



PLANO DE CURSO TÉCNICO EM COMÉRCIO – MEDIOTEC

**FORTALEZA/CEARA
JULHO/2017**

FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CEARÁ - FUNECE

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CEARÁ – UECE

MEDIOTEC

Prof. Hidelbrando dos Santos Soares

Coordenador Geral Pronatec/FUNECE

José Nelson Arruda

Coordenador Adjunto do Pronatec

Germana Costa Paixão

Coordenadora Pedagógica Adjunta do Pronatec

Maria Marlene Amâncio Vieira

Assessora de Projeto Pedagógico

Ana Léa Bastos de Lima

Assessora de Projeto Pedagógico

Guaraciara Barros Leal

Assessora de Projeto Pedagógico

Eleonora Figueiredo Correia Lucas de Moraes

Assessora de Material Didático

Afonso Odério Nogueira Lima

Coordenador de Área Técnica – Apicultura

Teócrito Silva Ramos

Coordenador de Área Técnica – Segurança do Trabalho

Aldemir Freire Moreira

Coordenador de Área Técnica – Contabilidade

Magda Regina Correa Rodrigues

Coordenadora de Área Técnica – Agronegócio

Fábio Perdigão Vasconcelos

Coordenador de Área Técnica – Pesca

Francisca Gomes Montesuma

Coordenadora de Área Técnica – Gerência em Saúde

Marcus Aurélio Maia

Coordenador de Área Técnica – Comércio

Edna Maria Dantas Guerra

Coordenadora de Área Técnica - Enfermagem

Pablo Garcia da Costa

Coordenador de Área Técnica – Instrumento Musical / Regência

APRESENTAÇÃO

A Fundação Universidade Estadual do Ceará (FUNECE), por meio da Unidade de Educação Profissional (UNEP), cadastrada no EducaCenso sob o número 23259035, Credenciada pelo Conselho Estadual de Educação do Ceará pelo Parecer nº345/2014, com validade até 31.12.2018, executará o MEDIO TEC, ofertando dez cursos profissionais técnicos de nível médio, na modalidade concomitante, para atender a 1.310 (hum mil, trezentos e dez) alunos matriculados no 2º ano do Ensino Médio propedêutico, em 34 (trinta e quatro) municípios do Ceará, distribuídos por 7 (sete) *campus* da FUNECE.

A UNEP centralizará a coordenação do Programa MEDIO TEC/FUNECE, responsabilizando-se, inclusive, pela certificação dos concludentes. À FUNECE coube indicar os coordenadores dos cursos, professores da UECE, com a devida formação nas várias áreas e lhe caberá também a seleção dos professores, assim como a escolha dos locais adequados e das condições de oferta, aonde os cursos serão ministrados.

Em cada município haverá uma coordenação local com um gestor e um secretário escolar que se responsabilizarão pelo desenvolvimento dos cursos, no que se refere ao controle do cumprimento da carga horária e docência dos conteúdos, conforme está expresso em cada na matriz curricular e pela escrituração escolar: frequência dos alunos às aulas e desempenho acadêmico. A UNEP emitirá os certificados de conclusão, a partir dos dados escriturados em cada localidade/instituição de ensino.

A iniciativa tem como propósito gerar oportunidades de trabalho para alunos matriculados na rede pública estadual de ensino, pela via da habilitação profissional, o que promoverá a melhoria de vida para esses 1.310 jovens de forma direta, com possibilidade de inclusão no mercado de trabalho, via empregos formais ou por meio de iniciativas empreendedoras.

Os cursos foram selecionados, conforme demanda dos municípios e o número de vagas abertas, corresponde à necessidade e interesse locais e serão ofertados nos *campus*/municípios conforme quadro a seguir.

