



**Universidade
Potiguar**

LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

Projeto Pedagógico do Curso

ESCOLA DE GESTÃO E NEGÓCIOS
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM
GESTÃO COMERCIAL - EAD

DIRIGENTES DA UNIVERSIDADE POTIGUAR

Reitora

Profª Msc. Sâmela Soraya Gomes de Oliveira

Pró-Reitora Acadêmica

Profª Msc. Sandra Amaral de Araújo

Diretor da Escola de Gestão e Negócios

Prof Msc. Raniery Pimenta

Coordenador do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial

Prof Msc. Guido Salvi dos Santos

NÚCLEO DOCENTE ESTRUTURANTE

Msc. Guido Salvi dos Santos

Msc. Marcel Lima Ribeiro Dantas

Dr. Walid Abbas El Aouar

Dr. Felipe Nalon Castro

Msc. Klelia Maria Alencar de Medeiros Paiva

SÚMARIO

APRESENTAÇÃO

| | |
|--|-----------|
| PARTE I – CONTEXTO INSTITUCIONAL | 9 |
| 1.1 MANTENEDORA..... | 10 |
| 1.2 MANTIDA | 11 |
| 1.2.1 Base legal | 11 |
| 1.2.2 Perfil e missão | 11 |
| 1.2.3 Organização administrativa e acadêmica | 12 |
| 1.2.4 Dados socioeconômicos da região Nordeste..... | 12 |
| 1.2.5 Breve histórico da UnP | 13 |
| | |
| PARTE II – ORGANIZAÇÃO DIDÁTICO-PEDAGÓGICA | 16 |
| 2.1 DADOS DO CURSO | 17 |
| 2.1.1 Denominação..... | 17 |
| 2.1.2 Ato de criação e nº vagas | 17 |
| 2.1.3 Polos, endereços e número de vagas..... | 17 |
| 2.1.4 Regime acadêmico | 17 |
| 2.1.5 Formas de ingresso | 17 |
| 2.1.6 Integralização | 18 |
| 2.1.7 Coordenação do Curso Superior Tecnológico em Gestão Comercial | 18 |
| 2.1.8 Conselho de Curso (ConseC)..... | 19 |
| 2.2 CONTEXTO ECÔNOMICO, SOCIAL, CULTURAL, POLÍTICO, EDUCACIONAL E AMBIENTAL | 20 |
| 2.3 CONCEPÇÃO..... | 27 |
| 2.4 OBJETIVOS..... | 29 |
| 2.5 PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO | 31 |
| 2.6 ORGANIZAÇÃO CURRICULAR | 36 |
| 2.6.1 Referências legais e normativas | 36 |
| 2.6.2 Desenho curricular..... | 37 |
| 2.6.3 Estrutura curricular 2015..... | 40 |

| | |
|--|-----------|
| 2.6.4 Flexibilização curricular..... | 41 |
| 2.6.5 Estratégias de interdisciplinaridade | 44 |
| 2.6.6 Abordagem da educação ambiental, das relações étnico-raciais e em direitos humanos | 46 |
| 2.7 METODOLOGIA..... | 48 |
| 2.7.1 Estratégias principais..... | 48 |
| 2.7.2 Acessibilidade pedagógica e atitudinal | 49 |
| 2.7.3 Tecnologias da Informação e Comunicação..... | 51 |
| 2.7.4 Material didático institucional | 51 |
| 2.8 DINÂMICA DE INTERAÇÕES..... | 53 |
| 2.9 SISTEMA DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM..... | 54 |
| 2.10 PESQUISA, INICIAÇÃO CIENTÍFICA E EXTENSÃO | 57 |
| 2.10.1 Pesquisa | 57 |
| 2.10.2 Extensão e ação comunitária..... | 58 |
| 2.11 APOIO AO DISCENTE | 66 |
| 2.12 AUTOAVALIAÇÃO DO CURSO | 68 |

| | |
|--|-----------|
| PARTE III - CORPO DOCENTE, TUTORIAL E TÉCNICO-ADMINISTRATIVO..... | 70 |
| 3.1 NÚCLEO DOCENTE ESTRUTURANTE | 71 |
| 3.2 CORPO DOCENTE | 72 |
| 3.2.1 Perfil: formação acadêmica, regime de trabalho e tempo de experiência profissional. | 72 |
| 3.3 TUTORES..... | 76 |
| 3.3.1 Tutor Docente EaD | 76 |
| 3.3.2 Da Tutoria a Distância | 77 |
| 3.3.3 Das atribuições do tutor presencial..... | 79 |
| 3.4 PESSOAL TÉCNICO-ADMINISTRATIVO..... | 81 |
| 3.4.1 Núcleo de Educação a Distância (NEaD) | 81 |
| 3.4.2 Equipe técnico-administrativa dos polos..... | 82 |

| | |
|---|-----------|
| PARTE IV – INFRAESTRUTURA | 84 |
| 4.1 ESTRUTURA FÍSICA DA UnP | 85 |
| 4.1.1 Espaços gerais | 85 |
| 4.2 SISTEMA INTEGRADO DE BIBLIOTECAS (SIB/UnP) | 87 |
| 4.3 INSTALAÇÕES – EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA..... | 89 |
| 4.3.1 Núcleo de Educação a Distância (NEaD) | 89 |
| 4.3.2 Coordenação do Curso – Sede | 89 |
| 4.3.3 Polos de apoio presencial..... | 89 |
| 4.4 LABORATÓRIOS DE INFORMÁTICA | 90 |

APÊNDICE

APRESENTAÇÃO

A instalação do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial em 2012, na modalidade a distância, pela Universidade Potiguar (UnP), representa o cumprimento de metas previstas no Plano de Desenvolvimento Institucional (PDI 2007/2016), especialmente no que se refere às políticas de educação a distância e à expansão de cursos de graduação tecnológica.

Expressando o cumprimento de metas do PDI, especialmente no que se refere à elevação da escolarização e à formação profissional de profissionais de nível superior, o Curso, integrante da Escola de Gestão e Negócios, funciona na sede da UnP, em Natal/RN, com atividades efetivadas inicialmente na sede da UnP, em Natal e no Polo Mossoró, ampliou a abrangência da sua oferta incluindo os polos de Caicó/RN, Currais Novos/RN, Canoas/RS e Cuiabá/MT.

O CST em Gestão Comercial tem seu enfoque básico na formação de profissionais envolvidos direta e indiretamente no segmento de comércio, sendo seu objetivo capacitar o profissional para atuar nos segmentos atacadista e varejista de pequeno, médio e grande portes, e em atividades de transações comerciais, estratégias de vendas, relacionamento com o cliente, formação de equipes e melhoria da rentabilidade organizacional.

O seu Projeto Pedagógico (PPC), aqui sistematizado pelo Núcleo Docente Estruturante (NDE), com base nos dispositivos legais e normativos pertinentes, e nos recursos peculiares à EaD, é implementado de forma a estimular o interesse do estudante pelo empreendedorismo, focalizando a importância da inovação para a sustentabilidade dos negócios e do meio ambiente, assim como a necessidade de uma atuação ética, cujo significado implica, entre outras, na adoção de uma postura de respeito à diversidade individual e de grupos.

Salienta-se, nesse sentido, o Empreende - Centro de Empreendedorismo/UnP que fornece ferramentas, experiências e serviços às empresas e, ao mesmo tempo, reforça os aspectos teórico-práticos da formação, o desenvolvimento de competências relacionadas às práticas inovadoras, ampliando e diversificando as possibilidades de inserção do aluno no mercado de trabalho.

Este Projeto, portanto, delimita a proposta de formação do tecnólogo em logística, constituindo-se no instrumento por excelência da gestão acadêmica do Curso.

PARTE I – CONTEXTO INSTITUCIONAL

1.1 MANTENEDORA

Sociedade Potiguar de Educação e Cultura Ltda. (APEC).

BASE LEGAL

- **Endereço:** Av. Floriano Peixoto, 295. Petrópolis. Natal/RN.
- **Razão social:** pessoa jurídica de natureza privada, constituída como sociedade por quotas, com finalidade lucrativa.
- **Registro no cartório:**
 - Estatuto Social original da APEC - inscrito no Cartório do 2º Ofício de Notas da Comarca de Natal - Registro Civil das Pessoas Jurídicas - no livro próprio A - n. 10, à fl. 109, sob o número 215, data de 14.09.79.
 - Contrato Social atual: registro no dia 09/10/2013, na Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Norte (JUCERN) - NIRE 24200645943 e CNPJ/MF n. 08.480.071/0001-40.

1.2 MANTIDA

Universidade Potiguar (UnP)

1.2.1 Base legal

- **Endereço:** Campus Natal, sede – Av. Roberto Freire, 2184 – Capim Macio.
- **Atos legais:**
 - **Autorização:** Parecer CFE n. 170, de 18 de fevereiro de 1981; Decreto n. 85.828/1981 (D.O.U. de 20 de março de 1981).
 - **Credenciamento** como Universidade: Decreto de 19 de dezembro de 1996 (D.O.U. de 20 de dezembro de 1996).
 - **Recredenciamento (ensino presencial):** Portaria MEC n. 529, de 10 de maio de 2012 (D.O.U. de 11 de maio de 2012).
 - **Credenciamento EaD:** Portaria MEC n. 837, de 3 de abril de 2006 (D.O.U. de 04 de abril de 2006).
 - **Campus fora da sede - Mossoró:** Portaria/MEC n. 2.849, de 13 de dezembro de 2001 (D.O.U. de 04 de abril de 2006).

1.2.2 Perfil e missão

A UnP, com sede em Natal, capital do Rio Grande do Norte (RN), é a única Universidade particular do Estado, atuando ao lado de três outras instituições públicas, da mesma natureza: as Universidades Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), Estadual do Rio Grande do Norte (UERN) e Universidade Federal Rural do Semi-Árido (UFERSA), as duas últimas com sede em Mossoró/RN.

A Universidade Potiguar tem a sua estrutura organizada em dois *campi*: o *Campus* Natal, abrangendo seis Unidades - Floriano Peixoto, Salgado Filho, Nascimento de Castro, Roberto Freire, João Medeiros e Marcelo Mariano, e o *Campus* Mossoró, fora da sede, autorizado nos termos da Portaria/MEC n. 2.849, de 13 de dezembro de 2001. Integrando a *Laureate International Universities* desde 2007, a UnP se destaca no cenário educacional do RN e do Nordeste pela qualidade dos serviços que, oferece nas áreas do ensino, da pesquisa e da extensão e ação comunitária.

É **missão** da UnP formar cidadãos comprometidos com os valores éticos, culturais, sociais e profissionais, contribuindo - através do ensino, da pesquisa e da extensão de excelência - para o desenvolvimento sustentável do Rio Grande do Norte, da Região e do País.

1.2.3 Organização administrativa e acadêmica

A organização administrativa da UnP, conforme seu Estatuto, é constituída por:

- a) Administração Superior, exercida pela Presidência, pelos Órgãos Colegiados Superiores - Conselho Superior Universitário (ConSUni) e Conselho de Ensino, Pesquisa e Extensão (ConEPE); pela Reitoria, como órgão executivo;
- b) Administração Acadêmica, exercida pelo Comitê Acadêmico, com a seguinte composição: Reitoria, Pró-Reitoria Acadêmica, Diretoria Acadêmica de Campus fora de sede; Diretorias de Escolas, (Comunicação e Artes, Direito, Educação, Engenharias e Ciências Exatas, Gestão e Negócios, Hospitalidade, Saúde); Diretoria de Pilares Estratégicos; Coordenação Acadêmico-Administrativa do Ensino de Pós-graduação *Lato Sensu*; Secretaria Geral (controle e registros acadêmicos).

As coordenadorias de curso vinculam-se às Diretorias de Escola e têm como órgão colegiado o Conselho de Curso (ConseC).

A UnP conta, ainda, com órgãos especiais, suplementares e de assessoramento às suas atividades-fim.

1.2.4 Dados socioeconômicos da região Nordeste

A UnP está localizada no Rio Grande do Norte (RN), um dos estados do Nordeste brasileiro, região em que reside expressiva parcela da população brasileira (27,7%), conforme dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) de 2013, constantes da Síntese dos Indicadores Sociais 2014, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).¹

¹ BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE. Diretoria de Pesquisas. **Indicadores Sociais**: uma análise das condições de vida da

A participação nordestina no Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro foi de 13,9% em 2014, destacando-se avanços expressivos nos setores industrial, como o Distrito Industrial de Ilhéus, na Bahia, ou o Distrito Industrial de Maracanaú, no Ceará; na tecnologia da informação, com destaque para Recife que detém o maior polo tecnológico do país. Salienta-se ainda a produção de petróleo, principalmente no Rio Grande do Norte, com ênfase para Mossoró, município de destaque no cenário potiguar. Na Bahia encontra-se o polo Petroquímico de Camaçari, um dos mais importantes do Brasil.

O Nordeste segue a tendência nacional de efetivação de significativos avanços sociais nos últimos anos, destacando-se como a região de maior crescimento. Contudo, a distribuição de riqueza e renda ainda é expressivamente desigual, tal como ilustra o índice de Gini². Consideradas as grandes regiões brasileiras, observa-se que a desigualdade é historicamente superior no Nordeste e Centro-Oeste. Enquanto, em 2013, o índice de Gini para o Brasil era de 0,501, nessas duas regiões os coeficientes observados foram de, respectivamente, 0,509 e 0,519. Em melhor situação ficaram as regiões Sul, com 0,458, e, em seguida, a Sudeste (0,483). Para o Norte registra-se 0,484.

Com essas características e pelas potencialidades econômicas que apresenta, a região Nordeste requer a atuação de instituições educacionais de nível superior que possam influenciar positivamente a realidade, em função da redução das desigualdades sociais e do fortalecimento e ampliação dos avanços já alcançados.

1.2.5 Breve histórico da UnP

A UnP iniciou suas atividades em 1981 com a oferta das graduações em Administração, Ciências Econômicas e Ciências Contábeis. Registra uma expansão significativa a partir do seu credenciamento como Universidade, em

população brasileira 2014. (Estudos e Pesquisas. Informação Demográfica e Socioeconômica. N. 34). Rio de Janeiro, 2014.

² Mede o nível de desigualdade de um país, numa escala de 0 a 1. Quanto mais próximo de 1, tanto mais desigualdade na distribuição de renda e riqueza; quanto mais próximo de 0, mais igualdade.

1996. Hoje, são 78 (setenta e oito) cursos de graduação presenciais em atividade, consideradas todas as Unidades do Campus Natal com 62 (sessenta e dois) e no Campus Mossoró 16 (dezesesseis)³.

Na educação a distância (EaD) assinalam-se a criação do Núcleo de Educação a Distância (NEaD), em 2004, e, no ano 2006, o credenciamento institucional para atuação nacional nos diversos níveis do ensino superior. Atualmente, registram-se 14 (quatorze) cursos de graduação em funcionamento (entre bacharelados; licenciaturas; CSTs), com polos no RN e em outras Unidades da Federação.

Na pós-graduação *lato sensu*, implantada desde os anos 1990, a oferta presencial compreende 45 (quarenta e cinco) cursos de especialização⁴, situados em vários campos: direito; educação e comunicação; engenharias, tecnologia da informação e meio ambiente; gestão e negócios; saúde e bem-estar.

Em nível *stricto sensu* indicam-se quatro **mestrados profissionais** em funcionamento – Administração, Engenharia de Petróleo e Gás, Biotecnologia e Psicologia e Organização do Trabalho. Registra-se um **doutorado** em Biotecnologia, em parceria com a Rede Nordeste de Biotecnologia – RENORBIO.

A **pesquisa e a extensão** têm viabilização por meio de mecanismos de apoio aos professores e alunos: financiamento de pesquisas; programas de bolsas estudantis – iniciação científica e extensão; revistas eletrônicas e promoção de eventos para a divulgação da produção, a partir de linhas estabelecidas institucionalmente.

Todos os cursos de graduação e de pós-graduação e respectivas atividades de ensino, pesquisa e extensão encontram-se organizados por Escolas: Comunicação e Artes; Direito; Educação; Engenharias e Ciências Exatas; Gestão e Negócios; Hospitalidade; Saúde. Estas, por sua vez, estabelecem a gestão dos seus cursos sob quatro pilares estratégicos institucionais cobrindo todas as dimensões estabelecidas no âmbito do Sistema

³ Dados do cadastro e-Mec sistematizados pelo Núcleo de Projetos da Pró-Reitoria Acadêmica (NuPe/ProAcad). Considere-se a mesma fonte para o número de cursos EaD.

⁴ Conforme a Coordenação Acadêmico-Administrativa da Pós-graduação *lato sensu*/UnP. Ag./2015.

Nacional de Avaliação da Educação Superior (SINAES): qualidade acadêmica; empregabilidade; internacionalidade; responsabilidade social.

PARTE II – ORGANIZAÇÃO DIDÁTICO-PEDAGÓGICA

2.1 DADOS DO CURSO

2.1.1 Denominação

Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial - modalidade a distância.

Eixo tecnológico: Gestão e Negócios

2.1.2 Ato de criação e nº vagas

Resolução ConSUni n. 012, de 11 de julho de 2011.

2.1.3 Polos, endereços e número de vagas

O CST em Gestão Comercial na modalidade à distância, oferta 330 (trezentos e trinta) vagas anuais, conforme a Resolução 035/2012 – ConSUni/UnP, de 30 de outubro de 2012.

Quadro 1 – Polos, respectivos endereços e distribuição n. vagas

| polo | endereço | Nº vagas ^(*) |
|---------------------|--|-------------------------|
| Caicó - RN | Rua Otávio Lamartine, 461– Centro/Área Urbana, CEP: 59300-000A, Caicó/RN | 24 |
| Cuiabá - MT | Rua Otávio Lamartine, 461– Centro/Área Urbana, CEP: 59300-000A, Caicó/RN | 16 |
| Currais Novos - RN | Praça Cristo Rei, 74, Centro, – CEP: 59380-000, Currais Novos/RN. | 24 |
| Goiânia - GO | Alameda Rio Vermelho, 542, Aruanã, CEP 74.740-270, Goiânia/GO. | 16 |
| Mossoró - RN | Av. João da Escóssia, 1561, Nova Betânia, CEP: 59607-330, Mossoró/RN. | 50 |
| Zona Norte Natal/RN | Av. Dr. João Medeiros Filho, 2300 – Potengi, CEP: 59120-555, Natal/RN. | 50 |
| Zona Sul Natal/RN | Av. Eng. Roberto Freire, 1684, Capim Macio, CEP: 59082-902, Natal/RN. | 150 |

2.1.4 Regime acadêmico

Seriado semestral

2.1.5 Formas de ingresso

O acesso ao Curso ocorre mediante processo seletivo aberto a candidatos que tenham escolarização completa de nível médio ou equivalente, garantindo a igualdade de oportunidade e a equidade no tratamento e

proporcionando a avaliação da sua capacidade e a sua classificação. As informações sobre o processo constam de edital próprio estruturado conforme disposições da Portaria Normativa Nº 40, de 12 de dezembro de 2010 (art. 32, §3º).

As vagas iniciais ofertadas são em sua maior parte destinadas a candidatos que se submetem a concurso vestibular; a outra parte das vagas é destinada a candidatos que optam por usar o resultado obtido no Exame Nacional do Ensino Médio (ENEM).

Constituem outras formas de acesso ao Curso, no caso de vagas não preenchidas após a matrícula dos classificados em processo seletivo: transferência interna e externa e ingresso como portador de diploma de graduação, sendo a seleção realizada mediante avaliação do histórico escolar do curso de origem.

2.1.6 Integralização

- Carga horária mínima: 1600 horas

2.1.7 Coordenação do Curso Superior Tecnológico em Gestão Comercial

A gestão do Curso está sob a responsabilidade do professor Guido Salvi dos Santos (Portaria Nº159/2015 de 03 de agosto de 2015 – Reitoria/UnP), licenciado em Geografia, graduado pela Universidade Católica de Goiás em 1983; especialista em Planejamento em Geografia, pela Universidade Federal de Goiás – UFG em 1987, e em Gestão Universitária, Universidade Potiguar – UnP, 2007. É mestre no Mestrado Profissional em Administração da própria Universidade Potiguar, concluído em 2014.

Sua experiência profissional na área da educação superior se dá desde 1987, integrando o corpo docente da Universidade Católica de Goiás. Ingressa na UnP em 2003, tendo ministrado diversas disciplinas no CST em Marketing. No ensino médio, registra atuação como docente no período de março a agosto de 1986 e de fevereiro de 1994 a janeiro de 1995.

Na área técnico-profissional, destaca-se a atuação como empresário, consultor e coordenador da área de relações com o mercado, por 8 (oito) anos. Exerceu a função de Assessor Técnico da Superintendência Corporativa da

Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, de junho de 2008 a julho de 2012, coordenando projetos vinculados ao desenvolvimento do associativismo. Atualmente é também responsável pela Gerência de Educação Empresarial do IEL-RN.

A Gestão do Curso é efetivada de acordo com o Estatuto e Regimento Geral da Universidade e foco no desenvolvimento deste Projeto. As ações são planejadas com base nas orientações do Núcleo de Educação a Distância da Pró-Reitoria Acadêmica (NEaD/ProAcad); nas discussões do NDE e do Conselho do Curso (ConseC); em informações advindas dos coordenadores dos polos; na autoavaliação conduzida pela Comissão Própria de Avaliação (CPA/UnP). As principais estratégias de interação com docentes compreendem, principalmente, reuniões mensais e reuniões no início de cada semestre para planejamento; contatos individuais; e-mail. Com os tutores há reuniões conduzidas pelo NEaD e, com os alunos, adotam-se e-mail; telefone; contato direto.

A Representatividade nos Colegiados Superiores acontece na forma definida pelo Estatuto (um representante dos coordenadores de cursos de graduação).

2.1.8 Conselho de Curso (ConseC)

Constituído conforme o Estatuto, o Conselho do Curso tem designação dos seus membros por ato da Reitoria.

Quadro 2 - Composição do ConseC – Gestão Comercial EaD

| TITULARES | SUPLENTES |
|---|--------------------------------|
| Presidente | |
| GUIDO SALVI DOS SANTOS | |
| Representação docente | |
| WESLEY FERREIRA DE PAULA | CARLOS AUGUSTO MAGALHÃES COSTA |
| KAREN BARBOSA MONTENEGRO DE SOUZA | MARCEL RIBEIRO DANTAS |
| BRUNO CLAYTON OLIVEIRA DA SILVA | FELIPE NALON CASTRO |
| Representação discente | |
| MARIA GEANDRA DA SILVA LIMA | KAMILLA LIMA DE OLIVEIRA |
| Representação de Entidade de Classe | |
| ADMINISTRADOR GUSTAVO ADOLFO MAIA PATRÍCIO LIMA | |

2.2 CONTEXTO ECÔNOMICO, SOCIAL, CULTURAL, POLÍTICO, EDUCACIONAL E AMBIENTAL

A política de valorização de cursos superiores de tecnologia traduz respostas da UnP às demandas externas relacionadas principalmente ao acesso de jovens e adultos ao ensino superior, e isso numa fase em que o segmento serviços constitui um dos principais propulsores do desenvolvimento econômico nacional, observando-se que, especificamente o comércio varejista brasileiro, é formado por mais de 1,4 milhão de empresas (ou 80% delas), com receita total de cerca de R\$ 1,6 trilhão. O comércio atacadista e de veículos respondem por 17% e 10%, respectivamente⁵.

