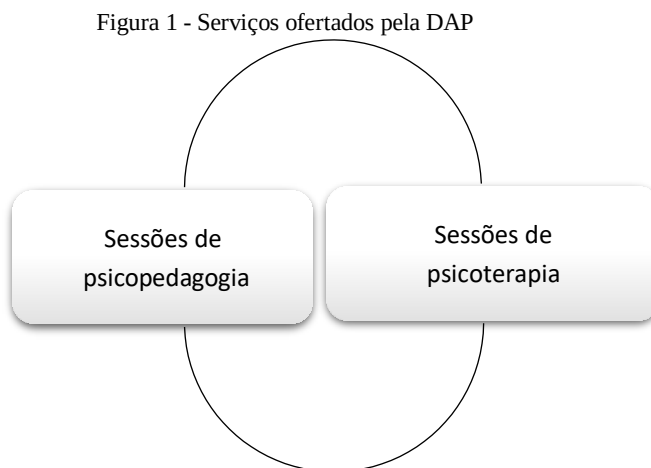
O **Programa Institucional Mais Extensão Universitária** visa fomentar ações extensionistas, para proporcionar a participação da comunidade acadêmica no desenvolvimento de projetos de extensão nos municípios de menor Índice de Desenvolvimento Humano – IDH do Maranhão. Tem como medida estratégica atuar em consonância com as linhas de extensão do Plano Mais IDH e seus respectivos subeixos: 1. Educação; 2. Gênero, Raça e Juventude; 3. Produção e Renda; 4. Saúde e Saneamento; 5. Infraestrutura; e 6. Cidadania, Gestão e Participação Popular, com a finalidade de fortalecer e elevar o IDH dos referidos municípios.

1.2.4. Apoio ao discente

A Universidade Estadual do Maranhão- UEMA, por meio da Pró-Reitoria de Gestão de Pessoas-PROGEP, dispõe da seguinte estrutura administrativa para ofertar o apoio à comunidade acadêmica:

a) **Divisão de Apoio Psicossocial (DAP)**

A DAP é uma unidade que tem o compromisso de contribuir para o aumento da qualidade da estrutura de assistência aos alunos e alunas, professores e professoras e demais funcionários. Assim, oferece o Serviço de Orientação Psicológica e Psicopedagógica (SOPP) em caráter emergencial, por meio da psicoterapia. Prevê, pela abordagem cognitiva-comportamental, e oferece somente aos matriculados nesta IES (devido à grande demanda existente) 4 (quatro) sessões psicoterapêuticas, visando ajudar o paciente a utilizar seus recursos cognitivo-emocionais a seu favor para o seu reequilíbrio psicossocial.



Fonte: DAP, 2022

Esse trabalho é realizado por meio de levantamento de situações mais urgentes de necessidades de intervenções de acompanhamento emocional, ações protetivas e interventivas à comunidade acadêmica de maneira personalizada e coletiva, promoção de palestras, fóruns, simpósios sobre saúde emocional/mental, a fim de contribuir também com a comunidade em geral, por meio de parcerias internas e externas, como a Fapema, CNPQ; além de prestar o

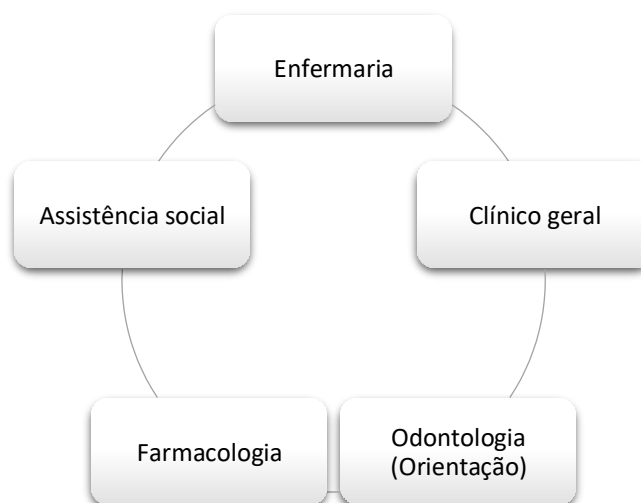
acolhimento ao ingressante quanto à organização de seus objetivos e organização de seu projeto pessoal pedagógico em sua vida acadêmica.

Atualmente, o SOPP/UEMA, por meio da psicoterapia com abordagem cognitiva-comportamental, funciona em caráter emergencial, oferecendo o serviço aos matriculados na UEMA (devido à grande demanda existente, com a pandemia da Covid-19) quatro sessões psicoterapêuticas, visando ajudar o paciente a utilizar seus recursos cognitivos-emocionais a seu favor para o seu reequilíbrio psicossocial.

b) Divisão de Serviço Social e Médico (DSSM)

A DSSM é uma unidade de saúde que atende à comunidade acadêmica (alunos, professores, técnico-administrativos, prestadores de serviço e comunidade) em regime de pronto atendimento, sem internação.

Figura 2 - Serviços ofertados pela DSSM

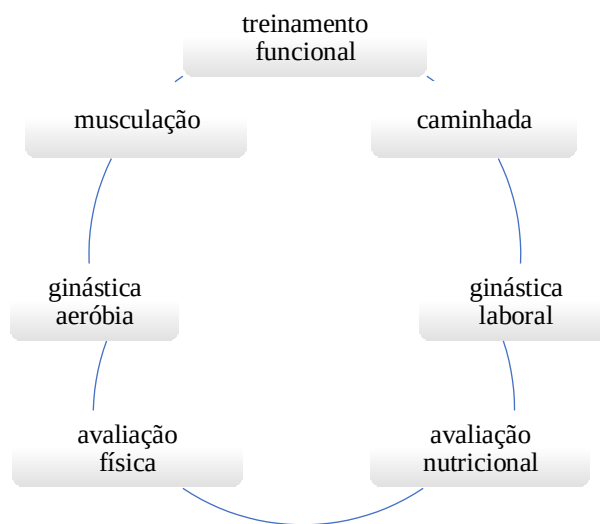


Fonte: DSSM, 2022

No Campus Paulo VI, a UEMA conta com o Núcleo de Esporte e Lazer – NEL, ligado ao Departamento de Artes e Educação Física – DAEF/CECEN, do Centro de Educação, Ciências Exatas e Naturais. O NEL é uma unidade que tem por missão contribuir para a promoção da saúde, bem-estar e qualidade de vida da comunidade acadêmica. Nesse Núcleo, a UEMA oferece o Programa Supervisionado de Atividade Física que abrange: avaliação física, avaliação nutricional, musculação, ginástica aeróbica, treinamento funcional, caminhada e

ginástica laboral. Essas atividades têm por finalidade combater o sedentarismo e favorecer um estilo de vida saudável de alunos, professores, funcionários e comunidade em geral.

Figura 3 - Serviços ofertados pelo NEL



Fonte: NEL, 2022

1.2.4.1. Programas de auxílio

Outras políticas institucionais de apoio discente quanto à permanência implementadas foram: a criação do Programa Bolsa de Trabalho (Resolução nº 179/2015 – CAD/UEMA); a instituição do Programa Auxílio Alimentação, com incentivo pecuniário mensal de caráter provisório nos *campi* em que não existem restaurantes universitários (Resolução nº 228/2017 – CAD/UEMA); o Programa Auxílio Moradia, viabilizando a permanência dos estudantes na universidade cujas famílias residam em outro país, estado ou município diferente dos *campi* de vínculo (Resolução nº 230/2017 – CAD/UEMA); o Programa Auxílio Creche, que disponibiliza ajuda financeira aos estudantes (Resolução nº 229/20157 - CAD/UEMA); criação do Programa de Mobilidade Acadêmica Internacional e Nacional para estudantes dos cursos de graduação e pós-graduação (PROMAD); o Auxílio para apresentação de trabalhos em evento (Portaria Normativa nº17/2018-GR/UEMA); a Bolsa Cultura (Resolução nº 1226/2016-CEPE/UEMA e nº 960/2016-COSUN/UEMA); a Bolsa apoio aos estudantes com deficiência (Resolução nº 346/2021-CAD/UEMA); e a Bolsa Acolher (Resolução nº 1409/2019 e valor atualizado pela Resolução nº 383/2022).

1.2.4.2. Educação inclusiva

As políticas de Educação Inclusiva são aquelas relacionadas aos alunos com necessidades especiais (tais como visuais, auditivas e de locomoção), assim como aquelas condizentes com a política de inclusão social, cultural e econômica, com vistas à inserção de todos, sem discriminação de condições linguísticas, sensoriais, cognitivas, físicas, emocionais, étnicas ou socioeconômicas e requerendo sistemas educacionais planejados e organizados, que deem conta da diversidade de alunos e ofereçam respostas adequadas às suas características e necessidades.

A UEMA acredita que as políticas de educação inclusiva proporcionam um ambiente favorável à aquisição de igualdade de oportunidade e participação total das pessoas com deficiências no processo de aprendizagem. O compromisso da UEMA com essas questões está explicitado no Programa de Apoio a Pessoas com Necessidades Especiais. Desde o momento em que foi aprovada a Resolução nº 231/00 – CONSUN/UEMA, de 29 de fevereiro de 2000, que instituiu o Núcleo Interdisciplinar de Educação Especial, a inclusão tem sido uma das premissas do desenvolvimento desta instituição. Dentre outras ações afirmativas, a Resolução assegura condições de atendimento diferenciado nos *campi* da Instituição para estudantes com necessidades especiais.

No intuito de se alinhar ao disposto em Decretos-Leis, Leis e às resoluções do Conselho Nacional de Educação, tais como o Decreto nº 5.296, de 2 de dezembro de 2004, que orienta a promoção da acessibilidade das pessoas portadoras de deficiência ou com mobilidade reduzida e a Lei nº 13.146, de 6 de julho de 2015, que institui o Estatuto da Pessoa com Deficiência, bem como para fortalecer o compromisso institucional com a garantia de acessibilidade, foi instituído pela Resolução nº 886/2014, de 11 de dezembro de 2014, o Núcleo de Acessibilidade da UEMA - NAU, vinculado à Reitoria.

O NAU faz o acompanhamento educacional dos estudantes com deficiência (física, visual e auditiva), transtornos de desenvolvimento, altas habilidades, distúrbio de aprendizagem ou em transtornos de saúde mediante a remoção de barreiras físicas/arquitetônicas, comunicacionais e pedagógicas.

Tem a finalidade de proporcionar condições de acessibilidade e garantir a permanência às pessoas com necessidades educacionais especiais no espaço acadêmico, incluindo todos os integrantes da comunidade acadêmica. Operacionaliza suas ações baseadas em diretrizes para

uma política inclusiva, a qual representa uma importante conquista para a educação, contribuindo para reduzir a evasão das pessoas com necessidades educacionais especiais.

O objetivo do NAU é viabilizar condições para expressão plena do potencial do estudante durante o ensino e aprendizagem, garantindo sua inclusão social e acadêmica nesta Universidade.

Mas, vai além da indicação de necessidades imediatas para o acesso. Trabalha no diagnóstico de demandas e elabora projetos, visando à ampliação desse acesso. Busca, também, fomentar a formação de egressos capazes de atender às demandas dos portadores de necessidades especiais e levar inclusão para além dos portões da universidade, contribuindo para a construção de uma sociedade mais justa e igualitária.

O Decreto nº 5.626, de 22 de dezembro de 2005, estabelece a obrigatoriedade do Ensino da Língua Brasileira de Sinais – Libras, em curso de Licenciatura, e é plenamente cumprido pela UEMA. A disciplina é optativa nos cursos de bacharelado. Para ampliar o alcance e potencializar a inclusão, além de capacitar e disponibilizar professores para o ensino da disciplina, o NAU oferece, regularmente, o curso de Língua Brasileira de Sinais a toda comunidade acadêmica e ao público em geral.

Para estudantes com deficiência visual, a UEMA pode proporcionar, caso seja solicitada ao NAU, sala de apoio contendo: a) sistema de síntese de voz, impressora Braille acoplada a microcomputador ou máquina de datilografia Braille; b) gravador e fotocopadora que amplie textos; c) aquisição gradual de acervo bibliográfico em fitas de áudio; d) software de ampliação de tela; e) equipamento para ampliação de textos para atendimento ao estudante com baixa visão; f) lupas, réguas de leitura; g) Scanner acoplado a microcomputador; e, a aquisição gradual de acervo bibliográfico dos conteúdos básicos em Braille.

Para estudantes com deficiência auditiva, a UEMA pode proporcionar, caso seja solicitado ao NAU: a) intérpretes de língua de sinais/língua portuguesa, especialmente quando da realização de provas ou sua revisão, completando a avaliação expressa em texto escrito ou quando este não tenha expressado o real conhecimento do(a) discente; b) flexibilidade na correção das provas escritas, valorizando o conteúdo semântico; e, aprendizado da língua portuguesa, principalmente, na modalidade escrita, para uso do vocabulário pertinente à matéria do curso em que o(a) estudante estiver matriculado(a).

Para estudantes com deficiência física, a UEMA pode proporcionar: a) eliminação de barreiras arquitetônicas para circulação do(a) estudante, permitindo o acesso aos espaços de uso coletivo; b) reserva de vagas em estacionamento nas proximidades das unidades de serviços; c)

rampas com corrimãos facilitando a circulação de cadeira de rodas; d) portas e banheiros com espaço suficiente para permitir o acesso de cadeira de rodas; e) barras de apoio nas paredes dos banheiros; e, lavabos e bebedouros.

Para estudantes com TEA (autismo infantil, autismo atípico, síndrome de Rett, síndrome de Asperger, transtorno desintegrativo da infância e transtorno geral do desenvolvimento não especificado): a) acompanhamento de monitores(as), atendimento psicomotor, atendimento fonoaudiológico e outros.

Para estudantes com transtorno específico de aprendizagem: a) acompanhamento com equipe multidisciplinar do NAU (psicopedagogos/as, pedagogos/as, fonoaudiólogo/a).

Para o corpo docente e pessoal técnico-administrativo, programa de capacitação para a educação inclusiva, constando, especialmente, da oferta de: a) informações sobre as características essenciais necessárias ao aprendizado de estudantes com deficiência; b) cursos, seminários ou eventos similares, ministrados por especialistas; cursos para o entendimento da linguagem dos sinais.

Para comunidade em geral, a oferta de: a) campanhas de sensibilização e de motivação para a aceitação das diferenças; b) parcerias com as corporações profissionais e com as entidades de classe (sindicatos, associações, federações, confederações etc.) com o objetivo de ações integradas Escola/Empresa/Sociedade Civil organizada para o reconhecimento dos direitos das pessoas com deficiências sociais como direitos humanos universais; c) integração Escola/Empresas para a oferta de estágios profissionais, incluindo empregos permanentes, com adequadas condições de atuação para discentes com deficiência.

Buscando contribuir para a efetivação da Política Nacional de Proteção dos Direitos da Pessoa com Transtorno do Espectro Autista (Decreto nº 8.368, de 2 de dezembro de 2014), oferece o curso de Transtorno de Espectro Autista – TEA.

Oferece, ainda, os cursos de Sistema Braille, Dificuldades de Aprendizagem, Intervenção Fonoaudiológica nas Alterações da Fala e Linguagem, Transtorno do Déficit de Atenção com Hiperatividade – TDAH, Práticas Pedagógicas Inclusivas, Ecoterapia, Audiodescrição, Educação Inclusiva na Educação Infantil, dentre outros.

1.3. AVALIAÇÃO INSTITUCIONAL

Em conformidade com o Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior – SINAES, a UEMA realiza avaliações institucionais por meio de Comissão Própria de Avaliação

– CPA e da Divisão de Avaliação e Acompanhamento do Ensino – DAAE. Essas avaliações abrangem o corpo discente, docente e técnicos-administrativos, com o intuito de melhorar a qualidade da educação superior que a UEMA oferece.

Segundo informações da CPA, a comissão coordena e conduz processos de autoavaliação e intermedia processos de avaliação externa relacionados à Universidade diante de avaliadores do INEP/MEC ou CEE/MA. Já a DAAE, por meio de seus relatórios, expõe que são aplicados questionários voltados para os discentes e docentes em relação ao curso e às disciplinas, e aos egressos em relação ao curso, desempenho, aspectos profissionais e condições oferecidas pela universidade.

1.3.1. Externa

No que diz respeito à avaliação externa, os Cursos de Graduação da UEMA são submetidos a dois tipos de avaliações:

- a) Avaliação para reconhecimento e/ou renovação de reconhecimento dos cursos pelo Conselho Estadual de Educação do Maranhão (CEE/MA);
- b) Avaliação de verificação de desempenho dos alunos ingressantes e egressos da UEMA pelo SINAES.

A avaliação pelo CEE/MA é norteada pela Resolução nº 109/2018 – CEE/MA, que estabelece normas para a Educação Superior no Sistema Estadual de Ensino do Maranhão e dá outras providências. Tal resolução especifica meios e mecanismos que os cursos deverão seguir para que seja efetivado seu reconhecimento ou sua renovação de reconhecimento.

O SINAES, por sua vez, é formado por três componentes principais: a avaliação das instituições, dos cursos e do desempenho dos estudantes, avalia os aspectos que giram em torno desses três eixos, principalmente o ensino, a pesquisa, a extensão, a responsabilidade social, o desempenho dos alunos, a gestão da instituição, o corpo docente e as instalações. O Sinaes avalia todos os aspectos do ensino, da pesquisa e da extensão, obtendo, assim, informações que servirão de orientação para as IES. Desse modo, o Sinaes traz uma série de instrumentos capazes de produzir dados e referenciais para uma melhor eficácia na análise ou avaliação de curso e da instituição. Dentre os mecanismos capazes de avaliar o ensino, destaca-se o Enade, que se caracteriza por ser um componente curricular obrigatório nos cursos de graduação (Lei 10.861/2004).

1.3.2. Interna

A UEMA conta com o compromisso da Administração Superior (Reitoria, Pró-Reitorias, Centros de Estudos, Direção de Cursos, Chefias de Departamentos) em adotar a avaliação como fator imprescindível para decisão em seu planejamento estratégico. Os diversos *campi*/centros que compõem a estrutura da UEMA devem assentar as suas atividades baseadas nas informações levantadas por meio da autoavaliação. Além disso, tem sido crescente o interesse da Comunidade acadêmica necessário ao alcance do sucesso a arregimentação de todos os atores para a responsabilidade e comprometimento com a efetividade e o prosseguimento do processo avaliativo.

O caráter formativo da autoavaliação deve possibilitar o aperfeiçoamento tanto pessoal dos membros da comunidade acadêmica quanto institucional, pelo fato de fazer com que todos os envolvidos se coloquem em um processo de reflexão e autoconsciência institucional.

O processo de autoavaliação desencadeado pela UEMA constitui-se em uma experiência de aprendizagem para toda a comunidade acadêmica. No percurso da realização desse processo exige-se o estabelecimento de condições, algumas relacionadas abaixo, consideradas prerrogativas: Comissão Própria de Avaliação (CPA) e a Avaliação dos Cursos de Graduação (Avalgrad). Conta com as avaliações externas imprescindíveis à qualidade de suas atividades de ensino, pesquisa e extensão, como as avaliações dos cursos pelo Conselho Estadual de Educação (CEE) e o Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior (SINAES).

A CPA, com autonomia e condições para planejar, coordenar e executar as atividades, mantendo o interesse pela avaliação, sensibilizando a comunidade, assessorando os segmentos quanto à divulgação, análise e discussão dos resultados e quanto à tomada de decisões sobre as providências saneadoras.

