

Projeto Pedagógico  
**Curso de Gestão Comercial**  
Tecnológico

## **Estrutura Administrativa da UEMG**

### **REITORA**

Profa. Lavínia Rosa Rodrigues

### **VICE-REITOR**

Prof. Thiago Torres Costa Pereira

### **PRÓ-REITORA DE GRADUAÇÃO**

Profa. Michelle Gonçalves Rodrigues

### **PRÓ-REITOR DE EXTENSÃO**

Prof. Moacyr Laterza Filho

### **PRÓ-REITORA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO**

Profa. Magda Lucia Chamon

### **PRÓ-REITOR DE PLANEJAMENTO, GESTÃO E FINANÇAS**

Prof. Fernando A. F. Sette P. Júnior

### **DIRETOR DA UNIDADE ACADÊMICA DE PASSOS**

Hipólito Ferreira Paulino Neto

### **VICE-DIRETOR DA UNIDADE ACADÊMICA DE PASSOS**

Vinícius de Abreu D'ávila

### **COORDENADOR DO CURSO DE GESTÃO COMERCIAL**

Prof. Hugo Marques da Silva

### **VICE- COORDENADOR DO CURSO DE GESTÃO COMERCIAL**

Prof. Reinaldo Antônio Bastos Filho

### **COMISSÃO DE REFORMULAÇÃO DO PROJETO**

Prof. Eberth Beraldo Cançado Lemos

Prof. Hugo Marques da Silva

Prof. Humberto Tomé da Silva

Prof. Larisse Loise dos Santos

Prof. Reinaldo Antônio Bastos Filho

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>APRESENTAÇÃO DO PROJETO PEDAGÓGICO DE CURSO .....</b>	<b>5</b>
<b>2</b>	<b>DADOS DE IDENTIFICAÇÃO DO CURSO.....</b>	<b>6</b>
<b>3</b>	<b>CONTEXTUALIZAÇÃO .....</b>	<b>7</b>
	3.1 Histórico da UEMG .....	7
	3.2 A Unidade Acadêmica de Passos.....	9
	3.3 Contexto Regional.....	10
	3.4 Justificativa do Curso .....	12
<b>4</b>	<b>ORGANIZAÇÃO DIDÁTICA-PEDAGÓGICA DO CURSO .....</b>	<b>14</b>
	4.1 Caracterização do Curso .....	14
	4.2 Concepção do Curso .....	15
	4.3 Objetivos do Curso .....	15
	4.4 Perfil do Egresso.....	16
	4.5 Articulação do Curso com o PDI da UEMG.....	17
	4.6 Articulação entre Ensino, Pesquisa e Extensão.....	18
<b>5</b>	<b>ORGANIZAÇÃO CURRICULAR.....</b>	<b>19</b>
	5.1 Flexibilização curricular .....	20
	5.2 Organização da oferta semipresencial e/ou a distância .....	21
	5.3 Atividades Complementares de Graduação – ACG´s.....	21
	5.4 Metodologia de Ensino e Aprendizagem .....	23
	5.5 Avaliação de desempenho discente.....	25
	5.5.1 Avaliação das Disciplinas .....	25
	5.5.2 Exame Especial .....	26
	5.5.3 Critério de aprovação nas disciplinas .....	26
	5.6 Atividades Complementares de Extensão – ACE´s.....	26
<b>6</b>	<b>ESTRUTURA CURRICULAR.....</b>	<b>27</b>
	6.1 Ementário das Disciplinas Obrigatórias .....	30
	6.2 Ementário das Disciplinas Optativas .....	53
<b>7</b>	<b>ADMINISTRAÇÃO ACADÊMICA .....</b>	<b>66</b>
	7.1 Colegiado de Curso.....	66
	7.2 Núcleo Docente Estruturante – NDE .....	67
<b>8</b>	<b>ATENDIMENTO AO DISCENTE .....</b>	<b>68</b>

8.1 Núcleo de Apoio ao Estudante – NAE.....	68
8.2 Estímulos à Permanência.....	70
8.2.1 Programas de Graduação.....	71
8.2.1.2 Programa de Extensão .....	71
8.3 ATENDIMENTO A PESSOAS PORTADORAS DE NECESSIDADES ESPECIAIS.....	72
9 INFRAESTRUTURA.....	72
9.1 Biblioteca.....	74
10 REFERÊNCIAS.....	75

## 1 APRESENTAÇÃO DO PROJETO PEDAGÓGICO DE CURSO

Este é o Projeto Pedagógico de Curso (PPC) de Tecnologia em Gestão Comercial da Unidade Acadêmica de Passos da Universidade do Estado de Minas Gerais (UEMG).

O curso atende à Resolução CNE/CP N° 1, de 05 de janeiro de 2021 e demais legislações pertinentes. Este projeto atende igualmente às determinações do Conselho Estadual de Educação de Minas Gerais e da Universidade do Estado de Minas Gerais, considerando a absorção do Curso de Tecnologia em Gestão Comercial, anteriormente mantido pela Fundação de Ensino Superior de Passos, pela UEMG (absorção garantida pela Lei N° 20.807, de 26 de julho de 2013 e efetivada em 03 de novembro de 2014).

O Projeto foi ajustado conforme termos estabelecidos na Resolução CEE/MG N° 482/2021 do Conselho Estadual de Educação/MG, que Estabelece normas relativas à regulação do ensino superior do Sistema Estadual de Ensino de Minas Gerais e dá outras providências, Resolução do CONUN/UEMG N° 374/2017, de 26 de outubro de 2017 que Estabelece o Regimento Geral da Universidade do Estado de Minas Gerais, no Decreto N° 46.352/2013, de 25 de novembro de 2013 que o Estatuto da Universidade do Estado de Minas Gerais e nas Resoluções COEPE/UEMG N° 284/2020, de 11 de dezembro de 2020 que institui o Núcleo Docente Estruturante no âmbito dos Cursos de Graduação da Universidade do Estado de Minas Gerais – UEMG, N° 132/2013, de 13 de dezembro de 2013 que Regulamenta a implantação do regime de matrícula por disciplina nos Cursos de Graduação da Universidade do Estado de Minas Gerais – UEMG e institui procedimentos e limites para matrícula e Resolução COEPE/UEMG N° 249 de 06 de abril de 2020 que regulamenta a compensação de faltas e a avaliação de rendimento acadêmico no âmbito da Universidade do Estado de Minas Gerais – UEMG e dá outras providências e Resolução COEPE/UEMG N° 250, DE 06 DE ABRIL DE 2020: Dispõe sobre o aproveitamento de estudos, adaptações curriculares, exame de proficiência e abreviação do tempo de conclusão no âmbito dos cursos de graduação da Universidade do Estado de Minas Gerais, também atendendo aos Padrões de Qualidade da Comissão de Especialistas de Ensino do Ministério da Educação.

Os ajustes curriculares apresentados no presente projeto foram pensados coletivamente por meio da Comissão Composta pelo coordenador de curso, vice coordenador e docentes que integram o NDE e do Colegiado.

A Comissão de reforma curricular reuniu-se intensivamente, debatendo e analisando a conjuntura econômica, social e profissional da região do estado e do País, de modo a criar estrutura curricular compatível com aspirações da comunidade acadêmica, visando uma formação de qualidade

dos egressos do curso de Gestão Comercial.

A proposta foi apresentada ao Colegiado do Curso, órgão que realizou recomendações pertinentes, posteriormente aprovando o Projeto. Todas as preocupações voltaram-se à formação de qualidade dos estudantes, abrangendo o âmbito da pesquisa e profissionalização dos mesmos, com visão ampla e dinâmica da Gestão Comercial, envolvendo inovações e transformações sociais.

## 2 DADOS DE IDENTIFICAÇÃO DO CURSO

**Unidade Acadêmica:** Unidade Passos

**Esfera Administrativa:** Estadual

**Curso:** Gestão Comercial

**Modalidade do Curso:** Tecnológico

**Turno de Funcionamento:** Noturno

**Tempo de Integralização do curso**

**Mínimo:** 4 (quatro) semestres

**Máximo:** 6 (seis) semestres

**Número de Vagas ofertadas:** 40 (40 Noturno)

**Carga horária total do curso:** 1.944 horas/aula.

**Formas de ingresso**

- Exame nacional do Ensino Médio (ENEM);
- Sistema de Seleção Unificado – SISU;
- Vestibular Próprio
- Reopção;
- Transferência ;
- Obtenção de Novo Título.

**Dias letivos semanais:** 6

**Início de Funcionamento:** 2007

**Ato legal de autorização do curso:** Lei Estadual 11.539, de 23 de Julho de 1994 e Decreto Estadual/MG s/n de 17 de Outubro de 2005.

**Ato legal de renovação de reconhecimento:** Resolução SEDECTES N° 39 – 28/03/2018

**Município de Implantação:** Passos/MG

**Endereço de funcionamento do curso:**

Rua Colorado, N° 700 – Bairro Parques Res. Eldorado – Passos – MG – CEP. 37.902-114

## 3 CONTEXTUALIZAÇÃO

### 3.1 Histórico da UEMG

Analisando a história da UEMG desde sua criação permite-nos afirmar que a Universidade do Estado de Minas Gerais - UEMG representa, hoje, uma alternativa concreta e rica de aproximação do Estado mineiro com suas regiões, por acolher e apoiar a população de Minas. Por sua vocação, tem sido agente do setor público junto às comunidades, colaborando na solução de seus problemas, por meio da realização do tripé ensino, pesquisa e extensão, e na formatação e implementação de seus projetos de desenvolvimento.

Para se firmar no contexto do Ensino Superior no Estado estando presente em suas mais distintas regiões, a UEMG adota um modelo multicampi, se constituindo não apenas como uma alternativa aos modelos convencionais de instituição de ensino, mas também como força política e social para o desenvolvimento regional. A Universidade apresenta uma configuração ao mesmo tempo, global e regional. Ela se diferencia das demais pelo seu compromisso com o Estado de Minas Gerais e com as regiões nas quais se insere em parceria com o Governo do Estado, com os municípios e com empresas públicas e privadas. Compromisso este apresentado em um breve histórico da formação de suas Unidades acadêmicas.

A UEMG foi criada em 1989, mediante determinação expressa no Art. 81 do “Ato das Disposições Constitucionais Transitórias – ADCT” da Constituição do Estado de Minas Gerais e a sua estrutura foi regulamentada pela Lei nº 11.539, de 22 de julho de 1994, que a definiu como uma autarquia de regime especial, pessoa jurídica de direito público, com sede e foro em Belo Horizonte, com autonomia didático-científica, administrativa e disciplinar, incluída a gestão financeira e patrimonial. Está vinculada à Secretaria de Estado de Educação, à qual compete formular e implementar políticas públicas que assegurem o desenvolvimento científico e tecnológico, a inovação e o ensino superior.

O Campus de Belo Horizonte teve sua estrutura definida pela mesma Lei nº 11.539/1994, que autorizou a incorporação à UEMG da Fundação Mineira de Arte Aleijadinho – FUMA, hoje transformada em duas escolas: Música e Design; a Fundação Escola Guignard; o curso de Pedagogia do Instituto de Educação, que foi transformado na Faculdade de Educação. Compõe o Campus Belo Horizonte ainda, a Faculdade de Políticas Públicas Tancredo Neves – FAPP, criada pela Resolução CONUN/UEMG Nº 78, de 10 de setembro de 2005, com vistas a contribuir para a consolidação do compromisso da UEMG relativo ao desenvolvimento de projetos de expansão e diversificação dos cursos oferecidos e, para a ampliação do acesso ao ensino superior no Estado.

No interior de Minas Gerais, a UEMG realizou, em convênio com prefeituras municipais, a

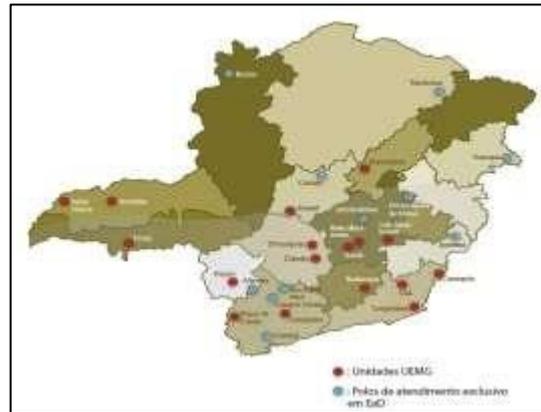
instalação do curso de Pedagogia fora de sede em Poços de Caldas e das Unidades Acadêmicas em Barbacena, Frutal, João Monlevade, Leopoldina e Ubá com a oferta de cursos que buscam contribuir para a formação de profissionais e para a produção e difusão de conhecimentos, que reflitam os problemas, as potencialidades e as peculiaridades de diferentes regiões do Estado, com vistas à integração e ao desenvolvimento regional.

Em 2010, a Universidade realizou seu credenciamento junto ao Ministério da Educação, através da Portaria nº 1.369 de 07 de dezembro de 2010, para oferta de cursos de Educação à Distância. Consolidado com sua inserção na Universidade Aberta do Brasil – UAB, ofertando Cursos de Aperfeiçoamento, Graduação e Especialização na modalidade à distância.

Mais recentemente, por meio da Lei nº 20.807, de 26 de julho de 2013, foi prevista a estadualização das fundações educacionais de ensino superior associadas à UEMG, de que trata o inciso I do § 2º do art. 129 do ADCT, a saber: Fundação Educacional de Carangola, na cidade de Carangola; Fundação Educacional do Vale do Jequitinhonha, em Diamantina; Fundação de Ensino Superior de Passos, na cidade de Passos; Fundação Educacional de Ituiutaba, no município de Ituiutaba; Fundação Cultural Campanha da Princesa, em Campanha e Fundação Educacional de Divinópolis, na cidade de Divinópolis; bem como os cursos de ensino superior mantidos pela Fundação Helena Antipoff, no município de Ibirité.

Finalizado o processo de estadualização, a UEMG assumiu posição de destaque no cenário educacional do Estado, comprometida com sua missão de promover o Ensino, a Pesquisa e a Extensão de modo a contribuir para a formação de cidadãos comprometidos com o desenvolvimento e a integração dos setores da sociedade e das regiões do Estado. A UEMG atualmente, está distribuída em 16 cidades de Minas Gerais, em 20 unidades com seus 119 cursos de graduação e 41 de pós graduação e oferecendo ensino de qualidade. Possui ainda 15 polos EAD espalhados pelo Estado.

FIGURA 1 – Mapa de Minas Gerais e localização das Unidades acadêmicas da UEMG



Fonte: UEMG, 2022.

São mais de 21.000 discentes, segundo dados de 2019, sendo 77% oriundos de escolas públicas, tendo a UEMG completado 30 anos no mês de setembro de 2019, o que comprova a importância desta instituição de ensino no cenário nacional e ocupando assim a posição de 3ª maior Universidade pública do Estado.

### 3.2 A Unidade Acadêmica de Passos

Depois de 50 anos de existência foi regulamentada a absorção da Fundação de Ensino Superior de Passos - FESP pela Universidade do Estado de Minas Gerais - UEMG, através do Decreto nº 46.479, de 03 de abril de 2014.

A FESP foi criada inicialmente como Fundação da Faculdade de Filosofia de Passos, instituída pelo Decreto do Estado de Minas Gerais nº 8.495, de 15 de julho de 1965, tudo conforme disposto na Lei de Criação nº 2.933, de 6 de novembro de 1963, modificada pela Lei nº 6.140, de 10 de novembro de 1973, com as modificações feitas pelos Decretos Estaduais 16.998, de 20 de fevereiro de 1975, 22.076, de 28 de maio de 1982, 24.254, de 07 de fevereiro de 1985, 30.815, de 28 de dezembro de 1989 e 36.258, de 17 de outubro de 1994. Em seguida foram criadas todas por Decretos Estadual a Faculdade de Engenharia de Passos - FEP: Portaria nº 223, de 18 de março de 1980; Faculdade de Enfermagem de Passos - FAENPA: Decreto Estadual nº 85.732, de 17 de fevereiro de 1981; Faculdade de Direito de Passos – FADIPA decreto de 15 de setembro de 1994; Faculdade de Informática de Passos – FIP decreto de 27 de setembro de 1994; Faculdade de Administração de Passos - FAP: Decreto Estadual 42.507, de 15 de abril de 2002; Faculdade de Serviço Social de Passos - FASESP: Decreto Estadual nº 42.272, de 18 de janeiro de 2002; Faculdade de Moda de Passos - FAMOPA: Parecer Estadual n. 312, de 16 de maio de 2002; Faculdade de Nutrição de Passos - FANUTRI; Decreto Estadual nº 42.684, de 20 de junho de 2002; Faculdade de Educação Física de Passos - FADEF: Decreto

Estadual 43.357, de 30 de maio de 2003; e Faculdade de Comunicação Social de Passos - FACOMP: decreto de 29 de julho de 2004.

Em 2008 o Supremo Tribunal Federal decretou a inconstitucionalidade do dispositivo da Constituição Mineira que mantinha as Faculdades mantidas pela Fundação de Ensino Superior de Passos vinculadas ao Sistema Estadual de Ensino, que, desde então, passa a pertencer ao Sistema Federal de Ensino e, neste sistema, através da Portaria MEC 310 de 27 de dezembro de 2012, foi autorizada a unificação das faculdades mantidas pela Fundação de Ensino Superior de Passos, assim esta IES passa-se a denominar: Faculdades Integradas do Sudoeste Mineiro.

A partir da absorção pela UEMG em 03 de abril de 2014, através do Decreto Nº 46.479 , é criada, então, a Unidade Acadêmica de Passos.

### 3.3 Contexto Regional

A experiência da Unidade Acadêmica de Passos, agora junto com experiência da Universidade do Estado de Minas Gerais, permite afirmar que esta instituição representa uma alternativa concreta de aproximação do Estado mineiro com as necessidades educacionais da região. O município de Passos, sede da unidade acadêmica, está localizado na região sudoeste do Estado de Minas Gerais. O município possui uma população, de acordo com estimativas (2019) do IBGE, de 114.679 habitantes em uma área territorial de 1.338,070 km<sup>2</sup>. A Densidade Demográfica é de 79,44 hab/km<sup>2</sup>.

No entanto, a região polarizada abrange 35 municípios no entorno de Passos, os quais a referenciam como cidade pólo de desenvolvimento, são elas: Alpinópolis, Alterosa, Arceburgo, Bom Jesus da Penha, Capetinga, Capitólio, Carmo do Rio Claro, Cássia, Claraval, Conceição da Aparecida, Delfinópolis, Doresópolis, Fortaleza de Minas, Guapé, Guaranésia, Guaxupé, Ibiraci, Itamogi, Itaú de Minas, Jacuí, Monte Belo, Monte Santo de Minas, Muzambinho, Nova Resende, Passos, Piumhi, Pratápolis, São João Batista do Glória, São José da Barra, São Pedro da União, São Roque de Minas, São Sebastião do Paraíso, São Tomás de Aquino e Vargem Bonita.