Mostra-se prioritária, portanto, a qualificação de profissionais que atendam aos requisitos do mercado de trabalho, constantemente renovados em função dos avanços científicos e tecnológicos incorporados aos processos laborais, incluídos os relacionados à gestão de atividades comerciais. Considere-se ainda que essa necessidade se acentue numa realidade educacional nas quais diversos segmentos populacionais, frequentemente, não contam com unidades de ensino superior, sobretudo em municípios interioranos localizados Nordeste brasileiro.

Embora o acesso de jovens de 18 a 24 anos, a esse nível de ensino, tenha dobrado no período 1998 a 2008, passando de 6,9% para 13,9%, relativamente a países da Europa, como Itália e França, e da América Latina, como o Chile – no qual a proporção de jovens nesse nível de ensino é de 52% – ainda são necessárias iniciativas que alarguem as estratégias de formação superior.

O desenvolvimento do CST em Gestão Comercial na modalidade a distância situa-se nessa realidade e, pelo uso das Novas Tecnologias da Informação e Comunicação (NTICs), viabiliza formas diferenciadas de ensino e de aprendizagem, além de ampliar as oportunidades de escolarização dos brasileiros de várias regiões.

Com foco no significado do comércio na economia nacional, em especial no Rio Grande do Norte (RN), o Curso tem à frente o fato de que existe um

⁵Informações disponíveis em <http://www.brasil.gov.br/sobre/economia/setores-da-economia/comercio-e-servicos>. Acesso 19.06.2013.

crescimento gradual nos índices de desenvolvimento nesse setor, tanto no Brasil como no RN, assim como a sua diversificação, destacando-se o comércio de alimentos e o de veículos e motos, partes e peças, como atividades que, nos últimos anos, apresentaram substancial expansão, em virtude da ampliação da renda, da política de valorização do salário mínimo, ampliação da oferta de crédito e políticas de redistribuição de renda (IBGE, PMC, 2010)⁶.

De acordo com o IBGE, de 2009 para 2010, alterou-se a estrutura do setor comercial brasileiro, uma vez que o segmento varejista passou a representar a maior parte da receita operacional líquida do comércio, com participação levemente superior ao atacado. As atividades do comércio varejista permaneceram com o maior número de empresas e unidades locais do comércio, absorvendo a maior parte do pessoal ocupado e detendo a maior participação nos salários, retiradas e outras remunerações⁷.

Em 2010, as vendas do comércio varejista brasileiro obtiveram um aumento de 10,9% em relação ao ano anterior e registrou o maior acumulado em uma década (IBGE, PMC 2012). As vendas reais do varejo cresceram 7,3% no mês de janeiro de 2012 em comparação com janeiro de 2011. A pesquisa do IBGE divulgada em março (referente a jan/2012) apresentou alta moderada de 2,6% na comparação com o mês imediatamente anterior (dez/2011).

Impulsionado pelo crescimento de 13,7% nas vendas do segmento de material de construção, o varejo "ampliado" (classificação que adiciona ao varejo tradicional o atacado e varejo de materiais de construção, veículos e peças) teve alta de 7,7% em janeiro de 2012 em relação a janeiro de 2011 (IBGE, PMC, 2012)⁷.

No Rio Grande do Norte – estado nordestino com PIB de R\$ 32.339 milhões em 2010 - estimativa/IBGE e 3.168.027 habitantes (dos quais 77% vivem nas sedes dos municípios) – o comércio, um dos fundamentos da sua economia⁸,

⁶ BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. **Pesquisa Mensal do Comércio**. Disponível em <http://www.pmc.ibge.gov.br/pmc/>. Acesso em: 09.01.2013

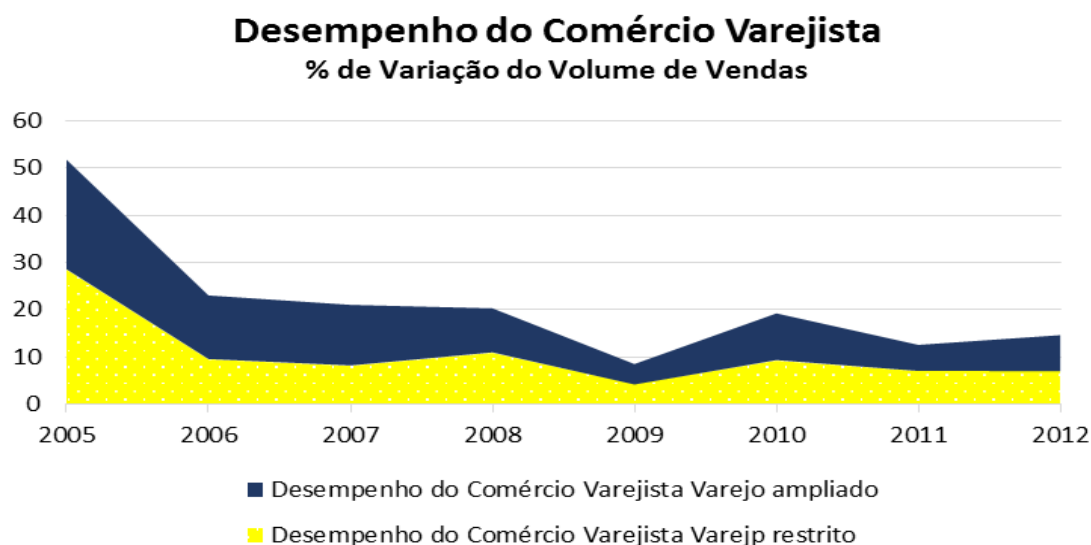
⁷ BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. Pesquisa Anual de Comércio 2010. V. 22. Disponível em ftp://ftp.ibge.gov.br/Comercio_e_Servicos/Pesquisa_Anual_de_Comercio/2010/pac2010.pdf

⁸ Outros setores essenciais à economia estadual: agroindústria, turismo e prestação de serviços, destacando-se a base industrial em municípios da Grande Natal (Extremoz e Macaíba) e em Mossoró – o segundo mais importante do RN, situado no oeste Potiguar. De acordo com a FIERN/2011, o setor industrial é a segunda atividade em

também vem passando por mudanças significativas, não apenas com a presença do atacado e varejo, mas com o surgimento e a consolidação do arranjo produtivo do varejo moderno, formado por novas maneiras de organização da produção de serviços comerciais que têm nos hiper e supermercados, nas lojas de conveniência e de departamentos e nos shoppings centers, processos de trabalho distintos do comércio tradicional e vinculação com grandes redes varejistas.

Verifica-se ainda que o comércio no RN passa por períodos cíclicos, tendo um novo ciclo de desaceleração chegado ao fim nos últimos meses de 2009, quando as vendas do comércio estadual iniciam uma nova fase de aceleração. Esse ciclo de aceleração não atinge o pico do ciclo anterior e parece ter atingido o patamar no primeiro trimestre de 2012, conforme o gráfico 1.

Gráfico 1 – Variação do Volume de Vendas do Comércio Varejista no RN



Fonte: Economia-do-rn.blogspot.com

Quanto à empregabilidade do setor, as atividades atacadista e varejista respondem ao equivalente a 39,9% de todos os estabelecimentos registrados

ordem de importância econômica no RN, com 24% do PIB. A extração de petróleo e gás natural são as principais atividades, mas a vocação mineral potiguar se estende por outras atividades, como extração e refino de sal marinho; extração de calcário e produção de cimento, como se verifica principalmente em Mossoró. O universo industrial formalmente constituído do RN tem tamanho estimado em 5.174 empresas e 128.252 empregados, tomando-se por referência o ano 2010. A grande maioria das unidades produtivas, 80%, são microempresas e absorvem 17,6% dos empregados no setor.

no RN (subsetores da RAIS)⁹. Observa-se que o setor detém o segundo maior volume de vínculos formais, 18,2%, ficando atrás apenas da administração pública, denotando a importância do setor para o mercado de trabalho, dada a ampliação da sua participação ao longo dos últimos 12 anos (1995 a 2007, dados da RAIS, 2010).

Ainda segundo a RAIS (2010)¹⁰, os estabelecimentos de menor porte possuem a maior quantidade de trabalhadores do setor. Os que têm até 19 pessoas em seus quadros respondem por mais da metade dos vínculos formais, 56,8%, sendo que no varejo é mais acentuada a relevância dessas empresas, considerando que neste ramo as de menor porte são responsáveis por 60,7% dos vínculos.

Todavia, esse processo acelerado de modernização e crescimento da economia nem sempre conta com recursos humanos qualificados, requerendo das instituições de formação profissional a oferta e diversificação de programas e cursos, de forma a atender a novas áreas de crescimento econômico e elevar os níveis de escolaridade da população e de qualidade da oferta de serviços.

Essa perspectiva ganha contornos mais expressivos ao se considerar que, além das pessoas já atuantes no mercado de trabalho que precisam de qualificação, há a clientela advinda do ensino médio. Conforme o Censo Escolar 2010, do Instituto de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (INEP), a oferta desse nível no país se mantém estável, com aumento de 20.515 matrículas em 2010 (0,2% a mais que em 2009). No RN, para o ano 2010, tem-se 148.990 matrículas, quantitativo um pouco inferior ao de 2009: 151.975. A educação profissional técnica de nível médio continua em expansão, com crescimento de 7,4%, ultrapassando 900 mil matrículas no Brasil em 2010. Para o ensino médio integrado, os números indicam 1,14 milhão de matrículas. A oferta de cursos subsequentes (para alunos que concluíram o ensino médio) aumentou 27% e tem participação de 62% no total de matrículas da educação profissional. Nos últimos 8 anos, a rede federal mais que dobrou a oferta de matrícula, o que significa a importância desse tipo de educação para o desenvolvimento do país.

⁹ Disponível em <http://bi.mte.gov.br/bgcaged>. Acessado em 09-01-2013.

¹⁰ Disponível em <http://bi.mte.gov.br/bgcaged>. Acessado em 09-01-2013.

Também de acordo com o INEP, Censo da Educação Superior de 2011, o número de estudantes brasileiros matriculados no ensino superior, nas modalidades presencial e a distância, é de 6.739.689 nesse ano, dos quais 992.927 na educação a distância¹¹. A meta do governo federal, incluída no Plano Nacional de Educação (PNE), é atingir 10 milhões de matrículas até 2020.

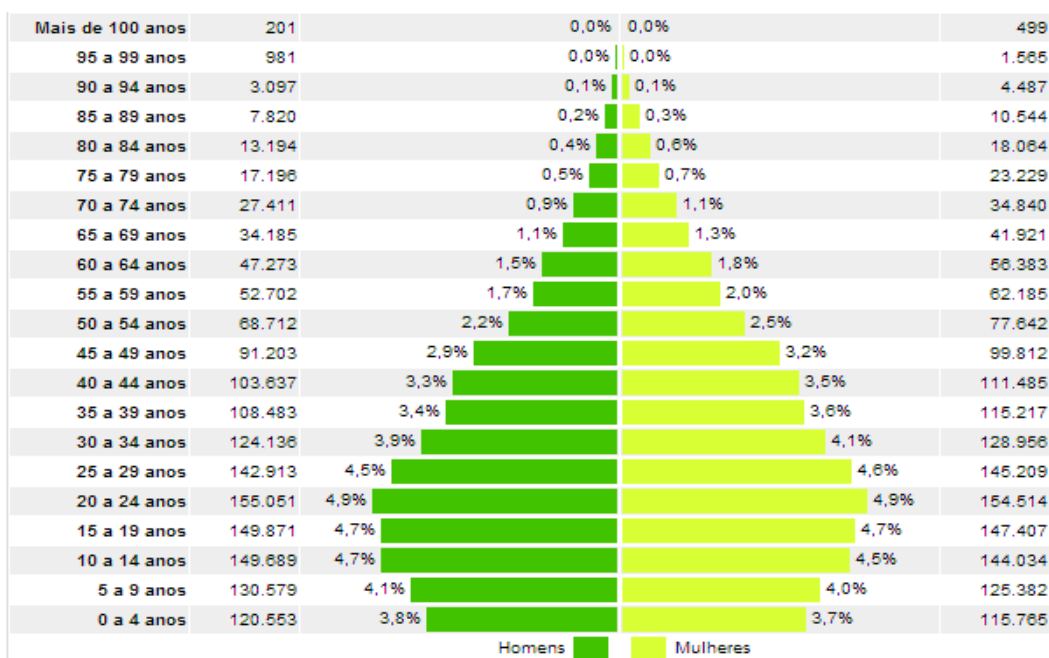
Importa ainda salientar que, do ponto de vista da educação tecnológica existem, no Brasil, 76 CSTs em Gestão Comercial a distância 'em atividade', sendo 45 no Nordeste, e destes, 9 (nove) no RN, considerando sedes de IES e polos, segundo registros e-MEC.

Especificamente o Curso ofertado pela UnP tem sede em Natal, cuja área metropolitana apresenta 1.326.435 habitantes e compreende também Parnamirim, Macaíba e São Gonçalo do Amarante que formam uma área conurbada, além de Ceará-Mirim, Extremoz, Monte Alegre, Nísia Floresta, São José de Mipibu e Vera Cruz. O gráfico 2 apresenta a distribuição da população na pirâmide etária do RN, de acordo com o referido Censo de 2010, totalizando 3.168.027 habitantes, desses o município de Natal possui 803.739 habitantes.

Gráfico 2 – Distribuição da população por sexo, segundo os grupos de idade – Rio Grande do Norte¹²

¹¹ MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO. Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira. **Censo da Educação Superior 2011**. Dados gerais graduação presencial e a distância. Disponível em <http://portal.inep.gov.br/superior-censosuperior-sinopse>. Acesso em 18.06.2013.

¹² http://www.censo2010.ibge.gov.br/sinopse/webservice/frm_piramide.php?codigo=24



Fonte: IBGE, Censo Demográfico 2010

A população em idade escolar típica entre 15 e 24 anos na área conurbada corresponde a 676.675 habitantes ou 21% dos habitantes do estado, sendo o município de Natal com 606.843, o equivalente a 19% do total de habitantes do RN.

Apenas 20% da população natalense têm instrução de nível superior em relação ao total dos trabalhadores formalizados, conforme tabela 1.

Tabela 1 – Estoque de Empregos Formais Segundo Grau de Instrução – Rio Grande do Norte – 2009/2010

| Grau de Instrução | 2009 | | | 2010 | | |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | Masculino | Feminino | Total | Masculino | Feminino | Total |
| Analfabeto | 3.644 | 490 | 4.134 | 3.750 | 644 | 4.394 |
| Até o 5º ano Incomp. do Ensino Fundamental | 22.898 | 4.214 | 27.112 | 22.383 | 3.925 | 26.308 |
| 5º ano Completo do Ensino Fundamental | 17.989 | 6.209 | 24.198 | 17.393 | 5.559 | 22.952 |
| Do 6º ao 8º ano Incomp. do Ensino Fundamental | 33.106 | 16.564 | 49.670 | 34.179 | 16.306 | 50.485 |
| Ensino Fundamental Completo | 37.188 | 16.338 | 53.526 | 39.271 | 16.122 | 55.393 |
| Ensino Médio Incompleto | 26.803 | 13.065 | 39.868 | 28.590 | 13.436 | 42.026 |
| Ensino Médio Completo | 125.363 | 110.589 | 235.952 | 140.240 | 117.490 | 257.730 |
| Educação Superior Incompleta | 7.422 | 8.271 | 15.693 | 7.718 | 8.794 | 16.512 |
| Educação Superior Completa | 34.977 | 53.627 | 88.604 | 40.008 | 59.218 | 99.226 |
| Total | 309.390 | 229.367 | 538.757 | 333.532 | 241.494 | 575.026 |

Fonte: RAIS – Dec. 76.900/75 – CGTE/DES/SPPE/MTE

Nesse cenário, e considerando que o fato de ser ofertado a distância beneficia não apenas os potiguares, mas vários outros cidadãos brasileiros, de diversos pontos do país, o Curso apresenta-se socialmente relevante, contribuindo para a constituição da cidadania e, conseqüentemente, melhoria da qualidade de vida através da qualificação para o trabalho.

2.3 CONCEPÇÃO

A Resolução CNE/CP n. 3, de 18 de dezembro de 2002, que institui as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a organização e funcionamento dos cursos superiores de tecnologia, estabelece:

Art. 1º - A educação profissional de nível tecnológico, integrada às diferentes formas de educação, ao trabalho, à ciência e à tecnologia, objetiva garantir aos cidadãos o direito à aquisição de competências profissionais que os tornem aptos para a inserção em setores profissionais nos quais haja utilização de tecnologias.

Nesse sentido, o Curso adota o desenvolvimento curricular por competência, adotando o conceito estabelecido pela referida Resolução:

Art. 7º Entende-se por competência profissional a capacidade pessoal de mobilizar, articular e colocar em ação conhecimentos, habilidades, atitudes e valores necessários para o desempenho eficiente e eficaz de atividades requeridas pela natureza do trabalho e pelo desenvolvimento tecnológico.

Ao mesmo tempo, são referenciais para o Curso a inovação e criatividade, a internacionalização, o empreendedorismo, a necessidade de se estabelecer redes de relacionamentos e o compromisso com a atualização tecnológica, considerando, do ponto de vista curricular, os princípios definidos pelas DCNs:

- **interdisciplinaridade:** pressupõe aproximações entre conteúdos afins, de modo que haja intercomplementações de conhecimentos necessários à atuação profissional. É viabilizado, por exemplo, pela oferta de Projetos Integrados I e II, assim como pelos procedimentos metodológicos adotados e, ainda, por projetos de extensão, como o Empreende.
- **articulação entre teoria e prática:** ensejada pela estrutura curricular, pode encontrar no princípio da interdisciplinaridade

elementos para a sua efetivação. É o caso de Projetos Integrados I e II. Destacam-se também as estratégias de ensino-aprendizagem, principalmente as que colocam o aluno como sujeito de suas aprendizagens.

- **contextualização:** implica na compreensão, pelo estudante, das relações que se estabelecem entre a sua formação e as diferentes realidades que informam o exercício profissional.

Assim sendo, a viabilidade do princípio da contextualização tem uma relação direta com os anteriores, mas com dois destaques. O primeiro indica que as atividades didático-pedagógicas não podem ficar restritas às organizações somente enquanto espaços laborais, mas como ambiente de interações entre pessoas. Assim sendo, impõe-se ao futuro profissional o respeito à diversidade e conseqüente rejeição a qualquer forma de discriminação, o que se alinha aos requisitos da educação das relações étnico-raciais e em direitos humanos. O segundo destaque expressa a necessidade de que o estudante alcance comunidades por meio da extensão, da pesquisa e de atividades práticas e interdisciplinares do Curso, também de forma a exercitar a cidadania.

2.4 OBJETIVOS

Geral

Formar profissionais éticos capazes de atuar no gerenciamento e operação de atividades do comércio, no segmento de varejo, atacado, representações e serviços de pequeno, médio e grande porte, buscando resultados que venham a contribuir para uma melhor racionalização, organização e funcionamento organizacional, sob os critérios do desenvolvimento com sustentabilidade e do respeito à diversidade em suas diferentes expressões.

Específicos

- a. Dominar o léxico comercial.
- b. Capacitar o estudante a utilizar conceitos fundamentais e práticos da gestão comercial. Fornecer instrumental técnico alinhado às modernas práticas comerciais, proporcionando o conhecimento teórico e prático que permitirão ao estudante avaliar riscos e tomar decisões estratégicas baseado na realidade de um negócio.
- c. Contribuir para o conhecimento dos principais conceitos socioeconômicos e, com isto, permitir ao estudante a correta aplicação de métodos, ferramentas e técnicas de gerenciamento de uma organização.
- d. Aprimorar a competência gestora do estudante, propiciando a ele a compreensão do inter-relacionamento entre as diversas funções gerenciais e preparando-o para enfrentar desafios socioeconômicos complexos. Fornecer instrumental técnico alinhado às modernas práticas comerciais, proporcionando o conhecimento teórico e prático que permitirão ao estudante avaliar riscos e tomar decisões estratégicas baseado na realidade de um negócio.
- e. Desenvolver a competência empreendedora do estudante, tornando-o apto a conceber projetos de criação de organizações, unidades de negócios, produtos e serviços.

- f. Ampliar a fluência digital do estudante em mídia de educação a distância, crescentemente exigida nos processos de comunicação pessoal e profissional, tanto no caráter local quanto internacional, e de atividades colaborativas virtuais.
- g. Aprimorar a competência gestora do estudante, propiciando a ele a compreensão do inter-relacionamento entre as diversas funções gerenciais e preparando-o para enfrentar desafios socioeconômicos complexos. Capacitar o estudante para lidar com estratégias de negócios, responsabilidade social corporativa, sustentabilidade e gestão de negócios em ambientes com alta diversidade.
- h. Capacitar o estudante para lidar com estratégias de negócios, responsabilidade social corporativa, sustentabilidade e gestão de negócios em ambientes com alta diversidade.

Os objetivos estão relacionados às habilidades e competências previstas na Resolução CNE/CP 3, de 18 de dezembro de 2002 e àquelas definidas no âmbito institucional e da Escola de Negócios.

2.5 PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO

O estudante do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial EAD é preparado para compreender as necessidades atuais e futuras das organizações que demandam uma gestão equilibrada dos sistemas social, econômico e ambiental (Tripé da Sustentabilidade, ou *Triple bottom line*)

O Tecnólogo em Gestão Comercial, egresso da UnP, estará credenciado para atuar no mercado aplicando os conhecimentos adquiridos nas análises de mercado e desenvolvimento mercantil, com postura de sustentabilidade, demonstrando competência para: analisar e implantar unidades ou redes de negócios, recrutar e selecionar pessoas, montar e liderar equipes, armazenar e distribuir produtos; exercer a cidadania, adotando postura de agente de mudança da sociedade respeitando a diversidade étnico-racial, cultural, credo e de gênero, conforme definido no Parecer CNE/CP n. 3/2004 e Resolução CNE/CP n. 1/2004.

Como gestor, o futuro profissional deverá demonstrar visão integradora, compatibilizando as necessidades dos seus clientes com os objetivos estratégicos das empresas, de maneira sustentável e com respeito às pessoas; identificar formas criativas e inovadoras de atender às necessidades de consumo; aplicar as mais apropriadas ferramentas de pré-venda, venda e pós-venda, posicionando-se competitivamente no mercado.

Adicionalmente está prevista também a formação de competência para o auto estudo, inerente ao estudo a distância, e importante numa perspectiva de educação continuada exigida pela sociedade. Estão em conformidade com a Resolução CNE/CP 3/2002; o Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia (MEC, 2010; p. 37) e com o que menciona a Portaria INEP no. 213 de 22 de junho de 2012, referente à prova do ENADE de 2012.