A autoavaliação da UEMA constitui-se em uma experiência social significativa, orientada para a formação de valores e potencialização do desenvolvimento humano e institucional, pautada nos seguintes princípios:

a) Ética: a autoavaliação bem como todas as suas ações decorrentes deverá se pautar no respeito aos direitos humanos, na transparência dos atos e na lisura das informações, buscando permanentemente soluções para os problemas evidenciados. Portanto, deve fazer parte do cotidiano de todo processo avaliativo, construindo sua materialidade histórica e cultural, numa

realidade concreta, pela intervenção de sujeitos sociais preocupados em defender um projeto de sociedade permeado por valores democráticos e de justiça social;

b) Flexibilidade: a autoavaliação deve ser aberta, de fácil compreensão dos seus procedimentos e resultados, além do respeito às características próprias de cada segmento. Fica assegurada no processo avaliativo a observância aos ajustes sempre que necessários às peculiaridades regionais e adaptabilidade ao processo de avaliação institucional. Assim, a autoavaliação propiciará oportunidades para aprender, criar, recriar, descobrir e articular conhecimentos, ou seja, criar perspectivas para educar e adaptar-se a uma realidade plural, contraditória e em constante processo de mutação;

c) Participação: o processo de autoavaliação deverá contar com a participação ampla da comunidade acadêmica em todas as suas etapas, abalizada no respeito aos sujeitos, considerando suas vivências e o seu papel no contexto da instituição. Constitui-se em um exercício democrático, com abertura de espaços para o diálogo com os diferentes interlocutores, assegurando a sua inserção desde a concepção e execução dos instrumentos de avaliação até a análise crítica dos seus resultados;

d) Excelência: o compromisso da UEMA com a qualidade das suas ações, processos e produtos, estende-se, também à autoavaliação e aos seus resultados. Partindo da compreensão da avaliação como um processo sistêmico, a autoavaliação tem o propósito de entender o contexto institucional como um todo, buscando investigar a realidade concreta nos seus aspectos internos e externos, mediante coleta e interpretação de comportamentos sociais, garantindo que os seus resultados venham contribuir para a eficiência e eficácia dos serviços disponibilizados à comunidade;

e) Inovação: a autoavaliação deverá incentivar formas de enfrentamento de problemas que resultem em soluções criativas compatíveis com a realidade da instituição. As Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) estão sendo gradativamente incorporadas às práticas didático-pedagógicas da UEMA, buscando a promoção de um ambiente favorável à criatividade, à experimentação e à implementação de novas ideias. Dessa forma, metodologias interativas devem ser estimuladas e difundidas no seio da autoavaliação para provocar a quebra de estilos ortodoxos ou de acomodação;

f) Impessoalidade: a autoavaliação não deverá tomar como objeto de análise as pessoas enquanto indivíduos. Não são as pessoas que serão avaliadas, mas sim as estruturas, as práticas, as relações, os processos, os produtos e os recursos que constituem o saber/fazer da UEMA.

Para contemplar a participação efetiva de todos os *campi*/centros, o processo de autoavaliação será realizado pelas Comissões Setoriais de Avaliação dos Centros de Estudos. As comissões Setoriais de Avaliação dos Centros têm a atribuição de desenvolver o processo avaliativo junto ao Centro, conforme o projeto de autoavaliação da Universidade, respeitadas as orientações da CPA/UEMA.

As Comissões Setoriais de Avaliação dos Centros funcionarão como prolongamento da CPA/UEMA e devem criar estratégias adequadas à realidade local, no sentido de possibilitar a participação dos gestores, servidores docentes, servidores técnico-administrativos e de representantes da sociedade em todas as etapas da avaliação.

A Avaliação dos Cursos de Graduação é contemplada também pela Avalgrad, conforme a Resolução nº 1477/2021-CEPE/UEMA, Capítulo V - Da Avaliação, Seção II - Da Autoavaliação dos Cursos de Graduação, artigos 176 e 177 e envolve gestores, corpo docente, técnico-administrativos e discente.

Art. 176 A autoavaliação dos cursos de graduação é coordenada e supervisionada pela Prog, por meio da Divisão de Acompanhamento e Avaliação do Ensino (DAAE), vinculada à CTP, conforme Regimento das Pró-Reitorias.

§ 1º A autoavaliação dos cursos de graduação, no âmbito da Prog, será realizada por meio da Avaliação dos Cursos de Graduação (Avalgrad), semestralmente.

§ 2º A análise dos resultados da Avalgrad e as proposições de melhoria dos indicadores de qualidade de cada curso devem ser realizadas pelos seus NDE, Colegiado de Curso, e homologadas pelo Conselho de Centro.

§ 3º A análise dos resultados da Avalgrad e as proposições de melhoria dos indicadores de qualidade do curso são condições indispensáveis para a validação do PPC, pela CTP/PROG, quando do processo de reconhecimento e renovação de reconhecimento do curso.

[...].

Art. 177 A autoavaliação dos cursos se faz com base no PPI, PDI e nos instrumentos de avaliação dos cursos de graduação, considerando o perfil estabelecido pela Uema para o profissional cidadão a ser formado por todos os cursos, bem como nos princípios e concepções estabelecidos neste Regimento.

A proposta para a reformulação do Projeto de autoavaliação - 2021-2025 da UEMA, em seu Manual de Orientações para as Comissões Temáticas, já apresenta caminhos para a continuidade das ações avaliativas institucionais, pretendendo expandi-las e consolidá-las em observância às diretrizes emanadas pela Comissão Nacional de Avaliação da Educação Superior - CONAES e pelo Conselho Estadual de Educação do Maranhão - CEE, respeitada as peculiaridades institucionais e ao mesmo tempo se constitui numa experiência formativa.

2. CARACTERIZAÇÃO DO CURSO

Neste capítulo, temos o intuito de contextualizar a história e as especificidades do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, no sentido de apontar como a memória e a historicidade de um local, município e região, pode justificar a abertura, a manutenção e o fortalecimento de um curso no interior do Estado.

2.1. Contextualização histórica e geográfica do Curso

O município de Pedreiras fica geograficamente na região do Médio Mearim do Estado do Maranhão. Já a UEMA, fica localizada na Rua Projetada S/N, Bairro São Francisco no município de Pedreiras - MA, prédio do antigo CAIC.

Pedreiras é uma das mais importantes cidades do Médio Mearim, a qual abastece 16 cidades da região, concentrando importantes órgãos estaduais como o DETRAN, a Justiça do trabalho, Ministério Público, Defensoria Pública, CAEMA, FUNASA, OAB-MA (Subseção Pedreiras), Secretária da Fazenda Estadual apresenta uma localização privilegiada, sendo um importante centro comercial e de gestão comercial e que resulta no empreendimento nos variados ramos do comércio, varejo e atacadista. Sua boa localização facilita o processo logístico de distribuição de gêneros alimentícios. Na região existe grande extrativismo da palmeira de babaçu.

Pedreiras é uma cidade que apresenta diversos atrativos para o comércio e a indústria, prestadoras de serviços e profissionais liberais e é referência no comércio. Além dos aspectos econômicos, a infraestrutura da cidade oferece opções em vida cultural e qualidade de vida. O município foi fundado em 27 de abril de 1927 e ocupa uma área de 534,514 km².

Aliado a estes aspectos e considerando a missão institucional e ao contexto em que se situa, a UEMA projetou a formação do Tecnólogo em Gestão Comercial voltada para as transações comerciais, na qual atende as diversas formas de intervenção (varejo, atacado, representação etc.) de qualquer setor.

Nesse contexto, este curso oportuniza ao profissional, conhecimentos das condições de viabilidade econômico-financeiro-tributária, dos instrumentos de relacionamento com o cliente, atuando no planejamento, operação, implementação e atualização de sistemas de informações comerciais que proporcionem maior rentabilidade e flexibilidade ao processo de comercialização. Atua no fluxo de informações com os clientes, proporcionando maior visibilidade institucional da empresa, definindo estratégias de venda de serviços e produtos,

gerenciando a relação custo e preço final e buscando a garantia da qualidade para os clientes internos e externos.

Portanto, desenvolver um profissional dotado de visão estratégica e atitude empreendedora, ao passo que o aluno é constantemente desafiado a gerar soluções para problemas relacionados ao *trader*, que significa “comerciante”, que busca lucrar com operações de curto e médio prazo no mercado financeiro, posicionamento de mercado, gestão do relacionamento, criação de vantagens competitivas, além de estudar outras áreas relacionadas às vendas, mas que afetam o desempenho das organizações, como comunicação, custos, previsão de demanda, projetos, e recrutamento, seleção e treinamento da equipe comercial e seus impactos na rentabilidade e visibilidade da organização.

2.1.1. Justificativa para a criação/reconhecimento/ ou renovação de reconhecimento do Curso

Ao ofertar o curso de Gestão Comercial em Pedreiras, é importante destacar que a referida graduação é um dos únicos cursos tecnológicos de nível superior ofertado neste *campus*, e que corresponde com ao comércio local, bem como o primeiro curso público da cidade.

A construção deste PPC segue o modelo legal proposto para os cursos superiores em tecnologia do Brasil, que tem o intuito de promover uma educação voltada para o mercado de trabalho, a partir de uma formação intermediária posicionada entre os cursos técnicos de nível médio e os cursos de graduação (AFONSO; GONZALES, 2018).

Este PPC foi orientado pela Resolução CNE/CP nº 1, de 05 de janeiro de 2021, que defende que os cursos de nível tecnológico são alternativas de educação que aproximam a ciência da prática de atividades profissionais com o intuito de garantir aos cidadãos o direito de adquirir competências laborais, de modo que eles tenham condições de aproveitar oportunidades de inserção no mercado de trabalho, principalmente regional, e em sintonia com as políticas de promoção do desenvolvimento sustentável do país.

O objetivo do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial é formar profissionais altamente qualificados com visão empreendedora, capazes de entender o processo organizacional e gerar novos conhecimentos, desenvolver estratégias e recursos, gerir fluxos de recursos e informações, desenvolver e dominar processos decisórios com a utilização de novas tecnologias, inovar, solucionar conflitos e enfrentar resistências a mudanças necessárias.

Espera-se desenvolver a capacidade do aluno para desempenhar funções tradicionais, tais como: planejar, organizar, coordenar e controlar os processos organizacionais, buscar atingir os objetivos da empresa, selecionar e definir prioridades, aperfeiçoar as relações empresariais, desenvolver a comunicação interna e externa à organização.

2.2. Formação do Profissional

A oferta do presente Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial se justifica pela necessidade de formação continuada para os profissionais que buscam aperfeiçoamento nas questões referentes à gestão de empresas e que atuam no Comércio. Esta formação continuada tem como objetivo o aprimoramento da qualidade dos recursos humanos que estão à disposição da sociedade e das organizações. A formação superior é demandada por estes profissionais em decorrência das exigências do mercado e da competitividade, onde as habilidades gerenciais precisam ser desenvolvidas nas pessoas para o eficaz planejamento e gestão das organizações.

2.2.1. Competências e habilidades do profissional a ser formado

Em atendimento ao preconizado nas Diretrizes Curriculares para os Cursos de Tecnologia em Gestão Comercial, por meio do Parecer CNE/CP Nº 1, DE 5 DE JANEIRO DE 2021 – Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica e pelos Portaria Nº 413, DE 11 DE MAIO DE 2016, este Curso busca formar profissionais aptos a articular e decidir sobre as vendas em negócios diversos, realizar estudos de viabilidade econômica, financeira e tributária, elaborar análises comerciais considerando as demandas e oportunidades do mercado, planejar pesquisas de mercado, desenvolver relacionamentos pós-venda com clientes, gerenciar sistemas de informações comerciais, definir métodos de formação de preços, considerando aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente, gerenciara área comercial de uma organização e avaliar e emitir pareceres técnicos.

2.2.2. Objetivo Geral do Curso

O Curso de Tecnólogo em Gestão Comercial tem como objetivo formar profissionais competentes para lidar com o planejamento financeiro, econômico, comercial e tributário, de modo a aumentar a competitividade e melhorar os resultados das empresas.

2.2.3. Objetivos Específicos do Curso

- Compreender a organização como um todo, articulado e sistêmico, constituído de múltiplas relações que se operam interna e externamente, agindo de forma ética e profissional;
- Diagnosticar e analisar problemas referentes à área comercial, identificando as variáveis que os constituem e/ou determinam, bem como os tipos de relações que mantêm entre si e propor e/ou implementar medidas que resultem em soluções viáveis e eficazes;
- Planejar e desenvolver/implementar ações pertinentes à área comercial, em consonância com as necessidades/demandas/potencialidades regionais, nacionais e mundiais;
- Planejar, implementar e avaliar ações na área comercial, considerando diferentes possibilidades de realização, analisando vantagens e desvantagens, implicações, riscos e resultados, de forma a selecionar a(s) mais adequada(s) aos interesses comerciais da organização;
- Atuar profissionalmente na administração da área comercial de organizações, mediante ações tecnicamente adequadas e socialmente significativas;
- Gerir a área comercial de organizações, observando procedimentos administrativos, legais e econômicos envolvidos;
- Manter relações interpessoais fundamentadas na confiança, na solidariedade e no espírito de equipe, agindo com flexibilidade e adaptabilidade de acordo com as políticas de gestão de pessoas da organização;
- Utilizar os modernos recursos de tecnologia de informação em favor da agilização de processos comerciais da organização.

2.2.4. Perfil profissional do egresso

A UEMA como universidade pública, deve proporcionar uma sólida formação acadêmica generalista e humanística aos seus egressos. Essa perspectiva inclui a formação de sujeitos conscientes das exigências éticas e da relevância pública e social dos conhecimentos, habilidades e valores adquiridos na vida universitária. Além da inserção em seus respectivos contextos profissionais de forma autônoma, solidária, crítica, reflexiva e comprometida com o desenvolvimento local, regional e nacional, objetivando a construção de uma sociedade justa e democrática.

O Bacharel Tecnólogo em Gestão Comercial tem o embasamento teórico-prático para conhecer e identificar as demandas do processo de gestão no comércio e do consumidor, atuando no sistema comercial nas etapas inerentes ao processo administrativo de gestão, tecnologia de processamento, análise, distribuição de informações, comercialização, fiscalização e consumo. O egresso terá perfil empreendedor, e atuará de acordo com os princípios da sustentabilidade e da ética profissional. Pautado em princípios éticos e na compreensão da realidade social, cultural e econômica do seu meio, dirigindo sua atuação para a transformação da realidade em benefício da sociedade.

2.3. Caracterização do corpo discente

O ingresso no curso de Tecnologia em Gestão Comercial se dá por meio do Processo Seletivo de Acesso à Educação Superior da UEMA (PAES) ou pelos processos de transferência e obtenção de novo título, conforme previsão no Regimento dos Cursos de Graduação da UEMA, observadas as exigências definidas em edital específico.

O Curso de Tecnologia em Gestão Comercial oferta, anualmente, 35 vagas, sendo 29 vagas destinadas ao Sistema Universal e 6 vagas destinadas ao sistema especial de reserva de vagas para estudantes negros ou de comunidades indígenas e alunos com deficiência. Essa seleção encontra-se em consonância com seu compromisso histórico de atenção crítica à realidade nacional e a democratização da Universidade.

Desse modo, o Curso de Tecnologia em Gestão Comercial apresenta e caracteriza seu corpo discente, por meio dos dados dos quadros a seguir:

2.3.1. Dados socioeconômicos

Quadro 2.1 Dados socioeconômicos de matriculados no curso por ano/sexo

Ano	Sexo	
	Masculino	Feminino

2021	36	30
2022	43	34

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

Quadro 2.2 - Dados socioeconômicos de matriculados no curso, por ano: estado civil

Ano	Estado civil				Outro
	Solteiro	Casado	Separado judicialmente ou divorciado	Viúvo	
2021	47	15	2	0	4
2022	55	18	3	0	4

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

Quadro 2.3 - Dados socioeconômicos de matriculados no curso, por ano: faixa etária

Ano	Faixa etária				Acima de 30anos
	Abaixo de 18 anos	18 a 21 anos	22 a 25 anos	26 a 29 anos	
2021	-	44	14	0	20
2022	-	44	14	0	20

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

+

Quadro 2.4 - Dados socioeconômicos de matriculados no curso, por ano: faixa social

Ano	Faixa social				
	Até 1 salário mínimo	Mais de 1 até 3 salários mínimos	Mais de 3 até 5 salários mínimos	Mais de 5 até 10 salários mínimos	Mais de 10 salários mínimos
2021	16	35	7	0	0
2022	16	53	9	0	0

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

2.3.2. Dados de vagas, aprovação Paes, matriculados, readmissão, transferências interna e externa

Ano	Vagas no Paes	Paes		Transferência interna		Transferência externa		Readmissão	
		Demand	Matrícula	Demand	Matrícula	Demand	Matrícula	Demand	Matrícula
		a	a	a	a	a	a	a	a
2021	35	70	70	0	0	0	0	0	0
2022	35	81	81	0	0	0	0	0	0

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

2.3.3. Dados de evasão, reprovação, trancamento, cancelamento, concluintes

Ano	Matrícula	Trancamento	Cancelamento	Reprovação	Evasão	Transferência interna	Transferência externa	Concluinte
2021	13	1	0	0	0	0	0	0
2022	32	0	0	0	0	0	0	0

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

2.4. Atuação do curso

2.4.1. Ensino

No âmbito do curso de Tecnologia em Gestão Comercial, existem atividades integradoras relacionadas ao currículo. Possui turmas presenciais no noturno, com entrada semestral intercalada durante o ano, a partir de vestibular próprio da UEMA. Nosso curso conta hoje com uma matriz curricular moderna e contemporânea, fundamentada em um conjunto de disciplinas que atendem às principais áreas de estudos do empreendedorismo e gestão da atualidade. Ao mesmo tempo, de forma comum, os Cursos Superiores de Gestão comercial da UEMA atendem, de forma exemplar, a carga horária de disciplinas da área de educação, assim como, de práticas e estágios curriculares de ensino.

No Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial são adotadas técnicas pedagógicas consagradas na literatura de ensino, como aulas expositivas e dialogadas, grupos de debate, seminários, palestras e grupos de debate, todos com o devido respaldo tecnológico disponível no *Campus* para a devida fluidez na transmissão dos conhecimentos.

Salienta-se a preocupação do corpo pedagógico para que os professores considerem como de fundamental importância a observância do caráter da interdisciplinaridade que deve pautar a transmissão dos conhecimentos contidos na matriz curricular.

2.4.2. Pesquisa

Um dos princípios norteadores da atuação da UEMA é o estímulo e a implementação de atividades de pesquisa em todos os seus *campi*. A UEMA recomenda que professores e alunos participem não só de programas de iniciação científica, mas também de outros níveis de complexidade, incluindo as pesquisas de alto nível na busca por soluções que atendam às necessidades de qualquer localidade dentro do estado do Maranhão.

O curso superior de Tecnologia em Gestão Comercial da UEMA *campus* Pedreiras ainda não possui projetos de iniciação científica aprovados ao longo de sua existência com pleito de bolsa acadêmica.

MULBERT; QUERIQUELLI; SILVA *et al.* (2017) apontaram a precariedade dos polos de apoio como um motivo importante para a dificuldade na ampliação de programas de iniciação científica. Somam-se a estes fatores: o curto período de integralização do currículo do Curso; e o fato de serem ministrada 3 disciplinas por docente, onde os mesmos ficam muitos sobrecarregados. Frente às dificuldades apresentadas, torna-se imprescindível atuar no incentivo das atividades de pesquisa, integrando e envolvendo o aluno a este universo desde o primeiro módulo.