No conjunto Passos e os municípios da região de abrangência, apresenta-se uma população de 578.373 habitantes em uma área territorial de 18.170,55 Km<sup>2</sup> com 82,33 da População Urbana. No contexto econômico a região é responsável por 2,6 % do PIB do Estado de Minas Gerais (2015). Observa-se forte predominância da área de serviços, seguida pela indústria, a agropecuária juntamente com o agronegócios e mais recentemente a exploração do turismo regional que está classificado dentro da área de serviços. Especificamente, a economia do município e as suas fontes de trabalho são geradas, principalmente, pela cafeicultura, pecuária, agroindústria canavieira e indústria confeccionista e moveleira, além do comércio local e da prestação de serviços.

A Unidade Acadêmica de Passos, à medida que cresce, contribui de modo significativo para o dinamismo das economias da cidade e região. Nascida como parte integrante do processo de desenvolvimento cultural, econômico, político e social do Sudoeste de Minas Gerais, integra-se, progressivamente, na vida das cidades por meio do desenvolvimento das atividades de ensino, de prestação de serviço à comunidade e de seu engajamento na responsabilidade com o processo acadêmico.

As novas e rápidas mudanças ocorridas neste início de milênio e os atuais mecanismos de estímulo à qualidade, utilizados em todas as áreas da sociedade, exigem que a instituição de ensino superior contribua fundamentalmente na valorização do desenvolvimento integral do ser humano. Dentro deste pensamento, os 26 cursos da Unidade Acadêmica de Passos demonstram um sólido compromisso com a sociedade.

Os cursos de graduação oferecidos atualmente pela Unidade Acadêmica de Passos são: Administração; Agronomia; Biomedicina; Ciências Biológicas Licenciatura; Ciências Biológicas Bacharelado; Ciências Contábeis; Direito; Educação Física Licenciatura; Educação Física Bacharelado; Enfermagem; Engenharia Ambiental; Engenharia Civil; Engenharia de Produção; Estética e Cosmética; Física; Gestão Comercial; História; Letras; Matemática; Medicina, Moda; Nutrição; Pedagogia; Publicidade; Jornalismo, Serviço Social e Sistemas de Informação.

Além de cursos de graduação, a instituição oferta pós-graduação com vários cursos na modalidade lato sensu, além do Mestrado Profissional em Desenvolvimento Regional e Meio Ambiente aprovado pela CAPES. Abaixo, na Figura 2, segue mapa da Região do Sudoeste Mineiro destacando o município de Passos e a região de abrangência no entorno e demais regiões divididas do estado.

FIGURA 2 - Mapa de Minas Gerais e suas Regiões em vermelho Passos sede da UEMG e a Região de Abrangência



Fonte: IBGE,2019

A unidade possui centenas de projetos de pesquisa e extensão. A maioria do corpo docente possui mestrado e doutorado. De acordo com os dados da secretaria geral acadêmica disponibilizados no site da UEMG, a Unidade Acadêmica de Passos está com mais de 4.500 discentes matriculados no 2º semestre de 2020, segundo o Sistema GIZ - 2020.

### **3.4 Justificativa do Curso**

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

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

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

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

As características econômicas desta região são diversificadas possuindo atividades tanto na indústria extrativa quanto na indústria de transformação tais como a cadeia produtiva do agronegócio de beneficiamento de grãos para fabricação de rações, abate e processamento de aves, beneficiamento de leite e produção de lácteos e a produção de açúcar e álcool. No setor agropecuário, os resultados preliminares do Censo Agropecuário 2017 contabilizaram 1.528 estabelecimentos agropecuários em Passos, o que corresponde a 0,25% do número total de estabelecimentos agropecuários de Minas Gerais.

Já na indústria de transformação destacam-se os ramos da fabricação de móveis (com 114 empresas formais e 2,5% do pessoal ocupado assalariado do município), confecção de artigos do vestuário e

acessórios (com 95 empresas e 3,3% do pessoal ocupado assalariado), fabricação de produtos alimentícios (com 60 empresas e 15,5% do pessoal ocupado assalariado), a fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos (com 32 empresas e 0,3% do pessoal ocupado assalariado), a fabricação de produtos de minerais não-metálicos (com 20 empresas e 0,5% do pessoal ocupado assalariado) e a impressão e reprodução de gravações (com 19 empresas e 0,2% do pessoal ocupado assalariado). De acordo com a Prefeitura Municipal de Passos (2020), eram 200 empreendimentos que atuavam na produção de móveis rústicos, a maioria de pequeno porte, metade ainda na informalidade e gerando cerca de 5.000 empregos diretos e indiretos. A indústria da construção civil é um setor de grande relevância local e somava, em 2016, 109 empresas, com 4,4% do pessoal ocupado total e 4,6% do pessoal ocupado assalariado do município.

Merece destaque na economia local o setor comercial e de serviços, impulsionado diretamente por duas atividades nas quais Passos é referência na região, a saúde e a educação. O comércio varejista e atacadista passense atende a população residente do município e de outros 35 do entorno, abrangendo cerca de 400 mil habitantes. No que se refere ao comércio cabe notar que, em 2016, o setor respondia por 42,8% do número de empresas e outras organizações presentes no município de Passos, 30,9% do pessoal ocupado total, 28,4% do pessoal ocupado assalariado e 23,9% dos salários e outras remunerações pagos, conforme dados do Cadastro Central de Empresas – CEMPRE/IBGE (2020).

O turismo local, com atividades desenvolvidas na Serra da Canastra e no Lago de Furnas, localizadas em municípios vizinhos, gera ocupação de leitos na rede hoteleira passense e movimentação bares, restaurantes e outros estabelecimentos comerciais nos finais de semana e em períodos de eventos, sendo que o setor de alojamento e alimentação Passos contava, em 2016, com 195 empresas, sendo 24 relacionadas ao alojamento e 171 à área de alimentação; e, que respondiam por 0,8% e 3,2%, respectivamente, do pessoal ocupado total.

No setor educação existiam 109 empresas, que respondiam por 3,1% do pessoal ocupado total e 3,2% do pessoal ocupado assalariado. O setor é composto por escolas superiores e de ensino técnico públicas federal (unidade do Instituto Federal - Sul de Minas Gerais) estadual (faculdades da Universidade do Estado de Minas Gerais – UEMG) além de faculdades particulares que geram forte demanda e estimulam a economia e as finanças locais.

Cabe ainda mencionar o ramo de atividades profissionais, científicas e técnicas, com 170 empresas, no qual se destacam as atividades jurídicas, de contabilidade e de auditoria (com 66 empresas) e os serviços de arquitetura e engenharia, testes e análises técnicas (com 44 empresas), sendo que o ramo Atividades administrativas e serviços complementares contava com 195 empresas, com destaque para os serviços de escritório, de apoio administrativo e outros serviços prestados às empresas (com 81 empreendimentos), serviços para edifícios e atividades paisagísticas (com 61) e aluguéis não-imobiliários e gestão de ativos

intangíveis não-financeiros (com 39).

Outras atividades econômicas no setor serviços de Passos que merecem destaque, conforme dados do CEMPRE/IBGE são o transporte, armazenagem e correio que contava com a presença de 201 empresas em 2016, sendo 177 voltadas para o transporte terrestre; 17 ligadas ao armazenamento e atividades auxiliares dos transportes, 6 na área de correio e outras atividades de entrega e 1 (uma) de transporte aquaviário. A participação da atividade na economia local situa-se em torno de 7,0%, tanto em termos do pessoal ocupado total, como do pessoal ocupado assalariado e de salários e outras remunerações. Destarte, a atividade econômica local apresenta ótimas opções de empregabilidade para gestores comerciais, em todos os segmentos.

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

Espera-se que os alunos do curso de tecnólogo em Gestão Comercial contribuam significativamente para o desenvolvimento da sua comunidade, atuando de forma a maximizar os recursos organizacionais, empregando da maneira mais eficaz estes recursos e esforços visando a o desenvolvimento econômico e social.

## **4 ORGANIZAÇÃO DIDÁTICA-PEDAGÓGICA DO CURSO**

### **4.1 Caracterização do Curso**

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial da UEMG unidade Passos foi concebido pela Faculdade de Administração de Passos em 2013 com a percepção de uma lacuna de qualificação profissional que atendesse a demanda de mão-de-obra especializada no comércio emergente e crescente da cidade de Passos e da Microrregião do Médio Rio Grande.

Buscando atualizar-se com as modificações sociais demográficas e tecnológicas, o curso se caracteriza por ofertar um currículo que vislumbra todos os conhecimentos das áreas básicas e profissionalizantes da gestão comercial respeitando a vocação empreendedora da região. O curso possui flexibilidade na sua estrutura curricular já que existe o ingresso de alunos concluintes de outros cursos de graduação que buscam a formação prática e conhecimento para gerir negócios de terceiros ou empreender.

Logo, a construção do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial da UEMG – unidade Passos se baseia numa era em que as práticas da área comercial são muito influenciadas pela

competitividade, relacionamento e qualidade dos mais diversos setores que por meio de valores culturais e sociais emergentes gera oportunidades para que o corpo acadêmico – docente e discente – possa estar constantemente impulsionados à ascensão da criatividade neste processo de evolução, fato este que proporciona à civilização humana a crença da auto realização e da busca de seus desejos mais profundos.

## **4.2 Concepção do Curso**

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

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

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

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

## **4.3 Objetivos do Curso**

Para adquirir este perfil, para o Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial tem como objetivo de oferecer uma formação acadêmica aprofundada e aplicada, com o intuito de preparar profissionais capacitados para atuar nas diversas atividades adjuntas à área comercial, em diferentes níveis organizacionais, possibilitando ao egresso do curso atender ou até antecipar-se às demandas das organizações com modelos de gestão inovadores, com foco na ética, nas relações humanas e na responsabilidade socioambiental.

Para isso o curso tem como objetivos específicos: Atender a demanda da comunidade formando profissionais de qualidade que atuem como gestores suprimindo assim uma carência de mercado na formação especializada de profissionais para trabalharem na área comercial; Contribuir para o desenvolvimento da área comercial; Desenvolver competências e habilidades inerentes ao desempenho da profissão; Capacitar os estudantes para o desenvolvimento de uma formação profissional integrada com as necessidades do mercado; Desenvolver a capacidade analítica e crítica para tomada de decisões e resolução de problemas em uma realidade diversificada e em constante transformação; Enfatizar a importância das inter-relações e diversidade; Transmitir ao estudante, ao longo do curso, o senso ético de responsabilidade social e

direitos humanos que norteará o exercício futuro da profissão; Formar profissionais para atuar de forma competente no desenvolvimento planos de comerciais nos diferentes tipos de organizações, cultivando uma atitude empreendedora e eficiente; Criar para as empresas, a perspectiva de selecionar melhores profissionais, formados para atender as necessidades técnicas e gerenciais das organizações que atuam no mercado de gestão comercial.

#### **4.4 Perfil do Egresso**

Focado nas transações comerciais, o Tecnólogo em Gestão Comercial presta-se à organização atendendo as diversas formas de intervenção de qualquer setor. Como conhecedor das condições de viabilidade econômico-financeiro-tributária, dos instrumentos de relacionamento com o cliente e dos princípios da qualidade, atua no planejamento, operação, implantação e atualização de sistemas de informações comerciais que proporcionem maior rentabilidade e flexibilidade ao processo de comercialização. Atua no fluxo de informações com os clientes, proporcionando maior visibilidade institucional da empresa, definindo estratégias de venda de serviços e produtos, gerenciando a relação custo e preço final.

Dessa forma, o tecnólogo em Gestão Comercial deverá estar apto para as funções:

- Planejar, organizar, dirigir e controlar os processos administrativos, principalmente em ambientes informatizados;
- Assessorar diretamente os executivos de uma empresa;
- Utilizar tecnologias inerentes à organização de centros decisórios das Instituições;
- Redigir textos profissionais especializados,
- Aplicar conhecimentos protocolares;
- Planejar, dirigir e controlar o processo de comunicação da empresa, inclusive em língua estrangeira;
- Gerenciar de forma eficaz os Recursos Humanos, Financeiros, Materiais e da Informação;
- Implantar modelos inovadores de gestão;
- Ter uma visão ampla e crítica da realidade sócio-econômica-cultural;
- Articular-se com diferentes níveis de empresas e instituições públicas ou privadas ou diferentes clientes.

Para tanto, este projeto pedagógico assenta-se sobre os seguintes marcos valorativo prescritivos:

- Manter o compromisso com a constante construção do conhecimento, produção técnico-científica e ética profissional;
- Estabelecer a interação com o mundo do trabalho, os princípios da cidadania e os

compromissos éticos com a vida e em suas diferentes manifestações;

- Garantir a autonomia científica, técnica e profissional;
- Respeitar a pluralidade profissional e a inter (trans) disciplinaridade do conhecimento;
- Domínio dos fundamentos filosóficos, teóricos e metodológicos da ciência administrativa;
- Domínio da relação entre o conceitual e o empírico e sua aplicação na prática efetiva da atuação profissional;
- Entendimento das dinâmicas sociais e naturais dos processos comerciais.

Atendendo as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a organização e o funcionamento dos cursos superiores de tecnologia, a educação tecnológica objetiva garantir aos cidadãos o direito à aquisição de competências profissionais que os tornem aptos para a sua inserção nos setores profissionais, incentivando o desenvolvimento da capacidade empreendedora, as competências profissionais tecnológicas, e respeitando a identidade do perfil profissional de cada área.

O Registro profissional para egressos do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial poderá ser realizado junto ao Conselho Regional de Administração conforme previsto na Lei nº 4.769/65 dispõe sobre o exercício da profissão de Administrador, profissão está regulamentada, que pode ser desempenhada por bacharéis ou tecnólogos em áreas específicas de administração, como é o caso do presente projeto. A Resolução Normativa CFA nº 374/2009 disponibiliza a lista de cursos superiores de tecnologia, onde o CST em Gestão Comercial encontra-se presente. Os egressos poderão realizar seu registro no Conselho Regional de Administração – CRA, da região onde forem atuar.

#### **4.5 Articulação do Curso com o PDI da UEMG**

A Missão, a Visão e Crenças e Valores Institucionais expressas no PDI da UEMG são observados e tratados também como metas no curso de Gestão Comercial sendo assim a gestão do curso acontece em harmonia com a Gestão Institucional da Universidade tendo como objetivo a aprendizagem de alta qualidade.

As políticas educacionais estabelecidas no Projeto Pedagógico da UEMG orientam a construção dos procedimentos acadêmicos de ensino-aprendizagem descritos no plano de ensino do Curso de Gestão Comercial, mediante a execução dos projetos pedagógicos em total observância às DCN's e aos referenciais de qualidade definidos pelo CONAES, que orientam de forma mais específica os objetivos do curso e o perfil do egresso a ser formado.

Para tanto a UEMG estimula de forma incisiva a gestão colegiada amparada nas decisões dos Conselhos Superiores e Colegiados de curso, sustentada nos seus documentos formais e demais Legislações do Ensino Superior.

A gestão do curso, comprometida com os pilares da responsabilidade social, ambiental, humanística e ética, se caracteriza pela busca constante pela excelência na formação profissional e humana dos egressos, e acontece em harmonia com a Gestão Institucional da UEMG, estimulando de forma categórica a gestão colegiada amparada nas decisões dos Conselhos Superiores e Colegiados de curso, sustentada nos seus documentos formais e demais Legislações do Ensino Superior; mediante a execução dos projetos pedagógicos em total observância às DCN's e aos referenciais de qualidade definidos pelo CONAES, e tem como objetivo a aprendizagem de alta qualidade alicerçada na missão, na visão e nos valores da Universidade do Estado de Minas Gerais-UEMG.

#### **4.6 Articulação entre Ensino, Pesquisa e Extensão**

Seguindo as normas da Resolução CEE/MG N° 482/2021, que estabelece normas relativas à regulação do ensino superior do Sistema Estadual de Ensino de Minas Gerais e dá outras providências e a Resolução do MEC N° 7 de 18 de dezembro de 2018 que estabelece as diretrizes para Extensão na Educação Superior Brasileira em alinhamento com o PNE 2014/2024, a Universidade do Estado de Minas Gerais tem como tripé na sua política efetiva de ensino, pós-graduação e atividades de extensão, reconhecendo neste pilares a importância de sua contribuição para uma formação acadêmico-profissional, que possibilite a melhoria das condições sociais da população voltada para a diversidade e consciência humana.

Com base nas premissas acima, os egressos do curso de Gestão Comercial vão estar sendo preparados para uma formação acadêmico-científica profissional e cidadã ética; a construção e disseminação do conhecimento voltado para as necessidades atuais do administrador frente a rápida modernização da sociedade; a articulação interna que favorece a iniciação profissional de estudantes e o desenvolvimento de projetos de extensão que permite uma maior interação com a sociedade.

As atividades de extensão buscam incentivar e consolidar práticas que garantam a interação do curso de Gestão Comercial com a comunidade (interna e externa), viabilizando a difusão das conquistas e benefícios resultantes da criação cultural e da pesquisa geradas na instituição.

Objetiva-se assim garantir a reciprocidade informação, experiência, conhecimentos e práticas, de tal forma que o conhecimento acadêmico possa interagir com as questões que se colocam na sociedade, nos âmbitos regional e nacional.

A Universidade do Estado de Minas Gerais - Unidade Passos, através do curso de Gestão Comercial, oferece aos seus discentes o incentivo ao trabalho de pesquisa e de investigação científica para que os mesmos possam desenvolver um espírito investigativo e um pensamento reflexivo sobre a Gestão e a sua interação com outras áreas, sendo estas práticas desenvolvidas em projetos de iniciação científica, estudo de casos, trabalhos individuais ou coletivos, parcerias desenvolvidas com empresas e

instituições públicas ou privadas.

Os docentes e estudantes são incentivados a participar de editais de pesquisa e extensão internos da Universidade como: PIBIC/UEMG/FAPEMIG, PIBIC/UEMG/CNPq, PIBITI/UEMG/CNPq e PIBIC/UEMG/ESTADUAL. Estes editais fazem parte do Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica da Universidade do Estado de Minas Gerais, iniciado em 2003. Nos devidos editais, a Universidade em parceria com a FAPEMIG, o CNPq e o Estado, disponibilizam uma cota de bolsas de iniciação científica para a comunidade discente. Estas bolsas funcionam como incentivo à formação acadêmica e privilegiam a participação ativa de estudantes em projetos de pesquisa com qualidade acadêmico-científica.

A prática da pesquisa através da iniciação científica permite ao discente beneficiário do programa, o desenvolvimento de metodologia científica em toda a sua amplitude e contexto de aplicabilidade, sob a orientação de um docente integrante do projeto.

A Unidade Acadêmica de Passos também possui parcerias com outras Instituições para realização de pesquisas científicas, visando ampliação dessas atividades. Ao término das pesquisas, os discentes são incentivados a apresentarem os seus resultados em eventos científicos como congressos, encontros regionais e encontros nacionais da área correspondente.

Os discentes também são incentivados para participar em atividades de extensão que se caracterizam por suas múltiplas finalidades, atuando de forma a consolidar a integração do conteúdo disciplinar, expandindo os conhecimentos tratados para além da fronteira universitária e proporcionando ao graduando a vivência ativa e comprometida com o caráter social das ações inclusivas.