Quadro 1 – Cursos Mediotec por cidade e vagas disponíveis

Inst.	Curso	Cidade	Nº Vagas	Unidade Certificadora
FUNECE	Técnico em Agronegócio	Quixeramobim	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Apicultura	Barbalha	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Apicultura	Brejo Santo	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Apicultura	Limoeiro do Norte	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Apicultura	Mauriti	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Apicultura	Santa Quitéria	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Comércio	Boa Viagem	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Comércio	Brejo Santo	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Comércio	Campos Sales	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Comércio	Canindé	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Comércio	Cascavel	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Comércio	Granja	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Comércio	Ipaumirim	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Comércio	Juazeiro do Norte	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Comércio	Maracanaú	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Comércio	Missão Velha	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Comércio	Pentecoste	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Comércio	Piquet Carneiro	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Comércio	Quixadá	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Comércio	São Benedito	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Contabilidade	Amontada	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Contabilidade	Aracoiaba	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Contabilidade	Fortaleza	25	UNEP

FUNECE	Técnico em Contabilidade	Iguatu	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Contabilidade	Maracanaú	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Enfermagem	Beberibe	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Gerência de Saúde	Acaraú	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Gerência de Saúde	Aracati	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Gerência de Saúde	Barbalha	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Gerência de Saúde	Baturité	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Gerência de Saúde	Brejo Santo	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Gerência de Saúde	Crateús	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Gerência de Saúde	Crato	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Gerência de Saúde	Fortaleza	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Gerência de Saúde	Juazeiro do Norte	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Gerência de Saúde	Quixadá	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Gerência de Saúde	Redenção	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Gerência de Saúde	Sobral	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Gerência de Saúde	Iguatu	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Instrumento Musical	Canindé	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Instrumento Musical	Crateús	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Instrumento Musical	Crato	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Instrumento Musical	Tauá	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Instrumento Musical	Viçosa do Ceará	35	UNEP
FUNECE	Técnico em Pesca	Acaraú	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Pesca	Beberibe	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Regência	Crato	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Regência	Quixadá	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Segurança do Trabalho	Cascavel	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Segurança do Trabalho	Fortaleza	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Segurança do Trabalho	São Gonçalo Amarante	25	UNEP
FUNECE	Técnico em Segurança do Trabalho	Tauá	25	UNEP

Este documento está organizado em duas partes, na primeira está estruturado o Plano de Curso conforme modelo definido pelo Conselho Estadual de Educação do Ceará: justificativa e objetivos, funcionamento do curso e oferta, requisitos de acesso, perfil profissional de conclusão, organização curricular, matriz curricular, práticas pedagógicas, indicadores metodológicos, práticas como componente curricular, critérios de aprovação de estudo e certificação por competências e critérios de avaliação de aprendizagem.

Da segunda parte constam a caracterização de cada município e as condições de oferta do curso: estrutura física – instalações, equipamentos e biblioteca, pessoal docente e técnico administrativo e certificados.

Em anexo, os programas das disciplinas do curso, constando de: ementa, objetivos, Base tecnológica, competências, habilidades, metodologia, bibliografia.

PRIMEIRA PARTE

**PLANO DE CURSO EM COMÉRCIO OFERTADO NOS MUNICÍPIOS DE BOA VIAGEM,
BREJO SANTO, CAMPOS SALES, CANINDÉ, GRANJA, IPAUMIRIM, JUAZEIRO DO
NORTE, MARACANAÚ, MISSÃO VELHA, PENTECOSTE, PIQUET CARNEIRO,
QUIXADÁ, SÃO BENEDITO**

JUSTIFICATIVA

A Lei de Diretrizes e Base da Educação Nacional (Lei nº 9.394/1996) que define normas para a educação brasileira, instituiu e definiu que a educação profissional e tecnológica (EPT) seja integrada em diferentes níveis e modalidades de educação e às dimensões do trabalho, da ciência e da tecnologia. A lei 11.741/2008 alterou dispositivos da Lei nº 9.394/1996, para redimensionar, institucionalizar e integrar as ações da educação profissional técnica de nível médio, da educação de jovens e adultos e da educação profissional e tecnológica.