No quadro, correlaciona-se as competências e habilidades, com os objetivos, disciplinas e perfil do egresso do curso:

| HABILIDADES E COMPETÊNCIAS | NATURA | OBJETIVOS DO CURSO | DISCIPLINA(S) DA ESTRUTURA CURRICULAR | PERFIL DO EGRESSO |
|---|--------|--|---|--|
| Dominar a norma culta da Língua Portuguesa nas modalidades oral e escrita. | L | Dominar o léxico comercial. | Técnica e prática de venda; Comunicação; Comportamento organizacional; Projeto Integrado I e II. | |
| Conhecer e dominar a cadeia de negócios, a fim de lidar de forma consciente e inovadora com os aspectos econômicos, financeiros e tributários de uma organização. | L | Capacitar o estudante a utilizar conceitos fundamentais e práticos da gestão comercial. Fornecer instrumental técnico alinhado às modernas práticas comerciais, proporcionando o conhecimento teórico e prático que permitirão ao estudante avaliar riscos e tomar decisões estratégicas baseado na realidade de um negócio. | Práticas de negociação; Técnica e prática de venda; Contabilidade geral; Comunicação; Modelos de administração; B2B, trade marketing, distribuição e logística; Gestão de empresa de serviço; Empreendedorismo; Gestão de marketing; Gestão da operação e qualidade; Projeto Integrado I e II; Antropologia e Cultura Brasileira. | Analisar as condições de viabilidade econômico-financeiro-tributária do segmento em que estiver inserido. |
| Identificar oportunidades de negócios por meio do domínio das distintas abordagens e perspectivas teóricas da formação de preços, da visibilidade das marcas e do relacionamento com os clientes. | L | Capacitar o estudante a utilizar conceitos fundamentais e práticos da gestão comercial. Fornecer instrumental técnico alinhado às modernas práticas comerciais, proporcionando o conhecimento teórico e prático que permitirão ao estudante avaliar riscos e tomar decisões estratégicas baseado na realidade de um negócio. | Práticas de negociação; Técnica e prática de venda; Estatística para gestores; Contabilidade geral; Comportamento organizacional; Modelos de administração; Introdução a finanças empresariais; Gestão de empresa de serviço; Custo e orçamento empresarial; Direito e legislação tributária. | Desenvolver atividades na área de vendas, negociação, intermediação, atração e retenção de clientes. |
| Planejar estratégias de vendas e analisar demonstrativos financeiros, avaliando os impactos das transformações na conjuntura socioeconômica em cenários de curto, médio e longo prazos. | L | Capacitar o estudante a utilizar conceitos fundamentais e práticos da gestão comercial. Fornecer instrumental técnico alinhado às modernas práticas comerciais, proporcionando o conhecimento teórico e prático que permitirão ao estudante avaliar riscos e tomar decisões estratégicas baseado na realidade de um negócio. | Estatística para gestores; Contabilidade geral; Comportamento organizacional; Modelos de administração; Introdução a finanças empresariais; Gestão de empresa de serviço; Custo e orçamento empresarial; Direito e legislação tributária; | Atuar no planejamento, análise, execução, avaliação e gerenciamento de negócios na área do comércio varejista, atacadista, de representações e de serviços |
| Gerenciar e capacitar equipes, definindo e acompanhando a definição de metas orçamentárias e de vendas, elaborando planos comerciais arrojados a partir da interpretação de cenários. | L | Contribuir para o conhecimento dos principais conceitos socioeconômicos e, com isto, permitir ao estudante a correta aplicação de métodos, ferramentas e técnicas de gerenciamento de uma organização. | Técnica e prática de venda; Comunicação; Comportamento organizacional; Práticas de negociação; Modelos de administração; Antropologia e cultura brasileira; Gestão de pessoas; Gestão da operação e qualidade. | Recrutar e selecionar pessoas. Montar e liderar equipes. |

| | | | | |
|---|---|---|---|--|
| Gerir sistemas de informação comercial e de vendas de produtos e serviços de forma ética, respeitando os princípios da sustentabilidade e responsabilidade social | L | Contribuir para o conhecimento dos principais conceitos socioeconômicos e, com isto, permitir ao estudante a correta aplicação de métodos, ferramentas e técnicas de gerenciamento de uma organização. | Técnica e prática de venda; Comunicação; Comportamento organizacional; Práticas de negociação; Modelos de administração; Antropologia e cultura brasileira; Gestão de pessoas; Gestão da operação e qualidade. | Possuir visão integradora, compatibilizando as necessidades dos seus clientes com os objetivos estratégicos das empresas, de maneira sustentável e com respeito às pessoas. |
| Aperfeiçoar conhecimentos e o enriquecimento da formação cultural. | I | Aprimorar a competência gestora do estudante, propiciando a ele a compreensão do inter-relacionamento entre as diversas funções gerenciais e preparando-o para enfrentar desafios socioeconômicos complexos. Fornecer instrumental técnico alinhado às modernas práticas comerciais, proporcionando o conhecimento teórico e prático que permitirão ao estudante avaliar riscos e tomar decisões estratégicas baseado na realidade de um negócio. | Projeto Integrado I e II; Antropologia e Cultura Brasileira; Técnica e prática de venda; Comunicação; Comportamento organizacional; Práticas de negociação; Modelos de administração; Antropologia e cultura brasileira; Gestão de pessoas; Gestão da operação e qualidade. | Demonstrar visão integradora, compatibilizando as necessidades dos seus clientes com os objetivos estratégicos das empresas, de maneira sustentável e com respeito às pessoas; |
| Desenvolver o comportamento inovador e criativo. | I | Desenvolver a competência empreendedora do estudante, tornando-o apto a conceber projetos de criação de organizações, unidades de negócios, produtos e serviços. | Projeto Integrado I e II; Empreendedorismo; Comunicação; Comportamento organizacional. | Identificar formas criativas e inovadoras de atender às necessidades de consumo; |
| Capacitar ao empreendedorismo e a relacionamentos em seu campo de atuação profissional. | I | Desenvolver a competência empreendedora do estudante, tornando-o apto a conceber projetos de criação de organizações, unidades de negócios, produtos e serviços. | Projeto Integrado I e II; Antropologia e Cultura Brasileira. | Exercer a cidadania, adotando postura de agente de mudança da sociedade respeitando a diversidade étnico-racial, cultural, credo e de gênero. |
| Aprimorar a atualização tecnológica. | I | Ampliar a fluência digital do estudante em mídia de educação a distância, crescentemente exigida nos processos de comunicação pessoal e profissional, tanto no caráter local quanto internacional, e de atividades colaborativas virtuais. | Todas as disciplinas. | Possuir conhecimento e domínio e das tecnologias mais utilizadas e difundidas no meio comercial. |
| Planejar, elaborar e implantar estratégias de inserção de uma empresa no mercado. | E | Aprimorar a competência gestora do estudante, propiciando a compreensão do relacionamento entre as | Todas as Disciplinas. | Aplicar as mais apropriadas ferramentas de pré-venda, venda |

| | | | | |
|---|---|--|--|--|
| | | diversas funções gerenciais e preparando-o para enfrentar desafios socioeconômicos complexos. Capacitar o estudante a lidar com estratégias de negócios, responsabilidade social corporativa, sustentabilidade e gestão de negócios em ambientes com alta diversidade. | | e pós-venda, posicionando-se competitivamente no mercado. |
| Desenvolver o estudo em equipe com foco na análise, síntese e avaliação dos fenômenos organizacionais em seu caráter múltiplo. | E | Desenvolver a competência empreendedora do estudante, tornando-o apto a conceber projetos de criação de organizações, unidades de negócios, produtos e serviços. | Projeto Integrado I e II; Comunicação; Modelos de administração; B2B, trade marketing, distribuição e logística; Gestão de empresa de serviço; Empreendedorismo; Gestão de marketing; Gestão da operação e qualidade; Gestão de pessoas; | Estar apto a analisar e implantar unidades ou redes de negócios, recrutando e selecionando pessoas, montando e liderando equipes, armazenando e distribuindo produtos e mercadorias. |
| Analisar a dinâmica do mercado brasileiro em seus distintos eixos de atuação. | C | Desenvolver a competência empreendedora do estudante, tornando-o apto a conceber projetos de criação de organizações, unidades de negócios, produtos e serviços. | Projeto Integrado I e II; Comunicação; Modelos de administração; B2B, trade marketing, distribuição e logística; Gestão de empresa de serviço; Empreendedorismo; Gestão de marketing; Gestão da operação e qualidade; Gestão de pessoas; | Exercer atividades em vendas, negociação, intermediação, atração e retenção de clientes, e nas atividades de pré e pós-venda, visando a qualidade de produtos e serviços e a convergência dos objetivos estratégicos da empresa e a expectativas dos clientes. |
| Planejar, elaborar e implementar projetos de gestão comercial a partir dos interesses de empresas privadas, públicas e do terceiro setor. | C | Capacitar o estudante para lidar com estratégias de negócios, responsabilidade social corporativa, sustentabilidade e gestão de negócios em ambientes com alta diversidade. Contribuir para o conhecimento dos principais conceitos socioeconômicos e, com isto, permitir ao estudante a correta aplicação de métodos, ferramentas e técnicas de | Projeto Integrado I e II; Antropologia e Cultura Brasileira. | Analisar o mercado e promoção do desenvolvimento do ramo comercial, com sustentabilidade, responsabilidade social, ética e promoção da cidadania. |

| | | | | |
|--|---|---|--|--|
| | | gerenciamento de uma organização. | | |
| Desenvolver e implantar projetos empreendedores nessas organizações. | C | Capacitar o estudante para lidar com estratégias de negócios, responsabilidade social corporativa, sustentabilidade e gestão de negócios em ambientes com alta diversidade. | Projeto Integrado I e II; Antropologia e Cultura Brasileira; Empreendedorismo; Gestão da operação e qualidade. | |

2.6 ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

2.6.1 Referências legais e normativas

A estrutura, organização e desenvolvimento curricular do Curso têm como fundamentos os seguintes dispositivos:

- a) Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional n. 9304/1996, de 20 de dezembro de 1996;
- b) Lei n. 11788, de 25 de setembro de 2008 (estágios);
- c) Lei n. 12764, de 27 de dezembro de 2012 (Política Nacional de Proteção dos Direitos da Pessoa com Transtorno do Espectro Autista);
- d) Decreto n. 5626, de 22 de dezembro de 2005 (Libras – oferta optativa);
- e) Parecer CNE/CP Nº 29, de 3 de dezembro de 2002 e Resolução CNE/CP n. 3, de 18 de dezembro de 2002 (Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para os CSTs);
- f) Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia.

Destacam-se ainda as diretrizes curriculares nacionais para a educação ambiental, das relações étnico-raciais e em direitos humanos:

- Lei n. 9.795, de 27 de abril de 1999 e Decreto n. 4.281, de 25 de junho de 2002 – educação ambiental;
- Parecer CNE/CP n. 003, de 10 de março de 2004 e Resolução CNE/CP n. 1, de 17 de junho de 2004 – educação das relações étnico-raciais;
- Parecer CNE/CP n. 8, de 6 de março de 2012; Resolução CNE/CP nº 1, de 30 de maio de 2012 – educação em direitos humanos.

No âmbito das orientações da própria UnP, a organização do Curso leva em conta as políticas, diretrizes e metas formuladas no Plano de Desenvolvimento Institucional¹³, que contém o Projeto Pedagógico Institucional; normativos emanados dos Colegiados Superiores, ConSUni e ConEPE; diretrizes advindas do Comitê Acadêmico e da ProAcad, especificamente no tocante à EaD.

¹³ UNIVERSIDADE POTIGUAR. **Plano de Desenvolvimento Institucional 2007-2016.** Atualizado para o período 2014-2016. Natal, 2013.

2.6.2 Desenho curricular

A organização do Curso:

- a) tem como base o desenvolvimento de competências, focalizando-se o aprender a ser, aprender a conhecer, aprender a fazer, aprender a conviver¹⁴.
- b) compreende ciclos, blocos de conhecimentos e disciplinas. A linha metodológica é de interações e aproximações sucessivas: do geral para o particular; do mais simples para o mais complexo.

CICLOS DE FORMAÇÃO

Os ciclos de formação têm as seguintes denominações e características principais:

- a) **formação geral e humanística:** comporta uma base de conhecimentos necessários ao contínuo aperfeiçoamento pessoal e profissional, considerando que: i) sobretudo hoje, com o rápido avanço do conhecimento técnico-científico, não se pode estabelecer como permanentes os elementos conceituais, técnicos e tecnológicos de qualquer campo disciplinar, ou seja, é preciso lidar com a provisoriedade; ii) como cidadão, o futuro profissional deve considerar a pluralidade e diversidade de pessoas e grupos na perspectiva da inclusão social e a necessidade de contribuir para um ambiente ecologicamente equilibrado;
- b) **básico profissionalizante:** destinado a estudos da área do conhecimento em que se situa o Curso, ao mesmo tempo abrangendo disciplinas que compõem a base para a compreensão do objeto da profissão;
- c) **profissionalizante:** compreende estudos específicos e mais verticalizados do próprio Curso, consolidando-se, nessa etapa, o processo de formação em nível de graduação;
- d) **mercado de trabalho:** enfatiza o empreendedorismo e tem o sentido de síntese e integração do processo formativo.

¹⁴ DOLLORS, Jacques et al. **Educação:** um tesouro a descobrir. Relatório para a UNESCO da Comissão Internacional sobre Educação para o Século XXI. Disponível em www.pucsp.br/ecopolitica/documentos/cultura_da_paz/docs/Dollors_alli_Relatorio_Unesco_Educao_tesouro_descobrir_2008.pdf Acesso: 28/ag/2014.

Embora apresente peculiaridades, cada ciclo não se fecha em si próprio. Antes, pressupõe interconexões, tanto que um mesmo ciclo pode conter blocos de conhecimentos que se espalham durante o desenvolvimento do Curso, não se restringindo a uma determinada série ou a um determinado momento curricular. A dinâmica é, portanto, de interações, de forma que o estudante pode retomar/ampliar aspectos tratados nas diversas etapas da sua formação.

BLOCOS DE CONHECIMENTOS

São referenciais institucionais a inovação e criatividade, internacionalização, empreendedorismo, rede de relacionamentos e compromisso com a atualização tecnológica. Esses elementos permeiam, em maior ou menor grau, todos os cursos da Universidade.

Além dos diferenciais institucionais, presentes nos conteúdos curriculares, há ainda os diferenciais da Escola a qual pertence o curso que resultam da sinergia oriunda do agrupamento de cursos de áreas de conhecimento afins. Esses diferenciais da Escola de Gestão e Negócios, estão materializados na matriz curricular do curso a partir da organização em eixos de formação e blocos de conhecimento.

Bloco 1 – Comportamento e Sociedade

O bloco de conhecimento e aprendizagem reflete a **formação humana e social no desenvolvimento do pensamento crítico e analítico**, sustentado na interdisciplinaridade, no emprego de variada linguagem das ciências humanas e no trinômio: ser humano – ambiente – sociedade, em suas manifestações de linguagem verbal e não-verbal:

- Comunicação (80h);
- Comportamento Organizacional (80h).

Bloco 2 – Fundamentação

Este bloco de unidades de conteúdo reflete um conjunto de saberes necessários aos profissionais da Escola de Gestão e Negócios, cuja formação deve compreender **aspectos do Direito, da Economia e dos Métodos Quantitativos**. Vislumbra-se também a formação em conteúdos básicos com algum sentido prático, a partir de exemplos e situações que aproximem o

estudante de linguagens do ambiente de negócios ou que alicerces a formação profissional do estudante do Curso Superior de Graduação Tecnológica em Gestão Comercial EAD nestas grandes áreas do saber das ciências humanas.

- Contabilidade geral (80h);
- Empreendedorismo (80h);
- Estatística para Gestores (80h);
- Antropologia e Cultura Brasileira (80h).

Bloco 3 – Gestão e Negócios

O bloco representa a **formação específica do profissional em sua área de atuação**. Dada a pluralidade temática do curso, que relaciona diversas áreas do saber, no Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial EaD mesclam-se disciplinas que permitem ao estudante distinguir e aplicar conhecimentos que envolvam aspectos legais, econômicos ou socioculturais em regimes, movimentos ou dimensões domésticas, multilaterais, regionais e globais. Fazem parte deste bloco as seguintes disciplinas:

- Práticas de negociação (80h);
- Técnica e prática de venda (80h);
- Modelos de administração (80h);
- B2B, trade marketing, distribuição e logística (80h);
- Introdução a finanças empresariais (80h);
- Gestão de pessoas (80h);
- Gestão de empresa de serviço (80h);
- Custo e orçamento empresarial (80h);
- Gestão de marketing (80h);
- Direito e legislação tributária (80h);
- Gestão da operação e qualidade (80h).

Bloco 4 – Práticas e Habilidades

Este bloco caracteriza-se pela oferta de **unidades de conteúdo de caráter eminentemente prático**, que possibilitam ao estudante a aplicação de

habilidades e conhecimentos adquiridos ao longo do curso. As disciplinas deste bloco focalizam a aplicação de conhecimentos teóricos de forma interdisciplinar, aprofundando o conhecimento e subsidiando a análise crítica e a tomada de decisão em situações práticas que envolvam temas mercadológicos e de empreendedorismo. Compõem o bloco:

- Projeto Integrado I (80h);
- Projeto Integrado II (80h).

Bloco 5 – Optativas

Este bloco visa a oferecer ao estudante um complemento de seus estudos com alto nível de flexibilidade. Baseia-se na possibilidade de o estudante cursar disciplinas de Libras e outras, **ofertadas tanto pela Escola de Negócios quanto por outras escolas da Universidade**, desde que não tenham pré-requisitos nos seus respectivos cursos.

- Optativa (80h).

2.6.3 Estrutura curricular 2015

| Série | DISCIPLINAS | CH Semestral (H.A) |
|-------------------------------------|--|--------------------|
| 1ª | Práticas de negociação | 80 |
| | Técnica e prática de venda | 80 |
| | Estatística para gestores | 80 |
| | Contabilidade geral | 80 |
| | Comunicação | 80 |
| Total 1ª Série | | 400 |
| 2ª | Comportamento organizacional | 80 |
| | Modelos de administração | 80 |
| | B2B, trade marketing, distribuição e logística | 80 |
| | Introdução a finanças empresariais | 80 |
| | Antropologia e cultura brasileira | 80 |
| Total 2ª Série | | 400 |
| 3ª | Gestão de pessoas | 80 |
| | Gestão de empresa de serviço | 80 |
| | Empreendedorismo | 80 |
| | Custo e orçamento empresarial | 80 |
| | Projeto integrado I (GC) | 80 |
| Total 3ª Série | | 400 |
| 4ª | Gestão de marketing | 80 |
| | Direito e legislação tributária | 80 |
| | Gestão da operação e qualidade | 80 |
| | Optativa | 80 |
| | Projeto integrado II (GC) | 80 |
| Total 4ª Série | | 400 |
| Carga Horária Total do Curso | | 1600 |

*Libras oferta optativa (Decreto (5626/2005)

Acessibilidade pedagógica e atitudinal

As condições de acessibilidade pedagógica e atitudinal encontram-se numa ordem direta com os procedimentos metodológicos adotados pelos docentes e com as vivências interpessoais no dia a dia acadêmico¹⁵. Mesmo assim, há disciplinas integrantes da estrutura curricular cujos conteúdos ensejam essas dimensões da acessibilidade. São exemplificativas Antropologia e Cultura Brasileira e Libras (esta, optativa).

2.6.4 Flexibilização curricular

A flexibilidade se materializa na oferta de disciplinas optativas, em mais de um turno e campus, na maioria dos casos. Além da flexibilidade no âmbito do Curso, há flexibilidade intercursos, seja no âmbito de uma mesma Escola, seja no âmbito institucional, dado que há disciplinas comuns aos vários cursos da Universidade, sobretudo os da Escola de Gestão e Negócios.

Constituem principais estratégias de flexibilização curricular: oferta de disciplinas optativas; certificações intermediárias; estágio supervisionado não obrigatório

DISCIPLINAS OPTATIVAS

Além de **Libras** (Decreto N° 5.626/2005), consta da oferta de disciplinas optativas do Curso:

- Contabilidade e Análise de Custos;
- Economia;
- Gestão Ambiental e Sustentabilidade;
- Gestão da Tecnologia da Informação e da Comunicação;

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR E CERTIFICAÇÕES INTERMEDIÁRIAS

¹⁵ No glossário do Instrumento de Avaliação de cursos de graduação presencial e a distância/MEC/INEP, mar/2015: "Acessibilidade atitudinal refere-se à percepção do outro sem preconceitos, estigmas, estereótipos e discriminações. Todos os demais tipos de acessibilidade estão relacionadas a essa, pois é a atitude da pessoa que impulsiona a remoção de barreiras." A acessibilidade pedagógica, por sua vez, significa " Ausência de barreiras nas metodologias e técnicas de estudo. Está relacionada diretamente à concepção subjacente à atuação docente: a forma como os professores concebem conhecimento, aprendizagem, avaliação e inclusão educacional irá determinar, ou não, a remoção das barreiras pedagógicas." P. 41, itens 3 e 4.

A organização curricular do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial EAD é composta por três eixos de formação: o de Gestão, o de Negócios e o Específico.

O **Eixo de Gestão**, como o próprio nome evidencia, é composto por disciplinas de caráter estratégico e gerencial. Algumas disciplinas dorsais deste eixo (Contabilidade e Custos, Economia, Empreendedorismo e Gestão de Pessoas) compõem a base para elaboração de um trabalho integrador, denominado Projeto Integrado, o qual propõe a criação de uma empresa. A integralização das disciplinas que compõem esse eixo e, em especial, a aprovação na disciplina Projeto Integrado I, que materializa a **competência empreendedora**, confere ao estudante a **segunda certificação** intermediária do curso.

Vale ressaltar que a **primeira certificação** intermediária consiste na **fluência digital** e é obtida a partir da conclusão de disciplinas a distância e da aprovação em um teste de proficiência específico realizado ao final do primeiro semestre letivo. A certificação em fluência digital se refere ao desenvolvimento de competências essenciais para o acompanhamento de um curso totalmente EaD e é composta por duas ações: (i) ambientação nas disciplinas iniciais do curso visando a adquirir e aprimorar os principais conhecimentos, habilidades e atitudes para o uso de computadores e serviços de Internet, e (ii) uma avaliação ao final do processo para verificação da aprendizagem.

A vivência nas disciplinas iniciais do curso, além do conhecimento específico relacionado a cada conteúdo, proporciona contato com três áreas básicas relacionadas à telemática: comunicação (incluindo ferramentas síncronas e assíncronas), navegação (incluindo busca e pesquisa na Web) e operação (incluindo compreensão e manipulação da estrutura básica de aplicativos de processamento de textos, planilhas eletrônicas e *softwares* de apresentação de slides). O menu de cada disciplina ainda apresenta o item “Netiqueta”, que apresenta algumas diretrizes gerais para a comunicação entre os discentes e docentes, apropriadas também para uso na comunicação profissional.