Desde o 1º período do Curso de Gestão Comercial, o discente será orientado e estimulado o desenvolvimento de atividades de extensão universitária, em temas da comunicação vinculados às necessidades da sociedade buscando a articulação teoria/prática na solução de problemas dos administradores. Especialmente durante as Semanas Acadêmicas e Científicas (de periodicidade anual) serão desenvolvidas atividades abertas à comunidade, sendo também incentivados a participar da Feira de Profissões.

## **5 ORGANIZAÇÃO CURRICULAR**

O currículo do Curso de Gestão Comercial da UEMG Unidade Passos, tem uma carga horária de 1.620 horas, superior a 1600 horas que representa carga horária mínima das DCN's. Tendo com tempo mínimo de integralização de 4 semestres ou 2 anos.

A disciplina de Libras é oferecida como disciplina optativa.

Diretrizes Curriculares Nacionais para Educação das Relações Étnico-raciais e para o Ensino de História e Cultura Afro-brasileira e Indígena, sendo o conteúdo trabalhado no componente curricular Direitos Humanos, Culturas Afro-brasileiras e Cidadania (Optativa), além das atividades específicas válidas como atividades complementares de curso e extensão.

Diretrizes Curriculares de Educação Ambiental (são contempladas nos componentes Curriculares de Gestão ambiental e responsabilidade social (4º Período), além das atividades específicas válidas como atividades complementares de curso e extensão.

O desenvolvimento de conteúdos transversais busca ampliar as capacidades de atuação interdisciplinar dos gestores e aprimorar ainda mais a formação individual em aspectos específicos em Gestão e Inovação através das disciplinas “Gestão do Conhecimento e Inovação” e “Empreendedorismo” além dos Projetos de Extensão ofertados pelo Programa de bolsas do PIBITI - Iniciação em Desenvolvimento Tecnológico e Inovação.

## **5.1 Flexibilização curricular**

O curso de Gestão Comercial da UEMG Unidade Passos, em conformidade com a Resolução COEPE/UEMG Nº 132/2013, adota o regime de matrícula por disciplinas, permitindo que o discente possa ir construindo sua formação acadêmica/profissional de acordo com seus interesses e necessidades.

Com esta flexibilização o discente pode organizar o cumprimento do currículo da forma que melhor lhe aprouver, desde que seja atendido os pré-requisitos existentes para algumas disciplinas, as normas que definem os mínimos e máximos de créditos a serem cursados por semestre, e o espaço físico das salas de modo que não prejudique a aprendizagem.

A estrutura curricular indicada neste projeto pedagógico é uma proposta ideal do conjunto de disciplinas que permite a integralização do curso dentro do prazo mínimo de 2 anos.

Já no que se refere às disciplinas optativas e eletivas embora na estrutura curricular conste somente a partir do 3º período, o discente pode escolher cursá-las em qualquer momento do percurso estudantil, respeitando os limites de créditos de acordo com Art. 7º da Resolução COEPE/UEMG Nº 132/2013.

Tal forma de estruturação curricular e de atividades ajuda o acadêmico a reconstruir seus saberes e seus limites, a fim de se integrar plenamente ao processo formativo. Assim, de modo articulado, a estrutura curricular deve possibilitar o engajamento dos acadêmicos na busca de soluções para problemas correspondentes a sua área de formação. A flexibilização dos componentes curriculares estará também presente nos estudos independentes, nas atividades complementares, cursos de extensão

e projetos oriundos do transcorrer do curso.

Isto posto, a estrutura pedagógica do Curso de Gestão Comercial fundamenta-se na proposição de que seus educadores sejam profissionais com competência técnica, científica, pedagógica e ética; e seus educandos considerados sujeitos participantes e ativos do processo ensino/aprendizagem, construtores do seu conhecimento a partir da reflexão crítica, da ação criativa e da formação permeada pelos princípios da interdisciplinaridade como possibilidade de integração dos diferentes conteúdos, integralidade como aproximações sucessivas do discente a diversos conteúdos, terminalidade como garantia ao egresso da sua capacidade de exercer a profissão, o que pressupõe uma estratégia educacional que visa à construção do aprendizado pelo discente.

## **5.2 Organização da oferta semipresencial e/ou a distância**

Seguindo o estabelecido na Portaria N° 2.117, de 6 de dezembro de 2019, as Instituições de Ensino Superior tem autorização para ofertar até 40% da carga horária total dos cursos reconhecidos na modalidade EaD, com o uso de tecnologia de informação e comunicação.

As disciplinas que compõem a grade curricular do curso de Gestão Comercial na modalidade tecnólogo são ofertadas na modalidade presencial, no período noturno, composta por 04 (quatro) aulas por dia letivo. Nos sábados letivos são oferecidas até 04 (quatro) aulas no período matutino, se necessário para composição de carga horária.

Colegiado de Curso pode propor que outras disciplinas semipresenciais e/ou disciplinas à distância sejam oferecidas, após a análise da necessidade, para cumprir a carga horária das disciplinas da grade curricular.

## **5.3 Atividades Complementares de Graduação – ACG's**

As atividades complementares têm a finalidade de enriquecer o processo de ensino-aprendizagem, privilegiando a complementação da formação social e profissional. O que caracteriza este conjunto de atividades é a flexibilidade de carga horária semanal, com controle do tempo total de dedicação do estudante no decorrer do curso, durante o semestre ou ano letivo.

A Supervisão de Atividades Complementares de Graduação do Curso é responsável por orientar os alunos no cumprimento da carga horária prevista para as ACG's, receber e validar a documentação relativa às atividades cumpridas e enviar à Secretaria Acadêmica o Relatório de Cumprimento de ACG's para a devida inserção no Histórico Escolar de cada aluno

Os acadêmicos farão o registro das Atividades Complementares de ensino, pesquisa e extensão junto a CPEX da Unidade Acadêmica de Passos. Uma vez registrados e anexados os devidos comprovantes, as atividades precisarão ser validadas pelo supervisor de Atividades Complementares

para que as cargas horárias correspondentes possam ser atribuídas aos acadêmicos. Seguem abaixo os critérios de pontuação determinados:

### GRUPO 1 - Atividades de Ensino – Critérios de Pontuação

Atividades	Carga horária	Comprovantes
Monitoria de Disciplinas	até 4 h / monitoria	Certificado expedido pela Coordenação do Curso
Monitorias voluntárias e tutorias em disciplinas	até 4 h / disciplina	Certificado expedido pela Coordenação do Curso
Cursos realizados em outras áreas afins (idiomas, gerenciamento, cursos a distância, entre outros)	até 2 h / curso	Certificado ou declaração emitida pela instituição responsável pelo curso
Disciplinas de outros cursos ministrados pela instituição (que não integram o currículo do próprio curso)	a cada 20 h da disciplina – 2 h de ACG	Histórico escolar ou declaração
Participação em Projetos de Ensino	até 4 h / projeto	Certificado expedido pela Secretaria Acadêmica
Estágio facultativo supervisionado (extracurricular)	até 8 h / estágio realizado	Relatório final de estágio, assinado pelo supervisor de estágio

### GRUPO 2- Atividades de Pesquisa e Produção Científica – Critérios de Pontuação

Atividades	Carga horária	Comprovantes
Iniciação científica	até 8 h / projeto	Certificado expedido pela CPEX
Produção científica/ técnica/ artística: publicação de artigos, sites, <i>papers</i> , capítulo de livro, softwares, hardwares, peças teatrais, composição musical, produção audiovisual, trabalhos publicados em anais etc,	até 8 h / produção	Deverá ser apresentado o produto científico/técnico/artístico em papel ou outra mídia
Apresentação de trabalhos em eventos científicos ou similares	até 8 h / evento	Declaração da comissão organizadora
Estudos Desenvolvidos em Organizações Empresariais	até 4 h / estudo	Apresentação do estudo, com visto da empresa
Premiação científica, técnica e artística ou outra condecoração por relevantes	até 8 h / premiação	Premiação recebida
Atividades	Carga horária	Comprovantes
Participação em concursos, exposições e mostras não curriculares	até 4 h / participação	Declaração do promotor do evento

### GRUPO 3 - Atividades Socioculturais, Artísticas e Esportivas – Critérios de Pontuação

Atividades	Carga horária	Comprovantes
Participação em atividades socioculturais, artísticas e esportivas (coral, música, dança, bandas, vídeos, cinema, fotografia, cineclubes, teatro, campeonatos esportivos etc. (não curriculares)	até 2 h / evento	Declaração da Instituição/ Organização promotora

### GRUPO 4 - Outras Atividades – Critérios de Pontuação

Atividades	Carga horária	Comprovantes
Outras atividades previamente autorizadas como Atividade Complementar pelo Professor Orientador de AC de cada curso de Graduação	até 2 h / evento	Comprovante determinado pelo Professor Orientador de AC

## 5.4 Metodologia de Ensino e Aprendizagem

Compete à UEMG a busca da excelência na formação de profissionais comprometidos com a vida e com a transformação social. Essa meta reflete o exposto no Projeto de Desenvolvimento Institucional e orienta a organização curricular dos PPC's de seus cursos.

Ao buscar a excelência, a Instituição se empenha na formação de profissionais aptos a reunir conteúdos para resolver problemas, buscando soluções comprometidas com a transformação social baseada na ética.

Isso significa que não basta o aprender a fazer. A tomada de decisão para a solução de qualquer problema precisa ser um ato intencional apoiado em sólidos conhecimentos científicos. O profissional precisa saber o porquê de fazer desta maneira e não de outra. Há que se ter a compreensão, cada vez maior, do processo no qual está envolvido e, concomitantemente, atuar nesse processo com crescente grau de autonomia intelectual.

Assim, como materializar este discurso na escolha das metodologias de ensino? O ensino deve ser focado no discente. Buscar a resposta no procedimento em que o discente agrega, na sua formação, as diferentes formas de conteúdos que a Instituição trabalha e orienta para a formação do profissional.

Os conteúdos conceituais formam a base científica. Esses conteúdos serão trabalhados nas atividades com os docentes em salas de aulas e laboratórios, através de aulas expositivas, trabalhos individuais e em grupos, seminários, visitas técnicas, Atividades Complementares de Curso e Extensionistas e outras atividades de integração inter e multidisciplinar.

Os conteúdos procedimentais serão trabalhados nos laboratórios específicos, nos estágios supervisionados e nas práticas voltadas para a formação profissional, nos quais cada técnica a ser

empregada será analisada, discutida e observada nos seus mais variados aspectos. Os conteúdos atitudinais passarão todo o processo de formação do discente, orientando a construção ética pretendida para os egressos.

A metodologia de ensino desenvolvida no Curso está profundamente baseada na interação entre reflexão teórica e vivência profissional, que visa levar o discente a desenvolver as habilidades de compreensão, análise, comparação e síntese das informações, gerando autonomia para propor soluções baseadas em análises críticas.

Esses aspectos estão em consonância com a concepção do Curso, que se pauta na construção do conhecimento, enfatizando-se o “aprender a aprender”: o discente deixa de ser um “consumidor” passivo de conhecimentos e informações transmitidas pelos docentes e passa a ser o construtor de seu conhecimento, de forma crítica e reflexiva, tendo o docente como um mediador desse processo de ensino-aprendizagem.

Segundo Paulo Freire (in *Pedagogia da Autonomia*, 1996), “não há docência sem discência; as duas se explicam e seus sujeitos, apesar das diferenças que os conotam, não se reduzem à condição de objeto, um do outro. Quem ensina aprende ao ensinar e quem aprende ensina ao aprender”.

Neste espeque, no Curso de Gestão Comercial, serão adotadas as seguintes práticas didático-pedagógicas, dentre outras:

- Aulas teóricas com exposições dialogadas problematizadas e contextualizadas;
- Apresentação de seminários, mesas redondas e debate;
- Trabalhos individuais, em grupos e seminários que levem o discente a ser sujeito do processo de ensino-aprendizagem, tendo o docente como o facilitador desse processo, favorecendo a discussão coletiva e as relações interpessoais;
- Visitas técnicas;
- Elaboração e participação em projetos de iniciação científica e extensão;
- Realização de pesquisas bibliográficas e empíricas com cunho científico;
- Programa de monitoria;
- Participação em eventos científicos promovidos pela UEMG;
- Participação em atividades solicitadas pela sociedade e em atividades desenvolvidas na comunidade e,
- Atividades complementares.

## 5.5 Avaliação de desempenho discente

A avaliação do rendimento escolar é feita em cada disciplina e regida pelas Resoluções CONUN/UEMG N°374 DE 26/10/2017, COEPE/UEMG N° 249 de 06/04/2020 e N° 250 de 06/04/2020 que regulamentam todas as questões relativas ao desempenho acadêmico do discente.

### 5.5.1 Avaliação das Disciplinas

A avaliação da aprendizagem do discente, nas disciplinas e no curso como um todo, será realizada por pontos cumulativos, em uma escala de zero (0) a cem (100). O docente poderá utilizar-se de diversos procedimentos de avaliação: provas (oral ou escrita), exercícios, trabalhos individuais ou em grupo, relatórios, seminários, participação em debates on-line, aulas práticas e ou o que for mais conveniente para a avaliação do aprendizado nas disciplinas.

Os procedimentos de avaliação serão aplicados ao longo do período letivo, gerando, ao final do período, uma única nota. Essa nota comporá a nota final do discente da disciplina, conforme critérios abaixo.

O discente que deixar de comparecer às avaliações de aprendizagem individuais nas datas fixadas, poderá requerer em documento próprio na Secretária do Curso de Gestão Comercial (que levará para apreciação e deferimento do Colegiado de Curso de Gestão Comercial), no prazo de 48 horas após a data da avaliação, desde que devidamente justificado e de acordo com a legislação em vigor, uma “Prova de Segunda Oportunidade” correspondente.

Decorrido o prazo, será atribuída nota zero ao discente que deixar de se submeter à verificação prevista na data fixada.

No caso de deferimento do Colegiado do Curso de Administração referente ao requerimento de uma “Prova de Segunda Oportunidade”, o mesmo indicará, no calendário acadêmico, a data prevista para a realização desta avaliação.

Atribui-se nota zero ao discente que utilizar de meios ilícitos nas avaliações da aprendizagem.

De acordo com o Regimento Geral da Unidade, estabelecido pela Resolução CONUN/UEMG N°374/2017, os critérios de aprovação na disciplina, envolvendo simultaneamente a frequência e o aproveitamento acadêmico, para os cursos de graduação da UEMG, são os seguintes:

ter frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento) nas atividades de ensino-aprendizagem presenciais;

o total das notas das avaliações deverá ser igual ou superior a 60 (sessenta pontos), utilizando-se a soma das notas das avaliações em uma distribuição de 100 (cem pontos).

Será aprovado o discente que obtiver nota final igual ou superior a 60 pontos, somando-se todas notas.

### 5.5.2 Exame Especial

Caso o discente não obtenha a nota necessária para a aprovação, ele poderá fazer o exame especial, desde que a nota final seja  $\geq 40$  e  $< 60$ , na forma de prova que será elaborada pelo docente da disciplina.

Na avaliação de exame especial conforme Resolução COEPE/UEMG N° 249/2020 anulam-se as notas obtidas anteriormente e serão distribuídos 100 (cem) pontos para o cálculo final. Será aprovado o discente que obtiver nota  $\geq 60$  (sessenta) pontos.

### 5.5.3 Critério de aprovação nas disciplinas

De acordo com o Art. 38° do Regimento da UEMG é considerado aprovado o discente que alcançar nota  $\geq 60$  (sessenta) pontos e, no mínimo, apresentar frequência “Satisfatória”.

Síntese dos critérios para aprovação nas unidades curriculares por semestre:

<b>Avaliação Semestral/Frequência</b>	<b>Situação</b>
Nota maior ou igual a 60 pontos e frequência igual ou maior que 75%	Aprovado
Nota maior ou igual a 40 pontos e menor que 60 pontos e frequência maior ou igual a 75%	Exame Especial
Frequência inferior a 75%	Reprovação Direta
Média inferior a 40 pontos	Reprovação Direta

Nenhuma Avaliação Parcial do aproveitamento pode ter valor superior a quarenta (40)quarenta pontos. O docente deverá apresentar os resultados das avaliações em data definida no calendário. Cabe ao docente entregar os resultados finais até, no máximo, no dia do término de semestre letivo.

## 5.6 Atividades Complementares de Extensão – ACE’s

Segundo o artigo 4º, da Resolução nº 7, de 18 de dezembro de 2018: “As atividades de extensão devem compor, no mínimo, 10% (dez por cento) do total da carga horária curricular estudantil dos cursos de graduação, as quais deverão fazer parte da matriz curricular dos cursos” (MEC, 2018). Do mesmo modo, a Resolução COEPE/UEMG nº 287, de 04 de março de 2021, determina que as atividades de extensão são componente curricular obrigatório dos Cursos de Graduação da Universidade, e deve compor, no mínimo, 10% (dez por cento) da carga horária do curso.

Essa carga horária deve ser realizada de forma concomitante às demais atividades acadêmicas,

como encargos didáticos, dentro do prazo de conclusão do curso e protocoladas anualmente com a secretária do curso. Sendo o objetivo principal destas ampliar e diversificar o processo formativo, incentivando a participação do estudante em atividades que estimulem a construção do senso crítico, o envolvimento com a sociedade e que possibilitem novas experiências sociais, culturais e profissionais.

As atividades extensionistas são parte integrante do currículo, sendo obrigatórias para a conclusão do curso e realizadas em horário extraclasse. A carga horária deverá ser de no mínimo 165 horas/relógio que serão validadas pela supervisão de extensão e posteriormente pela coordenação de curso, mediante apresentação de documentos comprobatórios na Secretaria Acadêmica. A gestão do cumprimento das atividades será regida por regulamento interno da UEMG.

A realização das atividades de extensão é de autonomia do discente, cabendo a este a escolha das atividades, a realização e envolvimento com atividades extensionistas, além da entrega de documentos comprobatórios. As atividades podem ser desenvolvidas desde o primeiro período até o último e os documentos comprobatórios deverão ser protocolados anualmente com a secretária do curso, sendo, em seguida, avaliados pela supervisão de Extensão e posteriormente validados pela Coordenação de Curso.

## **6 ESTRUTURA CURRICULAR**

Seguindo o que determina a Resolução COEPE/UEMG N°. 132/2013, as disciplinas são oferecidas aos estudantes de graduação nas seguintes condições:

- I. Obrigatórias: são disciplinas que constam no Projeto Pedagógico do Curso, imprescindíveis à formação do/a estudante, e que a Instituição considera que não podem faltar em um curso de graduação que se propõe a formar profissionais em uma determinada área.
- II. Disciplinas Optativas: são disciplinas que constam no Projeto Pedagógico do Curso, dizem respeito à área e permitem aprofundamento de estudos em alguns campos do conhecimento. Podem favorecer uma preparação diferenciada, que atenda ao interesse mais específico de um dado grupo de estudantes
- III. Disciplinas Eletivas: são quaisquer disciplinas dos cursos de graduação, que não estejam incluídas na matriz curricular do curso de origem do/a estudante.