Reconhece-se que no curso não há projetos de iniciação científica com bolsa de estudos para o desenvolvimento da pesquisa, mas já estão sendo realizadas palestras e rodas de conversas sobre a importância dessa ação, criando formas de incentivo para que mais professores e alunos se dediquem a essa atividade, por meio de recursos mais atrativos do que os atuais.

O curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, ainda não possui projetos de pesquisas, custeados pela UEMA, mas no tópico a seguir serão citados vários projetos desenvolvidos entre coordenação e professores ao longo do curso.

2.4.3. Extensão

No curso superior de Tecnologia em Gestão comercial, a extensão é reconhecida como o pilar que representa a via de interação entre universidade e a sociedade, onde se tem as condições propícias para se trabalhar a relação teoria e prática e se empregar os conhecimentos apreendidos na busca por soluções de problemas nas comunidades. Projetos de cursos, eventos, prestação de serviços são exemplos de atividades que se encaixam no eixo extensão e podem ter durações diversas.

A UEMA, ciente do seu papel, tem uma política de extensão permanente, voltada para atender à comunidade quanto a cursos, programas diversos e outras atividades com a participação de professores, discentes e corpo administrativo, para que sejam desenvolvidas estratégias que facilitem a relação da Universidade com a sociedade local e regional, na perspectiva da melhoria das condições de vida das pessoas.

Na UEMA, através do programa de extensão universitária, os professores do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial podem pleitear bolsas para atuarem em projetos

de extensão cujas atividades estejam sob a coordenação de docentes da referida instituição. A extensão, como um dos pilares da universidade, promove a interação entre o aluno e a sociedade, visando produções de impacto social, contribuindo assim para o aprendizado, além do currículo obrigatório da universidade. Entende-se que não é somente através de recursos financeiros que se aborda a extensão, mas na construção da experiência de mundo e vivência do aluno.

Nesse sentido, os eventos acadêmicos promovidos pela Coordenação do Curso, colabora para a interação, estimulando docentes e discentes a participar de atividades propostas pelo curso, visto que é essencial para a formação complementar do discente. Assim, os eventos científicos criam possibilidades de atualização de conteúdos e proporcionam debates relevantes, trocas de experiências e conhecimentos entre entidades, comunidade científica de instituições públicas e privadas que atuam na área de Gestão Comercial.

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, ao longo da sua existência, viabilizou aos acadêmicos diversos eventos, que foram desenvolvidos de forma presencial e online para toda comunidade acadêmica.

- Evento: Gestão Pela Qualidade na Organização: modelos de normalização – ISO 9001/ ISO 14 000/ ISO TS 16 949, nos dias 12, 19 e 26 de agosto de 2021, realizado pela plataforma Teams.
- Evento: Modelagem de estruturas organizacionais e processos operacionais, no período de 17 e 24 de setembro de 2021, realizado pela plataforma Teams.
- Evento: Projeto de Empreendedorismo, no período de 10 a 12 de novembro de 2021, realizado pela plataforma Teams.
- Evento: 1ª Semana Científica – cursos: Letras, Matemática e Tecnologia em Gestão Comercial, período de 10 a 13 de maio de 2022

Para que os alunos tenham oportunidade de participar de atividades de pesquisa e extensão, o Curso promoverá discussões sobre o que se entende por pesquisa e extensão, e o papel político e social destas atividades nos semestres iniciais. Também deverão ser ampliadas as oportunidades de participação em projetos de extensão, dada a importância destas atividades para a reconfiguração dos saberes das áreas de conhecimento do Curso.

O estabelecimento de parcerias com a comunidade, através de convênios e intercâmbios institucionais, receberá atenção especial, não só pela oportunidade do exercício

do componente prático dos conhecimentos aportados no curso, mas também pela experiência de vida em sociedade e pela interlocução entre a Universidade e a Sociedade.

2.4.4. Apoio discente e atendimento educacional especializado

O curso de Tecnologia em Gestão Comercial não possui nenhum aluno com necessidades especiais até o momento, porém, partimos do princípio de que “inclusão implica em celebrar a diversidade humana e as diferenças individuais” (FERREIRA, 2005, p. 43). Nesse sentido, observamos que a educação inclusiva é para todos e necessita ser mais explorada no ensino superior, por isso, as Políticas de Diversidade e Inclusão no Ensino Superior são apresentadas na Universidade Estadual do Maranhão *campus* Pedreiras. Assim, a Universidade é um espaço de aprendizagem e, como tal, deve alcançar a todos. A inclusão social deve ser um dos pilares fundamentais de sua filosofia, possibilitando que todas as pessoas façam uso de seu direito à educação.

Dentre as políticas de Educação Inclusiva estão àquelas relacionadas aos alunos com necessidades especiais (tais como visuais, auditivas e de locomoção), assim como aquelas condizentes com a política de inclusão social, cultural e econômica. Implicando a inserção de todos, sem discriminação de condições linguísticas, sensoriais, cognitivas, físicas, emocionais, étnicas ou socioeconômicas e requer sistemas educacionais planejados e organizados que deem conta da diversidade de alunos e ofereçam respostas adequadas às suas características e necessidades.

O compromisso da UEMA com essas questões está explicitado no Programa de Apoio a Pessoas com Necessidades Especiais. Desde o momento em que foi aprovada a Resolução nº 231/00, de 29 de fevereiro de 2000, que instituiu o Núcleo Interdisciplinar de Educação Especial, que tem sido uma das premissas do desenvolvimento desta IES. Dentre outras ações afirmativas, a Resolução assegura condições de atendimento diferenciado nos campi da Instituição para estudantes com necessidades especiais.

A existência de condições de acesso fortalece o compromisso institucional com a garantia de acessibilidade. Diante disso, foi instituído pela Resolução nº 886/2014, de 11 de dezembro de 2014, a Comissão de Acessibilidade como segmento do Núcleo de Acessibilidade da UEMA (NAU), vinculado à Reitoria.

O NAU tem a finalidade de proporcionar condições de acessibilidade e garantir a permanência às pessoas com necessidades educacionais especiais no espaço acadêmico, incluindo todos os integrantes da comunidade acadêmica. O Núcleo operacionaliza suas ações

baseado em diretrizes para uma política inclusiva, a qual representa uma importante conquista para a educação, contribuindo para reduzir a evasão das pessoas com necessidades educacionais especiais. O objetivo do NAU é viabilizar condições para expressão plena do potencial do estudante durante o ensino e aprendizagem, garantindo sua inclusão social e acadêmica nesta Universidade.

Outras políticas institucionais de apoio ao discente quanto à permanência implementadas foram: a criação do Programa Bolsa de Trabalho (Resolução nº 179/2015 – CAD/UEMA); a instituição do Programa Auxílio Alimentação, como incentivado pecuniário mensal de caráter provisório em campi em que não existem restaurantes universitários (Resolução nº 228/2017 – CAD/UEMA); o Programa Auxílio Moradia, viabilizando a permanência dos estudantes na universidade cujas famílias residam em outro país, estado ou município diferente dos *campi* de vínculo (Resolução nº 230/2017 – CAD/UEMA); o Programa Auxílio Creche, que disponibiliza ajuda financeira aos estudantes (Resolução nº 229/2017 – CAD/UEMA); criação do Programa de Mobilidade Acadêmica Internacional e Nacional para estudantes dos cursos de graduação e pós-graduação (PROMAD).

2.4.5. Estágio não-obrigatório

O Curso de Tecnologia em Gestão Comercial, *campus* Pedreiras, até o momento não possui estagiários atuando no estágio não obrigatório, pois, a maioria dos estudantes matriculados no curso já trabalham ou possuem algum vínculo trabalhista.

2.5. Avaliação do Curso

No que se refere à avaliação do aluno, atualmente, segue-se as determinações das Normas Gerais do Ensino de Graduação, através da frequência e aproveitamento. São aplicadas três avaliações, sendo os resultados expressos em notas de zero a dez, admitindo-se 0,5 (meio ponto), devendo a média final ser expressa com, no máximo, uma casa decimal.

As avaliações de aprendizagem adotadas pelos professores do Curso Superior de Tecnologia em Gestão do Gestão Comercial do CESPE/UEMA são diversificadas, envolvendo: avaliação individuais, seminários, trabalhos individuais e em grupos, pesquisas, resenhas, artigos acadêmico-científicos, fóruns, oficinas, relatos de visitas técnicas, dentre outras.

É considerado aprovado por média, em cada disciplina, o aluno cuja média aritmética das três notas correspondentes às avaliações, for igual ou superior a sete e que alcançar a

frequência igual ou superior a 75%. O aluno que obtiver média de aproveitamento igual ou superior a cinco e inferior a sete e que tenha comparecido, no mínimo, a 75% das atividades acadêmicas, será submetido à avaliação final que envolverá todo o programa da disciplina, realizada após o encerramento do período letivo, como prevista nas Normas Gerais do Ensino de Graduação, aprovadas pela Resolução 1045/2012-CEPE/UEMA.

2.5.1. Interna

Nº de participantes do último triênio

Nº de participantes	2020		2021		2022	
	1º semestre	2º semestre	1º semestre	2º semestre	1º semestre	2º semestre
Discentes	5	1	---	1	15	23

Fonte: Avalgrad/DAAE

Nº de participantes do último triênio

Nº de participantes	2020		2021		2022	
	1º semestre	2º semestre	1º semestre	2º semestre	1º semestre	2º semestre
Docentes	---	---	---	---	3	---

Fonte: Avalgrad/DAAE

2.5.2. Externa

As principais avaliações externas do curso são o ENADE e a avaliação do Conselho Estadual da Educação, mas o curso ainda não passou por essas avaliações.

2.5.3. Ações no âmbito do Curso pós avaliações internas e externas

A auto avaliação do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial busca a coerência com os princípios da Avaliação Institucional da Universidade Estadual do Maranhão: ser abrangente, contínua, pertinente e democrática.

Ao ter um compromisso com uma gestão democrática e ampla, a instituição atende aos pressupostos e concepções, entre as quais se destacam: avaliar para melhorar, para descobrir caminhos que conduzam à permanente melhoria e (re)construção pretendidas pelo Projeto Pedagógico do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial e da própria Instituição.

A auto avaliação do Curso é parte da avaliação institucional, é uma das vertentes fundamentais para a visão globalizante que se pretende ter da IES, após todas as etapas serem

complementadas. Desta forma, verifica-se a articulação entre as avaliações: os resultados das avaliações das condições de oferta dos cursos envolveram além de questões pedagógicas, as questões de infraestrutura, a gestão administrativa, do corpo docente e funcionários técnico administrativo.

A melhoria dos conceitos envolve a participação de todos no processo. A Instituição divide a responsabilidade da qualidade de ensino com a comunidade acadêmica, oferecendo liberdade e condição de ação.

Os resultados obtidos são primeiramente apresentados aos coordenadores e diretores que são considerados órgãos executivos e diretivos respectivamente, após a ciência dos mesmos, os resultados da análise são divulgados para a comunidade interna e externa por meio da intranet e boletins informativos.

Através dos resultados das avaliações nos diversos níveis a Direção da instituição, articula também o trabalho de seu coordenador e colegiado de curso, planejando ações pedagógicas que visam melhorar a produção científica de seu corpo docente e consequentemente a iniciação científica de seus discentes, reflexo este, do desenvolvimento da produção científica de seus professores e a partir dos resultados das avaliações realizadas são implementadas políticas de intervenção na realidade acadêmica.

3. CAPÍTULO 3 ORGANIZAÇÃO DIDÁTICO-PEDAGÓGICA

3.1. Concepção pedagógica

O Projeto Pedagógico do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial foi pensado de forma a contemplar três aspectos da Educação Superior:

1. A formação humana;
2. A formação específica;
3. A formação complementar Estudos Quantitativos e Tecnologias.

A filosofia do curso é propiciar ao discente uma formação abrangente no campo de conhecimento da área comercial, através de ementas atualizadas e com um balanceamento adequado entre questões teóricas e práticas.

A concepção do curso busca direcionar a comunidade acadêmica aos novos conceitos ligados à área comercial que ocorrem no ambiente de negócios, de acordo com os princípios éticos, com responsabilidade social, aliado a essência dos direitos humanos, possibilitando a formação e qualificação de profissionais capacitados.

3.2. Metodologia

A realização dos projetos integrados, no Curso Tecnólogo em Gestão Comercial define como cenários de prática:

- a) Ambiente externo e interno da UEMA, em unidade conveniada e de acordo com diversas propriedades rurais da região.
- b) Laboratórios básicos, Unidade de Ensino, Pesquisa e Extensão.
- c) na metodologia - a discriminação da organização didático-pedagógica, quanto aos métodos, técnicas, recursos e avaliação da atividade de extensão;

Os projetos integradores devem ser entendidos como acompanhamento e assessoria dada ao aluno no decorrer dos períodos, por docentes (supervisor e preceptores de estágio), reconhecidos pela Coordenação do Curso, de forma a proporcionar aos alunos o pleno desempenho de ações, princípios e valores inerentes à realidade da profissão em que se processa a vivência prática.

Assim, os projetos de extensão aconteceram dentro das disciplinas através de pesquisas realizadas por acadêmicos e docentes para o melhor desenvolvimento do curso e com grande relevância para a sociedade, tanto acadêmica como civil.

3.2.1. Métodos, técnicas e recursos de ensino, aprendizagem e de avaliação nos componentes curriculares

Com o objetivo de capacitar os egressos do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial para atuarem produtivamente no mercado de trabalho e na sociedade, foi organizada uma estrutura curricular com a preocupação de estabelecer inter-relação entre as disciplinas que são oferecidas com a prática profissional e o mundo do trabalho. Assim, neste item são definidas metodologias e técnicas que facilitem o processo de aprendizagem visando à formação adequada do egresso pretendido.

O desenvolvimento das unidades curriculares, no momento presencial em sala de aula, é direcionado pelo professor, que organiza e define o trabalho pedagógico, descrevendo em plano de ensino, aprovado pelo colegiado do curso e apresentado aos estudantes no início do período letivo. Dentre os procedimentos de ensino mais utilizados podemos citar as aulas expositivas, práticas em laboratório, estudos de caso, trabalhos em grupo e seminários. Os recursos de ensino priorizados são: computador, projetor multimídia e quadro branco. Visando a integração do conhecimento deve-se estimular o desenvolvimento de atividades interdisciplinares, por meio de projetos ou resolução de problemas.

Nessa perspectiva, a pesquisa deve ser importante instrumento das atividades de ensino nas diferentes unidades curriculares, propiciando a investigação e sistematização de conceitos, princípios, fundamentos teóricos para a solução de problemas práticos inerentes à área de formação/atuação do egresso. Além disso, as atividades de ensino devem primar ainda pela contextualização.

Os conteúdos devem ser abordados numa perspectiva relacional entre unidades curriculares do mesmo semestre e de semestres anteriores, para que os estudantes percebam a evolução gradativa de seus estudos e compreendam a aplicação prática do que estão aprendendo. Convém que os conteúdos sejam abordados, ainda, numa perspectiva histórica da produção conhecimento para que, os estudantes compreendam que aquilo que se sabe hoje, em relação ao assunto em estudo, é a evolução de descobertas e construções feitas no passado e, portanto, propicia novas construções futuras. Dessa forma, as unidades curriculares desenvolvidas propiciam a aquisição de conteúdos factuais, procedimentos e ferramentas tecnológicas que estão em plena evolução. A compreensão dessa dimensão histórica e não estática do conhecimento permitirá ao egresso do curso continuar aprendendo e se adaptando às novas tecnologia se conhecimentos inerentes a sua área de atuação.

Além dos projetos integradores destacam-se como metodologias ativas para intervir ao processo formativo dos alunos tais como: estudos de caso, oficinas, fóruns, visitas técnicas, seminários temáticos, laboratórios, palestras, jogos de empresas, aula expositiva dialogada, portfólio. A seguir, serão descritas para breve caracterização:

- Estudos de Caso: trata-se de uma técnica para análise e solução de situações reais e/ou hipotéticas, usada em sala de aula e nas atividades de campo para incentivar a discussão de ideias e trocas de experiências entre discentes e docentes. Os alunos poderão desenvolver estudos de caso ao longo do percurso formativo. Essa metodologia resultará na criação de um Banco de Estudos de Casos e de um Observatório do Gestão Comercial. Com isso, o profissional será capacitado a realizar análises qualitativas, identificando as ligações causais, descrevendo o contexto, fazendo avaliações descritivas, confrontando resultados de forma concreta, nas intervenções realizadas em empreendimentos comerciais;
- Oficinas: espaço para desenvolvimento de atividades práticas, de pesquisa, da organização do trabalho, aprofundamento e ampliação do processo de formação do aluno. Poderão envolver ou incluir temáticas articuladoras ou complementares;

- Seminários Temáticos: encontros onde os sujeitos envolvidos no processo ensino-aprendizagem apresentem e discutam, cientificamente, investigações, diagnósticos, intervenções ou experimentos realizados sobre um determinado tema previamente definido, de forma que todos os participantes possam vir, de alguma forma, a contribuir;
- Fóruns: encontros nos quais sujeitos envolvidos no processo, corpo docente e discente, egressos e profissionais, apresentam e discutem experiências de práticas profissionais;
- Visitas técnicas: visitas de estudo às instituições, como estratégia de integração entre teoria e prática;
- Jogos de Empresas: simulações de casos e utilização de software;
- Palestras: otimização para os alunos de oportunidades oriundas de eventos e da capacidade do corpo técnico do Sistema SENAR/CNA/ICNA e outros palestrantes;
- Laboratório em Gestão Comercial: consiste na imersão de alunos, por meio de ações de investigação e intervenção, articulando ensino, pesquisa e extensão. Essas ações são constituídas a partir das demandas dos campos de atuação, planos, programas e projetos governamentais, empresariais e da sociedade civil, em formato de parcerias. São viabilizadas a partir de planos de formação e trabalho, discutidos e definidos conjuntamente entre as instituições envolvidas, gestores, corpo docente e discente. Propõe-se que o laboratório em Gestão Comercial se constitua em um processo continuado de formação e, ao mesmo tempo, em espaço exemplar de viabilização da articulação teoria prática e estudo profissional e acadêmico, potencializando, com isso, o reconhecimento da formação profissional e ampliando o mercado de trabalho para os profissionais egressos da região.
- Aula Expositiva Dialogada: exposição de conteúdos com a participação ativa dos alunos.
- Portfólio: identificação e registro das produções, desafios e dificuldades significativos, constituindo um referencial do conjunto dos trabalhos de cada aluno.

3.2.2. Organização e funcionamento do Curso

O Curso de Tecnologia em Gestão Comercial, funciona no horário noturno, de Segunda a Sexta, das 18:30hs às 21:50hs, e aos sábados de 8hs às 12hs. As avaliações seguem o calendário acadêmico disponibilizado pela Instituição de Ensino, o curso possui carga-horária de 1.740hs.