O **Eixo de Negócios** é composto por disciplinas de formação profissional. Algumas disciplinas deste eixo (Gestão de Pessoas, Gestão de Empresas e Serviços, Empreendedorismo e Custo e Orçamento Empresarial) foram

selecionadas para fornecer suporte direto e específico à confecção do Projeto Interdisciplinar I, o qual prevê um projeto de viabilidade de produção e/ou operações da empresa. A integralização das disciplinas que compõem esse eixo, sobretudo a aprovação na disciplina Projeto Interdisciplinar II, materializa a **competência gestora**, conferindo ao aluno a **terceira certificação** intermediária do curso.

O **Eixo Específico** é composto por disciplinas de desenvolvimento profissional e coroa a formação do aluno com a especificidade do curso. Neste momento é desenvolvido pelo aluno um projeto específico, denominado Projeto Interdisciplinar II, detalhado no plano de ensino da disciplina. Ao concluir esse Eixo e, especialmente, o Projeto Interdisciplinar II, o aluno obtém a **competência específica** do curso. Tendo sido aprovado também em todas as disciplinas dos eixos anteriores e integralizado o currículo, o aluno faz jus ao **diploma** de tecnólogo em Gestão Comercial.

Além de contemplar os diferenciais institucionais e da Escola, a matriz curricular do curso preza, sobretudo, pela formação profissional do egresso e as contrapartidas exigidas em termos de **atualização dos conteúdos curriculares** em conformidade com a evolução do mundo do trabalho. Essa atualização pode ser detectada na nomenclatura das disciplinas e confirmada a partir da análise dos planos de ensino das disciplinas. Além disso, há um zelo na **adequação das cargas horárias** cuja confirmação se obtém ao analisar o agrupamento das disciplinas afins e o encadeamento proposto, conforme explicitado neste PPC.

APROVEITAMENTO DE ESTUDOS E EXPERIÊNCIAS ANTERIORES

O Curso pode efetivar o aproveitamento de estudos e experiências anteriores do aluno com fundamento no art. 41 da LDB n.9.394/1996: o conhecimento adquirido na educação profissional, inclusive no trabalho, poderá ser objeto de avaliação, reconhecimento e certificação para prosseguimento ou conclusão de estudos.

A sistemática de avaliação prevista pelo Curso compreende, como uma das estratégias, o exame de proficiência que, segundo o Regimento Geral da Universidade, destina-se à avaliação das potencialidades, conhecimentos e experiência profissional anteriores do aluno, propiciando-lhe o avanço nos estudos, mediante comprovada demonstração do domínio do conteúdo e das habilidades e competências requeridas por disciplina ou grupo de disciplinas do currículo do seu curso por meio de avaliação teórica, prática ou teórico-prática.

Existe a possibilidade de adoção de outra(s) forma(s) de avaliação de estudos e experiências, desde que propostas e analisadas pelo NDE e aprovadas previamente pelo Conselho do Curso. São ilustrativos: a) observação do desempenho do aluno em atividade simulada no laboratório de informática (do polo); b) aplicação de prova escrita; c) análise de *curriculum* profissional, com a respectiva comprovação.

A opção por qualquer desses procedimentos deve levar em conta as competências e habilidades a avaliar, considerando o perfil do egresso.

2.6.5 Estratégias de interdisciplinaridade

A interdisciplinaridade é implementada na perspectiva de que o aluno possa integrar conteúdos de uma ou mais séries e estabelecer relações entre esses conteúdos e aqueles situados em campos do conhecimento afins.

Vale salientar, nesse sentido, as disciplinas Projeto Integrado I e Projeto Integrado II, cujas metodologias propiciam aos alunos o desenvolvimento da sua autonomia intelectual, do espírito investigativo e o contato com diferentes realidades do mercado de trabalho.

Desenvolvimento dos Projetos Integrados (PIs)

Os Projeto Integrados são desenvolvidos a partir de temáticas definidas pelo NDE em conjunto com demais professores, conforme a série de oferta (3ª

e 4^a). A perspectiva é que, a partir de cada tema, haja convergência entre as disciplinas da própria série do Projeto e as da(s) série(s) anterior(es). Os Projetos Integrados I e II, que totalizam 160h, também reforçam as práticas empreendedoras e estimulam a criatividade e a inovação, visto que tratam de um projeto prático.

Para o CST em Gestão Comercial a programação compreende:

- Projeto Integrado I: aplicação dos conhecimentos adquiridos e competências desenvolvidas no decorrer do Curso numa situação de planejamento empresarial. Desenvolver as competências empreendedoras ao montar o projeto que propõe a criação de uma empresa, incluindo o projeto de viabilidade de um novo empreendimento.
- Projeto Integrado II: aplicação dos conhecimentos adquiridos e competências desenvolvidas no decorrer do curso numa situação de análise da viabilidade mercadológica e econômico-financeira da empresa criada no Projeto Integrado I.

Embora as atividades sejam planejadas pelos docentes da série, a sua operacionalização é feita sob orientação do professor da disciplina, a quem compete estimular os demais docentes para a adoção de estratégias que instiguem o aluno a retomar os conteúdos já estudados e a estabelecer relações entre esses conteúdos e as atividades do Projeto Integrado. O sentido, portanto, é de aproximações projeto/conteúdos afins e intercomplementares; de ampliação e diversificação de estudos; de estímulo à curiosidade; de construção de habilidades relacionadas à sistematização de ideias, de crítica e de síntese. Pretende-se também:

- a) proporcionar ao aluno uma experiência de relação direta entre os conhecimentos do Curso e a realidade objetiva de trabalho;
- b) consolidar o aprendizado dos alunos numa situação em que se exijam os fundamentos e conceitos da área, a sua aplicabilidade, aliando a capacidade de reflexão, análise e sistematização;
- c) evidenciar a importância da colaboração no trabalho em equipe;
- d) apurar o nível de formação alcançado pelo aluno para sua qualificação e aprovação no Curso.

Os resultados dos Projetos devem ser apresentados sob a forma de um relatório técnico-científico que poderá subsidiar a elaboração de propostas de intervenção junto às instituições, cenários da investigação, viabilizando-se a interação Curso-mercado. Uma outra possibilidade é que o resultado desses projetos transformem-se em trabalhos de cunho científico com potencial de publicação.

2.6.6 Abordagem da educação ambiental, das relações étnico-raciais e em direitos humanos

Inicialmente, vale salientar que a educação ambiental, das relações étnico-raciais e em direitos humanos são compreendidas como dimensões intercomplementares do processo formativo, na medida em que se voltam para um mesmo objetivo: promover a dignidade do ser humano.

Nesse sentido, uma mesma disciplina ou uma palestra, por exemplo, pode abranger as três dimensões, simultaneamente, ou focalizar apenas uma, mas sempre na perspectiva de totalidade.

Destacam-se, na programação, eventos institucionais (palestras), disponibilizados a todos os alunos da UnP, com inscrição gratuita no site institucional, dos quais o estudante do CST em Gestão Comercial pode participar:

- democracia, ética e cidadania, globalização e geopolítica;
- arte e cultura: sociodiversidade, multiculturalismo, tolerância inclusão/exclusão e relações de gênero;
- vida rural, vida urbana e violência.

Recursos didáticos

e-book/2010 – Desenvolvimento e Sustentabilidade Ambiental;

e-book/2010 – Sociedade e Educação das Relações Étnico-raciais.

Atividades por dimensão

A **Educação das Relações Étnico-Raciais** e o tratamento das questões relacionadas aos afrodescendentes, conforme Resolução CNE/CP N° 01/2004, são tratadas no decorrer do curso da seguinte forma: mediante discussão de

textos voltados a tal temática, particularmente na disciplina Antropologia e Cultura Brasileira.

Os temas relacionados à Educação Ambiental, Lei nº 9.795/1999 e Decreto Nº 4.281/2002, têm por objetivo gerar a transformação da consciência ambiental. A incorporação dessa temática no currículo do Curso ocorre pela oferta de disciplinas e respectivas atividades: Desenvolvimento e Sustentabilidade Ambiental, Comportamento Organizacional e Gestão da Cadeia de Suprimentos.

Com base na Resolução nº 1/2012 a educação em direitos humanos pode ocorrer: a) pela transversalidade a partir de temas relacionados aos Direitos Humanos e tratados integradamente; b) como conteúdo específico de uma das disciplinas obrigatórias ou optativas, como Antropologia e Cultura Brasileira.

Destacam-se ainda, para abordagem dessas três dimensões, atividades integradas de pesquisa e de extensão.

2.7 METODOLOGIA

2.7.1 Estratégias principais

O CST em Gestão Comercial adota estratégias diversificadas em consonância com os objetivos, perfil profissional e competências previstas neste Projeto e nos planos de ensino. Tem-se como perspectiva uma dinâmica de co-responsabilidade em que ao professor cabe a mediação pedagógica e, ao aluno, uma participação efetiva, responsável e autônoma em direção à construção de suas aprendizagens.

Nesse sentido, as situações didático-pedagógicas propiciam ao estudante o desenvolvimento da sua autonomia intelectual e de uma postura colaborativa e crítica necessárias a:

- a) construção de competências relacionadas ao comunicar-se com clareza, ao domínio de conteúdos e métodos necessários à superação de riscos e ao aproveitamento de oportunidades, observada a dinâmica do mercado de trabalho;
- b) investigação do cotidiano da profissão, mediante a realização de pesquisas e de atividades integradas, com destaque para as promovidas pelos Projetos Integrados I e II. O objetivo é que o futuro profissional conheça, analise e reflita sobre os fatores sociais, educacionais, ambientais, políticos e culturais que permeiam a atuação do profissional, considerando a realidade brasileira e sua inserção no cenário internacional, com ênfase no Nordeste e RN;
- c) construção ou fortalecimento de atitudes pró-ativas, da agilidade, da participação; criatividade, cooperação e atitude ética de respeito à diversidade de pessoas e grupos, e de preservação ambiental.

Destacam-se, sob essa perspectiva, a leitura dos conteúdos indicados pelo professor, estudo de casos, visitas técnicas, apresentação e análise de vídeos, participação em fóruns, atividades nos laboratórios de informática com uso de ferramentas e softwares, específicos para a gestão de negócios em todas as suas dimensões, que permite automatizar os processos de negócio de forma ágil e simples em um ambiente gráfico intuitivo, na perspectiva da integração teoria-prática e da interdisciplinaridade.

Os alunos participam ativamente das atividades seja no sentido de

superar eventuais dificuldades de aprendizagem, seja no sentido de facilitar a compreensão dos temas estudados, ou, ainda, para abrir espaços em que possam relatar suas experiências profissionais, desenvolver o espírito de equipe e o respeito à opinião de outros estudantes.

Uma vez que, em geral, os discentes do ensino superior são adultos (ou jovens adultos), as situações didático-pedagógicas levam em conta princípios da andragogia. Assim, o professor desenvolve sua disciplina considerando que, a princípio, seu aluno apresenta condições de auto administrar-se e tem um campo de experiências que, por pressuposto, é essencial à ampliação de aprendizagens já construídas e à construção de novas. O significado subjetivo da aprendizagem está, portanto, diretamente associado a essas experiências e, também, à aplicabilidade do quanto estudado.

Espera-se que, por esse caminho, o aluno se envolva afetiva e intelectualmente com as suas aprendizagens, apreendendo conhecimentos, técnicas e tecnologias necessárias a um desempenho profissional ético (expresso em atitudes de respeito à diversidade de pessoas e ao meio ambiente) e competente, constituindo-se cidadão.

Articulação teoria-prática

O Curso visa formar o profissional com perfil empreendedor, capaz de proporcionar a integração teoria-prática.

São realizadas atividades nos laboratórios de informática, como também visitas técnicas supervisionadas pelos respectivos professores, inclusive ao Empreende, a fim de se demonstrar o funcionamento da incubadora de empresas, assim como das empresas incubadas.

2.7.2 Acessibilidade pedagógica e atitudinal

O Curso prevê formas de trabalho diversas, conforme as necessidades educacionais especiais (NEEs) apresentadas pelos alunos, na perspectiva de eliminar barreiras que interfiram negativamente na sua participação nas atividades curriculares e em sua permanência na UnP (portador de deficiência, transtornos globais de desenvolvimento e altas habilidades/superdotação).

Sempre em articulação com o NApE/UnP, e/ou sob sua supervisão, o professor pode atuar a partir: a) das peculiaridades que configuram o tipo de

NEE do seu aluno, considerando as possibilidades encontradas nas TICs; b) de utilização de outros recursos. (Quadro 6).

Deve ser levado em conta o fato de que algumas situações exigem uma atuação mais específica, que extrapola a ação pedagógica docente, sendo necessárias atuação interprofissional e participação das famílias, respeitadas as orientações e procedimentos do NApE.

Quadro 3 - Atendimento a alunos deficientes - principais atividades e recursos

| Tipo de necessidade | Atividade/recurso previsto | Responsabilidade |
|--|--|---------------------------------|
| Cegueira ou baixa visão | Disponibilização de computador e scanner com programas Winvox, Dosvox, Recongnitaplus 3.0 e Standard OCR 3.2, Agnvox e Papovox para digitalização da bibliografia a ser utilizada pelo aluno e posterior envio por e-mail. | NAPE |
| | Profissional leitor nas atividades pedagógicas; | NAPE |
| | Flexibilização das atividades pedagógicas; | NAPE e docentes das disciplinas |
| | Adequação das atividades de avaliação da aprendizagem (instrumentos diferenciados; ampliação do tempo, entre outros); | NAPE e docentes das disciplinas |
| | Informação prévia ao aluno sobre eventuais mudanças no arranjo físico da sala de aula ou de laboratórios. | Docentes das disciplinas |
| Surdez ou deficiência auditiva | Disponibilização de intérprete de LIBRAS ao aluno; Formação em educação inclusiva para o corpo docente; | NAPE e docentes das disciplinas |
| | Adequação das atividades de avaliação da aprendizagem (instrumentos diferenciados; ampliação do tempo, entre outros); | NAPE e docentes das disciplinas |
| Deficiência mental | Estabelecimento de uma rede articulada de profissionais, tais como: pedagogo, psicólogo, psicopedagogo, neurologista, assim como de professores com habilitação para suporte necessário em sala de aula. | NAPE e docentes das disciplinas |
| Surdocegueira | Profissional intérprete de LIBRAS com habilitação em surdocego, pois a maneira de executar o uso da LIBRAS nesses casos possui especificidades no uso do tato e no conhecimento da vibração das cordas vocais. Disponibilização do sistema BRAILE que também pode ser utilizado no processo educacional desse tipo de aluno. Articulação das duas modalidades LIBRAS TÁTIL e BRAILE para o processo de aprendizagem. | NAPE e docentes das disciplinas |
| Transtornos globais de desenvolvimento | Capacitação do corpo docente em educação inclusiva; Oferta de acompanhamento psicológico e pedagógico; Formação de rede de atenção contemplando a família e profissionais da saúde, quando necessário; Flexibilização das atividades de avaliação da aprendizagem (instrumentos diferenciados; ampliação do tempo). | NAPE |
| Altas habilidades / superdotação | Promoção de ações de capacitação docente considerando a amplitude e a sequência prevista na articulação entre os conteúdos construídos e o processo de vivência e das práticas pedagógicas. Oferta de suporte pedagógico e psicológico Levantamento e escuta das necessidades de cada aluno contemplando sempre os seus aspectos singulares. | NAPE |

2.7.3 Tecnologias da Informação e Comunicação

As Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs) utilizadas para o desenvolvimento de atividades previstas no Projeto Pedagógico do Curso - PPC são diversificadas e compreendem diversos recursos, destacando-se o auto atendimento - ferramenta do portal/UnP que disponibilizada a toda a comunidade acadêmica mediante login e senha individuais, acesso a diversos serviços, conforme seja o segmento, se professor, técnico-administrativo, aluno ou coordenador de curso. Também pelo autoatendimento alunos e professores podem consultar o acervo das bibliotecas e ter acesso a outros serviços, como empréstimo e renovação.

No caso de professores e alunos, especificamente do ponto de vista da efetivação das atividades didático-pedagógicas, utiliza-se, principalmente, o ambiente virtual de aprendizagem (AVA), denominado Blackboard, cujas ferramentas didáticas síncronas e assíncronas possibilitam o ensino/aprendizagem online efetivo, destacando-se fórum, vídeo conferências e questionários online.

Para garantir a acessibilidade e domínio das Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs) pelos alunos é realizado um plano de comunicação entre todos os envolvidos no processo.

Na primeira semana de aula, é realizada a ambientação/acolhimento dos mesmos pelo tutor presencial em cada polo, para conscientizá-los das vantagens do aprendizado online, suas características e modelo pedagógico, assim como, sobre as ferramentas do ambiente virtual de aprendizagem. Para os alunos da Graduação Tradicional, esta ambientação é realizada pelo coordenador de curso em sala de aula e a ambientação técnica pelo monitor tecnológico.

2.7.4 Material didático institucional

O material didático resulta de parceria entre a Rede Laureate e empresas especializadas na produção de conteúdo EaD e planejamento e acompanhamento do Comitê Acadêmico de Qualidade da EaD Nacional da Laureate, composto por um membro de cada IES, a fim de garantir uma produção de qualidade e adequada às competências previstas nos planos de ensino.

Cada recurso produzido (Ebook, Vídeo, Game e Quis) é validado por este Comitê e por docentes/especialistas nas diversas disciplinas das IES da Rede Laureate, conforme o perfil profissional do egresso e particularidades de cada disciplina.

Toda disciplina é composta por 4 aulas (temas) estruturadas didaticamente da seguinte forma, com o seu respectivo recurso didático:

1. **Aprenda - Ebook:** momento em que o aluno tem contato com os principais referenciais teóricos, sempre que possível de maneira contextualizada;

2. **Vivencie - Vídeo:** a articulação entre a teoria e a prática é reforçada;

3. **Exercite – Game e Quiz:** o aluno irá experimentar e exercitar a fim de internalizar a aprendizagem. Para isso, ele deve se colocar em uma situação-problema, motivando-o à reflexão e à tomada de decisões;

4. **Colabore – Atividade no Ambiente Virtual de Aprendizagem:** momento em que o aluno produz conhecimento e colabora com os demais colegas da turma, a partir de uma atividade elaborada pelo professor.

2.8 DINÂMICA DE INTERAÇÕES

O docente, com papel conteudista, realiza o planejamento da disciplina dando as diretrizes necessárias para que o tutor desempenhe a interação com os estudantes no processo de ensino/aprendizagem.

Nas atividades, o AVA permite que o professor/tutor forneça feedback quantitativo e qualitativo das atividades online realizadas pelos alunos.

Através da ferramenta fórum, os alunos podem se comunicar com o professor/tutor EaD para tirar dúvidas.

Semanalmente, o tutor EaD elabora um relatório descrevendo o desempenho das turmas ao professor conteudista a fim de que acompanhem o aprendizado e possam dar as diretrizes necessárias.

Os alunos são auxiliados pelo professor e tutor EaD na organização de seu estudo online e no direcionamento dos objetivos de aprendizagem através da ferramenta aviso.

Outro canal importante na disciplina é o “Revisão de Notas”, em que o estudante pode argumentar quando não concordar com alguma nota de atividades/avaliações, recebendo neste mesmo local o feedback do professor/tutor.

2.9 SISTEMA DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM

O desempenho acadêmico do aluno é acompanhado continuamente pelo professor, que, em algumas disciplinas, é também professor-tutor EaD, por meio de atividades avaliativas a distância e presenciais, considerando os aspectos diagnóstico, formativo e somativo, e a predominância dos resultados da avaliação presencial (Decreto nº 5.622/2005).

A composição da nota foi ajustada para alunos ingressantes em 2015, registrando-se, portanto, dois formatos praticados.

Para alunos ingressantes antes de 2015, a composição de nota, de cada disciplina online, ocorria da seguinte forma:

I. atividades avaliativas online (n1) – valor total: 4,0

- a) A **N1** é composta por atividades online relativas a cada Unidade de Aprendizagem, distribuída da seguinte forma:

Fórum_Unidade 1 com valor 1,0

Atividade Objetiva_Unidade 2 com valor 1,0

Atividade Discursiva_Unidade com valor 1,0

Atividade Objetiva_Unidade 4 com valor 1,0

II. AVALIAÇÃO PRESENCIAL DA UNIDADE (N2) – Valor total: 6,0

- a) A **N2** é composta pela Avaliação Presencial da Unidade. O aluno ainda poderá realizar uma **Avaliação de 2ª chamada** se tiver perdido a avaliação da unidade. Esta nota de segunda chamada representará a N2.
- b) Caso não obtenha nota final mínima de 7,0 na média da unidade somando-se N1+N2, poderá fazer a **Avaliação de Recuperação**.
- c) Para realizar as referidas avaliações, o aluno precisa agendá-las. Esse agendamento ocorre no sistema MEGA (autoatendimento). No agendamento o aluno deve selecionar o dia/horário/local disponíveis para a realização das suas avaliações. O não agendamento acarretará em perda da avaliação, ficando o aluno com nota 0,0 (zero).

III. COMPOSIÇÃO DA NOTA FINAL (NF) DA DISCIPLINA:

a) A Nota Final (NF) é assim calculada: $N1 + N2 = NF$

Sendo:

N1 (valor máximo de 4,0) = notas das atividades avaliativas online.

N2 (valor máximo de 6,0) = nota da Avaliação Presencial.

b) Quando o aluno fizer avaliação de recuperação (valor máximo de 10,00), as notas N1 e N2 serão descartadas e a nota obtida na avaliação de recuperação passará ser a Nota Final (NF).

c) É considerado aprovado o aluno que atingir média igual ou superior a 7,0 (sete) como Nota Final.

Esta regra não se aplica aos alunos das primeiras e segundas séries do curso.

A composição de notas aplicada para alunos da primeira e segunda séries do curso ocorre da seguinte forma:

I. ATIVIDADES AVALIATIVAS ONLINE (N1) – Valor total: 10,0 (40% da Nota Final)

a) A **N1** é composta por atividades online relativas a cada Unidade de Aprendizagem, distribuída da seguinte forma:

Disciplinas comuns:

Fórum_Unidade 1 com valor 2,5

Atividade Objetiva_Unidade 2 com valor 2,5

Atividade Discursiva_Unidade 3 com valor 2,5

Atividade Objetiva_Unidade 4 com valor 2,5

II. AVALIAÇÕES PRESENCIAIS (N2 e N2 Sub) – Valor total: 10,0 (60% da Nota Final)

a) A **N2** é composta por uma Avaliação Presencial. O aluno ainda poderá realizar uma **Avaliação Substitutiva (N2 Sub)** para se recuperar, caso não tenha atingido a nota final mínima (7,0), para melhorar sua média, **OU** para reposição, se tiver perdido a avaliação presencial N2. Ambas as avaliações (N2 e N2 Sub) possuem o mesmo valor (10,0) e peso (60% da Nota Final).

- b)** Para realizar as referidas avaliações, o aluno precisa agendá-las. Esse agendamento ocorrerá no sistema MEGA (autoatendimento). No agendamento o aluno deverá selecionar o dia/horário/local disponíveis para a realização das suas avaliações. O não agendamento acarretará em perda da avaliação, ficando o aluno com nota 0,0 (zero).