Além destas disciplinas também figuram na estrutura curricular os seguintes componentes curriculares: Atividades Complementares de Graduação – ACG's e Atividades Complementares de Extensão ACE's. Importante destacar que, semestralmente, o discente não pode cursar mais que 32 créditos.

## MATRIZ CURRICULAR

<b>1º PERÍODO</b>							
<b>DISCIPLINA</b>	<b>TIPO</b>	<b>T</b>	<b>P</b>	<b>EAD</b>	<b>H/A</b>	<b>H/R</b>	<b>CR</b>
1 - Teoria Geral da Administração	Obrig	36	0	54	<b>90</b>	<b>75</b>	<b>5</b>
2 - Fundamentos de Marketing	Obrig	36	0	54	<b>90</b>	<b>75</b>	<b>5</b>
3 - Filosofia e Ética	Obrig	36	0	0	<b>36</b>	<b>30</b>	<b>2</b>
4 - Matemática financeira	Obrig	72	0	0	<b>72</b>	<b>60</b>	<b>4</b>
5 - Introdução à Economia	Obrig	36	0	0	<b>36</b>	<b>30</b>	<b>2</b>
6 - Informática Instrumental*	Obrig	0	36	0	<b>36</b>	<b>30</b>	<b>2</b>
7 - Gestão de Pessoas	Obrig	36	0	54	<b>90</b>	<b>75</b>	<b>5</b>
8 - ACE - Atividades de Extensão	Obrig	0	0	54	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
<b>TOTAL</b>				216	504	420	28

Legendas: T: carga horária em aulas teóricas; P: Carga horária em aulas práticas por meio de atividades vivenciais; EAD: Parte da carga horária em hora/aula que será na modalidade a distância; H/A: Hora-aula; H/R: Hora Relógio; CR: Créditos; \*A depender da disciplina ofertada, poderá haver carga horária prática

<b>2º. PERÍODO</b>							
<b>DISCIPLINA</b>	<b>TIPO</b>	<b>T</b>	<b>P</b>	<b>EAD</b>	<b>H/A</b>	<b>H/R</b>	<b>CR</b>
9 - Noções de direito (Comercial, trabalhista e tributário)	Obrig	36	0	54	<b>90</b>	<b>75</b>	<b>5</b>
10 - Redação comercial	Obrig	36	0	0	<b>36</b>	<b>30</b>	<b>2</b>
11 - Contabilidade básica e gerencial	Obrig	72	0	0	<b>72</b>	<b>60</b>	<b>4</b>
12 - Gestão de produção, materiais e logística	Obrig	36	0	54	<b>90</b>	<b>75</b>	<b>5</b>
13 - Pesquisa de MKT	Obrig	36	0	0	<b>36</b>	<b>30</b>	<b>2</b>
14 - Fundamentos da Estatística	Obrig	36	0	0	<b>36</b>	<b>30</b>	<b>2</b>
15 - Organização, Sistemas e Métodos	Obrig	36	0	54	<b>90</b>	<b>75</b>	<b>5</b>
16 - ACE - Atividades de Extensão	Obrig	0	0	54	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
<b>TOTAL</b>				216	504	420	28

Legendas: T: carga horária em aulas teóricas; P: Carga horária em aulas práticas por meio de atividades vivenciais; EAD: Parte da carga horária em hora/aula que será na modalidade a distância; H/A: Hora-aula; H/R: Hora Relógio; CR: Créditos

<b>3º. PERÍODO</b>							
<b>DISCIPLINA</b>	<b>TIPO</b>	<b>T</b>	<b>P</b>	<b>EAD</b>	<b>H/A</b>	<b>H/R</b>	<b>CR</b>
17 - Vendas: administração e negociação	Obrig.	36	0	54	<b>90</b>	<b>75</b>	<b>5</b>
18 - Custo e formação de preços	Obrig	72	0	0	<b>72</b>	<b>60</b>	<b>4</b>
19 - Gestão estratégica	Obrig	72	0	0	<b>72</b>	<b>60</b>	<b>4</b>
OPTATIVA 1	Optv.	36	0	18	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
20 - Liderança e Técnicas de negociação	Obrig.	36	0	54	<b>90</b>	<b>75</b>	<b>5</b>
21- ACE - Atividades de Extensão	Obrig	0	0	54	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
<b>TOTAL</b>				180	432	360	24

Legendas: T: carga horária em aulas teóricas; P: Carga horária em aulas práticas por meio de atividades vivenciais; EAD: Parte da carga horária em hora/aula que será na modalidade a distância; H/A: Hora-aula; H/R: Hora Relógio; CR: Créditos

<b>4º. PERÍODO</b>							
<b>DISCIPLINA</b>	<b>TIPO</b>	<b>T</b>	<b>P</b>	<b>EAD</b>	<b>H/A</b>	<b>H/R</b>	<b>CR</b>
22 - Gestão financeira	Obrig	72	0	0	<b>72</b>	<b>60</b>	<b>4</b>
23 - Gestão ambiental e responsabilidade social	Obrig	36	0	0	<b>36</b>	<b>30</b>	<b>2</b>
24 - Gestão de Projetos	Obrig	36	0	54	<b>90</b>	<b>75</b>	<b>5</b>
25 - Empreendedorismo	Obrig	36	0	0	<b>36</b>	<b>30</b>	<b>2</b>
OPTATIVA 2	Optv	36	0	18	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
ELETIVA	Elet.	36	0	0	<b>36</b>	<b>30</b>	<b>2</b>
26 - E-commerce e mídias sociais	Obrig	36	0	54	<b>90</b>	<b>75</b>	<b>5</b>
27 - ACE - Atividades de Extensão	Obrig	0	0	36	<b>36</b>	<b>30</b>	<b>2</b>
<b>TOTAL</b>				162	450	375	25

Legendas: T: carga horária em aulas teóricas; P: Carga horária em aulas práticas por meio de atividades vivenciais; EAD: Parte da carga horária em hora/aula que será na modalidade a distância; H/A: Hora-aula; H/R: Hora Relógio; CR: Créditos; \*A depender da disciplina ofertada, poderá haver carga horária prática

Atividades Complementares	Obrig				<b>72</b>	<b>60</b>	<b>4</b>
---------------------------	-------	--	--	--	-----------	-----------	----------

<b>DISCIPLINAS OPTATIVAS</b>							
<b>DISCIPLINA</b>	<b>TIPO</b>	<b>T</b>	<b>P</b>	<b>EAD</b>	<b>H/A</b>	<b>H/R</b>	<b>CR</b>
28- Comunicação Humana e Organizacional	Optv.	36	0	18	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
29 - Gestão pública	Optv.	36	0	18	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
30 - Plano de negócios	Optv.	36	0	18	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
31 - Gestão da Qualidade	Optv.	36	0	18	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
32 - Gestão do Conhecimento e Inovação	Optv.	36	0	18	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
33 - Finanças pessoais	Optv.	36	0	18	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
34 - Finanças bancárias	Optv.	36	0	18	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
35 - Marketing Avançado	Optv.	36	0	18	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
36 - Turismo e Hospitalidade	Optv.	36	0	18	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
37 - Libras	Optv.	36	0	18	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
38 - Direitos Humanos, Culturas Afro-brasileiras e Cidadania	Optv.	36	0	18	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
39 - Comércio exterior	Optv.	36	0	18	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
40 - Relações Humanas	Optv.	36	0	18	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>
41 - Tópicos Avançados de Gestão Comercial	Optv.	36	0	18	<b>54</b>	<b>45</b>	<b>3</b>

<b>RESUMO DO PLANO DE DISTRIBUIÇÃO DA CARGA HORÁRIA DO CURSO</b>			
<b>ESPECIFICAÇÃO</b>	<b>HORA-AULA</b>	<b>HORA-RELÓGIO</b>	<b>CRÉDITOS</b>
Disciplinas Obrigatórias	1548	1290	86
Disciplinas Optativas	108	90	6
Disciplinas Eletivas	36	30	2
<b>Carga Horária total das disciplinas</b>	<b>1692</b>	<b>1440</b>	<b>94</b>
ACG - Atividades complementares	72	60	4
ACE - Atividades de Extensão	198	165	11
<b>Carga Horária total do curso</b>	<b>1962</b>	<b>1635</b>	<b>109</b>

## 6.1 Ementário das Disciplinas Obrigatórias

Apresentam-se nesta seção as ementas das disciplinas obrigatórias e optativas. A ementa constitui-se de uma síntese com os pontos e conteúdos essenciais que cada disciplina deverá abordar. Dessa forma, tem como objetivo apontar e orientar o conteúdo das disciplinas:

### **Teoria Geral da Administração**

Antecedentes históricos; Administração como ciência; Teoria Científica; Teoria Clássica; Teoria das Relações Humanas; Teoria Comportamental; Teoria Estruturalista; Teoria Burocrática; Teoria Neoclássica; Abordagem sistêmica e Contingencial e novas abordagens; Eficiência e eficácia; As atividades do processo administrativo: planejamento, organização, direção e controle; Visão geral das funções empresariais básicas: Marketing, Finanças e Contabilidade, Produção e Recursos Humanos. Atuais tendências da Administração.

### **Bibliografia Básica**

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à teoria geral da administração**. Editora Manole, 2014.

KWASNICKA, Eunice Laçava. **Introdução à administração**. Editora Atlas, 2015.

CHIAVENATO, Idalberto. **Teoria geral da administração**. Editora Campus, 1999.

### **Bibliografia Complementar**

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Fundamentos da Administração**: introdução à teoria geral e aos processos da administração - 3ª ed. Editora Saraiva, 2014.

RIBEIRO, Antônio de Lima. **Teorias da administração** - 3ª ed. Editora Saraiva, 2016.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração geral e pública**: provas e concursos - 5ª ed. Editora Manole, 2018.

---

### **Fundamentos de Marketing**

Abordagem introdutória ao Marketing, focalizando conceitos e demais fundamentos básicos, levando ao entendimento e uma maior compreensão frente à organização e ao mercado. Comportamento do consumidor. Marketing de relacionamento.

#### **Bibliografia básica**

KOTLER, P. Armstrong. **Princípios de Marketing**. 15 ed. São Paulo: Pearson Universidades, 2014.

SOLOMON, M. **Comportamento do Consumidor: comprando, possuindo, sendo**. 11.ed. Porto Alegre: Bookman, 2016.

PETER, J. P. CHURCHILL JÚNIOR, G. A.; **Marketing Criando Valor para os Clientes**. 3 ed. São Paulo, Saraiva Uni, 2012.

#### **Bibliografia complementar**

ZENONE. L. C. CRM (Customer Relationship Management): **Marketing de Relacionamento, Fidelização de Clientes e Pós-venda**. São Paulo: Editora Actual Almedina, 2019.

COBRA, M. **Administração de marketing no Brasil**. 4 ed. São Paulo: GEN Atlas, 2014.

LUDOVICO, N.; SANTINI, F. R. **Gestão de Marketing: o plano de Marketing como orientador das decisões**. São Paulo: Saraiva, 2014.

DISNEY, I. **O jeito Disney de encantar os clientes: do atendimento excepcional ao nunca parar de crescer e acreditar**. São Paulo: Saraiva, 2011.

LAS CASAS, A. L. **Co-criação De Valor: Conectando A Empresa Com Os Consumidores: Conectando a Empresa com os Consumidores Através das Redes Sociais e Ferramentas Colaborativas**. São Paulo: Atlas, 2014.

---

### **Fundamentos da Estatística**

Conceitos Fundamentais da Estatística. Técnicas de Amostragem. Coleta e Organização dos dados amostrais. Estatística Descritiva: representação tabular, representação gráfica, medidas de posição e dispersão. Noções de Probabilidade

#### **Bibliografia Básica**

BUSSAB, W. O. MORETTIN, P. A. **Estatística Básica**. São Paulo: Saraiva. 9ª edição. 2017.

FERREIRA, E. B. **Introdução à Estatística com R**. Alfenas: Editora Universidade Federal de Alfenas. 2020.

MAGALHÃES, M. N.; LIMA, A. C. P. **Noções de probabilidade e estatística**. São Paulo: EDUSP. 7ª edição. 2007.

#### **Bibliografia Complementares**

LARSON, R.; FARBER, B. **Estatística Aplicada**. São Paulo: Pearson. 2010.

MURRAY, R. S.; SCHILLER, E. R.; SRINIVASAN, A. **Probabilidade Estatística**. Porto Alegre: Bookman. 3ª edição. 2011.

---

### Matemática Financeira

Juros e Descontos Simples. Juros Compostos. Taxas de Juros. Série Uniforme de pagamentos.  
Sistemas de Amortização.

#### **Bibliografia Básica**

SOBRINHO, José Dutra Vieira. **Matemática Financeira**. São Paulo: Atlas, 8ª edição - 2018  
ASSAF, Alexandre Neto. **Matemática financeira e suas aplicações**. São Paulo: Atlas, 14ª edição 2012.  
PUCCINI, Abelardo L. **Matemática financeira: objetiva e aplicações**. São Paulo: Saraiva, 10ª edição - 2017.

#### **Bibliografia Complementares**

SILVA, Elio Medeiros da; SILVA,Ermes Medeiros; SILVA,Sebastiao Medeiros – **Matemática para cursos de: economia, administração e ciências contábeis**. Atlas. 6ª edição. Volume 1 – 2010  
SAMANEZ, C. P. **Matemática Financeira**. São Paulo: Person Prentice Hall, 5ª edição. 2010.  
HOJI, M. **Administração financeira e orçamentária**. São Paulo: Atlas, 9ª edição. 2010.

---

### **Introdução à Economia**

Microeconomia: Teoria microeconômica, o comportamento das unidades econômicas básicas, os consumidores e produtores e o mercado, determinação dos preços e quantidades em mercados específicos.

#### **Bibliografia Básica**

CARVALHO, Luiz Carlos P.. **Microeconomia introdutória: para cursos de administração e contabilidade: com questões e soluções**. 2. ed. São Paulo, SP: Atlas, 2000.

GREMAUD, Amaury Patrick ... [et al.]. **Manual de economia**. 4. ed. São Paulo, SP: Saraiva, 2003.

ROSSETTI, José Paschoal, 1941-. **Introdução à economia**. 19. ed. São Paulo, SP: Atlas, 2002.

#### **Bibliografia Complementar**

GUJARATI, Damodar N. **Econometria básica**. 3. ed. São Paulo, SP: Pearson Makron Books, [2005].

LEITE, José Alfredo Américo. **Macroeconomia: teoria, modelos e instrumentos de política econômica**. 2. ed., rev. e atual. São Paulo, SP: Atlas, 2000.

GREMAUD, A. P. et al. **Manual de Macroeconomia: básico e intermediário**. 3ª edição. São Paulo: Atlas, 2008.

SOUZA, Nali de Jesus de. **Economia básica**. São Paulo, SP: Atlas, 2012.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de; OLIVEIRA, Roberto Guena de. **Manual de microeconomia**. 2. ed. São Paulo, SP: Atlas, 2000.

---

### **Informática Instrumental**

Evolução da informática. Importância da informática para processos gerenciais. Funcionamento de computadores. Hardware. Software. Pacote Office. Planilhas Eletrônicas. Internet. Gerenciamento de banco de dados.

#### **Bibliografia Básica**

ALBERTIN, Alberto Luiz. **Administração da Informática: Funções e fatores críticos de sucesso.** Atlas, 2002.

CORNACHIONE JR, E. B. **Informática Aplicada Às Áreas de Contabilidade, Administração e Economia** - 4ª Ed. 2012.

COUTINHO, Thiago. **Guia Prático do excel aplicado a negócios.** 1ª ed. São Paulo. Editora Voitto. 2019.

#### **Bibliografia Complementar**

BIO, S. R. **Sistema de Informação um enfoque gerencial.** São Paulo. 2ª ed. Editora Atlas, 2008.

CARLBERG, Conrad. **Previsão de vendas no excel para leigos.** 2ª ed. Rio de Janeiro. Editora Alta Books. 2019.

LAUDON, K. LAUDON, J. **Sistemas de Informações Gerenciais.** 11ª edição, Ed.Pearson, 2014.

MANZONO, J. G. **Open Office.** org versão 1.1 em português guia de aplicação 1ª ed - São Paulo, ed. Érica 2003.

MIRANDA, L. F. F. **Informática Básica** / Luiz Fernando Fernandes Miranda, Mirtes Mahon Mattar. Recife: IFPE, 220 p. 2014.

---

### Gestão de Pessoas

Evolução da Gestão de pessoas nas empresas; Recrutamento e Seleção; Treinamento e Desenvolvimento de Colaboradores; Relações interpessoais e trabalho em equipe; Sistemas de remuneração; Cargos, Salários e Benefícios; Análise, descrição e especificação de tarefas; Direitos e obrigações do colaborador; Plano de carreira; Reconhecimento e recompensa; Avaliação de Desempenho; Higiene e segurança do trabalho.

### **Bibliografia Básica**

CHIAVENATO, I. **Recursos Humanos: O Capital Humano nas Organizações**. 11 ed. São Paulo: Atlas, 2020.

DUTRA, J. S **Gestão de Pessoas - Realidade Atual e Desafios Futuros**. São Paulo: Atlas, 2017.

MARRAS, Jean Pierre. **Administração de Recursos Humanos: do Operacional ao Estratégico**. 15 ed. São Paulo: Saraiva, 2016

### **Bibliografia Complementar**

CARBONE, P. P.; BRANDÃO, H. P. **Gestão por Competência e Gestão do Conhecimento**. 3 ed. Rio de Janeiro: FGV, 2011.

FIDELIS. G. J. **Gestão de pessoas: Rotinas trabalhistas e dinâmicas do departamento de pessoal**. 6 ed. São Paulo: Editora Érica, 2020.

DEMO, G. **Políticas de gestão de pessoas nas organizações: Papel dos valores pessoais e da justiça organizacional**. São Paulo: Atlas, 2008.

PINTO, Sandra Regina da Rocha; PEREIRA, Claudio de Souza. **Dimensões Funcionais da Gestão de Pessoas**. 9 ed. Rio de Janeiro: FGV. 2008.

---

### **Nocões de Direito (Comercial, Trabalhista e Tributário)**

Direito comercial: Teoria geral da empresa, do empresário e estabelecimento empresarial. Nome empresarial. Estudo sobre as principais contribuições históricas do Direito Comercial. Disciplina legal do estabelecimento empresarial, registro da empresa. Prepostos, gerentes e auxiliares da atividade empresarial. Escrituração empresarial. Sociedade: conceitos iniciais; sociedades personificadas. Títulos de crédito. Noção Falência e recuperação judicial. Direitos e deveres de acionistas. Deliberações sociais: assembleias gerais e especiais. Administração. Conselho fiscal. Direito do trabalho: Direito do Trabalho: noções propedêuticas e históricas. Direito Individual do Trabalho. Direito Coletivo. Perspectivas do Direito Coletivo do Trabalho brasileiro e internacional. Direitos sociais na Constituição Federal. Empregado e Empregador. Contrato de Trabalho: disposições gerais; salário e remuneração; alteração; suspensão e interrupção. A estabilidade. Normas gerais de tutela do trabalho: duração do trabalho; férias. Proteção do trabalho: estabilidade, seguro desemprego, aviso prévio, FGTS. Direitos Humanos do Trabalhador. Direito Internacional do Trabalho e a OIT. Organização sindical. Direito tributário: Direito Tributário: conceitos, origens e fontes. Sistema Tributário Nacional. Estudo do Direito Tributário no quadro das ciências jurídicas e de seu objeto (o tributo). Ciências das finanças e Direito financeiro. Relações entre economia e o direito. Obrigação Tributária: classificação, o fato gerador e os sujeitos da obrigação. Estudo sequencial das formas de expressão do Direito Tributário (por meio da análise de suas fontes, vigência, aplicação e interpretação).