Quadro 3.1 – Regime de Integralização Curricular

Prazo para Integralização Curricular	Mínimo	Máximo
	2anos 4 semestres	3anos 6 semestres
Regime do curso	Semestral	
Dias anuais úteis	200	
Dias úteis semanais	6 (segunda a sábado)	
Semanas semestrais	18	
Matrículas semestrais / ano	35	
Semanas de provas semestrais	Segue o calendário acadêmico	
Horário de Funcionamento*	Segunda a sexta – noite – 18:30hs às 21:50hs e sábado pela manhã – 8hs às 12hs	
Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)	90h	
Total de créditos do Currículo do Curso	104	
Créditos de Aulas teóricas	98	
Créditos de Aulas práticas	06	
Créditos de Extensão	12	
Hora-aula (min)	50 minutos	
Carga horária do currículo do Curso	1740h	
Hora-aula do currículo do Curso	2.088	
DADOS DE CARGA HORÁRIA DO CURSO	CARGA HORÁRIA	PERCENTUAL
Núcleo Comum – Art. 45 Res. n. 1369/2019-CEPE/UEMA	240	13,79%
Núcleo Específico	1380	79,31%
Sub Total	1620	93,10%
Núcleo Livre	120	6,89%
DADOS DE CARGA HORÁRIA DO CURSO	CARGA HORÁRIA	PERCENTUAL
AC	90	5,17%
TCC	90	5,17%
Estágio Curricular Supervisionado (obrigatório)	90	5,17%

Tabela 3.1 – Demonstrativo de conversão de carga horária em horas-aula no Curso

Categoria	A Carga horária por componente e em horas	B Carga horária por componente e em minutos	C Quantitativo de horas/aula por componente e	D Quantitativo de horários por componente e, por semana	E Quantitativo de minutos de aula por componente e, por semana	F Quantitativo de componente no curso	G Carga horária total	H Horas-aula total
------------------	---	---	---	---	--	---	---------------------------------	------------------------------

Convenção	(h)	(min)	(h/a)	horários/s	(min/a/s)	(cc)	(h)	(h/a)
Base de cálculo	PPC	$B = A \times 60$ min	$C = B : 50$ min	$D = C : 18$ sem	$E = D \times 50$ min	PPC	$G = A \times F$	$H = C \times F$
Disciplinas	60	3.600	72	4	200	23	1.380	1.656
	90	5.400	108	6	300	1	90	108
Estágio	90	5.400	108	6	300	1	90	108
AC	90	5.400	108	6	300	1	90	108
TCC	90	5.400	108	6	300	1	90	108
TOTAL						29	1.740	2.088

Fonte: RESOLUÇÃO nº1233/2016 -CEPE/UEMA - Hora/aula = 50 min

3.2.3.1. Disciplinas presenciais e a distância

O Curso de Tecnologia em Gestão Comercial, *campus* Pedreiras não dispõe de disciplinas em formato EAD. Assim, todas as disciplinas ofertadas no curso são de caráter presencial.

3.2.3.2. Estágio Supervisionado

Segundo o Regimento dos Cursos de Graduação da UEMA, aprovadas pela Resolução nº 1477/2021– CEPE/UEMA, Capítulo I – Dos Cursos de Graduação, Seção VI – Do Estágio Supervisionado, Art. 58, o Estágio Curricular é ato educativo supervisionado, desenvolvido no ambiente de trabalho produtivo para estudantes regularmente matriculados e será regido por regulamento aprovado pelo Colegiado, como parte do projeto pedagógico do curso, devendo conter normas de operacionalização, formas de avaliação e tipos de atividades a serem aceitas. Dessa forma, transcrevemos os parágrafos do referido artigo e seguintes:

§ 1º O Estágio Supervisionado, como um componente curricular, pode ser obrigatório e não obrigatório, conforme determina a legislação vigente e contida nos projetos pedagógicos de cada curso. § 2º O estágio obrigatório é aquele definido como tal no projeto do curso, cuja carga horária é requisito para aprovação e obtenção de diploma. § 3º O estágio não obrigatório é aquele desenvolvido como atividade opcional, acrescida à carga horária regular e obrigatória [...]. § 4º O estágio de vivência teórico-prática exercida pelo estudante para fins de integralização curricular é coordenado pelos cursos e acompanhado pelo professor orientador, podendo ser desenvolvido em instituições jurídicas de direito público ou privado, ou em escolas da comunidade reconhecidas pelo Conselho Estadual de Educação. § 5º O estágio de que trata o caput deste artigo será objeto de instrumento jurídico apropriado, firmado pela entidade concedente do estágio e pela UEMA, na forma legal. [...] Art. 0 O Diretor de Curso fará pré-inscrição dos estudantes no Estágio Supervisionado obrigatório, a ser realizado no período subsequente, cadastrando os dados necessários para o Seguro de Acidentes Pessoais, exigido pela legislação em vigor, encaminhando-os DEM CTP PROG

para análise, com vistas PROPLAD para as providências legais. Art. 1 A carga horária de Estágio Supervisionado obrigatório dos cursos de licenciatura obedecerá às Diretrizes Curriculares Nacionais para a formação inicial em nível superior (cursos de licenciatura, cursos de formação pedagógica para graduados e cursos de segunda licenciatura) e para a formação continuada e às Diretrizes Curriculares dos Cursos de Licenciatura da UEMA. Art. 3 Nos cursos de licenciatura, será realizada a Prática Curricular (405 horas, com 9 créditos práticos) e o Estágio Supervisionado (405 horas, com 9 créditos práticos), vivenciados ao longo do curso. [...] Art. 66 A regularidade do Estágio Supervisionado obrigatório envolve: I. Coordenador de estágio; II. Orientador de estágio; III. Supervisor de campo ou preceptor 3o Nos cursos de licenciatura, o professor referido no parágrafo anterior deverá ser preferencialmente, um professor licenciado do quadro efetivo da UEMA. Art. 70 A avaliação do Estágio Supervisionado obrigatório deverá ser sistemática e contínua, utilizando diferentes instrumentos e formas, e compreende: I. apuração da frequência e atividades previstas no plano de ensino do estágio; II. determinação da nota obtida pelo estudante em relatório e outras atividades vinculadas a aspectos qualitativos e quantitativos do estágio. Parágrafo único. O Estágio Supervisionado obrigatório não dará direito ao exame final, devendo o estudante reprovado nesse componente curricular fazer novo estágio. 69 Cidade Universitária Paulo VI, Avenida Lourenço Vieira da Silva, n.º 1000, Jardim São Cristóvão, CEP. 65055-310, São Luís - MA, Brasil. C.N.P.J. 06.352.421/0001-68 - Criada nos termos da Lei n.º 4.400, de 30/12/1981 www.uema.br | Tel. +55 (98) 2016-8100 Art. 1 Em nenhuma hipótese, o estudante será liberado da realização das atividades de estágio obrigatório.

3.2.3.3. Atividades complementares (AC)

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial da Universidade Estadual do Maranhão tem como alternativas de incorporação do aluno na IES as atividades complementares (AC.), são definidas como atividades acadêmico-científico-culturais que têm como objetivo enriquecer o processo formativo do estudante, por meio de estudos e práticas presenciais e/ou à distância, complementando o processo de aprendizagem e aquisição do conhecimento, incentivar uma sólida formação geral necessária para que o futuro gestor comercial possa vir a superar os desafios de renovadas condições de exercício profissional e de produção do conhecimento.

Além disso, visa estimular práticas de estudo independente, visando uma progressiva autonomia profissional e intelectual do aluno, além de encorajar o desenvolvimento de competências desenvolvidas fora do ambiente escolar, inclusive as que se referirem à experiência profissional julgada relevante para a área de formação considerada.

As atividades complementares previstas no Projeto Pedagógico do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial somam 90 horas e poderão ser realizadas em três grupos diferentes de atividades:

A. Atividades Complementares de Ensino.

B. Atividades Complementares de Pesquisa.

C. Atividades Complementares de Extensão.

Nesse sentido, cumpre-nos ressaltar que é de responsabilidade do discente buscar as oportunidades para a realização das atividades complementares, tendo em vista que o exercício da iniciativa e o da autonomia na construção do próprio currículo constitui fator relevante para o seu desenvolvimento profissional.

As atividades complementares podem ser realizadas pelos graduandos a partir do primeiro semestre letivo do curso, devendo ser comprovadas por meio da apresentação de certificados ou declarações cuja veracidade deverá ser passível de verificação. A análise e a validação das atividades em questão, bem como a pontuação máxima a ser permitida para cada categoria entre as que foram elencadas serão de responsabilidade da secretaria do curso.

Atividades complementares compreendem participação do/a estudante em atividades artísticas, culturais, esportivas, científicas e de representação estudantil seja na Universidade, na comunidade, em instituições, organizações ou outros espaços, visando à aquisição e/ou produção de conhecimentos e habilidades importantes para o exercício profissional, o voluntariado e a cidadania, e que contribuam para a complementação da sua formação pessoal, social, cultural e acadêmica.

Somente serão computadas, a título de Atividades Complementares, aquelas realizadas durante o período estabelecido para a integralização do curso; isto é, durante o período que o discente estiver regularmente matriculado e cursando os componentes curriculares.

Todas as atividades realizadas devem ser comprovadas pelo próprio discente, mediante atestados, declarações, certificados ou relatórios a serem verificados pela secretária do curso.

Compete ao discente:

- I. Integralizar a carga horária destinada às Atividades Complementares, definida na matriz curricular do PPC, bem como acompanhar as orientações do Colegiado de Curso;
- II. Encaminhar a documentação comprobatória da Atividade Complementar à Coordenação do Colegiado do Curso (antes que se encerre o último semestre cursado).

Compete a secretaria do curso:

- I. Orientar a realização das Atividades Complementares ao longo do curso, em termos qualitativos e de carga horária;

- II. Examinar e deliberar pela aprovação de atividades formais, não formais ou informais apresentadas pelo/a estudante e validadas por seu/sua orientador/coordenador da atividade;
- III. Informar ao/à estudante o quantitativo de horas validado, visando à integralização das Atividades Complementares.

Os casos omissos serão analisados pela secretaria de Curso.

3.2.3.4. Trabalho de conclusão de Curso – TCC

O Trabalho de Conclusão do Curso seguirá as exigências da Resolução nº 1477/2021– CEPE/UEMA.

Desse modo, o Regimento de Graduação da UEMA, menciona:

Art. 100 A elaboração de um trabalho científico, observadas as exigências das Normas Técnicas internacionais, denominado Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) para efeito de registro no histórico acadêmico, é condição indispensável para a conclusão de curso de graduação.

Art. 101 O TCC será de autoria de acadêmicos e poderá constituir-se de:

- I. proposta pedagógica, com fundamentação em paradigma educacional;
- II. proposta tecnológica, com base em projeto de pesquisa científica;
- III. projeto metodológico integrado;
- IV. projeto de invenção no campo da engenharia;
- V. produção de novas tecnologias;
- VI. produção de programas de computação de alta resolução;
- VII. produção de trabalho monográfico;
- VIII. produção de artigo científico seguindo as normas de revistas indexadas;
- IX. produção e defesa de relatório de estágio que demonstre a cientificidade da relação teoria e prática desenvolvida no currículo, igualmente na produção do relatório da monitoria.

§ 1º O Trabalho de Conclusão de Curso é de autoria de um único estudante, exceção feita ao TCC que tratar de Proposta, ficando, neste caso, limitado a três acadêmicos, no máximo.

§ 2º A estrutura e formatação gráfica do TCC deverão seguir o padrão específico disponibilizado no endereço eletrônico da Universidade.

Art. 102 A matrícula no componente curricular Trabalho de Conclusão de Curso somente poderá ser realizada desde que:

- I. O estudante não esteja em débito com as disciplinas do currículo objeto de seu trabalho, observado o prazo máximo de integralização curricular.
- II. A requisição do projeto de trabalho seja feita na direção de curso no semestre anterior à realização do TCC, respeitado o trâmite de orientação e homologação pelo colegiado de curso.
- III. O projeto de TCC tenha sido entregue, no período estabelecido pela direção de curso, para submissão e avaliação a critério do colegiado de curso e consequente homologação do parecer do avaliador.

Art. 103 Cada trabalho será desenvolvido sob a orientação pessoal e direta de um professor entre aqueles da área de conhecimento afim com o objeto do trabalho.

§ 1º A orientação acadêmica dos estudantes com necessidades educacionais especiais deverá ser feita com o apoio e de acordo com as recomendações do Núcleo de Acessibilidade - NAU/UEMA.

§ 2º Sem prejuízo de outras atividades, a Assembleia Departamental ou o Colegiado de Curso, na inexistência de Departamento, quando da distribuição de carga horária dos docentes, estabelecerá um percentual para os professores que orientarão trabalhos de conclusão de curso, respeitando o limite dos seus regimes de trabalho.

§ 3º Cada professor poderá orientar até 5 (cinco) trabalhos de conclusão de curso por semestre.

§ 4º Poderão orientar trabalhos de conclusão de curso professores não pertencentes ao quadro da UEMA, desde que haja afinidade entre a especialidade do orientador e o tema proposto, e seja comprovada a sua condição de professor universitário por declaração da IES de origem, ficando as despesas advindas dessa orientação sob a responsabilidade do acadêmico.

§ 5º O documento de que trata o parágrafo anterior deverá ser entregue à direção do curso junto com o projeto de TCC.

§ 6º Pode haver mudança de orientador, a critério do estudante, e interrupção da orientação pelo professor, desde que justificadas por escrito à direção do curso.

Neste Curso, o TCC é apresentado como forma de avaliação no término do curso de graduação. Os TCCs aceitos no curso, são:

- I - Proposta tecnológica, com base em projeto de pesquisa científica;
- II - Produção de trabalho monográfico e
- III - Produção de artigo científico seguindo as normas de revistas indexadas.

O TCC será de autoria de um único aluno, exceção feita ao TCC que tratar de Proposta, ficando neste caso limitado, no máximo, a três acadêmicos.

A estrutura e formatação gráfica do TCC seguem o padrão específico disponibilizado no endereço eletrônico da Universidade (www.uema.br). De modo a garantir a orientação, enfatizamos que podem orientar TCC professores não pertencentes ao quadro da Uema, desde que haja afinidade entre a especialidade do orientador e o tema proposto pelo aluno, e seja comprovada a sua condição de professor universitário por declaração da IES de origem, ficando as despesas advindas dessa orientação sob a responsabilidade do estudante.

Três vias do TCC serão entregues ao Diretor de Curso, que as distribuirá aos professores que comporão a banca examinadora, com antecedência mínima de 10 (dez) dias da data de defesa designada pelo Diretor de Curso.

A Direção de Curso manterá um banco de dados com informações básicas sobre todos os TCC já defendidos e aprovados, devendo conter: autor, título e área temática do trabalho; nome e titulação do professor orientador; data em que se realizou a defesa; número de catálogo na Biblioteca UEMA; e membros da banca examinadora

A banca examinadora será composta por 3 (três) professores da casa ou de outra IES, sendo presidente o professor orientador, 2 (dois) professores membros e mais 2 (dois) professores suplentes; sendo que todos deverão ser indicados pelo Colegiado de Curso.

A versão modificada com as observações feitas pela banca examinadora será entregue após 10 dias úteis à Direção de Curso para posterior encaminhamento à Biblioteca Central.

3.3. Organização dos conteúdos curriculares

O currículo é um conjunto de atividades, de experiências e situações de ensino-aprendizagem, que precisam ser vivenciadas pelos estudantes durante sua formação, essas atividades devem articular as dimensões: humana, técnica, político-social e ética.

3.3.1. Conteúdos curriculares

Quanto aos conteúdos presentes em nosso currículo, elencamos a frente quais são estes: técnica Comercialização e Atendimento; Comércio Eletrônico; Comportamento Organizacional; Contabilidade Comercial; Custo e Formação de Preços; Direito Empresarial; Economia e Mercado; Empreendedorismo; Estrutura e Processos Organizacionais; Finanças e Orçamento Empresarial; Gestão de Pessoas; Gestão pela Qualidade e Melhoria de Processos; Introdução à Administração; Legislação Empresarial e Código de Defesa do Consumidor; Logística; Matemática Financeira; Marketing e Varejo; Metodologia Científica; Planejamento Estratégico Aplicado; Propaganda Publicidade; Técnicas de Negociação; Tecnologia da Informação Aplicada a Administração.

No que se refere a humana, político-social e ética Língua Brasileira de Sinais – LIBRAS; Ética Profissional; Meio Ambiente e Sociedade; Educação à Distância; Português Instrumental e Comunicação Empresarial

Assim, no Ministério da Educação Conselho Nacional de Educação Conselho Pleno Resolução CNE/CP nº 1, de 5 de Janeiro de 2021, capítulo III da Organização e Funcionamento, conforme descrito:

Art. 5º Os cursos de Educação Profissional e Tecnológica podem ser organizados por itinerários formativos, observadas as orientações oriundas dos eixos tecnológicos. § 1º Os eixos tecnológicos deverão observar as distintas segmentações tecnológicas abrangidas, de forma a promover orientações específicas que sejam capazes de orientar as tecnologias contempladas em cada uma das distintas áreas tecnológicas identificadas. § 2º A não identificação de distintas áreas tecnológicas preservará as mesmas orientações dos eixos tecnológicos. § 3º O Catálogo Nacional de Cursos Técnicos (CNCT) e o Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia (CNCST) orientam a organização dos cursos dando visibilidade às ofertas de Educação Profissional e Tecnológica. § 4º O itinerário formativo deve contemplar a articulação de cursos e programas, configurando trajetória educacional consistente e programada, a partir de: I - estudos sobre os itinerários de profissionalização praticados no mundo do trabalho; II - estrutura sócio-ocupacional da área de atuação profissional; e III - fundamentos científico-tecnológicos dos processos produtivos de bens ou serviços. § 5º Entende-se por itinerário formativo na Educação Profissional e Tecnológica o conjunto de unidades curriculares, etapas ou módulos que compõem a sua organização em eixos tecnológicos e respectiva área tecnológica, podendo ser: I -

propiciado internamente em um mesmo curso, mediante sucessão de unidades curriculares, etapas ou módulos com terminalidade ocupacional; II - propiciado pela instituição educacional, mas construído horizontalmente pelo estudante, mediante unidades curriculares, etapas ou módulos de cursos diferentes de um mesmo eixo tecnológico e respectiva área tecnológica; e III - construído verticalmente pelo estudante, propiciado ou não por instituição educacional, mediante sucessão progressiva de cursos ou certificações obtidas por avaliação e por reconhecimento de competências, desde a formação inicial até a pós-graduação tecnológica. § 6º Os itinerários formativos profissionais devem possibilitar um contínuo e articulado aproveitamento de estudos e de experiências profissionais devidamente avaliadas, reconhecidas e certificadas por instituições e redes de Educação Profissional e Tecnológica, criadas nos termos da legislação vigente. § 7º Os itinerários formativos profissionais podem ocorrer dentro de um curso, de uma área tecnológica ou de um eixo tecnológico, de modo a favorecer a verticalização da formação na Educação Profissional e Tecnológica, possibilitando, quando possível, diferentes percursos formativos, incluindo programas de aprendizagem profissional, observada a legislação trabalhista pertinente. 8º Entende-se por eixo tecnológico a estrutura de organização da Educação Profissional e Tecnológica, considerando as diferentes matrizes tecnológicas nele existentes, por meio das quais são promovidos os agrupamentos de cursos, levando em consideração os fundamentos científicos que as sustentam, de forma a orientar o Projeto Pedagógico do Curso (PPC), identificando o conjunto de conhecimentos, habilidades, atitudes, valores e emoções que devem orientar e integrar a organização curricular, dando identidade aos respectivos perfis profissionais.