Com as alterações promovidas pela Lei nº 11.741/2008, incorporou os dispositivos essenciais do Decreto nº 5.154/2004, que regulamentou o § 2º do art. 36 e os arts. 39 a 41 da Lei nº 9.394/1996. Tais alterações passaram a inserir-se no marco regulatório da Educação Nacional.

As alterações ocorreram no Título V da LDBEN, que trata dos Níveis e das Modalidades de Educação e Ensino, o que passamos a explicitar:

Assim, além da seção IV do Capítulo II, que trata “do Ensino Médio”, foi acrescentada a seção IV-A, “da Educação Profissional Técnica de Nível Médio”, com a inserção de quatro novos artigos:

36-A - Sem prejuízo do disposto na Seção IV do Capítulo II, o ensino médio, atendida a formação geral do educando, poderá prepará-lo para o exercício de profissões técnicas.

Parágrafo único. A preparação geral para o trabalho e, facultativamente, a habilitação profissional, poderão ser desenvolvidas nos próprios estabelecimentos de ensino médio ou em cooperação com instituições especializadas em educação profissional.

Art. 36-B - A educação profissional técnica de nível médio será desenvolvida nas seguintes formas:

I - articulada com o ensino médio;

II - subsequente, em cursos destinados a quem já tenha concluído o ensino médio.

Parágrafo único. A educação profissional técnica de nível médio deverá observar:

I - os objetivos e definições contidos nas diretrizes curriculares nacionais estabelecidas pelo Conselho Nacional de Educação;

II - as normas complementares dos respectivos sistemas de ensino;

III - as exigências de cada instituição de ensino, nos termos de seu projeto pedagógico.

Art. 36-C. A educação profissional técnica de nível médio articulada, prevista no inciso I do caput do art. 36-B desta Lei, será desenvolvida de forma:

I - integrada, oferecida somente a quem já tenha concluído o ensino fundamental, sendo o curso planejado de modo a conduzir o aluno à habilitação profissional técnica de nível médio, na mesma instituição de ensino, efetuando-se matrícula única para cada aluno;

II - concomitante, oferecida a quem ingresse no ensino médio ou já o esteja cursando, efetuando-se matrículas distintas para cada curso, e podendo ocorrer:

a) Na mesma instituição de ensino, aproveitando-se as oportunidades educacionais disponíveis;

b) Em instituições de ensino distintas, aproveitando-se as oportunidades educacionais disponíveis;

c) Em instituições de ensino distintas, mediante convênios de intercomplementaridade, visando ao planejamento e ao desenvolvimento de projeto pedagógico unificado.

Art. 36-D. Os diplomas de cursos de educação profissional técnica de nível médio, quando registrados, terão validade nacional e habilitarão ao prosseguimento de estudos na educação superior.

Parágrafo único. Os cursos de educação profissional técnica de nível médio, nas formas articulada concomitante e subsequente, quando estruturados e organizados em etapas com terminalidade, possibilitarão a obtenção de certificados de qualificação para o trabalho após a conclusão, com aproveitamento, de cada etapa que caracterize uma qualificação para o trabalho.

Na seção V, “da Educação de Jovens e Adultos”, mantém-se o dever do Estado quanto ao atendimento àqueles que não tiveram acesso ou continuidade de estudos no ensino fundamental e médio na idade própria, acrescentando o § 3º no art. 37, “A educação de jovens e adultos deverá articular-se, preferencialmente, com a educação profissional, na forma do regulamento.”

Finalmente, foi alterada a denominação do Capítulo III do Título V, para tratar “da Educação Profissional e Tecnológica”, bem como a redação dos dispositivos legais constantes dos Artigos 39 a 42 da LDBEN” (parecer CNE/CEB nº 11/2012).