### **Bibliografia Básica**

FAZZIO JÚNIOR, W. **Manual de Direito Comercial**. São Paulo: Atlas, 2016.  
BARROS, Alice Monteiro de. **Curso de direito do trabalho**. 10.ed. São Paulo: Ltr, 2016.  
AMARO, Luciano. **Direito tributário brasileiro**. 23. ed. São Paulo: Saraiva, 2019.

### **Bibliografia Complementar**

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**, vol. 1, 21ª edição. São Paulo, RT, 2017.  
DELGADO, Mauricio Godinho. **Curso de direito do trabalho**. 10. ed. São Paulo: LTR, 2011.  
JARDIM, Eduardo Marcial Ferreira. **Manual de Direito Tributário e Financeiro**. 14a ed. São Paulo: Saraiva, 2016.  
MARTINS, Sérgio Pinto. **Direito do trabalho**. 35. ed. São Paulo: Saraiva, 2019.

---

## **Redação comercial**

A argumentatividade e os fatores de textualidade nos gêneros do universo empresarial e oficial (formulaicos). Redação técnica: documentação burocrática (atas, relatórios e outros) e gêneros da oralidade (apresentação de eventos, entrevistas, debates e outros). Gramática aplicada ao texto técnico.

### **Bibliografia básica**

BELTRÃO, O.; BELTRÃO, M. **Correspondência: linguagem e comunicação**. 24. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

GOLD, Miriam. **Redação Empresarial**. São Paulo, Editora Pearson, 2010.

FERREIRA, Reinaldo Mathias. **Correspondência Comercial e Oficial**. 14 ed. São Paulo: Ática, 2002.

### **Bibliografia complementar**

ZANOTTO, Normelio. **E-mail e carta comercial: estudo contrastivo de gênero textual**. Rio de Janeiro: Editora Lucerna. 2005

MEDEIROS, João Bosco. **Correspondência: técnicas de comunicação criativa**. São Paulo: Ed. Atlas. 2008.

MARTINS, D.S. **Português instrumental de acordo com as atuais normas da ABNT**. São Paulo: Ed. Atlas, 2010.

KOCH, I.V. ELIAS, V.M. **Ler e Escrever – Estratégias de Produção Textual**. São Paulo: Ed. Contexto, 2009.

---

### **Contabilidade Básica e Gerencial**

Conceitos básicos. Ativo, passivo e patrimônio líquido. Noções básicas de contabilização. Demonstrações financeiras básicas. Contabilidade como instrumento de apoio ao processo de tomada de decisão.

#### **Bibliografia Básica**

CREPALDI, Sílvio Aparecido. **Contabilidade gerencial: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 8ª edição. 2017.

FERRARI, Ed. Luiz. **Contabilidade Geral – Teoria e Mais de 1000 Questões**. Vol. 1 – 15ª edição – 2018

MARION, José Carlos. **Contabilidade Básica** – editora Atlas – 2018

#### **Bibliografia Complementar**

ANGELICO, João. **Contabilidade Pública**. São Paulo: Atlas, 2006.

COELHO NETO, Pedro. **Micro e pequenas empresas: manual de procedimentos contábeis**. 2.ed. Brasília: Sebrae, 1998.

KIYOSAKI, Roberto T. et al. **Pai rico, pai pobre: o que os ricos ensinam a seus filhos sobre o dinheiro**. 64.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000.

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 17.ed. São Paulo: Atlas, 2015

PADOVEZE, Clóvis Luiz. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistemas de informação**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1997.

---

### **Gestão de Produção, Materiais e Logística**

Objetivos e funções da administração de materiais; Dimensionamento, avaliação e controle de estoques; Previsão de demanda e rotatividade do estoque; Suprimentos: ciclo de compras e desenvolvimento de fornecedores; Processamento de pedidos; Arranjo físico / *layout*; Planejamento e Controle da Produção; Planejamento e operacionalização de processos logísticos integrados; Logística de distribuição; Roteamento de entregas; Gestão de transportes e operadores logísticos; Gestão de serviços ao cliente; Administração da cadeia produtiva; Logística reversa e Logística verde.

#### **Bibliografia Básica**

CORRÊA, C. A.; CORRÊA, H. L. **Administração da produção e de operações: manufatura e serviços: uma abordagem estratégica**. Editora Atlas, 2017.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de materiais: uma abordagem introdutória**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2005.

DIAS, Marco Aurélio P. **Administração de materiais: uma abordagem logística**. Editora Atlas, 2015.

#### **Bibliografia Complementar**

BERTAGLIA, Paulo Roberto. **Logística e Gerenciamento da Cadeia de Abastecimento** – 3ª ed. Editora Saraiva, 2016.

BATALHA, Mário Otávio *et al.* **Gestão da Produção e Operações: Abordagem Integrada**. Editora Atlas, 2019.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de materiais: uma abordagem introdutória** – 3ª ed. Editora Manole, 2014.

---

## **Pesquisa de Marketing**

Definição do problema de Pesquisa de Marketing e desenvolvimento de uma abordagem. Etapas da pesquisa de marketing. O modelo de pesquisa quantitativa de marketing. Modelo inferencial aplicado à pesquisa de marketing. Pesquisa qualitativa em marketing. Pesquisa de mercado.

### **Bibliografia básica**

- MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. Porto Alegre: Bookman, 2012
- MATTAR, F.N. **Pesquisa de Marketing: metodologia, planejamento, execução e análise**. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2013.
- PIZZINATTO, N.; FARAH, O. **Pesquisa Pura e Aplicada de Marketing: processos e aplicações**. São Paulo: Atlas, 2012.

### **Bibliografia complementar**

- DANTAS, E. B. LIMA, S. P. **Pesquisa de mercado: Fundamentos teórico-metodológicos aplicados a estudos de publicidade e de opinião**. Brasília: Ed. Senac Distrito Federal, 2018
- DANCEY, C. P.; REIDY, J. P. **Estatística sem matemática para psicologia**. Porto Alegre: Artmed.
- AAKER, David, DAY, George S. KUMAR, V.: **Pesquisa de Marketing**, São Paulo, Atlas, 2004.
- SAMARA, Beatriz S. e BARROS, Jose C. **Pesquisa de Marketing**. 4 ed. São Paulo: Makron Books, 2012
- LIMEIRA, Tania Maria Vidigal. **Comportamento do consumidor brasileiro**. São Paulo: Pearson Education, 2016.
-

**OSM – Organizações, Sistemas e Métodos**

A organização, os métodos, planejamento e controle, engenharia da informação, informação básica, desenho e controle de formulários, relatórios, fluxogramas, layout, Padronização.

**Bibliografia Básica**

ARAÚJO, Luis César G. de. **Organização, sistemas e métodos e as tecnologias de gestão organizacional : arquitetura organizacional, benchmarking, empowerment, gestão pela qualidade total, reengenharia** . 4. ed., rev. e atual. São Paulo, SP: Atlas, 2010.

CARREIRA, Dorival. **Organização, sistemas e métodos**. Saraiva Educação SA, 2017.

CRUZ, Tadeu. **Sistemas, organização e métodos: estudo integrado das novas tecnologias da informação e introdução à gerência do conteúdo e do conhecimento**. 3. ed. rev., atual. e ampl., 2.tir. São Paulo, SP: Atlas, 2002.

**Bibliografia Complementar**

CASSARRO, Antônio Carlos. **Sistemas de informações para tomadas de decisões**. 4. ed., rev. E ampl. São Paulo, SP: Cengage Learning, 2010.

CÔRTEZ, Pedro Luiz. **Administração de sistemas de informação**. Saraiva Educação SA, 2017.

FRANÇA, Júnia Lessa. **Manual para normalização de publicações técnico-científicas**. 6. ed. rev. e ampl. Belo Horizonte, MG: Ed. UFMG, 2003.

GUIMARÃES JÚNIOR, E. S.; MOREIRA, A. M. **Manual de normalização de trabalhos acadêmicos**. 2021.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Sistemas, organização e métodos: uma abordagem gerencial** . 15. ed. São Paulo, SP: Atlas, 2005.

### Vendas: administração e negociação

Definição e conceitos. Gerência de vendas. Planejamento e Organização de Vendas. O vendedor: perfil, competências, habilidades, desenvolvimento, treinamento. Vendas: conceitos, tipos, etapas, ferramentas, técnicas. Plano de Vendas. Equipes de Vendas: formação, treinamento e gestão. Remuneração da Força de Vendas. O processo de negociação e mediação no ambiente organizacional e suas variáveis fundamentais. Aspectos psicológicos nas vendas. Relacionamento com o cliente.

#### **Bibliografia básica**

LAS CASAS. Alexandre Luizzi. **Administração de Vendas**. Editora Atlas. São Paulo, 2015.  
MELLO, José Carlos Martins F. de. **Negociação Baseada em Estratégia**. Editora Atlas. São Paulo, 2012.  
FUTRELL. C. M. **Vendas: Fundamentos e novas práticas de gestão**. 2 ed. Rio de Janeiro: Ed. Saraiva Uni, 2012

#### **Bibliografia complementar**

ROMEO, R. **Vendas B2B: Como negociar e vender em mercados complexos e competitivos**. São Paulo: Ed. Senac São Paulo, 2017.  
COBRA, Marcos. **Administração de Vendas**. 4ª ed. 12ª reimpr. - São Paulo: Atlas, 2009  
ERVILHA, A. J. L. **Habilidades de negociação: As técnicas e a arte de seduzir nas vendas**. 2ª. ed., São Paulo: Nobel, 2000;  
CARVALHO, M. R.; ALVAREZ, F. J. S. M. **Gestão Eficaz da Equipe de Vendas**. 2 ed. Rio de Janeiro: Editora Saraiva, 2019.  
SZULCSEWSKI, Charles John; MEGIDO, J L Tejon. **Administração Estratégica de Vendas e Canais de Distribuição**. São Paulo: Atlas, 2002.

---

### **Custos e Formação de Preços**

Gestão estratégica de custos e tomada de decisão. Contabilidade de custos, separação de custos de produção e despesas Métodos de custeamento. Análise do equilíbrio entre receitas e custos. Relações de custo/volume/lucro. Formação do preço de venda.

#### **Bibliografia Básica**

SANTOS, Joel J. **Fundamentos de Custos para Formação do Preço e do Lucro**. Editora Atlas. 5ª edição – 2005

BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens - **Série Finanças Na Prática - Gestão De Custos E Formação De Preço**. Editora Atlas. 7ª edição – 2019

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. editora Atlas. 11ª Ed. 2018

#### **Bibliografia Complementar**

ECKHARD, Cláudio Luiz. **Gestão pela margem**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12.ed. São Paulo: Pearson & Prentice Hall, 2010.

ARAÚJO, J. S. de. **Administração de compras e armazenamento**. São Paulo: Atlas, 1998.

ECKHARD, Cláudio Luiz. **Gestão pela margem**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

PADOVEZE, Clovis Luis. **Controladoria estratégia e operacional**. 3.ed. São Paulo: Cengage Learning, 2012.

---

## Gestão Financeira

Princípios de administração financeira. Balanço Patrimonial. Demonstração de Resultado de Exercício. Análise Horizontal e Vertical. Indicadores de Liquidez. Indicadores de Endividamento. Indicadores de Rentabilidade. Demonstração de Fluxo de Caixa. Demonstração de Valor Adicionado. Demonstração de Lucros ou Prejuízos Acumulados. Ciclo operacional, financeiro e econômico. Decisões de investimento e financiamento.

### **Bibliografia Básica**

ASSAF NETO, A. SILVA, C. A. T. **Administração Do Capital De Giro**. Atlas; Edição: 4ª edição. 2011.  
LEMES, G. B. **Administração financeira**. Clube de Autores, 2017.  
ROSS, S. A. et al. **Administração financeira**. AMGH Editora, 2015.

### **Bibliografias complementares**

DUBOIS, Alexy; KULPA, Luciana; SOUZA, Luiz Eurico. **Gestão de custos e formação de preços: conceitos, modelos e ferramentas**. 4ª ed. São Paulo. Editora Atlas. 2019  
CUNHA, J. V. A.; RIBEIRO, M. S.; SANTOS, A. A demonstração do valor adicionado como instrumento de mensuração da distribuição da riqueza. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 16, n. 37, p. 7-23, 2005.  
DOS SANTOS, A; HASHIMOTO, H. Demonstração do valor adicionado: algumas considerações sobre carga tributária. **Revista de Administração da Universidade de São Paulo**, v. 38, n. 2, 2003.  
OLIVEIRA, A. A. *et al.* A análise das Demonstrações Contábeis e sua importância para evidenciar a situação econômica e financeira das organizações. **Revista Eletrônica: Gestão e Negócios**, v. 1, n. 1, p. 1, 2010.  
SILVA, Edson Cordeiro. **Como Administrar o fluxo de caixa das empresas: guia de sobrevivência empresarial**. 10ª ed. São Paulo. Editora Atlas. 2018.

---

### **Filosofia e Ética**

Ética e Filosofia, Ética e Moral. Conceito e objetivos da ética. Ética, trabalho e cidadania. Conceito, método, divisão da Filosofia. Conceitos fundamentais do pensamento filosófico ocidental. A necessidade do estudo da Ética; Administração e Ética Profissional. Problemas morais e problemas éticos. A ética, a moral e outras formas do comportamento humano (religião, política, direito, ciência e contrato social). Responsabilidade moral, determinismo e liberdade.

### **Bibliografias básicas**

ASHLEY, Patrícia Almeida (Coord.). **Ética e responsabilidade social nos negócios**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

STRAUS, L. & CROPSEY, J. (orgs). **História da Filosofia Política**. Rio de Janeiro: Forense, 2013.

N. Abbagnano: **Dicionário de Filosofia**, 2o edição, São Paulo: Mestre Jou, 1962.

### **Bibliografias complementares**

COMPARATO, Fábio Konder. **Ética: direito, moral e religião no mundo moderno**. 3. ed. rev. São Paulo: Companhia das Letras, 2011.

LUCKESI, Cipriano Carlos. **Introdução à filosofia**. 4.ed. São Paulo: Cortez, 2002.

SOUZA, Herbert José de. **Ética e cidadania**. São Paulo: Moderna, 2001.

PESQUEUX, Yvon. **Filosofia e Organizações**. São Paulo, Cengage Learning, 2008.

SOUZA, Rodrigo Franklin de. **Ética e cidadania: em busca do bem na sociedade plural**. São Paulo: Editora Mackenzie, 2016.

---

**Liderança e Técnicas de negociação**

Gestão de Pessoas: Motivação e Liderança. Liderança como ciência. Fases da Negociação.  
Administração de Conflitos. Abordagens negociais. Técnicas para trabalho em equipe

**Bibliografia Básica**

FALCÃO, P. **Todos podemos Negociar Bem! Conceitos, estratégias e exemplos práticos de gestores de sucesso.** Edição Texto Editores. 2018.

REIS, F. **Manual de Gestão de Organizações Teoria e Prática.** Edições Silabo. 2018.

DUZERT, Y.; SPINOLA, A. T. S. **Negociação e administração de conflitos.** Editora FGV. 2018.

**Bibliografia Complementares**

TONET, H. C.; BITTENCOURT, F. R.; COSTA, M. E. B.; FERRAZ, V. N. **Liderança e gestão de pessoas em ambientes competitivos.** Editora FGV. 2012.

LEITE, J. C. **Negociação.** Editora FGV. 2013.

---

### Gestão Estratégica

Conceitos em estratégia, administração estratégica e planejamento estratégico nos setores público e privado. Escolas da administração estratégica. Planejamento estratégico.

#### **Bibliografias básicas**

MINTZBERG, H.; AHLSTRAND, B.; LAMPEL, J. **Safári de estratégia: um roteiro pela selva do planejamento**. Porto Alegre: Bookman, 2000.

OLIVEIRA, D. P. R. **Planejamento estratégico: conceitos, metodologias e práticas**. 26.ed. São Paulo: Atlas, 2009.

PORTER, M. **Estratégia competitiva**. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

#### **Bibliografias complementares**

ALVES, R. R.; J. L. A. G.; NARDELLI, A. M. B. **Empresas verdes: estratégia e vantagem competitiva**. Viçosa, MG: Ed. UFV, 2011. 194 p.

FERREIRA, A. A.; SIQUEIRA, J. P. L. de; BOAVENTURA, J. M. G. **Estratégia para corporações e empresas: teorias atuais e aplicações**. São Paulo: Cengage Learning, 306 p, 2012.

KAPLAN, R. S. A. **Estratégia em ação: balanced Scorecard**. São Paulo: Elsevier, 344 p.1997.

LOBATO, J. M. F. D. M. **Gestão estratégica**. Editora FGV, 2015.

PORTER, M. E. **Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência**. 3.ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

### **Gestão Ambiental e Responsabilidade Social**

Conceitos, histórico e evolução da gestão ambiental e social. Ameaças e oportunidades do meio ambiente na gestão de negócios. O desenvolvimento sustentável. Modelos de gestão ambiental. Diagnósticos e aplicação da gestão ambiental focada em responsabilidade social.

#### **Bibliografia Básica**

BARBIERI, J.C; CAJAZEIRA, J. E. R. **Responsabilidade Social, empresarial e empresa sustentável: da teoria à prática.** Editora Saraiva. São Paulo, 2009.

CHAUVEL, M. A; COHEN, M. **Ética, Sustentabilidade, e Sociedade: desafios da nossa era.** São Paulo: Ática. 2009.

TACHIZAWA, T. **Gestão Ambiental e responsabilidade social corporativa.** Editora Atlas. São Paulo, 2002.

#### **Bibliografia Complementar**

ALENCASTRO. M. S. C. **Ética empresarial na prática: liderança, gestão e responsabilidade corporativa.** Intersaberes. Curitiba: 2013.

BARBIERI, J. C. **Gestão ambiental empresarial.** Saraiva Educação SA, 2017.

DIAS, R. **Gestão ambiental.** Ed. Atlas SA, 2011.

QUEIROZ, ADELE *et al.* **Ética e responsabilidade social nos negócios.** Saraiva Educação SA, 2017.

RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ, M. V. **Ética e responsabilidade social nas empresas.** Editora Martins Fontes. São Paulo, 1984.