Conforme as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica, e o Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia– MEC/2010, este Curso organiza seus conteúdos conforme quadro abaixo:

Quadro 3.3.1 – Conteúdos curriculares do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial

Conteúdo das DCN para a Educação Profissional e Tecnológica	Conteúdo do Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia	Conteúdo do Curso
Economia e Mercado	Comércio e Serviços	Comércio e Serviços
Empreendedorismo	Gerência de Vendas	Gerência de Vendas
Comportamento Organizacional	Gestão Comercial - Contact Center	Gestão Comercial - Contact Center
Marketing e Varejo	Gestão de Comércio Varejista	Gestão de Comércio Varejista
Logística Empresarial	Gestão de Concessionárias e Franquias	Gestão de Concessionárias e Franquias

Comercialização e Atendimento	Gestão de Comércio Atacadista e Distribuidor	Gestão de Comércio Atacadista e Distribuidor
Gestão de Pessoas; Gestão pela Qualidade e Melhoria de Processos;	Gestão de Comércio e Serviços	Gestão de Comércio e Serviços
Comércio Eletrônico	Gestão de Comércio Eletrônico	Gestão de Comércio Eletrônico
Tecnologia da Informação Aplicada a Administração	Gestão de Empresa Aérea	Gestão de Empresa Aérea

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

Além das previsões na própria Diretriz Curricular Nacional Geral para a Educação Profissional e Tecnológica, Resolução CNE/CP nº 1/2021, que visa o efetivo desenvolvimento do perfil profissional do egresso, o currículo do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial ainda traz disciplinas, conteúdos e/ou vivências que abordam as temáticas da Educação das Relações Étnico-raciais e História e Cultura Afro-Brasileira, Educação Ambiental, Educação em Direitos Humanos, Temas Relacionados à Pessoa com Deficiência e Disciplina de Libras.

Para tanto, esclarece as previsões dos conteúdos e suas respectivas temáticas nas legislações e a abordagem no Curso:

- Educação das Relações Étnico-Raciais e História e Cultura Afro-brasileira, Africana e Indígena [Base legal – Lei nº 9394/96, com a redação dada pelas Leis nº 10.639/2003 e nº 11.645/2008, e da Resolução CNE/CP nº 1/2004, fundamentada no Parecer CNE/CP nº 3/2004].

A Resolução CNE/CP nº 1/2004 informa as formas de inserção dos conhecimentos concernentes à Educação das Relações Étnico-Raciais e História e cultura Afro-Brasileira, Africana e Indígena nos cursos de graduação, conforme descrito abaixo:

§ 1º As Instituições de Ensino Superior incluirão nos conteúdos de disciplinas e atividades curriculares dos cursos que ministram a Educação das Relações Étnico-Raciais, bem como o tratamento de questões e temáticas que dizem respeito aos afrodescendentes, nos termos explicitados no Parecer CNE/CP 3/2004. (Resolução CNE/CP nº 1/2004)

- Educação Ambiental [Base legal – Decreto nº 4.281/2002 e CNE/CP Resolução nº 2, de 15 de junho de 2012]

A legislação indica a obrigatoriedade de se desenvolver Educação Ambiental em todos os níveis e modalidades de ensino, destacando a interdisciplinaridade e transversalidade como metodologias para se desenvolver a Educação Ambiental. Contudo o art. 16 da Resolução CNE/CP Nº 2/2015 informa que:

A inserção dos conhecimentos concernentes à Educação Ambiental nos currículos da Educação Básica e da Educação Superior pode ocorrer:

- I - pela transversalidade, mediante temas relacionados com o meio ambiente e a sustentabilidade socioambiental;
- II - como conteúdo dos componentes já constantes do currículo;
- III - pela combinação de transversalidade e de tratamento nos componentes curriculares. Parágrafo único. Outras formas de inserção podem ser admitidas na organização curricular da Educação Superior e na Educação Profissional Técnica de Nível Médio, considerando a natureza dos cursos.

- Educação em Direitos Humanos [(Base Legal – Resolução nº 1, de 30 de maio de 2012) e ao Parecer CNE/CP 8/2012 os artigos 6 e 7 das Diretrizes Nacionais para a Educação em Direitos Humanos (Resolução nº 1, de 30 de maio de 2012)].

As referidas resoluções indicam que o tema pode ser desenvolvido das seguintes formas:

- I – pela transversalidade, por meio de temas relacionados aos Direitos Humanos e tratados interdisciplinarmente;
- II – como um conteúdo específico de uma das disciplinas já existentes no currículo escolar;
- III – de maneira mista, ou seja, combinando transversalidade e disciplinaridade.

- Temas relacionados à pessoa com deficiência

Há de se ressaltar que existe a obrigatoriedade da "inclusão em conteúdos curriculares, em cursos de nível superior e de educação profissional técnica e tecnológica, de temas relacionados à pessoa com deficiência nos respectivos campos de conhecimento." (Inciso XIV do art. 28 da Lei 13146, de 6 de julho de 2015)

- Língua Brasileira de Sinais (Libras)

A oferta da Disciplina de Libras é obrigatória para os cursos de licenciaturas e Fonoaudiologia, e optativa para os demais cursos (Decreto nº 5.626/2005).

3.3.2. Matriz Curricular

A Matriz curricular do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial tem como Matriz Curricular as disciplinas descritas abaixo:

Quadro 3.3.2 – Matriz Curricular do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial

ORDEM	DISCIPLINA	CH de disciplina	CH de Extensão
1	Atividades Complementares – AC	90	
2	Comercialização e Atendimento	60	15
3	Comércio Eletrônico	60	15
4	Comportamento Organizacional	60	
5	Contabilidade Comercial	60	
6	Custo e Formação de Preços	60	15
7	Optativa	60	
8	Economia e Mercado	60	15
9	Educação a Distância (EAD)	60	
10	Empreendedorismo	60	
11	Estágio Curricular Supervisionado	90	
12	Estrutura e Processos Organizacionais	60	
13	Ética Profissional	60	
14	Finanças e Orçamento Empresarial	60	15
15	Gestão de Pessoas	60	
16	Gestão pela Qualidade e Melhoria de Processos	60	
17	Introdução a Administração	60	
18	Legislação Empresarial e Código de Defesa do Consumidor	60	15
19	Língua Brasileira de Sinais – LIBRAS	60	

20	Logística e Cadeia de Suprimentos	90	30
21	Matemática Financeira	60	
22	Marketing e Varejo	60	15
23	Optativa	60	
24	Metodologia Científica	60	
25	Planejamento Estratégico Aplicado	60	15
26	Português Instrumental e Comunicação Empresarial	60	
27	Optativa	60	
28	Técnicas de Negociação	60	15
29	Tecnologia da Informação Aplicada a Administração	60	15
30	Optativa	60	
31	Trabalho de Conclusão de Curso – TCC	90	

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

3.3.3. Áreas e Núcleos de formação

A Distribuição das disciplinas do curso estão descritas abaixo com as respectivas carga horárias.

Quadro 3.3.3.1 Distribuição das disciplinas de NE do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial

NÚCLEO ESPECÍFICO					
Ord.	DISCIPLINAS	CH	Créditos		Total
			Teóricos	Práticos	
1	Educação a Distância	60	4	0	4
2	Português Instrumental e Comunicação Empresarial	60	4	0	4
3	Introdução a Administração	60	4	0	4
4	Ética Profissional	60	4	0	4
5	Economia e Mercado	60	4	0	4
6	Legislação Empresarial e Código de Defesa do Consumidor	60	4	0	4
7	Marketing e Varejo	60	4	0	4

8	Contabilidade Comercial	60	4	0	4
9	Gestão de Pessoas	60	4	0	4
10	Tecnologia da Informação Aplicada a Administração	60	4	0	4
11	Finanças e Orçamento Empresarial	60	4	0	4
12	Gestão pela Qualidade e Melhoria de Processos	60	4	0	4
13	Custo e Formação de Preços	60	4	0	4
14	Planejamento Estratégico Aplicado	60	4	0	4
15	Comércio Eletrônico	60	4	0	4
16	Logística e gestão da cadeia de suprimento	90	6	0	6
17	Comercialização e Atendimento	60	4	0	4
18	Técnicas de Negociação	60	4	0	4
19	Atividades Complementares – AC	90	0	2	2
20	Estágio Curricular Supervisionado	90	0	2	2
21	Trabalho de Conclusão de Curso - TCC	90	0	2	2
TOTAL		1380	74	6	80

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

Quadro 3.3.3.2 Distribuição das disciplinas de NC do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial

NÚCLEO				
COMUM				
DISCIPLINAS	CH	Créditos		Total
		Teóricos	Práticos	
Metodologia Científica	60	4	0	4
Língua Brasileira de Sinais – LIBRAS	60	4	0	4
Matemática Financeira	60	4	0	4
Empreendedorismo	60	4	0	4
TOTAL	240	16	0	16

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

Quadro 3.3.3.3 Distribuição das disciplinas de NL do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial

NÚCLEO LIVRE

O rd .	DISCIPLINAS	CH	Créditos		Total
			Teóricos	Práticos	
1	Tópicos Emergentes em ...	60	4	0	4
2	Meio Ambiente e Sociedade	60	4	0	4
3	Propaganda, Publicidade e Merchandasing	60	4	0	4
4	Comercio Exterior	60	4	0	4
5	Direito Empresarial	60	4	0	4
TOTAL EXIGIDO		120 h			

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

3.3.4. Estrutura Curricular periodizada

Quadro 3.3.4.1 Estrutura curricular do curso de Tecnologia em Gestão Comercial

CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL							
Vigência a partir de 2022.1							
Ord.	1º PERÍODO - DISCIPLINAS	Núcleo	CH	Créditos			Total
				Teóricos	Práticos	Extensão	
1	Educação a Distância	NE	60	4	0		4
2	Português Instrumental e Comunicação Empresarial	NE	60	4	0		4
3	Introdução à Administração	NE	60	4	0		4
4	Metodologia Científica	NC	60	4	0		4
5	Ética Profissional	NE	60	4	0		4
6	Economia e Mercado	NE	60	4	0	1	4
7	Legislação Empresarial e Código de Defesa do Consumidor	NE	60	4	0	1	4
SUBTOTAL			420	28	0	2	28

Ord.	2º PERÍODO - DISCIPLINAS	Núcleo	CH	Créditos			Total
				Teóricos	Práticos	Extensão	

1	Optativa I	NL	60	4	0		4
2	Marketing e Varejo	NE	60	4	0	1	4
3	Contabilidade Comercial	NE	60	4	0		4
4	Gestão de Pessoas	NE	60	4	0		4
5	Tecnologia da Informação Aplicada à Administração	NE	60	4	0	1	4
6	Finanças e Orçamento Empresarial	NE	60	4	0	1	4
SUBTOTAL			360	24	0	3	24

Ord.	3º PERÍODO - DISCIPLINAS	Núcleo	CH	Créditos			Total
				Teóricos	Práticos	Extensão	
1	Optativa II	NL	60	4	0		4
2	Gestão Pela Qualidade e Melhoria de Processos	NE	60	4	0		4
3	Custo e Formação de Preços	NE	60	4	0	1	4
4	Planejamento Estratégico Aplicado	NE	60	4	0	1	4
5	Comércio Eletrônico	NE	60	4	0	1	4
6	Logística e Cadeia de Suprimentos	NE	90	6	0	2	6
SUBTOTAL			390	26	0	5	26

Ord.	4º PERÍODO - DISCIPLINAS	Núcleo	CH	Créditos			Total
				Teóricos	Práticos	Extensão	
1	Língua Brasileira de Sinais - LIBRAS	NC	60	4	0		4
2	Comercialização e Atendimento	NE	60	4	0	1	4
3	Matemática Financeira	NC	60	4	0		4
4	Técnicas de Negociação	NE	60	4	0	1	4
5	Empreendedorismo	NC	60	4	0		4
6	Atividades Complementares (AC)	NE	90	0	2		2
7	Estágio Curricular Supervisionado	NE	90	0	2		2
8	Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)	NE	90	0	2		2
SUBTOTAL			570	20	6	2	26
CARGA HORÁRIA TOTAL DO CURSO			1.740	98	6	12	104

4. CAPÍTULO 4 CORPO DOCENTE, TÉCNICO-PEDAGÓGICO E ADMINISTRATIVO DO CURSO

O corpo docente do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial é formado por seis docentes, todos em regime de contratação temporária.

NOME	FUNÇÃO	TITULAÇÃO	Formação
Carmem Lucia de Moraes Costa	Diretor do CESPE	Especialista	Especialização em Gestão e Orientação Educacional
Ian Rocha da Silva	Diretor do Curso	Especialista	Especialista Administração Pública; MBA em Gestão em Logística e Operações Internacionais
Aline da Silva Nascimento	Docente	Especialista	Especialização em MBA EM Gestão de Pessoas e Liderança
Plinio Gonçalves Fahd	Docente	Mestrando	Especialização em Pós-Graduação L. Sam Contabilidade Internacional
Janete Araújo da Silva	Docente	Especialista	Especialização em MBA Em Gestão Da Qualidade.
Deymika Florêncio Carvalho	Docente	Mestre	Mestre em Letras - Linha Texto e Discurso
Silvana de Oliveira Freitas	Docente	Mestre	Mestrado em Contabilidade e Administração.
Tatiane Rodrigues Silva	Docente	Especialista	Especialização em Docência do Ensino Superior
Nivea Patrice de Melo Costa	Docente	Especialista	Especialização em Gestão Pública.
Jaimy Paulo da Silva Rego	Docente	Mestre	Mestrado em Administração
Fransuele Machado de Moura	Docente	Especialista	Especialização em Docência do Ensino Superior.

Diomedes Pinheiro Lima	Discente	Graduado	Graduando em Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial
------------------------	----------	----------	---

Nome	Disciplinas
Aline da Silva Nascimento	PROPAGANDA, PUBLICIDADE E MERCHANDISING, MARKETING E VAREJO, GESTÃO DE PESSOAS.
Deymika Florêncio Carvalho	PORTUGUÊS INSTRUMENTAL E COMUNICAÇÃO EMPRESARIAL, LÍNGUA BRASILEIRA DE SINAIS – LIBRAS.
Fransuele Machado de Moura	MEIO AMBIENTE E SOCIEDADE, EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA, ÉTICA PROFISSIONAL, ESTÁGIO CURRICULAR SUPERVISIONADO.
Jaimy Paulo da Silva Rego	INTRODUÇÃO A ADMINISTRAÇÃO, METODOLOGIA CIENTÍFICA, TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO APLICADA A ADMINISTRAÇÃO, LOGÍSTICA E GESTÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS.
Janete Araújo da Silva	GESTÃO PELA QUALIDADE E MELHORIA DE PROCESSOS, CUSTO E FORMAÇÃO DE PREÇOS, EMPREENDEDORISMO, TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO.
Nivea Patrice de Melo Costa	PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO APLICADO, PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO APLICADO, COMERCIALIZAÇÃO E ATENDIMENTO.
Plinio Gonçalves Fahd	TÓPICOS EMERGENTES, MATEMÁTICA FINANCEIRA.
Silvana de Oliveira Freitas	ATIVIDADES COMPLEMENTARES – AC, LEGISLAÇÃO EMPRESARIAL E CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR, TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO – TCC.
Tatiane Rodrigues Silva	ECONOMIA E MERCADO, CONTABILIDADE COMERCIAL, FINANÇAS E ORÇAMENTO EMPRESARIAL.

4.1. Gestão do Curso

Quadro 4.1 – Gestão do Curso

Nome	Regime		Formação	Titulação/Área	Situação funcional		
	20h	40h			Contratado	Efetivo	Comissionado
IAN ROCHA DA SILVA	x		Administração	Especialista Administração Pública; MBA em Gestão em Logística e Operações Internacionais	X		

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

4.2. Corpo docente

O Corpo Docente do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial é formado por docentes, todos em regime de contratação temporária.

Quadro 4.2 – Corpo docente do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial

Nome	Regime			Titulação	Situação funcional		Experiência Profissional do docente	Exercício docente a educação Superior	Disciplinas ministradas	Número de produção últimos 5 anos
	20h	40h	Tide		Contratado	Efetivo				
Ian Rocha da Silva	X			Especialista	X		2,5 anos	2,5 anos	15	0
Plinio Gonçalves Fahd	X			Mestrando	X		5 anos	2 anos	12	
Aline da Silva Nascimento	X			Especialista	X		9 anos	1 ano	8	
Deymika Florêncio Carvalho	X			Mestre	X		1,5 anos	1 ano	2	
Janete Araújo da Silva	X			Mestre	X		10 anos		3	
Silvana de Oliveira Freitas	X			Mestre	X		8 anos		3	
Tatiane Rodrigues Silva	X			Especialista	X		11 anos		3	
Nivea Patrice de Melo Costa	X			Especialista	X		8,5 anos		3	
Jaimy Paulo da Silva Rego	X			Mestre	X		15 anos		3	
Fransuele Machado de Moura	X			Especialista	X		4 anos		3	

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

4.3. Núcleo Docente Estruturante

O Núcleo Docente Estruturante do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial é formado por oito docentes, todos em regime de contratação temporária.

Quadro 4.3 – Núcleo Docente Estruturante do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial

Portaria nº 011/2022	
NOME	TITULAÇÃO
Aline da Silva Nascimento	Docente
Plinio Gonçalves Fahd	Docente
Janete Araújo da Silva	Docente
Silvana de Oliveira Freitas	Docente
Tatiane Rodrigues Silva	Docente
Nivea Patrice de Melo Costa	Docente
Jaimy Paulo da Silva Rego	Docente
Fransuele Machado de Moura	Docente

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

4.4. Colegiado do Curso

O Colegiado é um órgão deliberativo e consultivo do Curso, conforme o que determina o Art. 49 e seus segmentos do Estatuto da Universidade Estadual do Maranhão, seção V, reproduzido ainda, no Art. 20 e seus segmentos, do Regimento dos Órgãos Deliberativos e Normativos da Universidade Estadual do Maranhão:

Art. 49 Os Colegiados de Curso são órgãos deliberativos e consultivos dos Cursos e terão a seguinte composição:

- I - o Diretor de Curso como seu Presidente;
 - II - representantes dos Departamentos cujas disciplinas integrem o Curso, na razão de um docente por cada quatro disciplinas ou fração;
 - III- um representante do corpo discente por habilitação.
- Art. 20 Os Colegiados de Curso terão a seguinte composição:
- I - o diretor de Curso como seu presidente;
 - II - representantes dos Departamentos cujas disciplinas integrem o Curso, na razão de um docente por cada quatro disciplinas ou fração;
 - III - um representante do corpo discente por habilitação.

No Curso de Tecnologia em Gestão Comercial, o Colegiado de Curso é composto pelos seguintes professores e representante discente:

Quadro 4.4 – Colegiado do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial

Portaria nº 10/2022	
Nome	Representação
Ian Rocha da Silva	DIRETOR DO CURSO

Aline da Silva Nascimento	DOCENTE
Plinio Gonçalves Fahd	DOCENTE
Janete Araújo da Silva	DOCENTE
Silvana de Oliveira Freitas	DOCENTE
Tatiane Rodrigues Silva	DOCENTE
Nívea Patrice de Melo Costa	DOCENTE
Jaimy Paulo da Silva Rego	DOCENTE
Fransuele Machado de Moura	DOCENTE
Diomedes Pinheiro Lima	DISCENTE

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

4.5. Corpo Técnico-Administrativo

Além do gestor, o referido Curso conta ainda com o apoio dos técnicos administrativos, conforme relação abaixo:

Quadro 4.5 – Técnicos Administrativos do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial

NOME	FUNÇÃO	TITULAÇÃO
Carmem Lucia de Moraes Costa	Diretor do CESPE	Especialista
Ian Rocha da Silva	Diretor do Curso	Especialista

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

4.6. Estagiários e Bolsistas no Curso

O Curso de Tecnologia em Gestão Comercial ainda não possui estagiários ou bolsistas, pois a maior parte do seu corpo discente possui vínculo empregatício, fazendo com que o curso ainda não tenha estagiários ou bolsistas atuantes no *campus* Pedreiras.