Como legislação complementar tem-se Pareceres e Resoluções baixados pela Câmara de Educação Básica do Conselho Nacional de Educação que normatizaram as Diretrizes Curriculares Nacionais: organização, temáticas e carga horária para a Educação Básica (Parecer 7/2010 e pela Resolução 4/2010); organização, temáticas e carga horária para o Ensino Médio (Parecer 5/2011 e na Resolução 2/2012) e organização, temáticas e carga horária para a Educação Profissional (Parecer 11/2012).

O Plano Nacional de Educação (PNE), aprovado em 25 de junho de 2014, pela Lei nº 13.005/2014, traz as diretrizes, metas e estratégias para a educação brasileira que devem ser cumpridas pelos sistemas de ensino no período de 2014 a 2024, estabelecendo na Meta 11A o desafio de triplicar o número de matrículas na modalidade de educação profissional técnica de nível médio, computadas no Censo da Educação Básica de 2014, passando de 1.602.942 para 4.808.838 matrículas.

Já o Plano Estadual de Educação do Ceará para o decênio 2016 a 2026 compromete-se, na meta 11, em assegurar 30% das matrículas de Ensino Médio articuladas à Educação Profissional e Técnica, até 2024. Essa meta respalda a ação da FUNECE/UNEP que, em regime de colaboração com a Secretaria de Educação do Ceará - SEDUC, passa a ofertar o MEDIOTEC.

Nesse contexto, o MEC sendo responsável pela indução de políticas educacionais, entre elas as da Educação Profissional, reforça a implementação da ação denominada MedioTec, com o propósito de ofertar educação profissional técnico de nível médio articulada (LDB/1996, art. 36-B, Inciso I), de forma concomitante ao Ensino Médio (LDB/1996, art. 36-C, Inciso II) destinada aos alunos que estejam cursando esta etapa da Educação Básica.

O MedioTec é uma ação do Pronatec¹ que antecede a reforma do ensino médio e que tem como objetivo *expandir, interiorizar e democratizar a oferta de cursos técnicos e profissionais de nível médio*, reafirmando-se como mais uma alternativa de vida para o jovem do século XXI, tão sujeito a riscos sociais.

O MedioTec é destinado aos alunos regularmente matriculados no ensino médio das redes públicas de educação, socialmente vulneráveis, de maneira a promover-lhes uma formação técnica concomitante à formação regular, ampliando suas chances de inserção profissional e social, quando da conclusão da etapa regular de educação básica.

O Programa MedioTec estimula parcerias entre as instituições ofertantes de ensino médio regular e de educação profissional, com o setor produtivo da Região, para que os estudantes sejam absorvidos, a priori, na condição de aprendizes ou estagiários durante a realização do curso e, posteriormente, possam assumir postos de trabalho, possibilitando ao estudante do ensino médio a inserção no mundo do trabalho e renda, após a sua conclusão.

O Curso em Comércio que será desenvolvido pelo Programa MedioTec no Ceará, sob a responsabilidade da FUNECE/UNEP, em parceria com a SEDUC, contemplará os municípios de Boa Viagem, Brejo Santo, Campos Sales, Canindé, Granja, Ipaumirim, Juazeiro do Norte, Maracanaú, Missão Velha, Pentecoste, Piquet Carneiro, Quixadá, São Benedito que possuem grandes potencialidades na área do terceiro setor (comércio e serviços), como por exemplo: agricultura, indústria, turismo, comércio.

O setor terciário nacional que compreende as atividades de comércio e serviços proporciona desenvolvimento socioeconômico pela geração de emprego e distribuição de renda, uma vez que de acordo com a Confederação Nacional do Comércio - CNC (2008), no Brasil a evolução da participação na População Economicamente Ativa – PEA se elevou de 38% em 1970 para 58% em 2005, com um incremento de 57% no PIB brasileiro. Nessa perspectiva, é importante considerar este segmento sob quatro prismas diferentes: o mercado, que necessita de profissionais qualificados, o Estado, que tem obrigação de formar e ofertar esta mão-de-obra, o aluno, que participa como agente principal e sujeito deste processo e a sociedade, como beneficiária final dos fatores de produção.