---

### **Gestão de Projetos**

Fundamentos de Gerenciamento de Projetos; Conceitos de Gerenciamento de projetos; Ciclo de vida e fases de um projeto; Portfólio e Gestão de Portfólio; Viabilidade do projeto; Metodologia de desenvolvimento de projetos; Planejamento e controle de projetos; Gestão da integração do projeto; Gestão de tempo do projeto; Gestão de custos; Gestão dos recursos humanos do projeto; Gestão das comunicações do projeto; Gestão dos riscos.

### **Bibliografia Básica**

KERZNER, H. **Gestão de projetos: as melhores práticas**. 2 ed. Porto Alegre, RS: Bookman, 2006.

MAXIMIANO, A. C. A. **Administração de projetos**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MENEZES, L. C. M. **Gestão de projetos**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

### **Bibliografia Complementar**

HELDMAN, K. **Gerência de projetos: guia para o exame oficial do PMI**. 5. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2009.

AMARAL, D. C. **Gerenciamento ágil de projetos: aplicação em produtos inovadores**. São Paulo: Saraiva, 2011.

NÔCERA, R. J. **Gerenciamento de projetos: abordagem prática para o dia a dia do gerente de projetos**. Ed. do Autor. São Paulo, SP – 2012.

ALERIANO, D. **Moderno gerenciamento de projetos**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.

XAVIER, C. M. S. **Gerenciamento de projetos: como definir e controlar o escopo do projeto**. 2. ed. São Paulo: Brasport, 2009.

## Empreendedorismo

Conceitos de empreendedorismo e empreendedor. Vertentes teóricas do empreendedorismo. Empreendedorismo no cenário brasileiro. Características e habilidades do ator empreendedor. Liderança e motivação. Diferentes formas de empreendedorismo. Empreendedores e casos de sucesso.

### **Bibliografia Básica**

ALMEIDA, F. **Como ser um empreendedor de sucesso como fazer sua estrela brilhar**. Leitura, 2001  
DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo Corporativo** - 3ª Ed. 2015  
KALLIANPUR, A. **Empreendedorismo e marketing: lições do curso de MBA da Wharton School**. Elsevier, 2002.

### **Bibliografia Complementar**

DORNELAS, J. C.A. **Empreendedorismo**. Elsevier Brasil, 2008.  
HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. Amgh Editora, 2014.  
LEITE, E. F. **O fenômeno do empreendedorismo**. Saraiva Educação SA, 2017.  
SARAIVA, P. **Empreendedorismo: do Conceito à Aplicação, da Ideia ao Negócio, da Tecnologia ao Valor, 3ª edição**. Imprensa da Universidade de Coimbra/Coimbra University Press, 2015.  
SOBEL, Russel S.; CLEMENS, Jason. **O essencial de Joseph Schumpeter: a economia do empreendedorismo e a destruição criativa**. 1ª ed. Barueri. Editora Avis Rara. 2021

---

### **E-commerce e mídias sociais**

A Internet. Introdução aos conceitos do marketing digital. Planejamento de marketing para atividades online e suas implementações. O conceito de e-commerce no marketing de produtos e serviços. As ferramentas do marketing digital. Desenvolvendo marcas na Internet. Marketing de permissão. Customer Relationship Management - CRM. Database marketing. E-mail marketing. Publicidade online. Mobile Marketing. Mídias sociais. Mecanismos de marketing de busca. Webanalytics.

#### **Bibliografia Básica**

VAZ, Conrado Adolpho. **Os 8Ps do marketing digital: o guia estratégico de marketing digital**. São Paulo: Novatec, 2014.

TORRES, C. **A bíblia do marketing digital**. 2 ed. São Paulo: Novatec, 2018.

FAUSTINO, P. **Marketing digital na prática: como criar do zero uma estratégia de marketing digital para promover negócios ou produtos**. São Paulo: DVS editora, 2019.

#### **Bibliografia Complementares**

KOTLER, P.; KELLER, K. **Administração de marketing**. 14 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

KOTLER, Philip. **Marketing 4.0**. Leya, 2018.

SWIFT, Ronald. **CRM Customer Relationship Management: o revolucionário marketing de relacionamento com o cliente**. 2.ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

---

## 6.2 Ementário das Disciplinas Optativas

Apresentam-se nesta seção as ementas das disciplinas optativas. A ementa constitui-se de uma síntese com os pontos e conteúdos essenciais que cada disciplina deverá abordar. Dessa forma, tem como objetivo apontar e orientar o conteúdo das disciplinas:

### Comunicação Humana e Organizacional

A comunicação humana: linguagens, formas, meios, dificuldades, barreiras, necessidades humanas, processos. A Comunicação organizacional: definição, objetivos, stakeholders. Comunicação e cultura organizacional. Comunicações interna e externa: endomarketing e visibilidade da corporação. Comunicação na era digital. Gerenciamento de produção de textos orais e escritos. Produção e organização de eventos corporativos.

### **Bibliografia Básica**

CAHEN, Roger. **Comunicação Empresarial**. Editora Best Seller. Rio de Janeiro, 2005.

FERREIRA, Patrícia Itala; MALHEIROS, Gustavo. **Comunicação empresarial: planejamento, aplicação e resultados**. São Paulo: Atlas, 2016

NEVES, Roberto de Castro. **Comunicação Empresarial Integrada**. Editora Maud. São Paulo, 2001.

### **Bibliografia Complementar**

SPINOLA, A. T. S. DUZERT. Y. **Negociação e Administração de Conflitos**. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2018

GOMES, Nelson; NASSAR, Paulo. **A comunicação da pequena empresa**. 5 ed. Editora Globo. São Paulo, 2001.

LUZ, O. R. **Cerimonial Empresarial**. São Paulo: Saraiva, 2011

MENDONÇA, M. J. A.; PEROZIN, J. G. P. A.. **Planejamento e organização de eventos**. São Paulo: Érica, 2014

TORQUATO. G. **Comunicação nas organizações: empresas privadas, instituições e setor público: conceitos, estratégias, planejamento e técnicas**. São Paulo. Summus editorial, 2015

---

### Gestão Pública

Gestão Pública: princípios básicos. Serviços públicos: conceito e princípios. Atos administrativos: conceito, requisitos, atributos, anulação, revogação e convalidação. Contratos Administrativos: conceito e características. Licitação: princípios, modalidades, dispensa e inexigibilidade. Direito Tributário: Normas e princípios gerais do direito tributário. Processo administrativo e judicial tributário. Direito tributário penal. Atividade financeira do Estado. Finanças tributos federais, estaduais e municipais.

### **Bibliografia Básica**

CASSONE, V. **Direito Tributário**. 26.ed. São Paulo: atlas, 2016.

DI PIETRO, M. S. Z. **Direito Administrativo**. 29.ed. São Paulo: Forense, 2016

PEREIRA, J. M. **Manual de Gestão Pública Contemporânea**. Editora Atlas. 5ª ed. 2016

### **Bibliografia Complementar**

BASTOS, C. R. **Curso de Direito Financeiro e de Direito Tributário**. São Paulo: Saraiva, 1997.

NASCIMENTO, E. R. **Gestão pública**. Saraiva Educação SA, 2017.

MARTINS, I. G. S. **Curso de direito Tributário**. São Paulo: Saraiva, 2006.

MAZZA, A. **Manual de Direito Administrativo**. Saraiva, 2011.

MEIRELLES, H. L. **Direito Administrativo Brasileiro**. 39.ed. São Paulo: Malheiros, 2012.

---

### **Plano de Negócios**

Estratégia de planejamento. Componentes e etapas de um plano de negócios: sumário executivo, apresentação da empresa, plano de marketing, plano operacional, plano financeiro e avaliação. Viabilidade de ideias e busca detalhada de informações sobre ramos de negócios.

### **Bibliografia Básica**

DORNELAS, José. **Plano de negócios: seu guia definitivo; o passo a passo para você planejar e criar um negócio de sucesso**. 2ª. Ed. São Paulo: Empreende, 2016

JUNIOR, David H. Bangs. **Guia Prático: Planejamento de Negócios**. Editora Studio Nobel. São Paulo, 2006.

SALIM, César Simões et al. **Construindo Planos de Negócios**. Editora Campus. Rio de Janeiro, 2005.

### **Bibliografia Complementar**

ACKOFF, R. L. **Planejamento empresarial**. Livros Técnicos e Científicos. Rio de Janeiro, 1975.

DORNELAS, José. **Planos de negócios: exemplos práticos** 2ª. ed. São Paulo: Empreende, 2018.

GRACIOSO, Francisco. **Marketing Estratégico: planejamento estratégico orientado para o mercado**. 5ª edição. Editora Atlas. São Paulo, 2005.

SEBRAE. Saiba Mais. **Plano de Negócios**. Editora Sebrae. São Paulo.

SEBRAE. **Como elaborar um Plano de Negócios**. Editora Sebrae. São Paulo.

---

### Gestão da Qualidade

Conceitos e princípios da qualidade; Qualidade em produtos e serviços; Teorias e técnicas de gestão da qualidade; Ferramentas da qualidade; Dimensões e indicadores de qualidade; Certificações ISO e novas tendências; Sistema de gestão qualidade; Qualidade Total; Qualidade de Vida no Trabalho.

### **Bibliografia Básica**

CARPINETTI, L. C. R. **Gestão da qualidade: conceitos e técnicas**. Editora Atlas, 2012.  
MARSHALL J. I.; ROCHA, A. V.; MOTA, E. B. **Gestão da qualidade e processos**. Editora FGV, 2012.  
PALADINI, E. P.; BOUER, G.; FERREIRA, J. J. do A.; CARVALHO, M. M.; MIGUEL, P. A. C.; SAMOBYL, R. W.; ROTONDARO, R. W. **Gestão da qualidade: teoria e casos**. Editora Elsevier, 2005.

### **Bibliografia Complementar**

ALVES, V. L. S. **Gestão da Qualidade**. Ferramentas que Contribuem Para o Gerenciamento. Editora Martinari, 2018.  
CARVALHO, Pedro Carlos. **O Programa do 5 S e a Qualidade Total**. 1ª ed. Campinas. Editora Alínea. 2018  
CAMPOS, V. F. **Qualidade total-Padronização de empresas**. Falconi Editora, 2014.  
CARPINETTI, L. C. R; GEROLAMO, M. C. **Gestão da qualidade ISO 9001: 2015: requisitos e integração com a ISO 14001: 2015**. Editora Atlas, 2016.  
LOBO, R. N; SILVA, D. L. **Gestão da Qualidade: Diretrizes, Ferramentas, Métodos e Normatização** - Série Eixos. Editora Érica, 2014.

---

### **Gestão do Conhecimento e Inovação**

Fenômenos organizacionais relativos à inovação e à gestão do conhecimento. O processo de aquisição, armazenamento e recuperação da informação. Fatores organizacionais e individuais que interferem no processo de transferência de conhecimento. Conceito de inovação; tipos de inovação. Evolução conceitual e teórica da relação entre Ciência, Tecnologia e Inovação. Estratégias de Inovação. Planejamento e gestão do processo de inovação. Indicadores de inovação. Impactos sociais e organizacionais da inovação. Inovação e especificidades setoriais.

#### **Bibliografia Básica**

BAUMGARTEN, Maira. **Conhecimento e sustentabilidade: políticas de ciência, tecnologia e inovação no Brasil**. Porto Alegre: 2008.

FLEURY, Maria Tereza Leme; OLIVEIRA JUNIOR, Moacir de Miranda; FLEURY, Afonso Carlos Correa. **Gestão estratégica do conhecimento: integrando aprendizagem, conhecimento e competências**. São Paulo (SP): Atlas, 2011.

MONTEIRO, João G. **Criatividade e inovação**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2011.  
133 p.

#### **Bibliografia Complementar:**

DEMO, Pedro. **Conhecimento moderno: sobre a ética e intervenção do conhecimento**. 4. ed  
Petrópolis: Vozes, 2001.

CASTELLS, Manuel. **O fim do milênio**. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2003.

NOBREGA, Clemente. **A ciência da gestão: marketing, inovação, estratégia - um físico explica a gestão - a maior inovação do século XX - como uma ciência**. 2. ed Rio de Janeiro: Senac-Rio, 2004

ORGANIZAÇÃO DE COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **Perspectivas da tecnologia da informação: as tecnologias da comunicação e da informação e a economia da informação**. São Paulo: Ed. SENAC São Paulo, 2005.

TAKEUCHI, Hirotaka; NONAKA, Ikujiro. **Gestão do conhecimento**. 1ª ed. Porto Alegre. Editora Bookman. 2008.

### Finanças Pessoais

Finanças Pessoais. Teoria de Finanças. Finanças comportamentais. Neuroeconomia e Neuromarketing. Consumo e endividamento. Planejamento Financeiro. Decisões Financeiras. Financiamento. Investimento. Aposentadoria

### **Bibliografia Básica**

CERBASI, Gustavo Petrasunas. **Investimentos inteligentes**. Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2008.  
FERREIRA, Vera Rita de Mello. **Psicologia Econômica**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008  
FORTUNA, E. **Mercado Financeiro. Produtos e Serviços**. QualityMark; Edição 21. 2017

### **Bibliografia Complementar**

HALDFELD, Mauro. **Investimentos: como administrar melhor o seu dinheiro**. São Paulo: Fundamento Educacional, 2006.  
TOLOTTI, Márcia. **As Armadilhas do Consumo**. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2007 .  
EID JÚNIOR, W. e GARCIA, F. G. **Como Fazer o Orçamento Familiar**. São Paulo: Publifolha, 2008.  
EID JÚNIOR, W. e GARCIA, F. G. **Como Fazer Investimentos**. São Paulo: Publifolha, 2007.  
GARCIA, F. G e EID JÚNIOR, W. **Como Planejar a Aposentadoria**. São Paulo: Publifolha, 2004

---

### **Finanças Bancárias**

Sistema Financeiro Nacional e Participantes do Mercado. Ética, Regulamentação e Análise do Perfil do Investidor. Conceitos Básicos de Economia e Finanças. Princípios de Investimento. Fundos de Investimento. Instrumentos de Renda Variável e Renda Fixa. Previdência Complementar Aberta: PGBL e VGBL.

### **Bibliografia Básica**

SAUNDERS, A. – **Administração de Instituições Financeiras**, São Paulo, Editora Atlas, 2000.

HASTINGS, D.F. – **Banking: Gestão de Ativos, Passivos e Resultados em Instituições Financeiras**, Editoria Saraiva, 2012

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas e Valor**. 8a. Edição. São Paulo: Atlas, 2020

### **Bibliografia Complementar**

CUNHA, Jacqueline Veneroso Alves da; RIBEIRO, Maisa de Souza; SANTOS, Arioaldo dos. A demonstração do valor adicionado como instrumento de mensuração da distribuição da riqueza. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 16, n. 37, p. 7-23, 2005.

DOS SANTOS, Arioaldo; HASHIMOTO, Hugo. Demonstração do valor adicionado: algumas considerações sobre carga tributária. **Revista de Administração da Universidade de São Paulo**, v. 38, n. 2, 2003.

OLIVEIRA, Alessandro Aristides de et al. A análise das Demonstrações Contábeis e sua importância para evidenciar a situação econômica e financeira das organizações. **Revista Eletrônica: Gestão e Negócios**, v. 1, n. 1, p. 1, 2010.

GITMAN, Lawrence J.; ZUTTER, Chad J. **Princípios de Administração Financeira**. 14ª ed. São Paulo: Person, 2017.

---

## **Marketing Avançado**

O trabalho estratégico e cotidiano do Marketing. Marketing Mix e seus conceitos. Decisões Estratégicas de Produto. Decisões de Preço. Decisões de Praça (Distribuição), Decisões Promocionais. Marketing de serviços. Relações Públicas. Gestão de marca.

### **Bibliografia básica**

GRACIOSO, F. **Marketing Estratégico: planejamento estratégico orientado para o mercado**. 5ª edição. Editora Atlas. São Paulo, 2005.

YANASE, M. H. **Gestão de marketing e comunicação: avanços e aplicações**. 2ª. Edição. São Paulo: Saraiva, 2011.

CRESCITELI, E. SRIMP, T. **Comunicação de marketing: Integrando propaganda, promoção e outras formas de divulgação**. São Paulo: Ed. Cenage Learning, 2012.

### **Bibliografia complementar**

KELLER, Kevin Lane. MACHADO, Marcos. **Gestão estratégica de marcas**. 7 ed. São Paulo: Ed Pearson, 2015.

LAS CASAS, A. L. **Marketing de Varejo**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

LOVELOCK, C. WIRTZ, J. HEMZO, M. A. **Marketing de Serviços: Pessoas, Tecnologia e Estratégia**. 8 ed. Rio de Janeiro: Ed. Saraiva Uni, 2020.

KUNSCH, M. M. K. **Gestão Estratégica em Comunicação Organizacional e Relações Públicas**. 2 ed. São Caetano do Sul: Editora Difusão, 2009.

TROUT, J. **Estratégia de Marketing: estratégia de Marcas, Capturando mindshare, conquistando mercados**. São Paulo: M. Books, 2004.

---

### **Turismo e Hospitalidade**

Identificação dos elementos e processos que dimensionam o Turismo e a Hotelaria, através de fundamentos teóricos e análise da origem e evolução do Turismo e da Hotelaria no mundo. Estudo da caracterização, classificação e tipologia do Turismo, bem como análise do Sistema Turístico – SISTUR e de seus componentes. Compreensão da Gestão do Turismo Público Federal, Estadual e Municipal (instituições, funções e políticas).

#### **Bibliografias básicas**

ASCANIO, A. **Turismo e planejamento hoteleiro**. Papirus, 2003.

DIAS, R. **Gestão de hotelaria e turismo**. Pearson Prentice Hall, 2005.

POWERS, T; BARROWS C. W. **Administração no setor de hospitalidade**. São Paulo: Atlas, 2004.

#### **Bibliografias complementares**

ANSARAH, M. (Org.). **Turismo. Como aprender, como ensinar**. (Vol. 2). São Paulo: Senac, 2001.

CASTELLI, G. **Administração hoteleira**. Caxias do Sul: Educs, 2003.

MARQUES. J. A. **Manual de hotelaria**. Ed. Thex, 2004.

MELQUIADES, T. TADINI, R.F. **Fundamentos do Turismo**. Volume. Módulo 1. Rio de Janeiro: Fundação CECIERJ, 2010.

SANTOS, M. T. d. **Fundamentos de turismo e hospitalidade**. Manaus : Centro de Educação Tecnológica do Amazonas, 52 p.: tabs, 2010.

---

## Libras

Língua Brasileira de Sinais: LIBRAS - Surdez Abordagem Geral: Linguagem, Surdez e Educação. Histórico e Legislação. A pessoa surda nas relações político, sociais e educacionais. Atendimento da pessoa surda e a sua inclusão na escola comum. Papel linguístico das associações e escolas para surdos. A função do intérprete e do instrutor de LIBRAS na escolarização/inclusão do surdo. Introdução à gramática de LIBRAS.

## **Bibliografia Básica**

QUADROS, Ronice Muller. **Questões teóricas das Pesquisas em Línguas de Sinais**. Editora: Arara Azul. - 2006.

QUADROS, R.M. **Estudos Surdos I**, Petrópolis: Arara Azul, 2006.