5. CAPÍTULO 5 INFRAESTRUTURA E INSTALAÇÕES

A infraestrutura do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial está organizada para atender às atividades da gestão educacional, dos serviços administrativos e do desenvolvimento pedagógico deste curso de graduação.

Os espaços pedagógicos atendem às demandas da formação profissional proposta para este curso, conforme recomendam as legislações já citadas.

O Centro de Estudos Superiores de Pedreiras contempla um bom funcionamento, composto de pavimentos, rampas de acesso, área de vivência, de acordo com o previsto no projeto arquitetônico.

5.1. Espaço físico

Quadro 5.1 – Espaço físico em geral

DESCRIÇÃO	QTDE.	ÁREA
Sala de aula	5	7,19m ²
Laboratório	1	7,85m ²
Sala da coordenação	1	4,11m ²
Sala da secretaria	1	5,50m ²
Sala dos professores	1	5,50m ²
Biblioteca	1	06,72 m ²
Cantina	1	3.500 m ²
WC feminino	1	2,12m ²
WC masculino	1	2,12m ²
WC PNE	1	03,52 m ²
Corredores	0	-
Área livre	1	135,40 m ²
AUDITÓRIO	1	30,80 m ²
ACESSO PRINCIPAL	1	16,10 m ²

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

5.2. Móveis e equipamentos

Quadro 5.2 – Equipamentos multimídia

DESCRIÇÃO	QNTDE
TV	1
Datashow	5
Caixa de som amplificada	1
Computador	25

Fonte: NDE do curso de Tecnologia em Gestão Comercial/Campus Pedreiras, 2023.

5.3. Acervo

O acervo bibliográfico destinado ao Curso Superior de Tecnologia de Gestão Comercial de Pedreiras é composto de 300 exemplares disponíveis para o uso do corpo estudantil do *campus*.

5.4. Tecnologias Digitais de Informação e Comunicação

As características dinâmicas e mutáveis da sociedade atual permitiram ao Curso de Tecnologia em Gestão Comercial do Centro de Estudos Superiores de Pedreiras – MA, a possibilidade de inserir nos princípios dinamizadores de seu currículo a utilização considerável das Tecnologias Digitais da Informação e Comunicação (TDICs), ao tempo que permite o redimensionamento do papel do professor.

REFERÊNCIAS

ÂMBITO FEDERAL:

- Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996. Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional;
- Parecer CNE/CES nº 436/2001, aprovado em 02 de abril de 2001. Dispõe sobre a Formação de Tecnólogos.
- Resolução CNE/CP nº 1, de 5 de janeiro de 2021 - Define as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica.
- Resolução nº 1 - CNE/CP, de 17 de junho de 2004. Institui Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação das Relações Étnico-Raciais e para o Ensino de História e Cultura Afro-Brasileira e Africana;
- Decreto nº 5.296, de 2 de dezembro de 2004. Estabelece normas gerais e critérios básicos para a promoção da acessibilidade das pessoas portadoras de deficiência ou com mobilidade reduzida.
- Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional e Tecnológica.
- Portaria nº 413, de 11 de maio de 2016.
- Lei nº 11.788, de 25 de setembro de 2008. Dispõe sobre o estágio de estudantes.
- Resolução nº 1 - CONAES, de 17 de junho de 2010. Normatiza o Núcleo Docente Estruturante;
- Resolução nº 1 - CNE/CP, de 30 de maio de 2012. Estabelece Diretrizes Nacionais para a Educação em Direitos Humanos;
- Resolução nº 2 - CNE/CP, de 15 de junho de 2012. Estabelece as Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Ambiental;

- Decreto nº 8.368, de 2 de dezembro de 2014. Regulamenta a Lei nº 12.764, de 27 de dezembro de 2012, que institui a Política Nacional de Proteção dos Direitos da Pessoa com Transtorno do Espectro Autista;
- Lei nº 13.146, de 6 de julho de 2015. Institui a Lei Brasileira de Inclusão da Pessoa com Deficiência (Estatuto da Pessoa com Deficiência);

ÂMBITO ESTADUAL:

- Decreto nº 15.581, de 30 de maio de 1997. Aprova o Estatuto da Universidade Estadual do Maranhão - UEMA.
- Resolução nº 109 - CEE/MA, de 17 de maio de 2018. Estabelece normas para a Educação Superior no Sistema Estadual de Ensino do Maranhão e dá outras providências.

ÂMBITO INSTITUCIONAL:

- Decreto nº 15.581, de 30 de maio de 1997. Aprova o Estatuto da Universidade Estadual do Maranhão – UEMA;
- Resolução nº 886/2014 - CONSUN/UEMA, de 11 de dezembro de 2014. Cria o Núcleo de Acessibilidade da Universidade Estadual do Maranhão;
- Resolução nº 891 – CONSUN/UEMA, de 31 de março de 2015. Aprova o Regimento do Núcleo de Acessibilidade da Universidade Estadual do Maranhão - UEMA e dá outras providências.
- Resolução nº 1233, de 6 de dezembro de 2016-CEPE-UEMA – dispõe sobre a regulamentação de hora-aula e dos horários nos cursos de graduação presenciais da Universidade Estadual do Maranhão;
- Resolução nº 1369 - CEPE/UEMA, de 21 de março de 2019. Estabelece o Regimento dos Cursos de Graduação da Universidade Estadual do Maranhão;
- Resolução nº 1023 – CONSUN/UEMA, de 21 de março de 2019. Regulamenta o Núcleo Docente Estruturante – NDE no âmbito dos cursos de graduação da Universidade Estadual do Maranhão;
- Plano de Desenvolvimento Institucional – PDI (2016-2020).

APÊNDICES

APÊNDICE A – Ementários e Referências

1º PERÍODO		
DISCIPLINA: Educação a Distância (EAD)	CH de Extensão	CH da Disciplina 60 h
Ementa: Fundamentos da EaD; Organização de sistemas de EaD: Processo de comunicação em EaD, Processo de Tutoria, Avaliação na EaD, Processo de Gestão e Material Didático; Relação dos sujeitos da prática pedagógica no contexto da EaD; Ambiente Virtuais de Aprendizagem na EaD; Apropriação do ambiente de Aprendizagem (específico).		
REFERÊNCIAS BÁSICAS CATAPAN, Araci Hack et al. Introdução à educação a distância. Florianópolis: UFSC, 2008. A EDUCAÇÃO à distância dentro do cenário brasileiro. Produção de Nehemias Pinto Bandeira. Direção de Marcelo Sousa Pinheiro. São Luís: UEMANET, 2013. 3 videoaula (13 min 36 s). A EVOLUÇÃO no processo de comunicação e suas implicações na sociedade. Produção de Nehemias Pinto Bandeira. Direção de Marcelo Sousa Pinheiro. São Luís: UEMANET, 2013 4 videoaula (13 min 54 s). FILATRO, A. Design Instrucional na Prática. Editora Pearson Prentice Hall: São Paulo, 2008. O QUE é e como aprender a distância. Produção de Nehemias Pinto Bandeira. Direção de Marcelo Sousa Pinheiro. São Luís: UEMANET, 2013. 1 videoaula (14 min 36 s). O PROCESSO da educação a distância. Produção de Nehemias Pinto Bandeira. Direção de Marcelo Sousa Pinheiro. São Luís: UEMANET, 2013. 2 videoaula (16 min 10 s). REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES GORDON, S. R. Sistemas de informação: uma abordagem gerencial. 8. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2006. MORAN, José. Vídeo o que é EAD. Disponível em: https://www.youtube.com/watch?v=MdPqYTWrKKc>. Acesso em: 09 ago. 2014.		

LITTO, F. M & Formiga, M (org.). **Educação a Distância**: o estado da arte. São Paulo, SP: Pearson Prentice Hall, 2008.

DISCIPLINA: Português Instrumental e Comunicação Empresarial	60 h
Ementa: Linguagem. Código e língua. Elementos da comunicação. Relações sintáticas. Morfologia dos vocábulos. Níveis de linguagem. Leitura de textos. Comunicação comercial, formal e oficial. Ciência da Linguagem e sua aplicabilidade na empresa. Conceitos da norma culta da língua portuguesa escrita e falada. Técnicas de redação. Qualidade no texto. Coesão e concisão. Redação comercial. Correspondência comercial. Arte de falar em público.	
REFERÊNCIAS BÁSICAS BELTRÃO, Odacir. Correspondência: linguagem & comunicação oficial, comercial, bancária, particular. 23.ed.rev.e atual. São Paulo: Atlas, 2007. CONTENTE, M. A. Leitura e a escrita: estratégias de ensino para todas as disciplinas. Lisboa: Presença, 2004. FARACO, C. Emílio; MOURA, F. Mário de. Gramática. São Paulo: Ática, 2004. FIORIN, José L. SAVIOLI; F. P. Lições de texto: leitura e redação. São Paulo: Ática, 2003. INFANTE, Ulisses. A gramática da língua portuguesa. São Paulo: Scipione, 2000. MUÑOZ, Isidro Cano. A arte de falar em público – como fazer apresentações comerciais sem medo. São Paulo: Cengage Learning, 2008. SCHULER, Maria. Comunicação estratégica. São Paulo: Atlas, 2004. REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES LIMA, A. Oliveira. Manual de redação oficial: teoria, modelos e exercícios. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, [2009]. MARTINS, Dileta Silveira; ZILBERKMOP, Lúbia Sciliar. Português Instrumental: de acordo com as atuais normas da ABNT. 27. ed. São Paulo: Atlas, 2008. TORQUATO, Gaudêncio. Tratado de Comunicação organizacional e política. São Paulo: Cengage Learning, 2008.	
DISCIPLINA: Introdução à Administração	60 h
Ementa: Introdução à Administração: mercado de trabalho; conceito de administração; O administrador e seu papel na sociedade atual; Habilidades e níveis administrativos; legislação profissional. As organizações: conceitos e ambientes competitivos. Funções	

administrativas e organizacionais. Evolução das teorias administrativas. Composição organizacional e processo administrativo. Novas tendências. A administração empresarial em face das mudanças: desafios, tendências e oportunidades.

REFERÊNCIAS BÁSICAS

SILVA, Reinaldo O. da. **Teorias da administração**. São Paulo: Pioneira Thompson Learning, 2012.

CHIAVENATO, Idalberto. **Teoria geral da administração**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Fundamentos de administração**: manual compacto para as disciplinas TGA e introdução à administração. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

MORGAN, Gareth. **Imagens da Organização**. São Paulo: Atlas, 2010.

REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES

MOTTA, Fernando C. Prestes; VASCONCELOS, Isabella F. Gouveia de. **Teoria geral da administração**. 3. ed. rev. São Paulo: Cengage learning, 2008.

FERREIRA, Aurélio B. de Hollanda. **Novo dicionário da língua portuguesa**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2006.

LACOMBE, Francisco José Masset; HEILBORN, Gilberto Luiz José. **Administração**: princípios e tendências. 2. ed. rev. atual. São Paulo: Saraiva, 2008.

DISCIPLINA: Metodologia Científica	60 h
Ementa: O papel da ciência. Tipos de conhecimento, método e técnica. O processo de pesquisa. Trabalhos Acadêmicos: tipos, características e estrutura. Pesquisa qualitativa. Normatização e estilo de redação. Elaboração da proposta de projeto de conclusão de curso. Finalidade da metodologia científica. Os métodos científicos. A pesquisa enquanto instrumento de ação reflexiva, crítica e ética. Tipos, níveis, etapas e planejamento da pesquisa científica. Diretrizes básicas para elaboração de trabalhos didáticos, acadêmicos e científicos. Normas Técnicas da ABNT para referências, citações e notas de rodapé.	
REFERÊNCIAS BÁSICAS ANDRADE, M. M. Introdução à metodologia do trabalho científico: elaboração de trabalhos na graduação. 9ª ed. São Paulo: Atlas, 2009. ASSOCIAÇÃO Brasileira de. Normas Técnicas. NBR 14724: Informação e Documentação: Apresentação de Trabalhos Acadêmicos. Rio de Janeiro, 2011.	

ASSOCIAÇÃO Brasileira de Normas Técnicas. **NBR 6023: Informação e Documentação:**

Elaboração de Referências. Rio de Janeiro, 2018.

MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 297 p.

RAMOS, A. **Metodologia da pesquisa científica**: como uma monografia pode abrir o horizonte do conhecimento. São Paulo: Atlas, 2009. 246 p.

REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES

DEMO, P. **Pesquisa e informação qualitativa**. Campinas: Papirus, 2001.

GIL, A. C. **Como escrever projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 184p.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do trabalho científico**. 22 ed. Cortez. São Paulo: 2002.

DISCIPLINA: Ética Profissional	60 h
Ementa: Ética - princípios fundamentais e problemáticos. Fundamentos, objetivos e subjetivos da Ética. Ética Empresarial. Abrangência da Ética, Gestão, Técnica e Ética. Deontologia profissional. Empresa e a Responsabilidade Social. Doutrinas e aplicações nas Organizações.	
REFERÊNCIAS BÁSICAS NETO, José A Mattar. Filosofia e ética na administração. São Paulo: Saraiva, 2008. SÁ, Antônio Lopes. Ética profissional. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2004. SROUR, Robert Henry. Ética empresarial. São Paulo: Campus, 2000. REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES ALBUQUERQUE, Jose de Lima. Gestão Ambiental e Responsabilidade social: conceitos, ferramentas e aplicações. São Paulo: Atlas, 2009. BARBIERI, José C. CAJAZEIRA, Jorge Reis. Responsabilidade social empresarial. Saraiva, 2008. FERREIRA, Windys B. Será que sou a favor ou contra uma escola de qualidade para todos? In: Inclusão - Revista da Educação Especial. Out/2005. GALLO, Sylvio. Ética e cidadania: caminhos da filosofia. São Paulo: Papyrus, 2002. TACHIZAWA, Takeshy. Gestão ambiental e responsabilidade social corporativa. São Paulo: Atlas, 2009. VASQUEZ, Adolfo Sanchez. Ética. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1999.	

DISCIPLINA: Economia e Mercado	CH de Extensão 15 h	60 h
Ementa: Fundamentos e conceitos econômicos básicos. Problemas econômicos fundamentais. Fatores de produção. A moderna teoria econômica. Microeconomia. Preços e quantidades sob o regime de plena concorrência. Externalidades. A macroeconomia. Políticas monetárias e política cambial. Reflexão sobre economia internacional. Crescimento e desenvolvimento econômico.		
REFERÊNCIAS BÁSICAS BRUNSTEIN, Israel. Economia de empresas: gestão econômica de negócios. São Paulo: Atlas, 2006. MANKIW, N. Gregory. Introdução à economia: princípios de micro e macroeconomia. Rio de Janeiro: Campus, 2006. ROSSETI, J. P. Introdução à economia. 21ª ed. São Paulo: Atlas, 2016. SOUZA, Nali de Jesus. Economia básica. São Paulo: Atlas, 2009. VARIAN, Hal R. Microeconomia: princípios básicos. 7.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006 REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES GREMAUD, A. P. et al. Economia brasileira contemporânea. São Paulo: Atlas, 2004. MENDES, Judas Tadeu Grassi. Economia: fundamentos e aplicações. São Paulo: Prentice Hall, 2005. MENEZES, Luís César de Moura. Gestão de projetos. 2.		
DISCIPLINA: Legislação Empresarial e Código de Defesa do Consumidor		60 h
Ementa: Noções introdutórias de instituições de Direito Público e Privado. Evolução histórica do Direito Empresarial. Teoria da empresa. Empresa e empresário individual. Nome empresarial. Estabelecimento empresarial. Direito de propriedade industrial. Contrato de sociedade. Espécies de sociedades. Tipos de sociedades. Falência e recuperação de empresa. E-Commerce. Relação de consumo (consumidor e fornecedor). Política nacional de relações de consumo. O advento da Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990 (Código de proteção do consumidor). Dos direitos básicos do consumidor. Da qualidade de produtos e serviços. Da prevenção e da reparação dos danos.		

REFERÊNCIAS BÁSICAS

BRAGA NETTO, Felipe Peixoto. **Manual de direito do consumidor**. Bahia: Juspodivm, 2014.

MAMEDE, Gladston. **Manual de Direito Empresarial**. São Paulo: Atlas, 2013.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. **Direito empresarial esquematizado**. São Paulo: Método, 2013.

REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES

BORBA, José Edwaldo Tavares. **Direito societário**. Rio de Janeiro: Renovar, 2012.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito comercial**. São Paulo: Saraiva, 2014.

NEGRÃO, Ricardo. **Manual de direito comercial e de empresa**. São Paulo: Saraiva, 2013.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial**. São Paulo: Saraiva, 2013.

2º PERÍODO

DISCIPLINA: Marketing e Varejo	CH de Extensão 15 h	60 h
---------------------------------------	--------------------------------	-------------

Ementa: Conceitos básicos em marketing e varejo. O papel do Marketing e do varejo nas organizações e na sociedade. Sistemas de Marketing. Visão sistêmica do composto mercadológico integrado à dinâmica das empresas: o produto/serviço, a comunicação com o mercado, à distribuição e o preço. Venda. As estratégias de Marketing para produto/serviço e marcas. As responsabilidades sociais e éticas. Tipologia e estruturas do varejo.

REFERÊNCIAS BÁSICAS

DANTAS, Edmundo Brandão. **Marketing descomplicado**. Brasília: Editora Senac-DF, 2005.

GRAZZIOTIN, Gilson. **A arte do varejo: o pulo do gato está na compra**. 5.ed. São Paulo: Editora Senac São Paulo, 2007.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 12 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

PARENTE, Juracy. **Varejo no Brasil: gestão e estratégia**. São Paulo: Atlas, 2000.

REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES

BONAVITA, J.R.; DURO, Jorge. **Marketing para não-marqueteiros**: introdução ao marketing para profissionais em mercados competitivos. Rio de Janeiro: Editora Senac Rio, 2001.

DANTAS, Edmundo Brandão. **Atendimento ao público nas organizações**: quando o marketing de serviços mostra a cara. Brasília: Editora Senac -DF, 2004.

KOTLER, Philip. **Marketing para o século XXI**: como criar, conquistar e dominar mercados. São Paulo: Futura, 1999.

WIND, Y. **Marketing de convergência**: estratégias para conquistar o novo consumidor. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2003.

RATTO, Luiz. **Comércio**: um mundo de negócios. Rio de Janeiro: Senac, 2004.

DISCIPLINA: Contabilidade Comercial	60 h
Ementa: Fundamentos de contabilidade. Entendimento da relação entre custo, volume e lucro. Informações contábeis para tomada de decisão. Campo de aplicação da contabilidade: entidades econômico-administrativas. Interpretação de análises e indicadores das demonstrações financeiras. Plano de contas.	
REFERÊNCIAS BÁSICAS ARAÚJO, Adriana Maria Procópio; ASSAF, Alexandre. Introdução à contabilidade. São Paulo: Atlas, 2004. BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. A contabilidade empresarial. São Paulo: Atlas, 2006. MARION, José Carlos. Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2005. REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES ANGELO, Claudio Felisoni de; SILVEIRA, José Augusto Giesbrecht; FÁVERO, Luiz Paulo Lopes. Finanças no varejo: gestão operacional: exercícios práticos com respostas. 3 ed. São Paulo: Saint Paul Editora, 2006. CHAGAS, Gilson. Contabilidade geral simplificada. Brasília: Senac, 2005. 310 p. FRANCO, Hilário. Contabilidade geral. São Paulo: Atlas, 2004. MARION, José Carlos. Contabilidade empresarial. 14 ed. São Paulo: Atlas, 2009. TRISTÃO, Gilberto; SILVA, Cesar Augusto Tibúrcio. Contabilidade Básica. São Paulo: Atlas, 2005.	