III. COMPOSIÇÃO DA NOTA FINAL (NF) DA DISCIPLINA:

- a)** A Nota Final (NF) é calculada através de uma média ponderada, conforme abaixo:

$$N1 \times 0,4 + N2 \times 0,6 = NF$$

Sendo:

N1 (valor máximo de 10,0) = notas das atividades avaliativas online. A N1 corresponde a 40% da Nota Final.

N2 (valor máximo de 10,0) = nota da Avaliação Presencial. A N2 corresponde a 60% da Nota Final da disciplina.

- b)** Se o aluno realizar a avaliação presencial substitutiva (N2 Sub), sua Nota Final será calculada da seguinte forma:

$$N1 \times 0,4 + N2 \text{ Sub} \times 0,6 = NF$$

- c)** Será considerado aprovado o aluno que atingir média igual ou superior a 7,0 (sete) como Nota Final.

2.10 PESQUISA, INICIAÇÃO CIENTÍFICA E EXTENSÃO

2.10.1 Pesquisa

A Universidade Potiguar apresenta a seguinte estrutura para o desenvolvimento da pesquisa:

- Programa de Bolsas de Iniciação Científica (ProBIC);
- Fundo de Apoio à Pesquisa (FAP);
- Gratificação de Incentivo à Pesquisa (GIP) destinada a professores pesquisadores;
- Comitê de Pesquisa (ComPesq): órgão de natureza consultiva, deliberativa e de assessoramento no que se refere a aspectos técnicos e científicos dos projetos de pesquisas da Universidade. É responsável pela análise prévia de projetos apresentados pelos diversos cursos, para posterior encaminhamento ao Conselho de Ensino, Pesquisa e Extensão.
- Comitê de Ética em Pesquisa (CEP): órgão colegiado interdisciplinar e independente, de caráter consultivo, deliberativo e educativo, ao qual compete: analisar os protocolos de pesquisa, envolvendo seres humanos, e materiais deles advindos; animais e aspectos de biossegurança, inclusive os multicêntricos; decidir sobre os aspectos éticos, científicos e metodológicos, incluindo a pertinência e o alcance sócio-científico da pesquisa a ser desenvolvida na Universidade Potiguar.

As atividades do Curso são desenvolvidas com base nas políticas institucionais, considerando especificamente as seguintes áreas e linhas definidas para a Escola de Gestão e Negócios (quadro 4):

Quadro 4 – Grupos e linhas de pesquisa

| GRUPOS | LINHAS |
|--|--|
| Estudos Socioeconômicos e Desenvolvimento Regional Prof. Ms. Lourdes Bernadete Dias Duarte de Melo | <ul style="list-style-type: none"> • Estudos Socioeconômicos • Mercado de Trabalho • Desenvolvimento Urbano e Responsabilidade Social |
| Estudos, Políticas e Tecnologias de Gestão Organizacionais Prof. Dr. Alípio Ramos Veiga Neto | <ul style="list-style-type: none"> • Gestão de Operações e Logística • Gestão Contábil e Financeira • Estratégia e Competitividade • Gestão Estratégica de Pessoas • Empreendedorismo e Gestão do Conhecimento • Marketing |

Como essas linhas ensejam a efetivação de atividades interdisciplinares, o Curso atua em conjunto com os demais cursos da Escola, inclusive de pós-graduação, contando com dispositivos da UnP, como o FAP e o ProBIC.

Divulgação

A divulgação da produção docente e discente tem como principais meios:

- a) apresentação de trabalhos em eventos científicos internos, como o congresso científico e mostra de extensão/UnP, realizado anualmente;
- b) apresentação de trabalhos em eventos externos;
- c) publicação na revista eletrônica da Escola de Gestão e Negócios, Connexio (ISSN 2236-8760).

2.10.2 Extensão e ação comunitária

As atividades de extensão, realizadas sob a forma de projetos e eventos, e em integração com os demais cursos da Escola de Gestão e Negócios, voltam-se para o estudo de temáticas da atualidade, propiciando ao aluno o reforço à integração teoria-prática, à interdisciplinaridade e à contextualização por meio, principalmente, de:

- atuação na comunidade, considerando a necessidade de formação da consciência política e socioambiental;
- prestação de serviços;
- a inter-relação Universidade-empresa.

Quadro 5 - Projetos 2013

| TÍTULO | COORDENAÇÃO/DOCENTES |
|---|--|
| Núcleo do Empreendedor da Escola de Gestão e Negócios/Pesquisa de mercado para empresas e órgãos fomentadores | Marcelo Bavelloni Newton Manoel de Andrade Barreto Lins |
| Pré-consultores UnP/SEBRAE | André Antônio de Melo Pessoa |
| Energia Verde | Mary Sorage Praxedes da Silva |
| Aprendendo a empreender com o Barco Escola | Jurema Márcia Dantas da Silva |
| Informática cidadã | Cláudio Márcio Campos de Mendonça |

Quadro 6 - Projetos 2014

| Título | Coordenação/docentes |
|--|------------------------------|
| I Seminário de Empreendedorismo – SEMPRE | José Padilha |
| | Aldeí Rosane Ribeiro |
| | Guildo Salvi |
| | Cristiano Júlio |
| Pré-consultores UnP/SEBRAE | André Antônio de Melo Pessoa |
| | Felipe Nalon |

Projeto Pré-consultores UnP/Sebrae

Projeto desenvolvido em parceria com o SEBRAE/RN. Os alunos prestam consultoria a empresas e, sob a supervisão de professores da UnP, diagnosticam problemas em diferentes dimensões da gestão empresarial e propõem intervenções através de um plano de ação a ser implantado nas empresas.

COORDENAÇÃO: Prof. André Antônio de Melo Pessoa.

O projeto atendeu entre 2011.2 a 2015.1 1016 empresas, dentre elas, quarenta e quatro pequenas e microempresas indicadas pelo SEBRAE-RN, listadas abaixo como exemplo.

| MICROEMPRESAS |
|-------------------|
| Casa da Luz |
| Ciclotec |
| Couro e Canela |
| Loja do Estudante |
| Mercadinho Canaã |
| Motonetas |
| Mulambo Novo |
| NP Cartuchos |
| Premiere Moda |
| Cascudo Bistrô |

| |
|-----------------------------|
| Clínica N. Sra. da Penha |
| Em Vidro |
| Fabíola Cabelo & Stilo |
| Festa com Arte |
| Jailma Gurgel |
| Leandro Rações |
| Raro Sabor |
| Restaurante Seridó |
| Shopping das Lojas |
| Somna Colchões e Acessórios |
| Art Plantas |
| Auto Elétrica Apodi |
| Bar Alma Gêmea |
| A Noiva por Cristiane Alves |
| Actos Materiais Para Saúde |
| Amarante Hort Frios |
| Cida Flores |
| Comercial Lira |
| Tecnovos Informática |
| Microcell |
| Ernandes Rações |
| Cia do Sabor |
| JD Modas |
| Ótica 40 Graus |
| Festa Mania |
| Sonho de Papel |
| A Graciosa |
| Planeta Rações |
| Casa Parnamirim |
| Bomboniere Cristo Rei |
| Lojão da Criança |
| Ótica e Relojoaria Tropical |
| Pet Shop Patatinhas |
| Eprinter |

Núcleo de Empreendedorismo da Escola de Gestão e Negócios

Facilita o relacionamento entre a Universidade e o mercado, fortalecendo a qualidade das atividades práticas dos cursos da Escola de Gestão e Negócios. Especificamente no Curso, entre outros serviços, dá suporte ao desenvolvimento de disciplinas cujos conteúdos tratam mais diretamente do empreendedorismo.

De acordo com o SEBRAE do Rio Grande do Norte, existe uma demanda crescente de micro e pequenas empresas procurando orientação empresarial. Esta necessidade ocorre pelo aumento da concorrência e pelas novas exigências legais que têm pressionado as empresas a organizarem sua gestão. Além dos problemas mais comuns como: funcionários sem treinamentos, processos não definidos, a inexistência de controles financeiros e fiscais, e muitas outras situações encontradas que têm trazido penalidades sérias como: multas, tomadas de decisões erradas devido à falta de informação. O resultado desta situação é que estas empresas estão perdendo competitividade e com isso deixando de auferir resultados financeiros, muitas inclusive com problemas de caixa, recorrendo a instituições financeiras para saldar suas dívidas.

Para atender esta demanda crescente é que o Núcleo de empreendedorismo foi pensado.

O projeto tem como base de funcionamento:

- A importância do empreendedorismo: extensão e pesquisa;
- A necessidade de acompanhamento dos projetos: viabilidade, análise mercadológica; Aspectos legais;
 - A transformação de ideias em ações sustentáveis;
 - A necessidade de tornar as empresas mais competitivas, através de projetos empresariais e Planos de Negócios;
- Estreitar o relacionamento dos alunos com o mercado de trabalho.

A vivência prática torna-os mais maduros e empregáveis.

Objetivo Geral

Fornecer acompanhamento que permita o desenvolvimento de projetos e de produtos/serviços inovadores concebidos em todas as escolas da Universidade

Potiguar, com potencial para a inserção no mercado.

Objetivos Específicos

- Analisar oportunidades de mercado para os projetos apresentados;
- Diagnosticar a viabilidade dos projetos, através da análise de indicadores mercadológicos;
- Orientar a construção de planos de negócios e planos de intervenção organização;
- Orientar a formulação e implantação dos projetos, a fim de garantir a operacionalização dos projetos propostos.

O projeto se destaca por manter foco nos em 3 pilares da UnP/Laureate: Empregabilidade, Sustentabilidade e Qualidade Acadêmica.

INICIATIVAS EM EDUCAÇÃO AMBIENTAL, ÉTNICO-RACIAIS E EM DIREITOS HUMANOS

O Curso pode participar de atividades institucionais, assinalando-se, por exemplo:

PROJETOS:

- Barco-Escola Chama-Maré: educação ambiental com foco no rio Potengi, em perspectiva multidisciplinar; abordagem de aspectos histórico-culturais, ecológicos, econômicos e sociais).
- Eco-recifes: práticas de gestão sustentável.
- Energia Verde: restauração de área degradada - serviços ambientais dos ecossistemas e vegetação, Bioma Mata Atlântica com vistas ao equilíbrio dos processos ambientais - parceria com a COSERN.
- Informática Cidadã: informática para alunos do ensino médio da rede pública.

EVENTOS:

- Dia Nacional de Ação Voluntária, com a Fundação Bradesco.
- Dia da Responsabilidade Social (promoção da Associação Brasileira de Mantenedoras de Ensino Superior – ABMES).
- Palestras:
 - Democracia, ética e cidadania, globalização e geopolítica;
 - Ecologia e biodiversidade;
 - Arte e cultura: sociodiversidade, multiculturalismo, tolerância inclusão/exclusão e relações de gênero;
 - Ciência, tecnologia e inovação; Avanços tecnológicos; TICs;
 - Relações de trabalho;
 - Vida rural, vida urbana e violência.

EMPREENDE - CENTRO DE EMPREENDEDORISMO DA UNIVERSIDADE POTIGUAR

Lançado em Fevereiro de 2014, o Empreende, Centro de Empreendedorismo da Universidade Potiguar, é projeto de extensão ligado à Reitoria e desenvolvido em parceria com as Direções de Escolas e Coordenações de Cursos de graduação.

Missão

Disseminar e apoiar o Empreendedorismo na Universidade Potiguar. Esta missão é reflexo de alguns dos valores da Universidade e da Rede Laureate, especialmente no que se refere à sua contribuição para o desenvolvimento sócio econômico da sociedade, promoção da inclusão social e da igualdade de oportunidades.

Por meio da difusão de conhecimentos, ferramentas e experiências, pretende-se criar um ambiente propício ao empreendedorismo de alunos, funcionários e professores que terão a oportunidade de desenvolver projetos de novas empresas ou, por meio de atitudes, gerar mudanças em organizações públicas e privadas.

Estrutura

A estrutura do Empreende é composta por:

- **Presidência:** responsável pela articulação com a Reitoria e pela representação institucional dentro da comunidade acadêmica e parceiros externos. Assim como, definição de metas e objetivos estratégicos.
- **Coordenação Geral:** visa garantir o cumprimento dos objetivos e metas organizacionais, assim como garantir a execução das atividades administrativas, processos de apoio e gestão de pessoal envolvido com os projetos.
- **Coordenação de Teoria e Prática Empreendedora:** fomenta o ensino do empreendedorismo no âmbito dos currículos de todos os cursos de graduação da Universidade Potiguar. Responsável também pelo portfólio de cursos e eventos.
- **Coordenação de Projetos de Consultoria:** estimula o ambiente de práticas profissionais junto ao corpo discente da UnP por meio do apoio à criação de empresas júniores, e também, pela gerência dos projetos de consultoria realizados por alunos e docentes.
- **Coordenação de Orientação Profissional e Empregabilidade:** empregando as técnicas de *coaching* e *mentoring* objetiva-se o desenvolvimento de competências empreendedoras do corpo

discente. Promove também, a formação de redes de relacionamento profissional.

- **Coordenação de Projetos de Incubação:** responsável por criar e gerenciar a Incubadora de Empresas da Universidade Potiguar. Espaço para apoio às iniciativas empreendedoras de alunos e egressos.
- **Coordenação de Comunicação:** garante o atingimento das metas do Empreende por meio de campanhas de endomarketing e comunicação institucional com os públicos de interesse.

Instalações e equipamentos

O Empreende encontra-se instalado na Unidade Roberto Freire, em espaço próprio e organizado com os seguintes ambientes: sala de reunião, sala de trabalho, recepção, pontos de atendimento, espaço para empresas (incubadas). Existe ainda estrutura de tecnologia da informação para suporte às atividades.

2.11 APOIO AO DISCENTE

O desenvolvimento de ações de apoio e acompanhamento ao discente da Universidade Potiguar ocorre de acordo com o Programa de Apoio ao Estudante (PAE/UnP)¹⁶, compreendendo vários mecanismos:

- apoio à participação em eventos científicos e à produção científica;
- divulgação da produção discente;
- apoio prestado pelo Núcleo de Apoio Psicopedagógico (NAPe);
- estratégias de atendimento a alunos com necessidades especiais, como disponibilização de tradutor de Libras; acompanhamento do NAPe a alunos; realização de oficinas com docentes; adaptação de ambientes a portadores de deficiência física, entre outras;
- bolsas acadêmicas:
 - a) Programa de Bolsas de Iniciação Científica (ProBIC);
 - b) Programa de Bolsas de Extensão (ProBEx);
 - c) Programa de Bolsas de Monitoria (ProBoM).

A Universidade também disponibiliza a seus estudantes:

- a) a Ouvidoria, que funciona mediante atendimento individual a alunos e seus pais, ou por e-mail, cartas e telefone;
- b) o *International Office*, responsável por viabilizar as iniciativas, programas e serviços de intercâmbio entre as instituições da Rede *Laureate*;
- c) Núcleo de Estágio e Empregabilidade (NEE), responsável pelos procedimentos formais relacionados aos estágios supervisionados obrigatórios e não obrigatórios (Lei 11788/2008).

Destaca-se também o *alumni* UnP, canal virtual que possibilita a aproximação e/ou reaproximação entre alunos, ex-colegas de turma, professores e Universidade, proporcionando mecanismos para realização de estágios e ingresso no mercado de trabalho e criando oportunidades de networking para os egressos.

Além disso, registra-se a existência de representação estudantil, concretizada por meio da participação do aluno nos órgãos colegiados e de sua

¹⁶ UNIVERSIDADE POTIGUAR. **Programa de Apoio ao Estudante**. Natal: Edunp, 2006. (Documentos Normativos da UnP. Série Verde, V. 5).

organização como Diretório Central dos Estudantes (DCE) - conjunto dos alunos da UnP - e Centro Acadêmico (CA) - conjunto dos alunos de um curso ou de cursos afins, de conformidade com a legislação pertinente e com o disposto no Estatuto e no Regimento Geral da Universidade.

2.12 AUTOAVALIAÇÃO DO CURSO

O Curso e seu respectivo Projeto Pedagógico são avaliados de maneira sistemática, visando a melhoria contínua dos processos de ensino e aprendizagem e do próprio Curso, a partir de encontros pré-definidos entre a Direção da Escola e coordenador do Curso, integrantes da CPA/UnP e do NEaD, contemplando os contextos institucional, acadêmico e administrativo.

Três formas de aquisição de dados são importantes:

- a) as autoavaliações conduzidas pela CPA/UnP;
- b) os resultados das avaliações do Exame Nacional de Avaliação de Desempenho dos Estudantes (ENADE), a partir do momento em que o Curso participe desse Exame;
- c) resultados de avaliações *in loco* realizadas por comissões designadas pelo INEP.

No primeiro caso, há o envolvimento de docentes, tutores, discentes e pessoal técnico-administrativo, com abordagem das seguintes categorias (Figura 04).

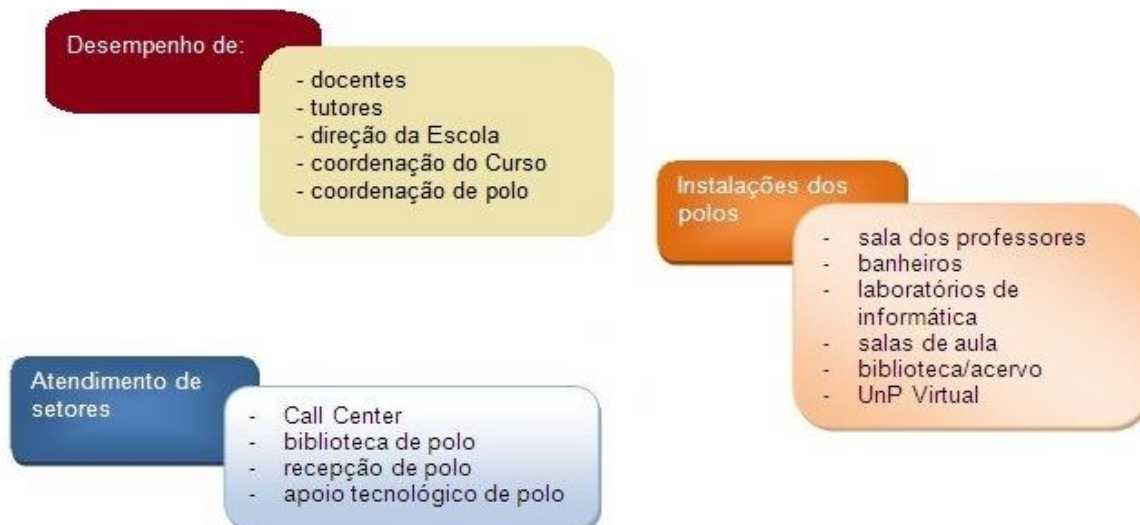


Figura 4 – Categorias Avaliadas

Ao Núcleo de Educação a Distância, à coordenação do Curso e às coordenações de polos compete assegurar a efetiva realização da dinâmica avaliativa.

A análise dos relatórios emitidos pela CPA/UnP deve ser implementada sob a responsabilidade da coordenação do Curso, com participação do NDE e demais professores, assim como com os tutores e coordenadores de polos, com vistas à elaboração de plano de melhoria, sempre que identificadas fragilidades, destacando-se a necessária conexão com informações advindas do ENADE e da avaliação *in loco*.

A **avaliação do PPC**, especificamente, abrange:

- coerência do Projeto com os requisitos legais, com as diretrizes curriculares nacionais e orientações institucionais constantes do PDI;
- coerência entre os objetivos do curso e perfil do profissional a ser formado;
- atualidade das competências e habilidades previstas no perfil profissional;
- ações de implementação das políticas de ensino, pesquisa, extensão e ação comunitária;
- estratégias de flexibilização curricular adotadas;
- coerência da sistemática de avaliação empregada nas disciplinas com os conteúdos estudados;
- melhorias relacionadas ao Corpo Docente: titulação, regime de trabalho, requisitos de experiência, composição e funcionamento do NDE, dentre outros.
- adoção de melhorias relacionadas à infraestrutura e recursos de apoio: suporte físico, computacional e bibliográfico.

As informações são coletadas pela CPA/UnP, por meio de instrumento elaborado pela coordenação do Curso e NDE, analisadas por essa Comissão e divulgadas junto a envolvidos na execução do PPC (coordenação do Curso, NDE, docentes, discentes, tutores, coordenações de polos). Cabe ao NDE a proposição de estratégias de aperfeiçoamento, se for o caso, mediante documento específico submetido à análise do Conselho do Curso, e implementado sob o acompanhamento da CPA/UnP.

**PARTE III - CORPO DOCENTE, TUTORIAL E TÉCNICO-
ADMINISTRATIVO**

3.1 NÚCLEO DOCENTE ESTRUTURANTE

O NDE do Curso tem a sua composição conforme o disposto na Resolução CONAES n. 1, de 17 de junho de 2010. São 5 (cinco) professores, entre os quais a coordenação do Curso, seu presidente, todos com pós-graduação stricto sensu e que atuam em regime de tempo integral ou parcial. Dos cinco docentes. Sua designação é feita por ato da Reitoria, para mandato de 2 (dois) anos, permitida a recondução. (Quadro 07).

Quadro 07 NDE do Curso

| Nome | Titulação Máxima | Regime de Trabalho |
|--|------------------|--------------------|
| GUIDO SALVI DOS SANTOS | Mestrado | Parcial |
| WALID ABBAS EL AOUAR | Mestrado | Integral |
| MARCEL LIMA RIBEIRO DANTAS | Mestrado | Parcial |
| FELIPE NALON CASTRO | Doutorado | Integral |
| KLELIA MARIA ALENCAR DE MEDEIROS PAIVA | Mestre | Parcial |

3.2 CORPO DOCENTE

3.2.1 Perfil: formação acadêmica, regime de trabalho e tempo de experiência profissional.

Registram-se 22 professores para o Curso em 2015.2, com as seguintes características:

- a) formação acadêmica: 4 são doutores (18%), 10 são mestres (45%) e 8 possuem especialização (37%).
- b) regime de trabalho: 9 professores são Horistas (41%), um é Tempo Parcial (4%) e 12 são Tempo Integral (55%)
- c) experiência profissional:
 - no mercado de trabalho: 18 apresentam, possuem mais de 6 anos (82%);
 - no magistério superior: 21 têm, no mínimo, 3 anos (95%).