LOPES, M.C. **Surdez&Educação**, Belo Horizonte: Autêntica, 2007.

## **Bibliografia Complementar**

GRAEFF, T. D. A Relação do Surdo com o Mercado de Trabalho. **Revista Conexão UEPG**, Vol. 2, No 1, 2007. Disponível em: <http://www.eventos.uepg.br/ojs2/index.php/conexao/article/view/3848> . Acesso em: mai. 2019.

MONTEIRO, M. S. História dos Movimentos dos Surdos e o Reconhecimento da Libras no Brasil. **ETD – Educação Temática Digital**, Campinas, v.7, n.2, p.292-302, jun. 2006. Disponível em: <http://www.surdo.org.br/estudos/ETD-2008-100.pdf>. Acesso em: mai. 2019.

QUADROS, Ronice Muller de. O tradutor e intérprete de língua brasileira de sinais e língua portuguesa /. **Brasília: Ministério da Educação**, 2004. 94 p. (Programa nacional de apoio a educação de surdos).

RAMOS, C. R. **LIBRAS: A Língua de Sinais dos Surdos Brasileiros**. Disponível em: <http://www.luzimarteixeira.com.br/wp-content/uploads/2009/06/libras.pdf>. Acesso em: mai. 2019.

SALLES, H. M. M. L. et al. **Ensino de língua portuguesa para surdos: caminhos para a prática pedagógica**. Brasília: MEC / SESP, 2004.

---

**Direitos Humanos, Culturas Afro-Brasileiras e Cidadania**

Direitos humanos e direitos universais; Relações étnico-raciais; História e Culturas Afro Brasileiras e Indígena versus sua aceitação no mercado de trabalho; A liberdade. A cidadania e seus dilemas contemporâneos; Mundo do Trabalho: perspectivas éticas e desafios.

**Bibliografia Básica**

CARVALHO, J. M. **Cidadania no Brasil: o longo caminho**. 18ª ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2014.

CHAUÍ, M. **Iniciação à Filosofia: ensino médio**. São Paulo; Ática, 2010.

SAINT-EXUPERY, Antoine. **O pequeno príncipe**. Rio de Janeiro: Agir, 2005.

**Bibliografia Complementar**

ANTUNES, R. **O Continente do labor**. São Paulo, SP: Boitempo, 2011.

ARENDT, H. **A condição humana**. 7 ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1995.

ASSIS, M. **O Alienista. Obra Completa**. Rio de Janeiro : Nova Aguilar 1994. v. II.

GALLO, S. (coord). **Ética e cidadania. Caminhos da filosofia**. 12ª ed. Campinas, SP: Papirus, 2003.

LIBERAL, M (org). Um olhar sobre ética e cidadania. (In: Coleção Reflexão Acadêmica). São Paulo: **Mackenzie** . n°s 01 e 02, 2002.

OLIVEIRA, M.A. de (org). **Correntes Fundamentais da Ética Contemporânea**. Petrópolis: Vozes, 2002.

---

### Comércio Exterior

Teorias e Políticas de Comércio Exterior. Liberalismo, Protecionismo e Barreiras ao Comércio Exterior. Organismos Internacionais. Acordos, Tratados e Blocos Econômicos Internacionais. Globalização. Integração Econômica. Técnicas e Procedimentos em Comércio Exterior; Mercado de Câmbio, Balanço de Pagamentos. Termos internacionais de comércio – Inconterms.

#### **Bibliografia básica**

KRUGMAN, Paul; WELLS, Robin. **Introdução à economia**. Tradução da 3ª edição. Elsevier Brasil, 2015.

VASCONCELLOS, Marco Antonio S.; GARCIA, Manuel E. **Fundamentos de Economia**. 5ª edição. 2014

MANFRÉ, Maurício. Manual de Gestão do Comércio Internacional. 1ªed. Brasília. Clube dos autores, 2009.

#### **Bibliografia complementar**

KURGMAN, Paul. R. **Economia internacional**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 10ªed. 2015

LOPEZ, José Manoel Cortiñas; GAMA, Marilza. **Comércio exterior competitivo**. Edições Aduaneiras, 2007.

DIAS, Reinaldo; RODRIGUES, Waldemar. **Comércio exterior**. EDa Atlas SA, 2012.

GREMAUD, Amaury Patrick; PINHO, Diva Benevides; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de. **Manual de economia**. 5. ed. São Paulo, SP: Saraiva, 2005-2010. 606 p. ISBN 85-02-04662-4.

---

## **Relações Humanas**

Principais abordagens da psicologia e sua aplicação na empresa. A prática relacional como base da gestão. Princípios éticos de convivência e relacionamento no ambiente de trabalho e nas relações. Compreensão das pessoas na organização e aceitação da sua diversidade de pensamentos e atitudes. Comunicação não-violenta. Cooperação e aceitação das diferenças entre as pessoas.

### **Bibliografia básica**

DEL PRETTE, A. DEL PRETTE, Z. A. P. **Psicologia das relações interpessoais: Vivências para o trabalho em grupo**. 11 ed. Rio de Janeiro: Editora Vozes, 2011.

MINICUCCI, A. **Relações humanas: psicologia das relações interpessoais**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

CAMPOS, L. **Resiliência & habilidades sociais**. Curitiba: Editora Appris, 2014.

### **Bibliografia complementar**

ROSEMBERG, M. **O surpreendente propósito da raiva: Indo além do controle para encontrar a função vital da raiva**. São Paulo: ed. Palas Athena, 2020.

FIORELLI, J. O. **Psicologia para Administradores: integrando teoria e prática**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

TAMAYO, Alvaro; PORTO, Juliana Barreiros. (Org.) **Valores e Comportamentos nas Organizações**. Petrópolis: Vozes, 2005.

OLIVEIRA, M. A. **Comportamento organizacional para a gestão de pessoas: como agem as empresas e seus gestores**. São Paulo: Saraiva, 2010.

BAUMAN, Zygmunt. **Amor líquido: sobre a fragilidade das relações humanas**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2004.

---

## **Tópicos Avançados de Gestão Comercial**

Espaço de disciplina reservado para conteúdos que se mostrem oportunos ou que venham a reforçar ou agregar novos dados a conteúdos do currículo pleno. Serão deliberados pela coordenação e pelo Núcleo Docente Estruturante – NDE.

### **Bibliografia básica**

A lista de bibliografias será definida de acordo com o assunto abordado.

## **7 ADMINISTRAÇÃO ACADÊMICA**

### **7.1 Colegiado de Curso**

A coordenação didática do curso de Gestão Comercial da UEMG (Unidade Passos) reunir-se-á para discutir pautas peculiares do curso entre seus membros, visando à deliberação e normatização do pleito. No caso de assunto de interesse comum da Unidade Passos, será possibilitada a realização de reunião conjunta entre os órgãos colegiados de cada curso.

O Colegiado do curso de Gestão Comercial da Unidade Acadêmica de Passos, será composto por representantes dos Departamentos que participam do curso; por representantes dos docentes que atuam no curso, eleitos por seus pares; e por representantes dos estudantes matriculados no curso, escolhidos na forma do Estatuto e do Regimento Geral da UEMG. Salvo disposição em contrário, os representantes terão mandato de dois anos, permitidos o exercício de até dois mandatos consecutivos.

A presidência do colegiado é regida pelo coordenador, aliado ao subcoordenador, ambos eleitos pelos membros do órgão. Compete ao Colegiado de Curso, conforme o Estatuto da Universidade aprovado pelo Decreto N° 48.046, de 25 de setembro de 2020, as seguintes atribuições:

- Orientar, coordenar e supervisionar as atividades do curso;
- Elaborar o projeto pedagógico do curso e encaminhá-lo ao Conselho de Ensino, Pesquisa e Extensão, ouvida a Pró-Reitoria de Graduação;
- Fixar diretrizes dos programas das disciplinas e recomendar modificações aos Departamentos;
- Elaborar a programação das atividades letivas, para apreciação dos Departamentos envolvidos;
- Avaliar periodicamente a qualidade e a eficácia do curso e o aproveitamento dos discentes;
- Recomendar ao Departamento a designação ou substituição de docentes;
- Decidir as questões referentes à matrícula, reopção, dispensa de disciplina, transferência, obtenção de novo título, assim como as
- Representações e os recursos sobre matéria didática; e

- Representar ao órgão competente no caso de infração disciplinar.

O Colegiado de Curso funcionará com a maioria absoluta de seus membros e suas decisões serão tomadas pela maioria de votos dos presentes, excluídos os brancos e nulos.

O Colegiado de Curso reúne-se mensalmente e, extraordinariamente, quando convocado pelo Coordenador de curso, por iniciativa própria ou a requerimento de 2/3 (dois terços) dos seus membros, com indicação do motivo e convocado com antecedência mínima de 48 (quarenta e oito) horas.

## **7.2 Núcleo Docente Estruturante – NDE**

O Núcleo Docente Estruturante (NDE) do Curso de Gestão Comercial é constituído de grupo de docentes, com atribuições acadêmicas de acompanhamento, atuante no processo de concepção, consolidação e contínua atualização do projeto pedagógico do curso.

O NDE é constituído por membros do corpo docente do curso, que exerçam liderança acadêmica no âmbito do mesmo, percebida na produção de conhecimentos na área, no desenvolvimento do ensino, e em outras dimensões entendidas como importantes pela instituição, e que atuem sobre o desenvolvimento do curso.

No atendimento à Resolução COEPE/UEMG Nº 284, de 11 de dezembro de 2020 o NDE, os membros do Núcleo Docente Estruturante devem ser docentes que exerçam liderança acadêmica no âmbito do curso, percebida na produção de conhecimentos na área e que atuem sobre o desenvolvimento do mesmo, devendo atender aos seguintes critérios:

- pelo menos, 60% (sessenta por cento) de seus membros devem ter titulação acadêmica obtida em programas de pós-graduação stricto sensu na área específica de conhecimento na qual o curso se insere ou afim, conforme as áreas do conhecimento definidas pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Ensino Superior – CAPES;
- pelo menos, 20% (vinte por cento) de seus membros devem exercer suas funções em regime de trabalho de tempo integral.

E como atribuições deverão :

- Atuar no acompanhamento, na consolidação e na atualização do Projeto Pedagógico do Curso – PPC;
- Contribuir para a consolidação do perfil profissional do egresso do curso;
- Zelar pela integração interdisciplinar entre as diferentes atividades de ensino constantes no currículo;
- Identificar formas de incentivo ao desenvolvimento de linhas de pesquisa e extensão,

oriundas de necessidades da graduação, de exigências do mercado de trabalho e afinadas com as políticas públicas relativas à área de conhecimento do curso;

- Observar e zelar pelo cumprimento das Diretrizes Curriculares Nacionais para os Cursos de Graduação.

## **8 ATENDIMENTO AO DISCENTE**

Ciente de seu papel social, a UEMG reafirma seu compromisso com a pleno direito de acesso e permanência do estudante ao ensino superior, e, por meio das Pró-reitorias de Graduação e de Extensão, planeja ações que visam à estruturação de uma política de assistência ao estudante.

Aprovado pelo Conselho Universitário – CONUN, Resolução Nº 523/2021, de 11 de novembro de 2021, o NAE busca atender à Comunidade Estudantil, contribuindo para sua integração psicossocial, acadêmica e profissional. Além disso, desenvolve mecanismos que possibilitam a interlocução dos egressos com a Universidade.

### **8.1 Núcleo de Apoio ao Estudante – NAE**

O NAE tem como principal objetivo o apoio aos estudantes dos cursos de graduação da UEMG, contribuindo para sua integração psicossocial, acadêmica e profissional, facilitando-lhes a permanência e a conclusão do curso de graduação. Também dissemina informações diversas e contacom programas e projetos vinculados ou em interface.

O Núcleo de Apoio ao Estudante (NAE) foi aprovado pelo Conselho Universitário através da Resolução CONUN-UEMG nº 201/2010, e regulamentado, estruturado e implementado através da Resolução CONUN-UEMG nº 523/2021.

Em suas ações, o NAE propõe implementar as políticas institucionais de inclusão, assistência estudantil e ações afirmativas para o acesso e permanência na Universidade, e realizar atendimento aos estudantes, atuando em ações de caráter social na promoção da saúde, do esporte, da cultura e oferecendo apoio acadêmico, contribuindo para a integração psicossocial, acadêmica e profissional da comunidade discente.

#### **8.1.1 Apoio psicológico**

Para contribuir com o desenvolvimento de seus estudantes, a Universidade oferece apoio psicológico gratuito para as Unidades Acadêmicas de Belo Horizonte. Os estudantes interessados em receber o apoio psicológico, precisam estar com sua matrícula regularizada na UEMG e solicitar o agendamento de horários. Atendimento: segunda a sexta-feira de 8h às 18:00h; Endereço: Rua Major

Lopes 574. Bairro São Pedro - Belo Horizonte. CEP: 30330-050; Agendamento: (31) 3194-2517 / 3194-2518 ou [psicologianaereitoria@uemg.br](mailto:psicologianaereitoria@uemg.br)

### 8.1.2 PROCAN

Programa de Seleção Socioeconômica da Universidade do Estado de Minas Gerais – PROCAN/UEMG. O Programa de Seleção Socioeconômica de Candidatos – PROCAN para ingresso na Universidade do Estado de Minas Gerais é uma política institucional de inclusão social que compõe uma das modalidades da Política de Ações Afirmativas da UEMG. Seu objetivo é auxiliar na correção das desigualdades socioeconômicas que dificultam o acesso e a permanência de grupos menos favorecidos na Universidade, como negros, quilombolas, indígenas, ciganos, pessoas com deficiência e egressos de escola pública.

O sistema de reserva de vagas na UEMG teve início em 2004, por meio da Lei Estadual nº 15.259, de 27 de julho de 2004. Com o objetivo de democratizar o acesso ao ensino superior mineiro, foi criado o Programa de Seleção Socioeconômica de Candidatos para a Universidade do Estado de Minas Gerais.

Em 05 de julho de 2017, foi publicada a Lei Estadual nº 22.570 que, além de reafirmar o sistema de reserva de vagas, instituiu o Programa Estadual de Assistência Estudantil, contribuindo para a permanência dos estudantes de baixa renda na UEMG.

Assim, o PROCAN, desde 2004, vem atuando na busca por equidade de condições no acesso e permanência de estudantes na educação superior pública e incentivando a efetivação de procedimentos que possam contribuir para o enfrentamento das desigualdades sociais em nosso país. Como uma política de ação afirmativa, o PROCAN também contribui para o desenvolvimento do estado de Minas Gerais, ao considerar a população mineira como parâmetro para a realização do sistema de cotas sociais da UEMG.

Balizado pela Lei 22.570/2017, o PROCAN estabelece a reserva de 50% (cinquenta por cento) das vagas na Universidade, distribuídas da seguinte forma:

- Categoria I – 21% (vinte e um por cento) das vagas para candidatos de baixa renda e egressos de escola pública, declarados negros;
- Categoria II – 3% (três por cento) das vagas para candidatos de baixa renda e egressos de escola pública, declarados quilombolas;
- Categoria III – 3% (três por cento) das vagas para candidatos de baixa renda e egressos de escola pública, declarados indígenas;

- Categoria IV – 2% (dois por cento) das vagas para candidatos de baixa renda e egressos de escola pública, declarados ciganos;
- Categoria V – 16% (dezesesseis por cento) das vagas para outros candidatos de baixa renda e egressos de escola pública;
- Categoria VI – 5% (cinco por cento) das vagas para pessoas com deficiência.

As vagas reservadas para negros e quilombolas consideram o percentual de 24% (vinte e quatro por cento) autodeclarados pretos e pardos dentre a população residente no estado de Minas Gerais, de acordo com o censo mais recente da Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE.

As vagas destinadas para indígenas obedecem ao percentual de 3% (três por cento), enquanto as vagas reservadas para ciganos são 2% (dois por cento) daquelas reservadas pelo PROCAN. Além do reconhecimento étnico, os candidatos devem ter cursado integralmente o ensino médio em escola pública e a renda familiar per capita não poderá ultrapassar 1,5 (uma vírgula cinco) salário mínimo. Para pessoas com deficiência são reservadas 5% (cinco por cento) das vagas, observada a Lei Estadual nº 13.465, de 12 de janeiro de 2000.

### **8.1.2 Seguro do(a) estudante**

Para garantirmos que nossos(as) estudantes estejam devidamente segurados(as) em caso de imprevistos na participação de aulas práticas, pesquisa, extensão e em diversas atividades acadêmicas, a Universidade do Estado de Minas Gerais – UEMG celebrou contrato de prestação de serviços de seguro contra acidentes pessoais com a Companhia Gente Seguradora. <http://www.genteseguradora.com.br/>.

O contrato firmado visa à prestação de serviços de seguro contra acidentes pessoais, morte acidental, invalidez permanente, total ou parcial, despesas médicas, hospitalares e odontológicas, do tipo coletivo e integral (24 horas) para os estudantes dos cursos de graduação presencial ou à distância regularmente matriculados.

### **8.1.3 SAE - Assistência aos pacientes**

Telefone de contato (35) 3529-8029 e Horário de atendimento: 07h30 às 17h

## **8.2 Estímulos à Permanência**

## 8.2.1 Programas de Graduação

### 8.2.1.1 PEAS

Para estudantes de graduação regularmente matriculados e em situação de vulnerabilidade socioeconômica. O objetivo do PEAES é garantir a permanência dos estudantes, democratizando o ensino superior público do Estado de Minas Gerais.

Tipos :

- Moradia;
- Alimentação;
- Transporte;
- Creche;
- Apoio psicopedagógico

Como me inscrever?

#### 1º - ACESSAR O EDITAL

Lançado nos canais oficiais da Universidade, contém informações importantes, como estatísticas, previsão de distribuição e cronograma.

#### 2º - INSCREVER-SE PELO SISTEMA PEAES

Após a conferência do edital vigente e do Manual, é hora de acessar o sistema, no endereço [peaes.uemg.br](http://peaes.uemg.br)

#### 3º - APROVADOS ENVIAM DADOS BANCÁRIOS

Após a divulgação do resultado final, os aprovados encaminham os dados bancários para fazer jus ao recebimento do(s) benefício(s), de acordo com as exigências do edital vigente.

### 8.2.1.2 Programa de Extensão

O PAEX é um programa destinado a apoiar o desenvolvimento de Projetos de Extensão, através da concessão de bolsas, com a finalidade de contribuir com a sua formação como estudante de graduação, por meio da participação em ações de natureza extensionista.

As modalidades de bolsas são:

- Iniciação Científica (PIBIC);
- Iniciação em Desenvolvimento Tecnológico e Inovação (PIBITI);
- Iniciação Científica nas Ações Afirmativas (PIBICAF);
- Iniciação Científica Júnior (BIC JÚNIOR, FAPEMIG, PAPq e BPO).

### **8.3 ATENDIMENTO A PESSOAS PORTADORAS DE NECESSIDADES ESPECIAIS**

Ocorre segundo a demanda ou quando solicitado, de acordo com a legislação vigente.