DISCIPLINA: Gestão de Pessoas	60 h
Ementa: Introdução à gestão de pessoas. Análise dos processos de gestão de pessoas; Tendências atuais e os desafios da gestão de pessoas; Prática de recrutamento e Seleção, Treinamento e desenvolvimento de Pessoas. Abordagens sobre liderança; Competências e habilidades de um líder; Gestão de equipes.	
REFERÊNCIAS BÁSICAS BARROS, Betânia Tanure. A gestão de pessoas no Brasil. 1ª edição. Rio de Janeiro: Campus, 2006. BERGAMINI, C.W. Psicologia aplicada à administração de empresas: psicologia do comportamento organizacional. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2007. CHIAVENATO, Idalberto. Administração de recursos humanos: fundamentos básicos. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2006. REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES ARAÚJO, Luis César G. de. Gestão de pessoas: estratégia e integração organizacional. São Paulo: Atlas, 2006. DEMO, Gisela. Políticas de gestão de pessoas nas organizações: aspectos legais, trabalhistas, sindicais, pessoais e justiça organizacional. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2006.	
DISCIPLINA: Tecnologia da Informação Aplicada a Administração	60 h
Ementa: Conceitos de dados, informação e conhecimento. O contexto atual da computação. Conceitos básicos da TI. Visão geral dos Sistemas de informações. Conceitos básicos de software. Visão geral sobre banco de dados. O contexto da internet. A TI aplicada ao comércio e serviços.	
REFERÊNCIAS BÁSICAS CRUZ, Tadeu. Sistemas, organização e métodos: estudo integrado das novas tecnologias da informação e introdução à gerência do conteúdo e do conhecimento. 3 ed.: rev. atual. ampl. São Paulo: Atlas, 2002. 276 LAUDON, Kenneth C.; LAUDON, Jane P. Sistemas de informação gerenciais. 7. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007. O'BRIEN, James A.	

Sistemas de informação e as decisões gerenciais na era da internet. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES

ALBERTIN, Alberto Luiz; ALBERTIN, Rosa Maria de Moura. Tecnologia de informação e desempenho empresarial: as dimensões de seu uso e sua relação com os benefícios de negócio. São Paulo: Atlas, 2005. FRANCO JR., Carlos F. E-Business na infoera: o impacto da infoera na administração de empresas. 4 ed. São Paulo Atlas, 2006. MEIS, Leopoldo de. Ciência, educação e o conflito humano-tecnológico. 2 ed. São Paulo: Senac, 2002. STAIR, Ralph M. Princípios de sistema de informação. São Paulo: Cengage Learning, 2011. TURBAN, Efraim; RAINER JR., R. Kelly; POTTER, Richard E. Introdução a sistemas de informação: uma abordagem comercial. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

DISCIPLINA: Finanças e Orçamento Empresarial	CH de Extensão 15 h	60 h
Ementa: Finanças nas empresas. Políticas de investimento, financiamento e dividendos. Criação de valor para os acionistas. Introdução à Análise de Risco e à Teoria de Investimentos. Avaliação do investimento empresarial e as possibilidades de diversificação de investimentos.		
REFERÊNCIAS BÁSICAS ANGELO, Claudio Felisoni de; SILVEIRA, José Augusto Giesbrecht.; FÁVERO, Luiz Paulo Lopes. Finanças no varejo: gestão operacional: exercícios práticos com respostas. 3 ed. São Paulo: Saint Paul Editora, 2006. BRAGA, Roberto. Fundamentos e técnicas de administração financeira. São Paulo: Atlas, 2008. HOJI, Masakazu. Administração financeira – uma abordagem prática. São Paulo: Atlas, 2001. PADOVEZE, Clovis Luis. Introdução à administração financeira. São Paulo: Thompson, 2005. SANTOS, Edno Oliveira dos. Administração financeira da pequena e média empresa. São Paulo: Atlas, 2001. REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES		

COELHO, Cláudio Ulysses Ferreira. **Administração financeira**. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora Senac Nacional, 1999.

LEMES JÚNIOR, Antônio Barbosa; RIGO, Cláudio Miessa; CHEROBIM, Ana SZABO, Paula Mussi. **Administração financeira**: princípios, fundamentos e práticas brasileiras. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

NASCIMENTO, Jonilton Mendes do. **Custos**: planejamento, controle e gestão na economia globalizada. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

3º PERÍODO

DISCIPLINA: Gestão pela Qualidade e Melhoria de Processos

60 h

Ementa: Evolução conceitos, métodos e estruturas da Gestão da Qualidade. Sistemas de Qualidade como fundamentos da área de Administração; Gestão pela qualidade total (GQT) Qualidade como instrumento Gerencial. As ferramentas da Qualidade Total. Padronização, normatização.

REFERÊNCIAS BÁSICAS

CERQUEIRA, Jorge P. **Sistemas de gestão integrados**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2006.

CASAS, Alexandre Luzzi. **Qualidade total em serviços**: conceitos, exercícios, casos práticos. São Paulo: Atlas, 2008.

JURAN, J.M. **A qualidade desde o projeto**. São Paulo: Pioneira, 1992.

MELLO, Carlos Henrique Pereira. et al. **ISO 9001:2000**. São Paulo: Atlas, 2002.

OLIVEIRA, Otávio J. (org). **Gestão da qualidade**: tópicos avançados. São Paulo: Thomson, 2004.

REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES

CARPINETTI, Luiz César Ribeiro. **Gestão da qualidade**: ISO 9001-2000. São Paulo: Atlas, 2009.

CARVALHO, D. **Gestão de qualidade, produção e operações**. Rio de Janeiro: Campus, 2010.

PALADINI, Edson Pacheco. **Gestão da qualidade**. São Paulo: Atlas, 2007.

DISCIPLINA: Custos e Formação de Preços	CH de Extensão 15 h	60 h
Ementa: Análise de custos e formação de preços. Decisões sobre análise e formação de preços. Exame crítico do processo de produção, expedição e transferência dos produtos ao consumidor final.		
REFERÊNCIAS BÁSICAS CORONADO, Osmar. Contabilidade gerencial básica: São Paulo: Saraiva, 2008. HOJI, Masakazu. Administração financeira – uma abordagem prática. São Paulo: Atlas, 2000. SANTOS, Edno de Oliveira. Administração financeira da pequena e média empresa. São Paulo: Atlas, 2001. VASCONCELOS, Marco Antônio Sandoval; TROSTER, Roberto Luís. Economia. São Paulo: Atlas, 2001. KOTLER, Philip. Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle. São Paulo: Atlas, 2010. REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES CHURCHILL, Gilbert A, PETER, J Paul. Marketing: criando valor para os clientes. São Paulo: Saraiva, 2000. MARTINS, Eliseu. Contabilidade de custos. São Paulo: Atlas; 2003. SOUZA, Luiz Eurico de. KULPA, Luciana. DUBOIS formação de preços. São Paulo: Atlas; 2009.		
DISCIPLINA: Planejamento Estratégico Aplicado		60 h
Ementa: A empresa e o meio em que opera. Natureza, significado e evolução do planejamento. Missão e Filosofia. Políticas e diretrizes. Tecnologia: conceitos, trajetórias tecnológicas e estratégia. Estrutura de mercado e competição. Estratégias empresariais. Formulação de estratégias. Desenvolvendo vantagens competitivas.		
REFERÊNCIAS BÁSICAS ANSOFF, H. Igor; MacDonel Eduward J. Implantando administração estratégica. São Paulo: Atlas, 1999.		

CERTO, Samuel; PETER, J. Paul. **Estratégia e gestão empresarial**. São Paulo: Makroon Books, 2004.

FISCHMAN, Adalberto A. **Planejamento estratégico na prática**. São Paulo: Atlas, 2002.

GAJ, Luis. **Tornando administração estratégica possível**. São Paulo: Mc Grawhill, 2002.

OLIVEIRA, Djalma Pinheiro Rebouças. **Excelência na administração estratégica**. São Paulo: Atlas, 2005.

REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES

FERNANDES, B.H.R.; BERTON, L.H. **Administração estratégica**: da competência ao empreende*-dorismo. São Paulo: Saraiva, 2007.

GONÇALVES, Carlos Alberto et al. **Estratégia empresarial**: o desafio das organizações. São Paulo: Saraiva, 2007.

OLIVEIRA, Djalma de P. R. **Planejamento estratégico**: conceitos, metodologia e práticas. São Paulo: Atlas, 2005.

DISCIPLINA: Comércio Eletrônico	CH de Extensão 15 h	60 h
Ementa: Princípios e conceitos básicos do Sistema de informação mercadológica. Terminologia específica de informação voltada ao varejo eletrônico. Conhecimentos das ferramentas de T.I.C. (Tecnologia da Informação e Comunicação). Técnicas de informatização para aumentar a produtividade e a eficiência no varejo. Conhecimento dos recursos tecnológicos para fazer transações financeiras, de distribuição, logística a fim de capturar, analisar e otimizar as informações advindas do mercado. O comércio eletrônico. O mercado virtual. O impacto da internet sobre as estratégias de negócio.		
REFERÊNCIAS BÁSICAS ALBERTIN, Alberto Luiz; ALBERTIN, Rosa Maria de Moura. Tecnologia de informação e desempenho empresarial: as dimensões de seu uso e sua relação com os benefícios de negócio. São Paulo: Atlas, 2005. FRANCO JR., Carlos F. E-Business na infoera: o impacto da infoera na administração de empresas. 4 ed. São Paulo Atlas 2006. SAAD, Beth. Estratégias para a mídia digital: internet, informação e comunicação. São Paulo: Senac, 2003.		

GOMES, Elisabeth. **Inteligência competitiva**: como transformar informação em um negócio lucrativo. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

GONÇALVES, Carlos Icarahy. **De vendedor para vendedor**: aspectos a considerar sobre as relações com o cliente. 3. ed. São Paulo: Editora Senac São Paulo, 2006. 86 p.

SHAPIRO, Carl; VARIAN, Hal R. **A economia da informação**: como os princípios econômicos se aplicam à era da internet. 11. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 1999.

REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES

ALBERTIN, Alberto Luiz. **Comércio eletrônico**: modelo, aspectos e contribuições de sua aplicação. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

BEAL, Adriana. **Gestão estratégica da informação**: como transformar a informação e a tecnologia da informação em fatores de crescimento e de alto desempenho nas organizações. São Paulo: Atlas, 2007.

TEIXEIRA FILHO, Jayme. **Comércio eletrônico**. Rio de Janeiro: Senac, 2001.

DISCIPLINA: Logística e Gestão da Cadeia de Suprimentos	CH de Extensão 30 h	90 h
Ementa: Conceitos e processos logísticos. Logística aplicada ao varejo. Logística e cadeia de suprimentos: conceitos, funções e custos associados. Localização de unidades. Modelos quantitativos em programação linear mista. Sistemas de manufatura. Decisões de planejamento agregado da produção em modelos de localização. Roteamento de entregas. Administração de suprimento de materiais e serviços. Técnicas de compras, desenvolvimento de fornecedores, gestão de estoque e armazenagens. Planejamento e operacionalização de processos logísticos integrados.		
REFERÊNCIAS BÁSICAS BALLOU, Ronald H. Gerenciamento da cadeia de suprimentos: logística empresarial. 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2006. 616p. BOWERSOX, Donald J.; CLOSS, David J. Logística empresarial: o processo de integração da cadeia de suprimento. 1. ed. - 5. reimpr. São Paulo: Atlas, 2007. FIGUEIREDO, Kléber Fossati; FLEURY, Paulo Fernando; WANKE, Peter. Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos: planejamento do fluxo de produtos e dos recursos. São Paulo: Atlas, 2006.		

NOVAES, Antônio Galvão. **Logística e gerenciamento da cadeia de distribuição:** estratégia, operação e avaliação. 3. ed. rev. atual. ampl. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES

CLOSS, David J. **Logística empresarial.** São Paulo: Atlas, 2001.

DORNIER, Philipp P. **Logística e operações globais.** São Paulo: Atlas, 2000.

FRANCISCHINI, Paulino G.; GURGEL, Floriano do Amaral. **Administração de materiais e do patrimônio.** São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2004.

GONÇALVES, Paulo Sérgio. **Logística e cadeia de suprimentos:** o essencial. Barueri, SP: Manole, 2013.

WANKE, Peter. **Gestão de estoques na cadeia de suprimento:** decisões e modelos quantitativos. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

4º PERÍODO

DISCIPLINA: Língua Brasileira de Sinais - LIBRAS

60 h

Ementa: Conceitos linguísticos. Linguagem do surdo. Cultura e sociedade. Os estudos sobre a linguagem e a língua de sinais. Componentes linguísticos em Libras. Domínio e uso básico de Libras.

REFERÊNCIAS BÁSICAS

CAPOVILLA, F. C.; RAPHAEL, W. D. **Dicionário Enciclopédico Ilustrado Trilíngue da Língua Brasileira de Sinais.** Volume I: Sinais de A a L e volume II: Sinais de M a Z. 1 ed. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo (EDUSP) e Imprensa Oficial do Estado, 2004.

CASTRO, Alberto; CARVALHO, Ilza. **Comunicação por língua brasileira de sinais.** Distrito Federal: SENAC, 2005.

FERNANDES, Eulália. **Linguagem e surdez.** Porto Alegre: Artes Médicas, 2003.

MOURA, M. **Surdo:** caminho para uma nova identidade. Revinter, 2002.

QUADROS, R. M. **Língua de sinais brasileira – estudos linguísticos.** Porto Alegre: ArtMed, 2004.

REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES

ALMEIDA, Elizabeth Crepaldi. **Atividades ilustradas em sinais de LIBRAS.** Rio de Janeiro: Revinter, 2004.

CAPOVILLA, F.C.; RAPHAEL, W.D. **Enciclopédia da Língua de Sinais Brasileira: o mundo do surdo em Libras**. São Paulo: EDUSP, Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 2005.

OATES, Eugênio. **Linguagem das mãos**. Aparecida, SP:

DISCIPLINA: Comercialização e Atendimento

60 h

Ementa: Competências e habilidades para atendimento ao cliente. Canais de atendimento e de distribuição de produtos e serviços. Gestão de Comércio e Serviços. Sistema básico da administração de produtos, bens e serviços. Caracterização dos serviços e a sua comercialização. Qualidade dos serviços e a satisfação dos clientes. Principais tipologias e modelo.

REFERÊNCIAS BÁSICAS

ANGELO, Claudio Felisoni de; SILVEIRA, José Augusto Giesbrecht. **Varejo competitivo**. São Paulo: Saint Paul Editora, 2004.

CHURCHILL, Gilbert A, PETER, J Paul. **Marketing**: criando valor para os clientes. São Paulo: Saraiva, 2000.

DANTAS, Edmundo Brandão. **Atendimento ao público nas organizações**: quando o marketing de serviços mostra a cara. Brasília: Editora Senac - DF, 2004. FERREL, O. C et al. **Estratégia de marketing**. São Paulo: Atlas, 2004.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Marketing**: conceitos, exercícios e casos São Paulo: Atlas, 2003.

REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES

CORRÊA, Henrique L.; CAON, Mauro. **Gestão de serviços**: lucratividade por meio de operações e de satisfação dos clientes. São Paulo: Atlas, 2006.

MADRUGA, Roberto. **Guia de implementação de marketing de relacionamento e CRM**: o que e como todas as empresas brasileiras devem fazer para conquistar, reter e encantar seus clientes. São Paulo: Atlas, 2006.

RATTO, Luiz. **Comércio**: um mundo de negócios. Rio de Janeiro: Senac, 2004.

DISCIPLINA: Matemática Financeira	60 h
Ementa: Potências: operações; Raízes; Operações com radicais; Números Proporcionais (razões e proporções, médias, números proporcionais); Grandezas Proporcionais (grandezas proporcionais, porcentagem, operações comerciais); Sistema de Capitalização Simples (conceitos, juros simples, montante, descontos); Sistema de Capitalização Composta (juro e montante compostos, taxas de juros, desconto); Formas de financiamentos (empréstimos, inflação).	
REFERÊNCIAS BÁSICAS HAZZAN, Samuel; POMPEO, José Nicolau. Matemática financeira. São Paulo: Saraiva, 2007. PUCCINI, A. L. Matemática Financeira: objetiva e aplicada. São Paulo: Saraiva, 2009. SPINELLI, Walter; SOUZA, M. Helena S. Matemática comercial e financeira. São Paulo: Ática, 1997. REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES ASSAF NETO, Alexandre. Matemática financeira e suas aplicações. São Paulo: Atlas, 2012. FRANCISCO, Walter De. Matemática financeira. São Paulo: Atlas, 1986. NASCIMENTO, Sebastião Vieira do. Matemática para concursos – matemática comercial e financeira; raciocínio lógico e quantitativo. Moderna, 2008	
DISCIPLINA: Técnicas de Negociação	60 h
Ementa: Estilos de negociação. Comunicação interpessoal aplicada a negociações. Negociação distributiva. Emoções aplicadas a negociações. Posições e interesses. Poder de influência em negociações. Persuasão. Consciência situacional no planejamento de negociações complexas. Estratégias de negociação. Negociação integrativa na organização e no comércio. Comportamento em negociações. Tomada de decisão. Resolução de conflitos.	
REFERÊNCIAS BÁSICAS MARTINELLI, Dante P. Negociação: como transformar confronto em cooperação. São Paulo: Atlas, 2006.	

PESSOA, Carlos. **Negociação aplicada**: como utilizar as táticas e estratégias interpessoais para transformar conflitos interpessoais em relacionamentos cooperativos. São Paulo: Atlas, 2009.

RATTO, Luiz. **Comércio**: um mundo de negócios. Rio de Janeiro: Senac, 2004.

REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES

BARROS, Jorge Pedro Dalledonne de. **Negociação**. Rio de Janeiro: Senac, 2006.

BERNABEU, Guirado Francisco. **Negociadores da sociedade do conhecimento**. Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2008.

MELLO, José Carlos Martins F. de. **Negociação baseada em estratégia**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

DISCIPLINA: Empreendedorismo	60 h
Ementa: Concepções de empreendedorismo. Funções e processos relacionados ao ato de empreender. Técnicas e ferramentas de construção de atitudes empreendedoras, com vistas à construção de um referencial estratégico à ação de administrar. Estruturação do Plano de Negócios. Plano de análise dos dados da investigação para o Plano de Negócios. Proposta de trabalho para organização empresarial.	
REFERÊNCIAS BÁSICAS ANGELO, Claudio Felisoni de; SILVEIRA, José Augusto Giesbrecht. Varejo competitivo. São Paulo: Saint Paul Editora, 2004. DRUCKER, Peter. Inovação e espírito empreendedor. São Paulo: Pearson, 2001. KOTLER, Philip. Marketing para o século XXI: como criar, conquistar e dominar mercados. São Paulo: Futura, 1999. SALIM, César Simões. Introdução ao empreendedorismo. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010. SOUZA, Eda Castro Lucas de. Empreendedorismo além do plano de negócios. São Paulo: Atlas, 2005.	
REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. 2. ed. rev. e ampl. São Paulo: Saraiva, 2008. DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa. Rio de Janeiro: Campus, 2003.	