Quadro 8 - Formação acadêmica, disciplinas ministradas, regime de trabalho e experiência profissional do corpo docente

| NOME | Formação acadêmica | Disciplina(s) | Regime trabalho | experiência profissional (anos) | |
|---------------------------------------|--|------------------------------|-----------------|---------------------------------|---------|
| | | | | magist. superior | mercado |
| 1. ALBERTO VINICIO DE OLIVEIRA CAMPOS | Graduação: Ciências Contábeis, UFRN, 1990; Especialização: Finanças Empresariais, FGV-RJ, 1998 | Gestão de Empresa de Serviço | TI | 11 | 27 |
| 2. ANA KARLA PESSOA PEIXOTO | Graduação: Administração, UFRN, 2001; Mestrado: Engenharia de Produção, UFRN, 2004 | Comportamento Organizacional | H | 11 | 11 |
| 3. BRUNO CLAYTTON OLIVEIRA DA SILVA | Graduação: Geografo, UFRN 2006; Especialização: Estudo do Semi Árido, IFRN, 2012; Mestrado: Desenvolvimento e meio Ambiente, UFRN, 2009. | Estatística para Gestores; | H | 08 | 12 |
| 4. CAROLINA BARBOSA MONTENEGRO | Graduação: Administração de Empresas, UNP, 2000; Especialização: MBA em Estratégias de Negócios, UNP, 2014; Mestrado: Administração, UnP, 2008. | Empreendedorismo | TI | 6 | 14 |
| 5. EDUADRO | Graduação: Engenharia | PROJETO | Horista | 5 | 7 |

| | | | | | |
|---------------------------------------|--|---|----|----|----|
| HELIODORO ARRUDA | de Produção. UFRN, 2007.; Especialização: Docência do Ensino Superior, UNP, 2010. | INTERDISCIPLINAR II Modelos de administração; | | | |
| 6. FELIPE NALON CASTRO | Graduação: Ciências Biológicas UFV, 2006; Mestrado: Psicobiologia, UFRN, 2009; Doutorado: Psicobiologia, UFRN, 2013. | Projeto Integrado I. | TI | 6 | 2 |
| 7. FRANCISCA NOEME MOREIRA DE ARAÚJO | Graduação: Administração (UnP, 2010); Especialização: Práticas Pedagógicas no Ensino Superior (UnP, 2012) | DESENVOLVIMENTO DE EQUIPES E DE VENDAS | TP | 3 | 5 |
| 8. FRANCISCO RERITON DE ALMEIDA MOURA | Graduação: Letras-Licenciatura Plena (UERN, 2004); Especialização: Gestão de Negócios (UnP, 2008) | GLOBALIZAÇÃO E NEGÓCIOS | H | 7 | 14 |
| 9. GUIDO SALVIDOS SANTOS | Graduação: 1983. Lic. Geografia. PUC-GO. Especialização: 1985 / 2006. Planej. Em Geografia / Gestão Universitária. UFGO / UNP. Mestrado: 2014. Administração UnP | Coordenação do Curso; NDE | TI | 31 | 15 |
| 10. HERBERT CAVALCANTI VIEIRA | Graduação: CST em Gestão Empreendedora de Negócios (UnP, 2009); Especialização: Docência no ensino Superior (UnP, 2010); Ciências da Educação (Faculdade de Teologia Integrada, 2011); Logística e Gestão de Projetos (Faculdade Metropolitana de Ciências e Tecnologia, 2013) | Projeto Interdisciplinar II | H | 5 | 5 |
| 11. HILDERLINE CÂMARA DE OLIVEIRA | Graduação: Serviço Social, UFRN, 2001; Especialização: Antropologia Cultural, UFRN, 2004; Mestrado: Serviço Social, UFRN, 2004; Doutorado: Ciências Sociais, UFRN, 2010. | Antropologia e Cultura Brasileira | TI | 16 | 16 |
| 12. ÍTALO ARAÚJO | Graduação: Gestão de Marketing FACEX, 2008; Especialização: Docência no Ensino Superior FACEX, 2010; Mestrado: Administração, UnP, 2014. | Práticas de Negociação; Projeto Integrado II. | H | 2 | 21 |
| 13. JOSE EMIDIO DE | Graduação: Administração, | Gestão de Marketing | TI | 6 | 20 |

| | | | | | |
|---|--|--|----|----|----|
| ARAUJO NETO | Associação Paraibana de Ensino Renovado, 2006; Especialização: Gestão Estratégica de Varejo, Faculdade UNIUL/PB, 2009; Mestrado: Educação Universidade Lusófona, Lisboa/Portugal-PPGA, UNICAMP, 2014. | | | | |
| 14. JOSÉ PADILHA CHRISPIM NETO | Graduação: Tecnologia em Ciências dos Materiais (IFRN, 2003) Mestrado: Engenharia de Produção (UFRN, 2007) | GESTÃO DA OPERAÇÃO E QUALIDADE | TI | 8 | 16 |
| 15. LIEDA AMARAL DE SOUZA | Graduação: Ciências Contábeis, UFRN, 1984; Mestrado: Engenharia de Produção, UFRN, 2001. | Direito e Legislação Tributária | TI | 29 | 38 |
| 16. MARCELO BAVELLONI | Graduação: Administração PUC/SP, 1995; Especialização: MBA/Gestão Empresarial e MBA/Marketing, FGV/RJ, 2003; MBA Executivo | TRADE MARKETING, B2B E RELACIONAMENTO TÉCNICO E PRÁTICA DE VENDA | H | 9 | 9 |
| 17. NILDA MARIA DE CLODOALDO PINTO GUERRA LEONE | Graduação: Administração de Empresas, Escola Brasileira de Administração Pública, 1969; Mestrado: Administração, UFPB 1983; Doutorado: Ciências da Administração, Université de Grenoble II, 1988. | Gestão de Pessoas | TI | 36 | 36 |
| 18. PAULO ROBERTO DE ANDRADE SANTOS | Graduação: Fonoaudiologia, UnP 2005; Especialização: Libras, FIJ 2010. Mestrado Profissional em Ensino da Saúde UFRN 2015 | Libras (optativa) | TI | 5 | 8 |
| 19. RICARDO VITOR FERNANDES DA SILVA | Graduação: Gestão Financeira, UnP, 2010; Especialização: Administração Financeira, FACEX, 2011 | CONTABILIDADE GERAL | H | 3 | 26 |
| 20. RICARDO YAMASHITA SANTOS | Graduação: Letras, Português e Literaturas. UFRN, 2009 Mestrado: Linguística Aplicada, UFRN, 2011 Doutorado: Linguística. UFRN, 2014. | Comunicação | TI | 5 | 13 |
| 21. TERCIO BENTO DA SILVA | Graduação: Administração de empresas, Faculdade | Introdução às Finanças Empresariais | H | 5 | 6 |

| | | | | | |
|------------------------------|--|---|---|---|----|
| | União Americana, 2008. Especialização: Gestão Financeira Liga de Ensino do Rio Grande do Norte, LERGN, 2010. | | | | |
| 22. WESLEY FERREIRA DE PAULA | Graduação: 1997. Administração FCGJM. Especialização: 2005 / 2007 Administração Geral / Ciência Política e Estratégia brasileira IEPO / UFT. Mestrado: 2014 Administração UNP. | PROJETO INTERDISCIPLINAR II; TÉCNICA e PRÁTICA DE VENDA | H | 9 | 25 |

3.3 TUTORES

3.3.1 Tutor Docente EaD

Art. 12. São atribuições do docente EaD:

- I – estabelecer os fundamentos teóricos do projeto de cada disciplina;
- II – organizar o conteúdo curricular articulado a procedimentos e atividades pedagógicas sob a orientação da Coordenação Pedagógica do NEaD;
- III – elaborar as atividades online e as avaliações presenciais, com respectiva chave de resposta, a fim de orientar o tutor a distância para o cadastro e correção das mesmas;
- IV – selecionar e organizar o material didático, adequando os recursos didáticos à realidade vivenciada pelos alunos, e buscando adotar estratégias de acessibilidade pedagógica para combater as barreiras pedagógicas (adaptação curricular, diversificação de recursos didáticos, flexibilidade de prazos para realização das atividades);
- V – identificar os objetivos referentes a competências cognitivas, habilidades e atitudes, reajustando os planos de ensino sempre que for necessário;
- VI – gerir o processo de ensino-aprendizagem, em particular motivar, orientar, acompanhar e avaliar o desempenho dos tutores a distância, quando for o caso, em especial com relação à implementação do planejamento da oferta da disciplina;
- VII – manter um canal, por meio das ferramentas de comunicação e interação do ambiente virtual, para motivar, orientar e acompanhar o desempenho dos estudantes;
- VIII – manter plena comunicação com a Coordenação Pedagógica do NEaD, tutores a distância e presenciais, e monitores;
- IX – acompanhar os resultados das avaliações realizadas pela CPA/UnP, com alunos, tutores e quanto aos recursos didáticos, propondo melhorias à oferta;
- X – agilizar os processos acadêmicos e administrativos pertinentes à função docente.

Parágrafo Único. Os docentes podem assumir, em algumas disciplinas, atividades condizentes com as atividades de tutoria a distância, configurando-se como professor-tutor de educação a distância.

3.3.2 Da Tutoria a Distância

Art. 13. São atribuições da Tutoria a Distância:

I – mediar a realização dos processos de ensino e de aprendizagem do aluno;

II – esclarecer dúvidas e realizar discussão sobre os conteúdos das disciplinas através das ferramentas de comunicação e interação do ambiente virtual de aprendizagem.

III – acompanhar a frequência e a participação dos alunos nas atividades propostas, de acordo, com o projeto pedagógico;

IV – promover espaços de construção coletiva de conhecimento;

V – corrigir as atividades e avaliações discursivas, sob orientação do professor, através de chave de resposta;

VI – motivar, orientar e acompanhar o desempenho dos alunos;

VII – alertar os acadêmicos para o cumprimento do cronograma de realização e entrega das atividades de aprendizagem;

VIII – orientar os acadêmicos na realização das atividades de estudo, interação e de avaliação;

IX – incentivar os acadêmicos a participarem dos encontros presenciais e demais atividades previstas na disciplina;

X – elaborar e sugerir material de apoio e sustentação teórica aos conteúdos, planejando o uso juntamente com o docente da disciplina, atentando para o atendimento aos aspectos da acessibilidade metodológica e buscando desenvolver objetos de aprendizagem que ajude a mitigar as barreiras pedagógicas (adaptação curricular, diversificação de recursos didáticos, flexibilidade de prazos para realização das atividades);

XI – planejar, com o docente, as estratégias de aprendizagem e de avaliação utilizadas na disciplina;

XII – participar das atividades de planejamento e redirecionamento das disciplinas;

XIII – manter plena comunicação com a Coordenação Pedagógica do NEaD e com a Coordenação do curso, demais docentes e tutores presenciais;

XIV – atender as diretrizes estabelecidas pelo NEaD;

XV – encaminhar ao setor competente os pedidos, as solicitações de informação e as dúvidas apresentadas pelos alunos.

Parágrafo único. A tutoria a distância atua a partir da sede da UnP e/ou de Instituições parceiras/coligadas, sob orientação e supervisão da Coordenação Pedagógica da Educação a Distância, mediando o processo de ensino-aprendizagem junto aos alunos geograficamente distantes e vinculados aos polos de apoio presencial. O tutor a distância tem formação correlacionada à(s) disciplina(s) ministrada(s), e participa constantemente de processos de capacitação promovidos pelo NEaD.

Quadro 09 – Tutores a distância: formação acadêmica e experiência em EaD

| NOME | FORMAÇÃO ACADÊMICA | EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL EAD |
|---|--------------------|------------------------------|
| 1. BÁRBARA JACINTA BEZERRA DE SOUSA | ESPECIALISTA | 2 ANOS |
| 2. VACICLÊNIO VALÉRIO PEREIRA DA COSTA MACEDO | MESTRE | 8 MESES |
| 3. JÉSSICA MEIRELES DE SANTOS | GRADUADA | 8 MESES |
| 4. JULIANA CARNEIRO DANTAS ANDREOLI SIQUEIRA | ESPECIALISTA | 1 ANO E 5 MESES |
| 5. RAMON PABLO BARROS | ESPECIALISTA | 2 ANOS |
| 6. EMANNUELLE DE ARAÚJO SILVA | ESPECIALISTA | 1 ANO E 3 MESES |
| 7. FABRÍCIA JULIANA DA SILVA ASSUNÇÃO PANTOJA | GRADUADA | 8 MESES |
| 8. SANILLE KATARINE ROLIM DE OLIVEIRA | ESPECIALISTA | 1 ANO E 5 MESES |
| 9. EVERTON FAGNER COSTA DE ALMEIDA | MESTRE | 8 MESES |
| 10. CELSO JOVENTINO DA SILVA NETO | ESPECIALISTA | 8 MESES |
| 11. KATIUSCIA VALENA COSTA DA MOTA | ESPECIALISTA | 8 MESES |
| 12. EMMANUELA LÚCIA DE QUEIROZ PIMENTA DANTAS | ESPECIALISTA | 8 MESES |

3.3.3 Das atribuições do tutor presencial

Os tutores presenciais, compondo a equipe de cada polo, são responsáveis por: atendimento aos estudantes em horários pré-estabelecidos, de acordo com suas necessidades em relação ao definido no PPC; ambientação/acolhimento do aluno; orientação e capacitação quanto à metodologia EaD e ao Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA); organização dos estudos e domínio dos sistemas envolvidos. Principais atividades:

- * dar suporte técnico aos alunos quanto ao uso das tecnologias necessárias ao processo de aprendizagem;
- * estimular o estudo individual e em grupo dos alunos no polo, fomentando o hábito de pesquisa;
- * instruir os alunos quanto às especificidades da modalidade a distância, do modelo de oferta e das atividades específicas do Curso em consonância com o projeto pedagógico, sob orientação do NEaD;
- * divulgar, organizar e coordenar as atividades presenciais obrigatórias e não obrigatórias no polo, conforme planos de ensino e cronogramas das disciplinas e planejamento do NEaD;
- * realizar a aplicação das avaliações do vestibular;
- * realizar a aplicação das avaliações presenciais;
- * dar suporte ao aluno em relação às atividades acadêmicas presenciais obrigatórias, tais como: apresentação de Trabalho de Conclusão de Curso, aula prática em laboratório e estágio supervisionado;
- * Tirar dúvidas sobre a utilização do AVA;
- * divulgar entre os alunos cursos previstos para a região ou no Brasil (presencial e online) na área do Curso;
- * cadastrar as atividades complementares dos alunos, sob supervisão da coordenação do polo.

A rotina de atividades do tutor presencial varia conforme demandas dos alunos, oferta dos encontros presenciais e cumprimento de atividades/planos de ensino/cronogramas e guias de aprendizagem. Todas as ações são acompanhadas através de relatórios e de reuniões com a coordenação pedagógica do NEAD e professores-tutores a distância.

Quadro 10 – Tutores presenciais: formação acadêmica, carga horária e polo de atuação - 2015.2

| NOME | FORMAÇÃO ACADÊMICA | CH SEMANAL | POLO |
|--|--|------------|---------------|
| 9 ADRIANA LORENA DA SILVEIRAALCANTARA ALCOFORADO OSEAS | GRADUAÇÃO: Pedagogia / Universidade Estadual Vale do Acaraú / 2013. | 44 H | Currais Novos |
| 10 ALINE KARINE DANTAS DUARTE | GRADUAÇÃO: CST em Gestão Comercial / UnP / 2012. | 44 H | Zona Norte |
| 11 IZABELITA DANTAS FILGUEIRA | GRADUAÇÃO: Pedagogia /UERN / 2009. | 44 H | Mossoró |
| 12 LARISSA CARLA BARBOSA CHAVES | GRADUAÇÃO: Psicologia / UnP / 2010 ESPECIALIZAÇÃO: MBA em Gestão Estratégica de Pessoas / UNIRN / 2012 | 44 H | Zona Sul |
| 13 LUANNA PEREIRA FERNANDES | GRADUAÇÃO: CST em Gestão de Recursos Humanos / UnP / 2012. | 44 H | Zona Sul |
| 14 LUCIANA FIRMINO DE ARAÚJO | GRADUAÇÃO: CST em Gestão de Recursos Humanos / UnP/ 2013 | 44 H | Zona Sul |
| 15 ROSA LEANDRO CARDOSO | GRADUAÇÃO: Pedagogia / Universidade de Cuiabá / 1998 ESPECIALIZAÇÃO: Informática na Educação/ UNIRONDON / 2005. | 36 H | Cuiabá |
| 16 SUZY FABIANE ALVES DA SILVA | GRADUAÇÃO: Pedagogia / Faculdade Alfredo Nasser / 2007 ESPECIALIZAÇÃO: Docência Superior / Faculdade Ávila / 2011 Vivência e Prática na Educação Infantil / Faculdade Ávila / 2012 | 36 H | Goiânia |
| 17 VANIA SILVA DE ARAÚJO | GRADUAÇÃO: Pedagogia / UFRN / 2011 ESPECIALIZAÇÃO: Português e a Matemática numa perspectiva transdisciplinar EaD / IFRN / 2015. | 44 H | Caicó |

3.4 PESSOAL TÉCNICO-ADMINISTRATIVO

3.4.1 Núcleo de Educação a Distância (NEaD)

As atividades de gestão, acompanhamento e avaliação dos cursos a distância ofertados pela UnP são da responsabilidade do NEaD¹⁷, órgão vinculado à Pró-Reitoria Acadêmica, com uma estrutura de recursos humanos que viabiliza a política institucional no âmbito da UnP (quadros 16 e 17) no tocante à oferta de:

- a) programas e cursos de graduação, pós-graduação e extensão, na modalidade a distância;
- b) disciplinas online que têm o processo de ensino-aprendizagem mediado por corpo docente e de tutores fazendo uso de Tecnologias da Informação e Comunicação (TICs) e recursos didáticos e desenvolvendo atividades educativas e curriculares em lugares e tempos diversos.

Quadro 11 – Coordenadores do NEaD

| NOME | CH | FUNÇÃO |
|-----------------------------------|-----|-------------------------|
| Barney Silveira Arruda | 40h | Coordenador Geral |
| Luciana Lopes Xavier | 8h | Coordenadora Acadêmica |
| Karen Barbosa Montenegro de Souza | 40h | Coordenadora Acadêmica |
| Priscilla Carla Silveira Menezes | 40h | Coordenadora Pedagógica |
| Michelle Cristine Mazzetto Betti | 32h | Apoio Pedagógico |

Quadro 12 – Corpo Técnico-Administrativo do NEaD

| NOME | CARGA HORÁRIA SEMANAL | FUNÇÃO |
|--------------------------------------|-----------------------|--|
| Ana Roberta F. de A. Rodrigues | 44h | Web Designer |
| Cynthia Mirelly de Moura | 44h | Assistente Administrativo II |
| Eliane Ferreira de Santana Calheiros | 44h | Analista de Processos Acadêmicos (APA) |
| Elania Elias da Silva | 44h | Assistente administrativo I |
| Gláucia Pereira da Silva | 44h | Coordenadora de Logística |
| Bruno Victor Sales de Oliveira | 44h | Assistente administrativo I |
| Liana Kicia Guilherme da Silva Pinto | 44h | Assistente administrativo I |
| Priscila Viterbino de França | 44h | Analista de Processos Acadêmicos (APA) |
| Lucas Rafael Arcanjo | 44h | Assistente administrativo I |

¹⁷ UNIVERSIDADE POTIGUAR. Regimento Interno do Núcleo de Educação a Distância - NEaD. Natal, 2015.

| | | |
|------------------------------------|-----|-----------------------------|
| Maria da Conceição Barros da Silva | 44h | Assistente administrativo I |
| Romenia da Penha Paulino Amaro | 44h | Assistente administrativo I |

3.4.2 Equipe técnico-administrativa dos polos

As atividades administrativas, pedagógicas e operacionais de cada polo são da responsabilidade de equipe constituída por coordenador e assistentes administrativos, responsáveis, no seu conjunto, por assegurar aos alunos regularmente matriculados a participação nos encontros didático-pedagógicos obrigatórios e não obrigatórios destinados a: avaliações presenciais; consulta ao acervo bibliográfico; utilização de laboratórios de informática para acesso aos conteúdos das unidades de estudo, acesso ao sistema de gestão informatizado para acompanhamento de seu processo administrativo e solicitação de documentos, pesquisa dos trabalhos das disciplinas; participação nas atividades de tutoria presencial; acesso à secretaria para solicitação de quaisquer informações ou recebimento de documentos, entre outros.

Especificamente, o **coordenador de polo** é responsável pelas as atividades administrativas, pedagógicas e operacionais, garantindo a oferta das disciplinas e atendimento a demandas relacionadas à estrutura física e de pessoal necessária à implementação deste PPC.

Para o exercício de suas funções, o coordenador de polo deve apresentar prévia experiência acadêmica e administrativa, ser graduado e capacitado regularmente, assumindo como atribuições principais:

- coordenar administrativamente o trabalho dos tutores presenciais;
- supervisionar o trabalho desenvolvido na secretaria do polo;
- coordenar os processos seletivos no polo;
- coordenar os processos de matrícula e renovação de matrícula no polo;
- agilizar ações de marketing na região do polo;
- adotar estratégias de captação e retenção dos alunos;
- manter-se em constante comunicação com o NEaD e com o setor Administrativo da UnP.

Os **assistentes administrativos** atuam na secretaria acadêmica do polo, no registro e acompanhamento de procedimentos de matrícula e renovação da matrícula, apoio aos tutores presenciais (polo); atendimento a estudantes usuários de laboratórios e bibliotecas, entre outros.

Capacitação em EaD

A capacitação de toda a equipe técnico-administrativa da sede e dos polos, envolvida com as atividades das disciplinas online e cursos a distância, é oferecida periodicamente pela equipe do NEaD, contemplando as especificidades do projeto institucional em EaD, com ênfase no desenvolvimento das habilidades necessárias ao uso da mídia de interação e da metodologia a ser adotada.

A programação contempla temas relacionados às novas tecnologias de informação e comunicação e educação a distância; conceitos e características da EaD; papel e funções da equipe envolvida na EaD; as metodologias em EaD; a utilização do ambiente virtual de aprendizagem; o professor e o aluno em EaD; a avaliação do aluno e auto avaliação do Curso.

Além disso, são realizadas capacitações que abordam: Sistema Acadêmico e Financeiro (SAF); Sistema de Avaliação Institucional (SAI); Organização do Controle Acadêmico; Regimentos, Diretrizes e Procedimentos Institucionais; Modelo de Oferta (Material Instrucional, Recursos Didáticos, UnP Virtual, Tutoria); Projetos Pedagógicos e Sistema Integrado de Bibliotecas (SIB/UnP).

O pessoal técnico-administrativo do Curso pode também participar de iniciativas institucionais promovidas pelo Setor de Desenvolvimento Humano/UnP, destacando-se, por exemplo, cursos sobre Libras, em conjunto com o NApE/UnP.

Acrescenta-se ainda o suporte técnico e pedagógico prestado pela equipe do NEaD aos profissionais dos polos, por meio de reuniões; troca de informações com uso dos recursos *on line*; contatos presenciais.

PARTE IV – INFRAESTRUTURA

4.1 ESTRUTURA FÍSICA DA UnP

Integram a infraestrutura da UnP:

- Campus Natal, sede, com seis Unidades:
 - Floriano Peixoto;
 - Salgado Filho;
 - Nascimento de Castro;
 - Roberto Freire;
 - João Medeiros;
 - Marcelo Mariano.
- Campus Mossoró;
- Núcleo Integrado de Ensino, Pesquisa e Extensão (NIPEC), Parnamirim/RN;
- Polos EaD no RN (capital e interior) e em outros estados.

4.1.1 Espaços gerais

Acessibilidade física: os ambientes da UnP apresentam condições de alcance, percepção e entendimento para a utilização por portadores de deficiência, com segurança e autonomia, de edificações. Há espaços sem obstáculos para o cadeirante; rampas e/ou elevadores, conforme a estrutura física das Unidades do Campus Natal e a de Mossoró; cadeiras de rodas, auxiliares para condução; vagas de estacionamento exclusivas; corrimãos; banheiros, lavabos e bebedouros adaptados, assim como ambientes administrativos e bibliotecas¹⁸. Para alunos cegos ou com baixa visão existem equipamentos para digitalização do material acadêmico, além de telas ampliadas.