### **8.4 PEMA/UEMG**

O Programa de Ensino em Monitoria Acadêmica, subsidiado pelo Governo do Estado de Minas Gerais, é destinado a melhoria do processo de ensino e aprendizagem nos cursos de graduação e compreende o exercício de atividades de caráter técnico-didático, relacionadas ao Projeto Pedagógico de Curso, mediante a concessão de bolsas a estudantes regularmente matriculados em Cursos de Graduação, nas modalidades presencial e a distância, na UEMG.

O PEMA tem como objetivos:

- Proporcionar aos estudantes a participação efetiva e dinâmica em projetos de ensino, sob a orientação dos professores responsáveis pelos componentes curriculares.
- Contribuir para o processo de formação do estudante de graduação.
- Prestar apoio ao aprendizado de estudantes que apresentem maior dificuldade em disciplinas, unidades curriculares ou conteúdo.
- Proporcionar a interação entre estudantes e professores nas atividades de ensino.
- Prestar suporte ao corpo docente no desenvolvimento das práticas pedagógicas e de novas metodologias de ensino e na produção de material de apoio que aprimorem o processo de ensinoaprendizagem.
- Despertar no estudante o interesse pela docência e ampliar a sua participação na vida acadêmica, por meio da vivência direta do processo educacional, mediante a realização de atividades relacionadas ao ensino, que o conduzam à plena formação científica, técnica, cidadã e humanitária.
- Contribuir para a consolidação da UEMG como referência na formação de docentes para a educação.

## **9 INFRAESTRUTURA**

A Unidade Acadêmica de Passos da Universidade do Estado de Minas Gerais (UEMG) conta com aproximadamente 5 (cinco) mil estudantes distribuídos em 27 cursos de graduação, com realização de várias atividades de ensino. A Unidade possui Atualmente 9 (nove) blocos didáticos distribuídos em diferentes locais da cidade, que inclui:

Bloco I: Diretoria Acadêmica, Vice-diretoria Acadêmica e Administrativa, Assessoria de Comunicação, Central de Informações, Gabinete de trabalho para coordenadores e/ou responsáveis de departamento do ensino de graduação, Gabinetes de trabalho para docentes em regime integral, Salas para reunião de docentes, Coordenação de cursos, Secretarias de cursos; 29 (vinte e nove) salas de aula com capacidade em média para 50 (cinquenta) discentes, dos Cursos (Biomedicina, Ciências Biológicas Bacharelado e Licenciatura, Enfermagem, Estética e Cosmética, História, Letras, Medicina, Nutrição e Pedagogia), Complexo de Laboratórios dos Cursos da área da Saúde, 02 (dois) Auditórios com capacidade para 100 (cem) pessoas cada, 01 (um) Anfiteatro com capacidade para 400 (quatrocentas) pessoas, Laboratório de Informática e Almoxarifado;

Bloco II: Secretaria de Registro Acadêmico, Serviço de Atendimento ao Estudante (SAE), Setor de Recursos Humanos, Setor de Contratos e Convênios, Setor Jurídico, Setor de Informática e Manutenção, Gestão Documental, Conselho Curador da FESP, Controladoria, Coordenação de Pesquisa e Extensão - CPEX, Setor de Compras, Revista Científica, Uaitec e Biblioteca;

Bloco III: Centro de Ciências, Experimentoteca, Laboratório de Robótica Lego, Coordenação e salas de aula da Pós-graduação e do Mestrado Profissional;

Bloco IV: Ambulatório Escola - AMBES (atende Passos e região), Ambulatório de Hanseníase (referência na Região), Biofábrica, Herbário, Laboratório de Entomologia, Biotério, Laboratório de Análise de Leite; Laboratório de Análises Ambientais e Produtos Alimentícios (LAAPA), Laboratório de Hidrobiologia, Laboratório de Análises Clínicas, Laboratório de Técnica Dietética do Curso de Nutrição, Núcleo de Atendimento Nutricional (CAN), Núcleo de Apoio à Criança com Obesidade; Laboratório de Construção Civil; Laboratório de Ecologia Aplicada e Zoologia; Laboratório de Ecologia da Poluição, Evolução e Conservação e Pesquisa (LEPEC); Laboratório de Microscopia; Laboratório de Materiais e Energia, Laboratório de Geologia e Geotecnia; Laboratório de Geoprocessamento e Zoneamento Ambiental; Laboratório de Topografia, Laboratório de Vigilância Ambiental, Epidemiologia e Sanitária; Projeto Corredor Verde; Laboratório de Eletricidade, Laboratório de Química, entre outros;

Bloco V: CIRE - Coordenação de cursos, Secretarias de cursos, Diretoria, Salas para reunião de docentes, 80 (oitenta) salas de aula distribuídas em dois Prédios I e II, com capacidade em média para 50 discentes dos Cursos (Administração, Ciências Contábeis, Direito, Educação Física Bacharelado e Licenciatura, Engenharia Agrônômica, Engenharia Ambiental, Engenharia Civil, Engenharia de Produção, Física, Gestão Comercial, Matemática, Serviço Social e Sistemas de Informação), Escritório Escola Jurídico Social e Núcleo de Prática Jurídica (NPJ), Área de Esportes, Auditório, Biblioteca e Laboratórios;

Bloco VI: Coordenação de cursos, Secretarias de cursos, Sala para reunião de docentes, 28 (vinte e oito) salas de aula com capacidade em média para 50 discentes dos Cursos (Design-Moda, Jornalismo, Comunicação Social com habilitação em Publicidade Propaganda), Núcleo de Apoio Psicopedagógico, Brinquedoteca, Redação e Agência Escola (RAE), Laboratórios de TV, Laboratório de Rádio, Laboratório de Fotografia, Laboratório de Modelagem e Costura, Restaurante Comunitário e Universidade Aberta para a Maturidade (UNABEM);

Bloco VII: Fazenda Experimental (espaço de práticas do Curso de Engenharia Agrônômica);

Bloco VIII: Programa de Saúde da Família – PSF Escola;

Bloco IX: Laboratório de Análises de Solos.

## 9.1 Biblioteca

- I. Biblioteca Virtual em Saúde (BVS/Bireme): é uma biblioteca virtual do Sistema Latino-Americano e Caribe de Informação em Ciências da Saúde, e reúne as mais importantes bases de dados na área de saúde, como: LILACS, MEDLINE, ADOLEC, BBO entre outras. O Portal de Revistas Científicas em Ciências da Saúde: de iniciativa da BVS/Bireme, este portal é organizado em forma de catálogo, oferecendo informações sobre a descrição bibliográfica dos títulos; o acesso ao formato eletrônico; às coleções de bibliotecas que cooperam com o catálogo coletivo SECS (Seriados em Ciências da Saúde) e com SCAD (Serviço Cooperativo de Acesso a Documentos).
- II. Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações (BDTD): O IBICT coordena o projeto que integra os sistemas de informação de teses e dissertações existentes nas instituições de ensino e pesquisa brasileiras, e também estimula o registro e a publicação de teses e dissertações em meio eletrônico.
- III. Portal Domínio Público: Este portal constitui-se em um ambiente virtual que permite à coleta, a integração, a preservação e o compartilhamento de conhecimentos, sendo seu principal objetivo o de promover o amplo acesso às obras literárias, artísticas e científicas

(na forma de textos, sons, imagens e vídeos), já em domínio público ou que tenham a sua divulgação devidamente autorizada, que constituem o patrimônio cultural brasileiro e universal.

- IV. ScientificElectronic Library Online (SCIELO): é uma biblioteca eletrônica que abrange uma coleção selecionada de periódicos científicos brasileiros. O objetivo deste site é implementar uma biblioteca eletrônica que possa proporcionar um amplo acesso a coleções de periódicos como um todo, aos fascículos de cada título de periódico, assim como aos textos completos dos artigos.

## 10 REFERÊNCIAS

BRASIL. Constituição da República Federal do Brasil. República Federativa do Brasil. Brasília: Senado Federal: Centro Gráfico, 1988.

BRASIL. **Decreto nº 5.626, de 22 de dezembro de 2005**. Regulamenta a Lei no 10.436, de 24 de abril de 2002, que dispõe sobre a Língua Brasileira de Sinais - LIBRAS, e o art. 18 da Lei no 10.098, de 19 de dezembro de 2000. 2005.

BRASIL. **Emenda à Constituição n. 72, de 24 de novembro de 2005**. Acrescenta parágrafo ao Art. 199 da Constituição

BRASIL. **Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996**. Estabelece as Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB). 2006.

BRUNO, L. **Educação, qualificação e desenvolvimento econômico**. In: BRUNO, L. (Org.) Educação e trabalho no capitalismo contemporâneo. São Paulo: Atlas, 1996.

CEE – Conselho Estadual de Educação de Minas Gerais. **RESOLUÇÃO CEE Nº 482, de 08 de julho de 2021**, que estabelece normas relativas à regulação da Educação Superior do Sistema Estadual de Ensino de Minas Gerais e dá outras providências. 2021

CNE - Conselho Nacional de Educação / CP - Conselho Pleno. **Resolução nº 01, de 30 de maio de 2012**. Estabelece Diretrizes Nacionais para a Educação em Direitos Humanos. 2012.

CNE - Conselho Nacional de Educação / CP - Conselho Pleno. **Resolução nº 01 de 17 de junho de 2004**. Institui Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação das Relações Étnico-Raciais e para o Ensino de História e Cultura Afro-Brasileira e Africana. 2004.

CNE - Conselho Nacional de Educação / CP - Conselho Pleno. **Resolução nº 2 de 2012**. Estabeleceas Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Ambiental. 2012.

COEPE - Conselho de Ensino, Pesquisa e Extensão. **Resolução COEPE/UEMG nº 132/2013**. Regulamenta a implantação do regime de matrícula por disciplina nos Cursos de Graduação da Universidade do Estado de Minas Gerais – UEMG e institui procedimentos e limites para matrícula. 2013.

COEPE - Conselho de Ensino, Pesquisa e Extensão. **RESOLUÇÃO COEPE/UEMG nº 305, DE 21 DE JUNHO DE 2021**, que institui e regulamenta o Programa de Ensino em Monitoria Acadêmica no âmbito da UEMG. 2021

COEPE - Conselho de Ensino, Pesquisa e Extensão. **RESOLUÇÃO COEPE/UEMG nº 249 de 06/04/2020**, que regulamenta a compensação de faltas e a avaliação de rendimento acadêmico no âmbito da UEMG. 2020

COEPE - Conselho de Ensino, Pesquisa e Extensão. **RESOLUÇÃO COEPE/UEMG nº 250 de 06/04/2020**, que Dispõe sobre o aproveitamento de estudos, adaptações curriculares, exame de proficiência e abreviações do tempo de conclusão no âmbito dos cursos de graduação da UEMG. 2020

CONUM - Conselho Universitário. **Resolução CONUM/UEMG nº 374/2017** . Estabelece o Regimento Geral da Universidade do Estado de Minas Gerais – UEMG.

FERREIRA, A. B. H. **Médio Dicionário Aurélio**. Editora Fronteira. 1980.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censos Demográficos e Contagem Populacional 2010/2011**. Disponível em [www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)

KLAES, R. R. **Dados e informações usados na tomada de decisão em bibliotecas universitárias brasileiras: o contexto da atividade de desenvolvimento de coleções**. 1991. 271 f. Dissertação (Mestrado em Biblioteconomia e Documentação) - Universidade de Brasília, Brasília, 1991.

**LEI 11.788/2008**-Dispõe sobre o estágio de estudantes e dá outras providências;

MINAS GERAIS, UEMG – Universidade do Estado de Minas Gerais – UEMG. **Decreto nº 46.479, de 03 de Abril de 2014**. Regulamenta a absorção, pela Universidade do Estado de Minas Gerais, das atividades de ensino, pesquisa e extensão mantidas pela Fundação de Ensino Superior de Passo. 2014.

MINAS GERAIS. Constituição do Estado de Minas Gerais: Ato das Disposições Constitucionais Transitórias. **Art. 81 – Cria a UEMG e Art. 82 – Possibilita a absorção, pela UEMG, de fundações educacionais**. Assembleia Legislativa do Estado de Minas Gerais. Belo Horizonte.2015.

MINAS GERAIS. Constituição Mineira, 1989. **Art. 199** – Estabelece autonomia universitária e define a forma de constituição da UEMG. 1989.

PERRENOUD, P. **Avaliação da Excelência à Regulação das Aprendizagens**. Porto Alegre (Brasil), Artmed Editora, 1999.

PERRENOUD, P. **Dez novas competências para ensinar**. Convite à viagem. Tradução: Patrícia Chittoni Ramos. Porto Alegre: Artmed, 2000.

**PORTARIA 2.117/2019**-Dispõe sobre a oferta de carga horária na modalidade de Ensino a Distância em cursos de graduação presenciais ofertados por Instituições de Educação Superior;

**RESOLUÇÃO CNE/CES 7/2018**–Estabelece as Diretrizes da Extensão no Ensino Superior;

**RESOLUÇÃO COEPE 273/2020**-Regulamenta a composição e o funcionamento dos Colegiados de Curso de Graduação, estabelece normas complementares para a criação de Departamentos Acadêmicos;

**RESOLUÇÃO COEPE 284/2020**-Regulamenta a composição e o funcionamento dos Núcleos Docentes Estruturantes no âmbito de cada curso de graduação;

**RESOLUÇÃO COEPE 287/2021**-Dispõe sobre o desenvolvimento de atividades de extensão como componente curricular obrigatório dos cursos de graduação;

**RESOLUÇÃO CONUN 241/2011**-Aprova alterações nas Normas para a Cerimônia de Outorga de Grau;

**RESOLUÇÃO COEPE/UEMG Nº 323/ 2021** - Dispõe sobre a abordagem curricular de conteúdos transversais em Gestão e Inovação nos Projetos Pedagógicos dos Cursos de Graduação da UEMG.

UEMG – Universidade do Estado de Minas Gerais. **Plano de Desenvolvimento Institucional – PDI** da Universidade do Estado de Minas Gerais.

1. O presente regulamento disciplina o cumprimento das Atividades de Extensão previstas na Estrutura Curricular dos Projetos Pedagógicos dos Cursos Superiores de Tecnologia oferecidos pela Unidade Acadêmica de Passos.
2. As atividades de extensão são iniciativas de autonomia dos discentes, concomitantes às demais atividades acadêmicas, desenvolvidas dentro do prazo de conclusão do curso e validadas semestralmente. Essas atividades têm por objetivo ampliar e diversificar o processo formativo, incentivando a participação do discente em atividades que possibilitem novas experiências sociais, culturais e profissionais, além de atividades que valorizem e incentivem o tripé universitário e a indissociabilidade entre extensão, ensino e pesquisa.
3. Considerada parte integrante do currículo as atividades de extensão são de realização obrigatória para a graduação do discente e deverão ser realizadas extraclasse. A carga horária para os cursos tecnólogos é de no mínimo 165 horas/relógio de atividades de extensão validadas mediante apresentação de certificados ou atestados comprobatórios da participação do aluno, contendo identificação do aluno e data de conclusão e, quando pertinente, número de horas e descrição das atividades desenvolvidas. Os certificados ou atestados comprobatórios originais devem ser apresentados na Secretaria Acadêmica com as respectivas cópias que ficarão como registro.
4. As Atividades de Extensão serão consideradas integralizadas quando o discente atingir o total de 165 horas/relógio, conforme os dispositivos contidos neste regulamento. Somente o aluno que cumprir tais horas no decorrer da graduação estará apto a concluir o curso e colar grau, mesmo que tenha obtido aprovação em todos os demais créditos regulares de sua estrutura curricular.
5. Antes do final de cada semestre letivo o discente deve apresentar documentos comprobatórios para cômputo de carga horária semestral que serão validadas pela Coordenação de Extensão e posteriormente pela Coordenação de Colegiado, nos termos deste regulamento.
6. Serão consideradas, para fins de cômputo de carga horária, as seguintes atividades, conforme tabela abaixo e serão observados, a critério do coordenador de extensão, os limites da tabela abaixo:

<b>ATIVIDADES EXTENSIONISTAS</b>	<b>APROVEITAMENTO MÁXIMO DE HORAS POR ATIVIDADE/SEMESTRE</b>
Participação como bolsista e/ou voluntário em programas e projetos de extensão devidamente institucionalizados pela IES e previamente aprovados pela Coordenação de Extensão ou órgão equivalente da IES.	Até 20 horas por semestre
Participação como ministrante/apresentador em eventos de extensão (congresso, seminário, workshops, mesa redonda, ciclo de debates, semanas acadêmicas e/ou similares).	Até 15 horas por semestre
Organização de cursos e/ou oficinas de extensão mediante acompanhamento, validação e declaração de docente do ensino superior.	Até 15 horas por semestre
Organização de eventos de caráter extensionista (congresso, seminário, workshops, mesa redonda, ciclo de debates, semanas acadêmicas e/ou similares).	Até 20 horas por semestre
Publicação de cartilha, produto audiovisual, produto artístico ou similar mediante acompanhamento e declaração por escrito de docente do ensino superior que seja resultado de um projeto ou programa de extensão.	Até 30 horas por publicação
Prestação de serviço ligados à Universidade e que tenha interface com a comunidade externa à Universidade, mediante orientação, validação e declaração de um docente de IES, como prestação de serviço em: espaços de cultura, ciência e tecnologia; consultoria, assessoria, empresa júnior; atividade de propriedade intelectual e de inovação; e cursos e oficinas temáticas.	Até 60 horas por semestre
Outras atividades extensionistas não contempladas.	Até 10 horas por semestre

7. Todas as opções listadas na tabela só serão validadas como atividades de extensão se cumulativamente forem ofertadas por Instituições de Ensino Superior credenciadas pelo MEC e, obrigatoriamente, que sejam iniciativas abertas à comunidade externa.

8. Para a validação das atividades extensionistas, somente, serão considerados para fins de comprovação documento comprobatório da atividade desenvolvida (certificado, declaração, cópia da publicação ou contrato).

9. Não é possível realizar o aproveitamento ou dispensa de atividades extensionistas realizadas em período anterior ao ingresso no curso, exceto em casos de transferência, em que poderá ter aproveitamento com base no percentual definido em normativo próprio da IES.

10. A secretaria acadêmica é a responsável por receber os documentos comprobatórios e protocolar os pedidos de análise que serão encaminhados à coordenação de extensão. A coordenação de extensão é responsável por analisar a documentação e deliberar a carga horária cumprida pelo estudante, enquanto o colegiado de curso é responsável pelo aval final, lançando no diário do aluno a carga horária realizada e remetendo para arquivo na secretaria acadêmica.

11. O aluno é responsável pelo cumprimento de prazos, pela busca de atividades de extensão a integralizar e veracidade das informações. Declarações e documentos falsos ou inexatos, disponibilizados para fins de comprovação de atividades de extensão implicarão no cancelamento da validação das horas e anulação de todos os atos decorrentes, em qualquer época, sem prejuízo das sanções penais cabíveis, sendo assegurado ao aluno ou egresso o direito de recurso.

12. Os casos omissos serão resolvidos pelos respectivos Colegiados de Curso.

Passos, 04 de fevereiro de 2022

Esther Regina de Souza Pinheiro

Coordenadora de Extensão  
Unidade de Passos