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 2ed. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

OPITATIVAS	
DISCIPLINA: Meio Ambiente e Sociedade	60 h
Ementa: Conceitos ambientais. Relação homem e meio ambiente. Problemas ambientais. Poluição ar, solo e água. Desenvolvimento sustentável. Questões ambientais. Principais ameaças. Qualidade de vida. Legislação ambiental. Instrumentos de gestão ambientais. Gestão Ambiental, Gestão de Resíduo. Responsabilidade socioambiental.	
REFERÊNCIAS BÁSICAS BRITTO. Álvaro Lemos e PIMENTEL. Patrícia: Meio Ambiente e Sociedade. Instituto Mantenedor de Ensino Superior Metropolitano S/C Ltda. BA. 2009. ECODESENVOLVIMENTO E GESTÃO DE RESÍDUOS. Produção de: Carlos Henrique Nogueira. Direção de: Nilra Barros. São Luís: UEMAnet, 2020. 1 Videoaula. FERREIRA, Ivan Dutra. Meio ambiente, sociedade e educação. Brasília: Centro de Educação a Distância – CEAD, Universidade de Brasília, 2006. JACOBI. Pedro: Meio Ambiente e Sustentabilidade. Universidade São Paulo – USP. São Paulo 2009. NOGUEIRA. Carlos Henrique. Disciplina: Meio Ambiente e Sociedade, 2020. RODRIGUEZ. Raya, MONICA. Maria Teresa; Gerenciamento de resíduos industriais. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul; Florianópolis: UFSC, 2009. REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES POLUIÇÃO DO AR. Disponível no site: https://mundoeducacao.bol.uol.com.br/biologia/poluicao-ar.htm. Acesso em: 27 jan.2020. POLUIÇÃO DO SOLO. Disponível em: https://brasilescola.uol.com.br/biologia/poluicao-solo.htm. Acessado em: 27 jan.2020. POLUIÇÃO HÍDRICA. Disponível em: https://mundoeducacao.bol.uol.com.br/geografia/poluicao-hidrica.htm. Acesso em: 27 jan. 2020. PRINCÍPIO DOS 3R'S. Disponível em: https://www.mma.gov.br/responsabilidadesocioambiental/producao-e-consumo-sustentavel/consumo-consciente-de-embalagem/principio-dos-3rs. Acesso em: 27 jan.2020.	

WATANABE. Carmen Ballão: **Conservação Ambiental**. e-Tec/ MEC. Curitiba 2011.

DISCIPLINA: Propaganda, Publicidade e Merchandising	60 h
Ementa: História da publicidade; sua origem e fatos marcantes. Percepções da publicidade na sociedade: produção de bens, serviços e consumo. Conceitos de Publicidade e Propaganda, aspectos técnicos e teóricos da profissão. Etapas da campanha: funções e técnicas de planejamento, criação, produção e mídia. Noções de psicologia na Publicidade. Estrutura de uma agência, o setor da propaganda, legislação, perspectivas e tendências do mercado. Os serviços de comunicação e as novas alternativas de mídia a partir das tecnologias contemporânea. Ética e publicidade.	
REFERÊNCIAS BÁSICAS BARRETO, Roberto Menna. Criatividade em propaganda. 12ª ed. - São Paulo: Summus, 2004. RIBEIRO, Júlio et al. Tudo o que você queria saber sobre propaganda e ninguém teve paciência para explicar. São Paulo: Atlas, 1995. SAMPAIO, Rafael. Propaganda de A a Z: como usar a propaganda para construir marcas e empresas de sucesso. Rio de Janeiro: Campus, 2003. SANT'ANNA, Armando. Propaganda: Teoria, Técnica e Prática. São Paulo: Pioneira, 1990. REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES CARVALHO, Nelly. Publicidade: a linguagem da sedução. São Paulo: Ática, 2000. GRACIOSO, Francisco. Propaganda. São Paulo: Atlas, 2002. KNELLER, George F. Arte e ciência da criatividade. São Paulo: Ibrasa, 1999. LEWIS, Herschell G. Advertising Age – manual de publicidade. São Paulo: Nobel, 2001. SAMPAIO, Rafael. Propaganda de A a Z. Rio de Janeiro: Campus, 1999. SANDMANN, Antônio. A linguagem da propaganda. São Paulo: Contexto, 2010. SANTOS, Gilmar. Princípios da publicidade. Belo Horizonte: UFMG, 2005. TOALDO, Mariângela Machado. Cenário publicitário brasileiro. Anúncios e moralidade contemporânea. Porto Alegre: Sulina, 2005.	

DISCIPLINA: Comércio Exterior	60 h
Ementa: Teoria e política de comércio internacional. Globalização. Blocos econômicos. Contabilidade nacional e balanço de pagamentos. Sistema monetário internacional. Mercado de câmbio. Taxas de câmbio flutuantes e fixas. Principais regras aplicadas no comércio exterior. Importância do Inglês no comércio exterior. Glossário de termos técnicos – Incoterms. Documentos utilizados em uma negociação e tipos de pagamento.	
REFERÊNCIAS BÁSICAS CARVALHO, Maria A; SILVA, César R. L. Economia internacional. São Paulo: Saraiva, 2000. DIAS, Reinaldo; RODRIGUES, Valdemar. Comércio exterior. São Paulo, 2004. KRUGMAN, Paul R; OBSTFELD, Maurice. Economia internacional: teoria e política. São Paulo: Makron Books, 2004. MAIA, Jaime Mariz. Economia internacional e comércio exterior. Atlas, 2008. VASQUEZ, José Lopes. Comércio exterior brasileiro: SISCOMEX importação e exportação. São Paulo: Atlas, 1999. REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES BRASIL, Banco Central do Site na Internet: http://www.bcb.gov.br. CARVALHO, Maria Auxiliadora e SILVA, César R. L. Economia Internacional. São Paulo: Saraiva, 2000. GARCIA, Luiz M. Exportar: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços. 2 ed. São Paulo: Aduaneiras, 1988. MAIA, Jayme de Mariz. Economia internacional e comércio exterior. 4ed. São Paulo: Atlas, 1998. VASQUEZ, José L. Comércio exterior brasileiro: SISCOMEX – Importação e Exportação. 3 ed. São Paulo, 1998.	

DISCIPLINA: Direito Empresarial	60 h
Ementa: Descrição de Direito Empresarial, sua história e a complexa sociedade atual. Caracterização das fontes do Direito Empresarial. Definições e estabelecimento de relações de: empresário, nome empresarial, atividade empresarial, registro do comércio, agentes e órgãos societários – sócios, administradores (Diretoria e conselho de Administração), Conselho Fiscal e Assembleia Geral nas sociedades anônimas e limitadas.	
REFERÊNCIAS BÁSICAS	

COELHO, Fábio Ulhoa. Manual de Direito Comercial, Direito de Empresa. 25 ed. São Paulo: Saraiva. 2015.

CAMPINHO, Sergio. O Direito de Empresa à Luz do novo Código Civil. 13 ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2014.

COELHO, Fábio Ulhoa. Os Desafios do Direito Comercial: com anotações ao projeto do Código Comercial. São Paulo: Saraiva, 2014. E-book
<http://online.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502225800/pages/165945195>

MARTINS, Fran. Curso de Direito Comercial. 35 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2015.

MULBERT, Ana Luisa; QUERIQUELLI, Luiz Henrique Milani; SILVA, José Gabriel da. O MODELO DE EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA E SEU REFLEXO NO PAPEL ATRIBUÍDO AO POLO EM EXPERIÊNCIAS DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA. 2017.
Disponível em: 05 mar. 2023.

REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES

REQUIÃO, Rubens. Curso de Direito Comercial, v 1, 28 ed., São Paulo: Saraiva, 2015.

REQUIÃO, Rubens. Curso de Direito Comercial, v 2, 28 ed., São Paulo: Saraiva, 2015.

TEIXEIRA, Tarcisio. Direito Empresarial Sistematizado. São Paulo: Saraiva, 2011.

ALMEIDA, Amador Paes de. Direito de Empresa no Código Civil. São Paulo: Saraiva, 2008.

MAMEDE, GLADSTON. Direito Empresarial Brasileiro: Empresa e Atuação Empresarial. v.1. São Paulo: Atlas, 2008.

ANEXOS

GRUPO I – Atividades de Ensino e Iniciação à docência	Documentação comprobatória	Carga horária máxima permitida para contabilização
Monitoria exercida na UEMA	Relatório semestral, com a ciência do professor orientador e a validação do Coordenador (a) de Curso	Dois semestres, sendo 40 h por cada semestre letivo, perfazendo um total de 80h
Participação em Programa Institucional de Bolsas de Iniciação à docência (Pibid).	Relatório semestral da pesquisa do Pibid, com a ciência orientador e a validação do Coordenador(a) de curso.	Três semestres, sendo 50h por semestre, perfazendo um total de 150h
Disciplinas de outros cursos/IES na área de formação de professores.	Histórico Escolar ou declaração do órgão de controle acadêmico.	Duas Disciplinas de 60h cada, para aproveitamento da carga horária de até 120h
Projetos e oficinas temáticas na área de educação.	Declaração/certificado emitido pela Direção ou órgão competente.	Três comprovações, perfazendo um total de até 20h
Experiência profissional na área da educação.	Declaração emitida pela Direção ou órgão competente.	Três semestres, sendo 50h por semestre, perfazendo um total de 150h
Cursos de idiomas, Comunicação e Expressão e de Informática.	Certidão de aprovação no respectivo curso, que especifique a carga horária cumprida.	Dois semestres, sendo 60h por cada semestre letivo, perfazendo um total de 120h
Participação em reuniões de departamentos, colegiados e conselhos da UEMA.	Declaração assinada pelo presidente da Assembléia Departamental, Diretor de Curso ou do Conselho, conforme o caso.	Dois anos, sendo 15h por cada ano letivo, perfazendo um total de 30h
Representantes de CA e DCE.	Declaração com a composição dos representantes e a função exercida, assinada pelo presidente.	Dois anos, sendo 20h por cada ano letivo, perfazendo um total de 40h
GRUPO II – Atividades de Pesquisa	Documentação comprobatória	Carga horária máxima permitida para contabilização
Iniciação científica, reconhecida pela Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-Graduação.	Relatório parcial e/ ou final, com a ciência do Professor orientador e do coordenador de pesquisa da Pró-Reitor de Pesquisa e Pós-Graduação.	Dois semestres de 60h cada, perfazendo um total de até 120h.
Apresentação de trabalho em eventos científicos.	Certificado emitido pelo órgão competente responsável pelo evento e a Cópia do trabalho apresentado.	Até o limite de 120 horas em todo o curso de graduação.

Publicação de trabalho em anais de congressos e similares.	Comprovação da publicação no evento e a cópia de material publicado.	15h horas por trabalho, limitado a, no máximo, 75h em todo o curso de graduação.
Artigo publicado em revista científica	Comprovação da publicação e a cópia do artigo publicado.	Quais A e B, 60h e em outros periódicos considerar 30h.
Membro de grupo de pesquisa cadastrado no CNPq.	Comprovação que é membro do grupo de pesquisa, com a ciência do Coordenador do grupo de pesquisa.	Até 40h, podendo ser contabilizado até dois grupos, 20h cada.
GRUPO III – Atividades de Extensão	Documentação comprobatória	Carga horária máxima permitida para contabilização
Atividade de Extensão reconhecida pela Pró-Reitoria de Extensão e Assuntos Estudantis.	Relatório parcial e/ ou final, com a ciência do Professor orientador e do coordenador de Extensão do Pró-Reitor de Extensão e Assuntos Estudantis.	Dois semestres de 60h cada, perfazendo um total de até 120h.
Participação em seminários, congressos, encontros estudantis, entre outros de atualização e congêneres.	Certificado emitido pelo órgão responsável pelo evento, com especificação da carga horária cumprida. (Caso não tenha a carga horária no certificado, conta-se 8h por dia)	Até o limite de 120 horas em todo o curso de graduação.
Participação em curso de extensão e atualização, na área de educação reconhecido pela Pró-Reitoria de Extensão e Assuntos Estudantis da UEMA.	Certificado do coordenador do curso com a ciência da Pró-Reitoria de Extensão e Assuntos Estudantis da UEMA.	Até por 20h por curso, sendo possível contabilizar até três cursos.
Participação em visitas programadas em instituições educacionais ou áreas afins.	Declaração assinada pelo Professor que liste os acadêmicos participantes, com especificação da carga horária cumprida e o objetivo da visita.	Até 20h, podendo totalizar até três visitas.
Participação na organização, coordenação d cursos e/ ou eventos científicos, na área do curso ou afins.	Declaração assinada pela coordenação do evento e do coordenador do curso de graduação do estudante.	Até 20 horas por evento, limitado a, no máximo, 60 horas em todo o curso.
Participação em intercâmbios institucionais.	Declaração da instituição que intermediou o intercâmbio, descrevendo o período e as atividades realizadas.	Dois semestres de 50h cada, perfazendo um total de até 100h.

Trabalho realizado em campanhas de voluntariado ou programas de ação social.	Declaração assinada pelo representante legal do órgão onde as atividades foram realizadas, especificando as principais atividades, local, data e/ ou período.	Até 10 horas por evento, limitado a, no máximo, 40h em todo o curso de graduação.
Estágios extracurriculares.	Cópia do termo de convênio devidamente assinado pelas partes conveniadas ou do cadastro da Instituição/ Empresas atestando o cumprimento das atividades, com especificação da carga horária cumprida.	Dois semestres de 40h cada, perfazendo um total de até 80h.
Participação ou trabalho na organização de jornal informativo da UEMA.	Cópia do material que comprove a participação ou realização do trabalho.	Até 20 horas por evento ou período/semestre letivo de participação, limitado a, no máximo, 60 horas em todo o curso de graduação.
GRUPO IV – Atividades de Iniciação ao Desenvolvimento Tecnológico e Inovação	Documentação comprobatória	Carga horário máxima permitida para contabilização
Atividade de Iniciação ao Desenvolvimento Tecnológico e Inovação, reconhecida pela Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-Graduação.	Relatório parcial e/ ou Final, com a ciência do Professor orientador e do coordenador do Núcleo de Inovação Tecnológica da Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-Graduação.	Dois semestres de 60h cada, perfazendo um total de até 120h.
Participação em projetos inovadores em comunicação, design e aplicativos aplicados à educação.	Declaração assinada pela coordenação do projeto com o visto da Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-graduação.	Até o limite de 120 horas em todo o curso de graduação.
Participação em projetos de criação de kits educacionais.	Declaração assinada pela coordenação do projeto com o visto da Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-graduação.	Até o limite 120 horas em todo o curso de graduação.
Participação em projetos de introdução de novos benefícios ou novos de interação e/ ou inclusão social (inovação social)	Declaração assinada pela coordenação do projeto com o visto da Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-graduação.	Até o limite de 60 horas em todo o curso de graduação.
Atividades de Ensino e Iniciação à docência	Documentação comprobatória	Carga horária

Monitoria exercida na UEMA	Relatório semestral, com a ciência do professor orientador e a validação do Coordenador (a) de Curso	
Participação em Programa Institucional de Bolsas de Iniciação à docência (Pibid).	Relatório semestral da pesquisa do Pibid, com a ciência orientador e a validação do Coordenador (a) de curso.	
Disciplinas de outros cursos/IES na área de formação de professores.	Histórico Escolar ou declaração do órgão de controle acadêmico.	
Projetos e oficinas temáticas na área de educação.	Declaração/ certificado emitido pela Direção ou órgão competente.	
Experiência profissional na área da educação.	Declaração emitida pela Direção ou órgão competente.	
Cursos de idiomas, Comunicação e Expressão e de Informática.	Certidão de aprovação no respectivo curso, que especifique a carga horária cumprida.	
Participação em reuniões de departamentos, colegiados e conselhos da UEMA.	Declaração assinada pelo presidente da Assembléia Departamental, Diretor de Curso ou do Conselho, conforme o caso.	
Representantes de CA e DCE.	Declaração com a composição dos representantes e a função exercida, assinada pelo presidente.	
Atividades de Pesquisa	Documentação comprobatória	Carga horária
Iniciação científica, reconhecida pela Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-Graduação.	Relatório parcial e/ ou final com a ciência do Professor orientador e do coordenador de pesquisa da Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-Graduação.	
Apresentação de trabalho em eventos científicos.	Certificado emitido pelo órgão competente responsável pelo evento e a Cópia do trabalho apresentado.	
Publicação de trabalho em anais de congressos e similares.	Comprovação da publicação e a cópia do material publicado.	
Artigo publicado em revista científica.	Comprovação da publicação e a cópia do artigo publicado.	

Membro de grupo de pesquisa cadastrado no CNPq	Comprovação que é membro do grupo de pesquisa com a ciência do Coordenador do grupo de pesquisa.	
Atividades de Extensão	Documentação comprobatória	Carga horária
Atividade de Extensão reconhecida pela Pró-Reitoria de Extensão e Assuntos Estudantis.	Relatório parcial e/ ou final, com a ciência do Professor orientador e do coordenador de Extensão e Assuntos Estudantis.	
Participação em seminários, congressos, encontros estudantis, entre outros de atualização e congêneres.	Certificado emitido pelo órgão responsável pelo evento, com especificação da carga horária cumprida. (caso não tenha a carga horária no certificado, conta-se 8h por dia).	
Participação em curso de extensão e atualização, na área de educação reconhecida pela Pró-Reitoria de Extensão e Assuntos Estudantis da UEMA.	Certificado do coordenador do curso com a ciência da Pró-Reitoria de Extensão e Assuntos Estudantis da UEMA.	
Participação em visitas programadas em instituições educacionais ou áreas afins.	Declaração assinada pelo Professor que liste os acadêmicos participantes, com especificação da carga horária cumprida e o objetivo da visita.	
Participação na organização, coordenação de cursos e/ou eventos científicos, na área do curso ou afins.	Declaração assinada pela coordenação do evento e do coordenador do curso de graduação do estudante.	
Participação em intercâmbios institucionais.	Declaração da instituição que intermediou o intercâmbio, descrevendo o período e as atividades realizadas.	
Trabalho realizado em campanhas de voluntariado ou programas de ação social.	Declaração assinada pelo representante legal do órgão onde as atividades foram realizadas, especificando as principais atividades, local, data e/ou período.	
Estágios extracurriculares.	Cópia do termo d convênio devidamente assinado pelas partes	

	conveniadas ou do cadastro da Instituição junto à IES e relatório semestral da Instituição/Empresa atestando o cumprimento das atividades, com especificação da carga horária cumprida.	
Participação ou trabalho na organização de jornal informativo da UEMA.	Cópia do material que comprove a participação ou realização do trabalho.	
Atividades de Iniciação ao Desenvolvimento Tecnológico e Inovação	Documentação comprobatória	Carga horária
Atividade de Iniciação ao Desenvolvimento Tecnológico e Inovação reconhecida pela Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-Graduação.	Relatório parcial e/ou Final com a ciência do Professor orientador e do coordenador do Núcleo de Inovação Tecnológica da Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-Graduação.	
Participação em projetos inovadores em comunicação, <i>design</i> e aplicativos aplicados à educação.	Declaração assinada pela coordenação do projeto, com o visto da Pró-Reitoria de Pesquisa e Pró-Reitoria de Graduação.	
Participação em projetos de criação de kits educacionais.	Declaração assinada pela coordenação do projeto, com o visto da Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-graduação.	
Participação em projetos de introdução de novos benefícios ou novas de interação/inclusão social (inovação social).	Declaração assinada pela coordenação do projeto, com o visto da Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-graduação.	