Salas de docentes e de reuniões: equipadas com mobiliário, materiais e equipamentos; computadores com acesso à internet; disponibilização de wifi; serviços de limpeza efetuadas continuamente por empresa terceirizada; condições de acessibilidade física.

Salas de aula: dimensionadas conforme o número de alunos; mobiliadas com cadeiras escolares, mesa e cadeira para docente e quadro

¹⁸ Mais detalhes constam de UNIVERSIDADE POTIGUAR. Diretoria Administrativa. Gerência de Operações e Manutenção – GOM. **Plano de acessibilidade**. Natal, 2013.

branco; climatização com uso de ar condicionado; iluminação artificial (uso de lâmpadas de intensidade ideal para a leitura e demais atividades letivas); disponibilização de datashow e de computador em cada sala de aula; apresentam condições de acessibilidade física.

Equipamentos de informática: instalados nos laboratórios, bibliotecas, ambientes acadêmicos e administrativos, com acesso à internet e disponibilização de wifi; impressoras laser.

Manutenção e conservação das instalações físicas: sob a responsabilidade da Gerência de Operações e Manutenção (GOM) com o apoio das Prefeituras de cada Unidade do Campus Natal e do Campus Mossoró.

Manutenção e conservação dos equipamentos: mediante convênios em empresas terceirizadas. No caso de computadores e impressoras, existe setor específico de prontidão - service desk, do qual são usuários docentes e pessoal técnico-administrativo. Para equipamentos dos laboratórios há manutenção periódica por técnicos especializados, no início de cada semestre, ou quando identificados problemas.

Procedimentos institucionais de atualização de equipamentos e materiais: por meio do planejamento (Capex e planos de metas de diretorias de escolas, coordenadorias de cursos e chefes de setores) e de sua viabilização mediante um sistema informatizado (SIS Compras).

Espaços para atividades artísticas, físicas, culturais e de lazer: existem auditórios e anfiteatros, além de auditórios. Há também espaços de convivência em toda a UnP, com um padrão geral que inclui: serviços bancários, de alimentação e de cópias/reprografias. Atividades físicas podem ser realizadas na piscina e ginásio terapêutico, destacando-se ainda os convênios para aulas práticas e estágios na área esportiva.

Sistema Acadêmico Financeiro (SAF): permite que todos os cursos e setores institucionais funcionem em um mesmo padrão de gestão e que agiliza os procedimentos acadêmicos e administrativos necessários a: realização de matrícula e de sua renovação; controle de pagamento e mensalidades; funcionamento da Secretaria Geral (responsável pela organização, registro e controle acadêmico); gestor de carga horária docente.

4.2 SISTEMA INTEGRADO DE BIBLIOTECAS (SIB/UnP)

O Sistema Integrado de Bibliotecas SIB-UnP¹⁹ é composto por um conjunto de 6 (seis) bibliotecas setoriais distribuídas nos campi Natal e Mossoró; uma unidade de apoio organizada no NIPEC, em Parnamirim/RN, além das bibliotecas que oferecem suporte à educação a distância. Funciona conforme Regimento Interno e as ações de atualização e expansão do acervo são efetivadas com base na Política de Desenvolvimento das Coleções, considerando a necessidade de implementação dos PPCs e o número de vagas de cada curso. Existe dotação orçamentária específica para aquisição do acervo, disponibilizada pela APEC.

As bibliotecas, integradas às edificações que compõem as unidades da Universidade Potiguar, encontram-se próximas às salas de aulas e laboratórios, facilitando o acesso à comunidade acadêmica. São departamentalizadas de acordo com os padrões de bibliotecas universitárias e com layout adequado à filosofia institucional e à funcionalidade para o atendimento ao usuário.

Todas as bibliotecas são totalmente informatizadas, interligadas por Sistema de Informação de Biblioteca (SIBI), desenvolvido pela equipe do Setor de Tecnologia da Informação da Universidade Potiguar, permitindo o atendimento aos usuários, o processamento técnico, o desenvolvimento das atividades administrativas e a disponibilidade da maioria dos serviços através do autoatendimento *on line*: consulta ao acervo bibliográfico, reservas e renovações de obras, entre outros.

Os espaços físicos das bibliotecas, da forma como estão estruturados e organizados, promovem livre acesso aos acervos e demais serviços; são climatizados e com iluminação adequada ao ambiente de leitura em grupo, individual e leituras rápidas.

O acervo é constituído por diversos materiais informacionais: livros, periódicos, multimeios (fitas de vídeo, DVD, VCD e CD Rom), plantas, bases

¹⁹ V. detalhes em: UNIVERSIDADE POTIGUAR. Sistema Integrado de Bibliotecas – SIB/UnP. **Memorial das Atividades do Sistema Integrado de Bibliotecas – SIB/UnP**: Relatório dos principais serviços ofertados, indicadores, ampliação dos acervos e melhoria funcional e física das bibliotecas. Natal, 2014.

de dados especializadas, *e-books*, destacando-se ainda a produção intelectual da UnP (monografias e dissertações).

Serviços disponibilizados pelo autoatendimento

- renovação de empréstimo;
- pesquisa simples e reserva de exemplar;
- pesquisa refinada e reserva de exemplar;
- histórico do usuário – empréstimo e débito;
- histórico do usuário – reserva;
- acesso as bases de dados especializadas;
- nada consta.

As bibliotecas funcionam durante todo o ano letivo, ininterruptamente (exceto domingos, feriados e recessos), de segunda à sábado.

4.3 INSTALAÇÕES – EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA

4.3.1 Núcleo de Educação a Distância (NEaD)

Os espaços destinados ao NEaD, estruturados conforme critérios contidos no documento “Referenciais de Qualidade para Educação Superior a Distância” do Ministério da Educação (MEC) de 2007, abrangem: recepção; sala para as coordenações geral, acadêmica, pedagógica e produção de recursos didáticos; apoio acadêmico-pedagógico e sala de reunião.

4.3.2 Coordenação do Curso – Sede

A comunidade acadêmica do Curso conta com: salas de aula; sala para a direção; sala para recepção; sala para professores; laboratórios de informática; gabinetes de atendimento ao aluno.

Esses ambientes possuem dimensões adequadas ao seu uso, são mobiliados apropriadamente, contam com boas condições acústicas e de iluminação, com fácil acesso aos portadores de deficiência e equipados com computadores ligados em rede administrativa.

4.3.3 Polos de apoio presencial

O funcionamento do Curso ocorre em polos de apoio localizados em Natal (Zona Norte e Zona Sul), Caicó, Currais Novos, Mossoró/RN; Cuiabá/MT, Goiânia/GO, Macapá/AM, Santarém/PA, São Luis/MA e Teresina/PI.

Todos os espaços/ambientes dos polos estão equipados segundo a finalidade a que se destinam e atendem aos requisitos de dimensão, limpeza, iluminação, acústica, ventilação, conservação.

4.4 LABORATÓRIOS DE INFORMÁTICA

No polo Zona Sul, com funcionamento na Unidade Roberto Freire, registram-se 11 (onze) laboratórios, com 379 computadores, cujas especificações se seguem. (Quadro 13).

Quadro 13 - Laboratórios da Unidade Roberto Freire – Polo Zona Sul.

| Laboratório/localização | Área (m ²) | Qtde. | Especificações |
|--|------------------------|-------|---|
| Lab. 1 - no térreo | 93,3 | 41 | PLACA-MÃE: Dell INC Modelo 04YP6J; PROCESSADOR: Intel Core I3-4150 CPU @ 3.50 GHz; MEMORIA RAM: 4GB; HD: 500GB; MONITOR: Dell - E1914HC, ano aquisição 2015 |
| Lab. 2 - mezanino | 102,85 | 40 | Core 2Quad Q8400 2.66 GHz, 4GB RAM, HD 320 GB, ano de aquisição 2010. |
| Lab. 3 - mezanino | 102,85 | 40 | Core 2 Quad Q8400 2.66 GHz; 4GB RAM, 320 GB de disco rígido, DVD-RW com acesso a Internet, Rede, ano de aquisição 2010 |
| Lab. 4 - térreo próximo à Central do Candidato | 52,30 | 16 | PLACA-MÃE: Dell INC Modelo 04YP6J; PROCESSADOR: Intel Core I3-4150 CPU @ 3.50 GHz; MEMORIA RAM: 4GB; HD: 500GB; MONITOR: Dell - E1914HC, ano aquisição 2015 |
| Lab. 5 - térreo próximo ao elevador | 98,77 | 44 | Core 2Quad Q8400 2.66 GHz, 4GB RAM, HD 320 GB, ano de aquisição 2010. |
| Lab. 6 - térreo próximo ao elevador | 98,77 | 41 | PLACA-MÃE: Dell INC Model 04YP6J; PROCESSADOR: Intel Core I3-4150 CPU @ 3.50 GHz; MEMORIA RAM: 4GB; HD: 500GB; MONITOR: Dell - E1914HC, ano aquisição 2015 |
| Lab. 7 Biblioteca | 45,1 | 29 | PLACA-MÃE: Dell INC Modelo 04YP6J; PROCESSADOR: Intel Core I3-4150 CPU @ 3.50 GHz; MEMORIA RAM: 4GB; HD: 500GB; MONITOR: Dell - E1914HC, ano aquisição 2015 |
| Lab. 8 - térreo próximo à saída | 94,32 | 40 | PLACA-MÃE: Dell INC Model 04YP6J; PROCESSADOR: Intel Core I3-4150 CPU @ 3.50 GHz; MEMORIA RAM: 4GB; HD: 500GB; MONITOR: Dell - E1914HC, ano aquisição |

| | | | |
|--|-------|----|---|
| | | | 2015 |
| Lab. 9 - (IMAC) - térreo próximo a Gastronomia | | 40 | Intel Core i5, 16GB RAM, 1TB, ano aquisição 2014 |
| UNIDADE IV Lab. 10 (Móvel) | Móvel | 40 | Notebook Dell Latitude 3440: Intel Core i5, 8GB RAM, 1TB HD, ano aquisição 2014. |
| UNIDADE IV Lab. 11 (Mestrado) | 94,32 | 8 | PLACA-MÃE: Dell INC Model 04YP6J; PROCESSADOR: Intel Core I3-4150 CPU @ 3.50 GHz; MEMORIA RAM: 4GB; HD: 500GB; MONITOR: Dell - E1914HC, ano de aquisição 2015 |

APÊNDICE A
EMENTAS E BIBLIOGRAFIAS
ESTRUTURA CURRICULAR 2015

1^a SÉRIE

ESTATÍSTICA PARA GESTORES

EMENTA

A disciplina estuda alguns elementos da matemática básica: número e operações elementares. Razão e proporção. Regra de três. Em seguida, discute aspectos da estatística: Série de gráficos estatísticos, distribuição de frequências. Medidas de tendência central, medidas de dispersão, amostragem, correlação e regressão linear, probabilidade, distribuição discreta de probabilidade e distribuição contínua de probabilidade.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

BARBETTA, Pedro Alberto. Estatística aplicada às ciências sociais. 7ª ed. Florianópolis: UFSC, 2007. 315p. Reimp. 2012.

MORETTIN, Pedro A; BUSSAB, Wilton de Oliveira. Estatística básica. 6ª ed. São Paulo: Saraiva, 2009. 540p. 2 tir. 2010.

RIBEIRO, Crisanto Soares. Fundamentos da estatística. Natal: Edunp, 2011. 367p.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

FONSECA, Jairo Simon da; MARTINS, Gilberto de Andrade. Curso de estatística. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 1996. 320p. Reimp. 2012.

LARSON, Ron; FARBER, Betsy. **Estatística aplicada**. 4ª ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010. 637p. Reimp. 2012.

NEUFELD, John L. **Estatística aplicada à administração usando Excel**. [S.]: Pearson Educación, 2012. 1 v.

TOLEDO, Geraldo Luciano / Ovalle, Ivo Izidoro. **Estatística básica**. 2ª edição. Atlas. 2014.

VIEIRA, Sônia. **Elemento de Estatística**. 5ª edição. Editora: Atlas, 2012.

CONTABILIDADE GERAL

EMENTA

A disciplina introduz o estudo da contabilidade, apresentando os princípios da contabilidade, abordando o Patrimônio, demonstrativo contábil básico, balanço patrimonial, ciclo contábil. Destaca ainda o conceito de capital. E apresenta o registro contábil, o método de partidas dobradas e o registro contábil das contas de resultados.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

CUNHA, Edileuza Lobato da. **Teoria da contabilidade**. Manaus: SODECAM, 2010. 74p.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2010. 641p.

PEREIRA, Cláudia Catarina. **Contabilidade básica I**. Natal: Edunp, 2011. 232p.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 16ª ed. São Paulo: Atlas, 2012. 531p.

MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial**. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2012. 291p.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Manual de contabilidade básica: contabilidade introdutória e intermediária: texto e exercícios**. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2012. 401p.

RIBEIRO, Crisanto Soares. **Finanças empresariais**. Natal: Edunp, 2011. 296p.

VOGES, Elaine Cristina Rodrigues. **Contabilidade básica II**. Natal: Edunp, 2011. 264p.

COMUNICAÇÃO

EMENTA

A disciplina discute as variedades linguísticas nos diversos gêneros orais e textuais, a Leitura, interpretação e produção de textos no meio acadêmico e profissional e apresenta técnicas de comunicação oral para o meio acadêmico e profissional.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

CARDOSO, Ana Tázia Patricia de Melo. **Comunicação Empresarial**. Natal: EdUnP, 2010.

MEDEIROS, João Bosco. **Redação Empresarial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

ROCHA NETO, Manoel Pereira da. **Comunicação e mídias contemporâneas**. 2. ed. Natal: EdUnP, 2012.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

DINTEL, Felipe. **Como escrever textos técnicos e profissionais**: todas as orientações para elaborar relatórios, cartas e documentos eficazes. Belo Horizonte: Gutenberg, 2011. 88p. Reimp. 2013.

MARCUSCHI, Luiz Antônio. **Produção textual, análise de gêneros e compreensão**. São Paulo: Parábola Editorial, 2008. 295p. Reimp. 2010.

MEDEIROS, João Bosco. **Comunicação empresarial**. São Paulo: Atlas, 2010.

PIMENTA, Maria Alzira. **Comunicação empresarial**. 7. ed. Campinas: Alínea, 2010.

SILVA, Silvio Luis da et al. **Leitura e produção de texto**. Natal: EdUnP, 2010.

PRÁTICAS DE NEGOCIAÇÃO

EMENTA

Enfoca de maneira intensiva a negociação no contexto profissional envolvendo empregadores e empregados, pares organizacionais, clientes e empresas, entre outros. São abordados conceitos básicos de negociação, planejamento da negociação, questão ética, conflitos, estilos de negociação e negociações internacionais, envolvendo diferentes culturas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

FERREIRA, Marcos. Técnicas de negociação. São Paulo: Universidade Anhembi Morumbi, 2011.

GRILLO, Karla. Processo decisório e negociação empresarial. Natal: Edunp, 2011. 238p.

MARTINELLI, Dante Pinheiro. Negociação empresarial: enfoque sistêmico e visão estratégica. São Paulo: Manole, 2002. 262p. Reimp. 2010.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

JÚLIO, Carlos Alberto. A magia dos grandes negociadores: venda produtos, serviços, idéias e você mesmo com muito mais eficácia. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003. 147p. Reimp. 2005.

BURBRIDGE, R. Marc et al. Gestão de negociação: como conseguir o que se quer sem ceder o que não se deve. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2007. 236p. 3 tir. 2008.

CLEGG, Brian. Negociação: como conseguir acordos com as pessoas já!. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002. 240p.

CHRISTOPHER, Elizabeth M. Técnicas de negociação. 10ª ed. São Paulo: CLIO, 2010. 151p.

LINDENBERG FILHO, Sylvio de Campos. Negociação e processo decisório. 2ª ed. Curitiba: IESDE, 2013. 166p.

TÉCNICA E PRÁTICA DE VENDA

EMENTA

Objetivos da venda e proposta de suas estratégias. Remuneração atrativa e os processos de recrutamento e seleção de equipes. Construção de lideranças e motivação de equipes. Interpreta a avaliação de desempenho e conhece e desenvolve, os processos de treinamento de força de vendas e o aprimoramento de relacionamentos. Construção das melhores opções de exposição do produto. Estuda o gerenciamento do relacionamento com clientes (Customer Relationship Management - CRM), suas características, estratégias e etapas de aplicação. Ferramentas tecnológicas para subsídios à inteligência de negócios (Business Intelligence) e gestão do marketing de relacionamento. Descreve o uso do Customer Lifetime Value – CLV e as ações de pós-venda da organização. Relacionamento em integração B2B, suas características, peculiaridades e estratégias.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

GOBE, Antonio Carlos et al. Administração de vendas. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2007. v.. 388p. 3 tir. 2010.

LAS Casas, Alexandre Luzzi. Administração de vendas. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2004. v.0. 277p.

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, 2004. v.. 251p. 4 reimp. 2006.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

CHURCHILL Jr., Gilbert A; PETER, J. Paul. Marketing: criando valor para os clientes. São Paulo: Saraiva, 2000. v.. 626p. 6 tir. 2007.

LAS Casas, Alexandre Luzzi. Administração de marketing: conceitos, planejamento e aplicações à realidade brasileira. São Paulo: Atlas, 2006. v.. 528p. 2 reimp. 2008.

BOGMANN, Itzhak Meir. Marketing de relacionamento: estratégias de fidelização e suas implicações financeiras. São Paulo: Nobel, 2000. v.0. 136p. 2 reimp. 2002.

2^a SÉRIE

COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL

EMENTA

Aborda o comportamento humano nas organizações, sob três perspectivas: do indivíduo, do grupo e do sistema organizacional. Introduce brevemente elementos do comportamento humano, tais como aptidões, características pessoais, personalidade, relação com o meio ambiente. Abrange os conceitos de comportamento organizacional, motivação, grupos e equipes de trabalho, comunicação, liderança, poder e política, conflitos e negociação, cultura organizacional, mudança organizacional e resistência à mudança.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

BOWDITCH, James L. **Elementos de comportamento organizacional**. São Paulo: Pioneira, 2004.

DUTRA, Joel Souza. **Gestão de pessoas: modelo, processos, tendências e perspectivas**. São Paulo: Atlas, 2002.

ROBBINS, Stephen P. **Comportamento organizacional**. 9 ed. São Paulo: Prentice-Hall, 2005.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

BERGAMINI, Cecília Whitaker. **Liderança**. São Paulo: Atlas, 1994.

COHEN, Allan R; FINK, Stephen L. **Comportamento organizacional: conceitos e estudos de casos**. 7ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

PENTEADO, José Roberto Whitaker. **Técnica de chefia e liderança**. 9 ed. São Paulo: Pioneira, 1992.

SCHERMERHORN JR., John R. **Fundamentos de comportamento organizacional**. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 1999.

WAGNER III, John A; HOLLENBECK, John R. **Comportamento organizacional: criando vantagem competitiva**. São Paulo: Saraiva, 2004.

MODELOS DE ADMINISTRAÇÃO

EMENTA

Apresenta e discute a evolução dos modelos de administração desde os tradicionais até os contemporâneos em uma perspectiva histórica, explorando os conceitos, fundamentos e visões de cada um. Explora as possibilidades de aplicação de cada um dos modelos nas práticas empresariais atuais, destacando sua adequação às características do negócio.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

BARBOSA, Fábio Rogério dos Santos. **Gestão empresarial**. Natal: Edunp, 2010. 156p.

ALPERSTEDT, Cristiane. **Modelos de administração**. São Paulo: Universidade Anhembi Morumbi, 2009. 167p.

RIBEIRO, Aldeí Rosane Batista. **Fundamentos da Administração**. Natal: Edunp, 2010. 276p.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração nos novos tempos**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004. 610p. 5 reimp. 2010.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Estratégia empresarial & vantagem competitiva: como estabelecer, implementar e avaliar**. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2012. 483p.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Introdução à administração**. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2007. 404p. 2 reimp. 2008.

BONOME, João. **Introdução à administração**. Curitiba: IESDE, 2012. 155p.

SILVA, Reinaldo Oliveira de. **Teorias da administração**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2001. 523p. Reimp. 2005.

INTRODUÇÃO A FINANÇAS EMPRESARIAIS

EMENTA

Introdução à Administração Financeira. O Papel das Finanças e do Administrador Financeiro: objetivos e atividades-chaves. Conceitos básicos e simbologia. Juros Simples e Compostos: Conceitos. Fórmulas Básicas. Capitalização. Descontos. Taxas de juros. Equivalência de Fluxos de Caixa. Séries Uniformes ou Fluxos de Caixa Uniformes.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

ASSAF NETTO Alexandre, Finanças Corporativas e Valor. 6ª Edição. São Paulo: Atlas, 2010.

GITMAN Lawrence; Princípios de administração financeira. 12ª Edição. São Paulo: Pearson, 2010.

RIBEIRO, Crisanto Soares. Finanças empresariais. Natal: Edunp, 2011. 296p.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

ASSAF NETTO Alexandre. Matemática Financeira e suas aplicações. 11ª Ed. São Paulo: 2009.

LEMES JUNIOR, Antônio Barbosa; RIGO, Cláudio Miessa; CHEROBIM, Ana Paula Mussi Szabo. Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras. 3ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W. Finanzas corporativas. 8ª ed. [S.l]: Pearson Educación, 2009.

FERREIRA, Renata. Gestão financeira. Salvador: Unifacs, 2013. 282p.

ARRUDA, Eduardo Heliodoro. Temas em gestão financeira de empresas. Natal: Edunp, 2012. 241p.

ANTROPOLOGIA E CULTURA BRASILEIRA

EMENTA

Discute sobre o homem no mercado de trabalho influenciado pela diversidade cultural e sociedade do conhecimento, abordando as diferentes identidades sociais e os aspectos étnico-raciais em suas decisões profissionais.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

HAMMS, Ana Paula Rupp. **Estudos sócio-filosóficos**. Natal: Edunp, 2011.

MARCONI, Marina de Andrade. **Antropologia**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

RIBEIRO, Darci. O povo brasileiro: a formação e o sentido do Brasil. São Paulo: Companhia das Letras, 2010. Disponível em: http://www.iphi.org.br/sites/filosofia_brasil/Darcy_Ribeiro_-_O_povo_Brasileiro_-_a_forma%C3%A7%C3%A3o_e_o_sentido_do_Brasil.pdf. Acesso: 12 mar. 2012.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

MIRANDA, Carmen Suely. **Homem e sociedade**. Natal: Edunp, 2010.

ROCHA, Ana Maria da. **Estudos da realidade brasileira**. Natal: Edunp, 2010.

GOMES, Mércio Pereira. **Antropologia: ciência do homem filosofia da cultura**. 2. ed. São Paulo: Contexto, 2012.

MELLO, Luiz Gonzaga de. **Antropologia cultural: iniciação, teoria e temas**. 19. ed. Petrópolis: Vozes, 2013.

SANTOS, J.T. **O poder da cultura e a cultura no poder: a disputa simbólica da herança cultural negra no Brasil** [online]. Salvador: EDUFBA, 2005. 264 p. ISBN 85-232-0355-9. Available from SciELO Books <<http://books.scielo.org>>: Disponível em: <http://static.scielo.org/scielobooks/hqhrv/pdf/santos-8523203559.pdf>

TRADE MARKETING, B2B, E RELACIONAMENTO

EMENTA

Características do ambiente de marketing B2B. Forças que cercam a decisão de compra nas organizações. A importância do Trade de Marketing. Modelos de atuação entre fabricantes e PDV. O conceito de marketing aplicado aos canais de vendas. Definição e objetivos da distribuição visando a maximização de recursos e tipos de canais. Diferenças entre um sistema de distribuição direta ou indireta. O uso de distribuição intensiva, seletiva e exclusiva. Aspectos geradores de conflitos e de equilíbrios de integração e cooperação em sistema de distribuição. Os intermediários de um sistema de distribuição: produtor, atacadista e varejista. Canais e papéis em uma relação franqueador e franqueado. Descrever a logística, seus componentes e seus modais

Bibliografia Básica:

COSTA, Frederico Leite Matos. Comportamento do consumidor no ponto de venda. Natal: [s.n.], 2000. 44f.

CHRISTOPHER, Martin. Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos. São Paulo: Pioneira, 1999. 240p.

BALLOU, Ronald H. Logística empresarial: transportes, administração de materiais e distribuição física. São Paulo: Atlas, 1993. 388p.

Bibliografia Complementar

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Administração de vendas. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 1998. 233p.

MOURA, Cassia E. de. Gestão de estoques: ação e monitoramento na cadeia de logística integrada. Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2004. 405p.

HONG YUH CHING. Gestão de estoques na cadeia de logística integrada - Supply Chain. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2010. 238p.

IRIGARAY, Hélio Arthur et al. Gestão e desenvolvimento de produtos e marcas. 2ª ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2006. 152p. 5 reimp. 2010.

ROCHA NETO, Manoel Pereira da. Comunicação e mídias contemporâneas. 2ª ed. Natal: Edunp, 2012. 210p.

3^a SÉRIE

GESTÃO DE PESSOAS

Ementa: Discute os principais pressupostos teóricos que fundamentam as políticas e práticas da gestão de pessoas nas organizações e os impactos da sua operacionalização em diferentes instâncias organizacionais: Evolução da gestão de pessoas e a visão atual. Modelo de gestão de pessoas e seus processos. São discutidos o planejamento e o processo de movimentação de pessoas e o desenvolvimento humano e organizacional, carreira, desempenho e remuneração. Finaliza apresentando o coaching e mentoring.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- ALMEIDA, Jaqueline Voltolini de. Recrutamento e seleção. Natal: Edunp, 2011. 280p.
- PAES, Kettle Duarte. Gestão de pessoas. Natal: Edunp, 2011. 288p.
- CHIAVENATO, Idalberto. Gestão de pessoas. 3ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008. 579p.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- DIONÍSIO, Ely Teresinha. Gestão estratégica de pessoas. Natal: Edunp, 2011. 350p.
- RIBEIRO, Aldei Rosane Batista et al. Temas em gestão de pessoas. Natal:Ednunp,2012.
- VIZIOLI, Miguel. Administração de recursos humanos. São Paulo: Pearson Education, 2012.
- DERNER, Dália. Gestão de pessoas. Salvador: Unifacs, 2014. 161 p..
- ARAUJO, Luis César G. de; GARCIA, Adriana Amadeu. Gestão de pessoas: estratégias e integração organizacional. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2009. 436p.

EMPREENDEDORISMO

EMENTA

Ambiente econômico, empreendedorismo e a história do empreendedorismo. Perfil do empreendedor e conceitos fundamentais do empreendedorismo. Criatividade, seleção de ideias, identificação e aproveitamento de oportunidades. Desenvolvimento da mentalidade empreendedora na formação profissional contemporânea e os métodos para empreender no mundo globalizado das profissões.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

BERNARDI, Luiz Antônio. **Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas**. São Paulo: Atlas, 2003. 314p. 11ª reimp. 2012.

LOHN, Vanderléia Martins. **Empreendedorismo**. Natal: EdUnP, 2010.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor - empreendedorismo e viabilização de novas empresas: um guia eficiente para iniciar e tocar seu próprio negócio**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2008. 281p. 2 tir. 2009.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008. 232p. 2 tir. 2008.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Administração para empreendedores: fundamento da criação e da gestão de novos negócios**. 4. ed. São Paulo: Pearson Education, 2012.

WHEELEN, Thomas L; HUNGERJ, J. David. *Administracion estrategica y politica de negocios: conceptos y casos*. 10ª ed. [S.l]: Pearson Education, 2010. v 1.

SPINOLA, Carolina de Andrade. **Empreendedorismo**. Salvador: Unifacs, 2014. 886 p..

LEITE, Emanuel. **O fenômeno do empreendedorismo**. São Paulo: Saraiva, 2012. 361p.

PROJETO INTERDISCIPLINAR I

EMENTA

O estudante irá criar um plano de negócio a partir de um cenário específico destacando o produto/serviço, o mercado, a empresa e sua estrutura organizacional, a estratégia do negócio, o plano de marketing, o planejamento e desenvolvimento do projeto e o plano financeiro. A partir desta elaboração o Estudante irá articular com a prática os conhecimentos, habilidades e atitudes até então desenvolvidas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

LOHN, Vanderléia Martins. Empreendedorismo. Natal: Edunp, 2010.

LOPES, Dinarte. Globalização e Negócios. Natal: Edunp, 2010.

LUZ, Joseane. Planejamento de Marketing. Natal: Edunp, 2011.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

DIONISIO, Ely Teresinha. Gestão Estratégica de Pessoas. Natal: Edunp, 2011.

PAES, Kettle Duarte. Gestão de Pessoas. Natal: Edunp, 2011.

SCHERER, Felipe Ost; CARLOMAGNO, Maximiliano Selistre. Gestão da inovação na prática. São Paulo: Atlas, 2009

SPINOLA, Carolina de Andrade. Empreendedorismo. Salvador: Unifacs, 2014. 886 p..

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de custos. 10ª ed. São Paulo: Atlas, 2010. 370p.

CUSTO E ORÇAMENTO EMPRESARIAL

EMENTA;

Estrutura de Preço de Venda. Cálculo do custo das mercadorias. Despesas Fixas e Variáveis. Margem de Contribuição. Preço de Venda – Cálculo e Avaliação. Ponto de Equilíbrio. Ponto Ideal de Vendas. Controle e Acompanhamento de Despesas. Apuração e Análise de Resultados. Análise de Investimento. Rentabilidade, Investimento X Recurso Aplicado, Investimento Operacional X Financeiro. Noções básicas de Orçamento.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

LEONE, G. S. G. Custos: planejamento, implantação e controle. São Paulo: Atlas, 2000.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de custos. 10ª ed. São Paulo: Atlas, 2010. 370p.

PADOVEZE, Clóvis Luis. Contabilidade Gerencial. São Paulo. Atlas. 2009.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

RICARDINO, A. Contabilidade gerencial e societária: origens e desenvolvimento. São Paulo: Saraiva, 2009.

RIBEIRO, Osni Moura. Contabilidade de custos fácil. São Paulo: Saraiva, 2006.

SILVA, Raimundo Nonato Sousa; LINS, Luiz dos Santos. Gestão de custos: contabilidade, controle e análise. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2014. 263p.

COSTA FILHO, Juvenal Pinheiro da. Contabilidade de custos. Manaus: SODECAM, 2010. 103p.

MARTINS, Eliseu; ROCHA, Welington. Contabilidade de custos: livro de exercícios. 10ª ed. São Paulo: Atlas, 2010. 165p

GESTÃO DE EMPRESA DE SERVIÇO

EMENTA

Visão sistêmica da empresa e dos subsistemas empresariais. Competências empresariais. Eficiência e eficácia empresarial. Funções da administração aplicadas à gestão de serviços: planejamento, organização, direção e controle. Ambiente e vantagem competitiva. Novas abordagens da qualidade em gestão de serviços. A contemporaneidade da prestação de serviços.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- CORREA, João C. Grisi. **Marketing de Serviços**. Salvador: Unifacs. 2013
- NÓBREGA, Kleber. **Falando de Serviços - Um Guia para Compreender e Melhorar Os Serviços em Empresas e Organizações**. Editora: Atlas. 2013.
- SANTOS, Vanessa Santana. **Gestão em Serviços**. Salvador: UNIFACS, 2013.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- MOREDO, Francisco Alexandre. **Marketing de Relacionamento**. Natal: Edunp, 2011.
- AAKER, David A. **Administração Estratégica de Mercado**. 9.ed. Porto Alegre: Bookman, 2012.
- MAGALHÃES, Alexandre. **Gestão de Marketing**. Natal: Edunp, 2011.
- CHAGA, Marco Maschio. **Comunicação de Marketing**. Natal: Edunp, 2011.
- MOREDO, Francisco Alexandre. **Marketing de Relacionamento**. Natal: Edunp, 2011.

4^a SÉRIE

GESTÃO DE MARKETING

EMENTA:

Apresenta o processo de planejamento, implantação e gestão de marketing, abordando o conceito e o papel do marketing nas organizações, as questões referentes à segmentação, posicionamento e colocação no mercado, além do composto do marketing. É enfatizada a manutenção e o crescimento em mercados correntes e a abertura de novos mercados.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de marketing. 14^a ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2013. 765p.

SHIRAISHI, Guilherme (Org.). Pesquisa de marketing. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012. 171p.

MAGALHÃES, Alexandre. Gestão de marketing. Natal: Edunp, 2011. 341p.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

LIMA, Miguel et al. Gestão de marketing. 7^a ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2006. 154p.

KOTLER, Philip. Marketing para o século XXI: como criar, conquistar e dominar mercados. São Paulo: Ediouro, 2009. 303p. 1 reimp. 2009.

RICCIARDI, Giancarlo; BRITO, Ricardo Pitelli de. Gestão de marketing. Salvador: Unifacs, 2013. 158p.

CORREA, João C. Grisi. Marketing de serviços. Salvador: Unifacs, 2013. 63p.

CAMPOS, Alberto Vinícios de Oliveira. Temas em marketing. Natal: Edunp, 2012. 195p.

GESTÃO DE OPERAÇÕES E QUALIDADE

EMENTA

Evolução da administração da produção, a localização e layout de planta e decisões de nível operacional: planejamento de produção, arranjo físico e fluxo de produtos. Processo decisório no âmbito do planejamento e programação da produção e conceitua modelagem e aplicação de técnicas de pesquisa operacional (PERT e CPM) para auxiliar o planejamento agregado, programação e sequenciamento da produção e gerenciamento de projetos. Conceitos básicos da gestão da qualidade. Ferramentas de qualidade. Seis Sigma e Kanban. Controle estatístico que aumentem a aceitação dos produtos e serviços nos mercados e o desempenho empresarial.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

CORRÊA, Henrique L.; CORRÊA, Carlos A. **Administração da produção e operações**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

SLACK, Nigel; CHAMBERS, Stuart; JOHNSTON, Robert. **Administração da produção**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

UCHOA, Francisco. **Administração da produção**. Salvador: Unifacs, 2013.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

AYRES, Antonio de Pádua Salmeron. **Curso de gestão de logística e operações**. Curitiba: IESDE, 2011. 314p.

BALLESTERO-ALVAREZ, Maria Esmeralda. **Gestão da Qualidade, produção e operações**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

FIGUEIREDO, Kleber Fossati (Org.); FLEURY, Paulo Fernando (Org.); WANKE, Peter (Org.). **Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos: planejamento do fluxo de produtos e dos recursos**. São Paulo: Atlas, 2003. 483p. 6 reimp. 2010.

LIMA, José Carlos de Souza. **Gestão da produção e operações**. São Paulo: Universidade Anhembi Morumbi, 2013. 152p.

MERLO, Francisco Carlos. **Gestão da produção e logística**. São Paulo: Universidade Anhembi Morumbi, 2009.

PROJETO INTEGRADO II

EMENTA

Envolve a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos e competências desenvolvidas no decorrer do curso para análise de viabilidade de um projeto de criação de uma empresa (PLANO DE NEGÓCIOS) Explora a visão gerencial de um negócio e o estímulo ao empreendedorismo e o trabalho em equipe.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

AAKER, David A. **Administração Estratégica de Mercado**. 9.ed. Porto Alegre: Bookman, 2012.

LOHN, Vanderléia Martins. **Empreendedorismo**. Natal: Edunp, 2010.

RIBEIRO, Crisanto Soares. **Finanças Empresariais**. Natal: Edunp, 2011.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino; SILVA, Roberto da. **Metodologia científica**. 6. ed São Paulo: Prentice Hall, 2007.

DIAS, Marlise There. **Construção do conhecimento e metodologia da pesquisa**. Natal: EdUNP, 2010.

LOPES, Dinarte. **Globalização e Negócios**. Natal: Edunp, 2010.

UCHOA, Francisco. **Administração da produção**. Salvador: Unifacs, 2013.

CORREA, João C. Grisi. **Marketing de serviços**. Salvador: Unifacs, 2013. 63p.

DIREITO E LEGISLAÇÃO TRIBUTÁRIA

EMENTA

A disciplina dedica-se ao estudo do direito comercial e à legislação aplicada à atividade comercial, tendo como foco principal o Código de Defesa do Consumidor, envolvendo conceitos, direitos, responsabilidades e práticas comerciais. As relações de emprego, prestação de trabalho, o contrato de trabalho e suas consequências (obrigações e extinção), as obrigações tributárias de uma empresa.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

FABRETTI, Lúdio Camargo. **Contabilidade tributária**. 14ª ed. São Paulo: Atlas, 2014.

MANUAL DE CONTABILIDADE TRIBUTÁRIA; OLIVEIRA, Luís Martins de et al. **Manual de contabilidade tributária: textos e testes com as respostas**. 9ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

PÊGAS, Paulo Henrique. **Manual de contabilidade tributária**. 6ª ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2009.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

CASSONE, Vittorio. **Direito tributário: fundamentos constitucionais da tributação, definição de tributos e suas espécies, conceito e classificação dos impostos, doutrina, prática e jurisprudência**. 18ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.

FERREIRA, Marciane Zimmermann; BIANCHINI, Bruno. **Direito comercial e legislação societária**. Natal: EdUnP, 2011.

FINDELSTEIN, Maria Eugenia. **Direito empresarial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2011. v.20 . 245p.

AMENDOLA, Camyla Calixto. **Direito Empresarial**. São Paulo: Universidade Anhembi Morumbi, 2013.

PERANDRÉA, Nelson Garcia. **Princípios do Direito**. São Paulo: UAM, 2013.

OPTATIVAS

LIBRAS

EMENTA

Conceitos, cultura e relação histórica da surdez com a língua de sinais – LIBRAS. A língua de sinais e letramento - parâmetros, classificadores e intensificadores no discurso. A identidade bilíngue. Práticas pedagógicas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

QUADROS, Ronice Muller de. **Educação de surdos: a aquisição da linguagem**. Porto Alegre: Artmed, 1997. 126p.

QUADROS, Ronice. **O tradutor e intérprete de língua brasileira de sinais e língua portuguesa e língua portuguesa**. Brasília: Secretaria de Educação Especial, 2004.

SALLES, Heloisa Maria Moreira Lima et al. **Ensino de língua portuguesa para surdos: caminhos para prática pedagógica**. Brasília: Secretaria de Educação Especial, 2004.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

FALCÃO, Luiz Alberico Barbosa. **Aprendendo a LIBRAS e reconhecendo as diferenças: um olhar reflexivo sobre inclusão - estabelecendo novos diálogos**. 2. ed. Recife: Editora do Autor, 2007.

HONORA, Márcia; FRIZANCO, Mary Lopes Esteves. **Livro ilustrado de língua brasileira de sinais: desvendando a comunicação usada pelas pessoas com surdez**. São Paulo: Ciranda Cultural, 2009. 352p. 4 imp. 2013.

SÁ, Nídia Regina Limeira de. **Cultura, poder e educação de surdos**. 2. ed. São Paulo: Paulinas, 2010.

GESSER, Audrei. **Libras? Que língua é essa?: crenças e preconceitos em torno da língua de sinais e da realidade surda**. São Paulo: Parábola Editorial, 2009. 87p. 7 reimp. 2013.

SOARES, Maria Aparecida Leite. **A educação do surdo no Brasil**. 2º ed. São Paulo, Autores associados. 2005

CONTABILIDADE E ANÁLISE DE CUSTO

Ementa

Introdução à Contabilidade Gerencial. Terminologia em Custos: Diretos e Indiretos, Fixos e variáveis. Rateio dos CIF's. Custos de Produção. Sistemas de Custeio: Absorção, Direto e ABC. Estoques. Ponto de equilíbrio e margem de contribuição. Formação de Preços de venda.

Bibliografia Básica

LEONE, G. S. G. **Custos**: planejamento, implantação e controle. São Paulo: Atlas, 2000.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 10ª ed. São Paulo: Atlas, 2010. 370p.

PADOVEZE, Clóvis Luis. **Contabilidade Gerencial**. São Paulo. Atlas. 2009.

Bibliografia Complementar

RICARDINO, A. **Contabilidade gerencial e societária**: origens e desenvolvimento. São Paulo: Saraiva, 2009.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade de custos fácil**. São Paulo: Saraiva, 2006.

SILVA, Raimundo Nonato Sousa; LINS, Luiz dos Santos. **Gestão de custos**: contabilidade, controle e análise. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2014. 263p.

COSTA FILHO, Juvenal Pinheiro da. **Contabilidade de custos**. Manaus: SODECAM, 2010. 103p.

MARTINS, Eliseu; ROCHA, Welington. **Contabilidade de custos**: livro de exercícios. 10ª ed. São Paulo: Atlas, 2010. 165p

ECONOMIA

Ementa

Os princípios da ciência econômica. História do pensamento econômico. A diferença entre macroeconomia e microeconomia. As forças de mercado da oferta e da demanda. Elasticidade. O comportamento dos produtores e dos consumidores, estruturas de mercado. Externalidades, bens públicos e o sistema tributário. Medindo a renda nacional - PIB, Poupança, investimentos e o sistema financeiro, moeda e inflação, política monetária, fiscal e cambial

Bibliografia Básica

BARBOSA, Rosangela Nair de Carvalho. **A economia solidária como política pública: uma tendência de geração de renda e ressignificação do trabalho no Brasil**. São Paulo: Cortez, 2007. 317p. 1 reimp. 2012.

PARKIN, Michael. **Economia**. 8. ed. [S.l.]: Pearson Educación, 2010. 1 v.

VARGAS, Geraldo Teixeira; SOUZA, João Marcos de; BITTENCOURT, Pablo Felipe. **Fundamentos da economia e ciência política**. Natal: EdUnP, 2011.

Bibliografia Complementar

GRAUE, Ana. **Fundamentos de Economia**. Pearson Educación, 2010. E-book

MORALES, José S. M. . **Fundamentos de Economia**. Pearson Educación, 2010. E-book

SILVA, César Roberto Leite da; LUIZ, Sinclayr. **Economia e mercados: introdução à economia**. 19ª ed. São Paulo: Saraiva, 2010. 248p.

VICECONTI, Paulo; NEVES, Silvério das. **Introdução à economia**. 12ª ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

CASTRO, Antonio; LESSA, Carlos. **Introdução à economia: uma abordagem estruturalista**. 37ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2008. 151p. 1 reimp. 2008.

GESTÃO AMBIENTAL E SUSTENTABILIDADE

Ementa

Meio Ambiente – Interação do Homem com o Meio Ambiente. Biodiversidade. Desenvolvimento Sustentável. Desafios e Contradições. Gestão e Políticas Ambientais. Aspectos Políticos e o Sistema Nacional do Meio Ambiente. Sistemas e Instrumentos de Gestão Ambiental. Aplicabilidade dos Sistemas de Gestão Ambiental nas Empresas. Responsabilidade Social e Voluntariado Empresarial.

Bibliografia Básica

JUSTINO, Ana Neri da Paz. **Desenvolvimento e sustentabilidade ambiental**. Natal: EdUnP, 2010.

NASCIMENTO, Elimar Pinheiro do (Org.); VIANNA, João Nildo (Org.). **Dilemas e desafios do desenvolvimento sustentável no Brasil**. Rio de Janeiro: Garamond, 2007. 146p. Reimp. 2009.

PHILIPPI Jr., Arlindo (Ed.); ROMÉRO, Marcelo de Andrade (Ed.); BRUNA, Gilda Collet (Ed.). Curso de gestão ambiental. Barueri: Manole, 2004. 1045p. 4 reimp. 2009.

Bibliografia Complementar

DIAS, Reinaldo. **Gestão ambiental: responsabilidade social e sustentabilidade**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

DUSI, Luciane. **Responsabilidade social e meio ambiente**. Natal: EdUnP, 2011.

GIESTA, Lílian Caporlândia (Org.); LEITE, Rodrigo de Almeida (Org.). **Responsabilidade social e gestão ambiental**. Mossoró: EDUFRN, 2010.

ORSI, Lecy Cirilo. **Meio ambiente e sustentabilidade**. Salvador: Unifacs, 2014. 122 p..

PATRIOTA, Erika Almeida Watanabe. **Bens Ambientais, OMC e o Brasil**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2013. 452.

GESTÃO DA TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E DA COMUNICAÇÃO

Ementa

A área de Tecnologia da Informação (TI). Dado, informação e conhecimento. Governança em TI. ERP. Ciclos de Vida de Software. Terceirização de TI (Outsourcing). Modelando e Compondo Processos de Negócio. Segurança da informação.

Bibliografia Básica

CHAGA, Marco Maschio. **Gestão da informação e da tecnologia**. Natal: EdUnP, 2011.

TAKEUCHI, Hirotaka; NONAKA, Ikujiro. **Gestão do conhecimento**. Porto Alegre: Bookman, 2008. 319p. Reimp 2009.

PIMENTA, Raniery Christiano de Queiroz. **Gestão do conhecimento e inteligência competitiva**. Natal: EdUnP, 2010.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

LAUDON, Kenneth C. **Sistemas de informação gerenciais**: administrando a empresa digital. 5. ed. São Paulo: Pearson Education, 2006. 562p.

REZENDE, Dênis Alcides. **Planejamento de sistemas de informação e informática**: guia prático para planejar a tecnologia da informação integrada ao planejamento estratégico das organizações. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

TURBAN, Efraim. **Tecnologia de informação para gestão**: em busca de um melhor desempenho estratégico e operacional. 8. ed. Bookman, 2013.

STAREC, Claudio (Org.). **Gestão da informação, inovação e inteligência competitiva**: como transformar a informação em vantagem competitiva nas organizações. São Paulo: Saraiva, 2013. 324p. Reimp. 2014.

AKABANE, Getulio K. **Gestão estratégica da tecnologia da informação**: conceitos, metodologias, planejamento e avaliações. São Paulo: Atlas, 2012. 236p.