Nesse contexto, trazendo este olhar para o Ceará verifica-se que o Estado atravessa um momento econômico e social com boas perspectivas, onde indicadores apontam para o crescimento na quantidade de pessoal trabalhando no comércio e por isso a busca por profissionais qualificados, de acordo com os números apresentados no quadro a seguir, extraído da Pesquisa Anual de Comércio de 2011, do IBGE. Segundo o Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará – Ipece a economia cearense é a terceira mais forte do Nordeste, sua participação no Produto

¹ Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego

Interno Bruto (PIB) regional é de 14,5%, atrás dos estados da Bahia (31,5%) e Pernambuco (17,9%). Para o PIB nacional, o Ceará contribui com 1,9%. O PIB per capita cearense é de 6.149 reais. A composição do PIB estadual, conforme os setores da economia são: Agropecuária: 6,2%, Indústria: 23,6% e Serviços: 70,2%.

Dentre as atividades que compõem o Setor Serviços, o maior destaque cabe ao Comércio, que participa com 15,43%; a Administração Pública, ainda tem papel relevante na composição dos Serviços, com 21,32%; Atividades Imobiliárias (7,72%); Intermediação Financeira (5,69%); Transportes e Correios (3,93%); e Alojamento e Alimentação (2,47%), para destacar as atividades mais tradicionais dos Serviços.

Já as atividades ditas modernas, serviços prestados às empresas e serviços de informação, participam com 3,61% e 2,05%, respectivamente. Em termos de crescimento, os serviços acumularam uma taxa de 36,9% de 2002 a 2009 ou 4,0% em média anual. O Comércio acumulou um crescimento de 65,1% ou 6,5%, em média anual, no período de 2002-2009. Diante deste cenário o egresso do curso Técnico em Comércio deverá dispor de competência para atuar em várias áreas do setor serviços.

O setor tem sido embalado pelo dinamismo do mercado interno, por meio do crescimento do emprego e pela expansão da massa salarial. As duas principais determinantes do setor, renda e crédito, continuam crescendo. Pode-se inferir que o volume de crédito aumentou 18%, atingindo mais da metade do PIB (50,6%). Ao mesmo tempo, a massa de rendimentos dos ocupados, nas regiões metropolitanas, teve acréscimo real de 2,5%. O aumento do salário mínimo, os reajustes dos pisos regionais, os programas de transferências de renda e o crescimento do volume de crédito continuam contribuindo para a melhoria dos resultados do setor.

Com o processo de globalização, iniciado no século XX, o setor terciário da economia (comércio e serviços) foi o que mais se desenvolveu no mundo. No Ceará não foi diferente, segundo o IBGE o volume de vendas do comércio varejista encerrou o primeiro semestre de 2012 com resultados superiores a igual período do ano passado. O varejo, de janeiro a junho de 2012, cresceu 9,1%, enquanto em 2011, nos mesmos meses, o aumento havia sido de 7,3%. Estes dados estão ancorados na realidade socioeconômica do estado do Ceará, que nos últimos anos apresentou um significativo crescimento, justificando, portanto, a grande demanda, por parte do mercado em relação ao profissional Técnico em Comércio.

Fazendo uma reflexão por parte do Estado, que é o grande fornecedor de mão de obra para o mercado, fica patente a sua conclusão quanto à oferta de técnicos preparados para suprir essa demanda reprimida. Os Cursos de MédioTéc são o grande sinalizador desta política, porém, conforme números apresentados anteriormente, o comércio está na vanguarda da captação de profissionais da área, que necessita de formação de mão-de-obra com qualificação para atender ao novo ciclo de desenvolvimento econômico e social que vem passando o estado do Ceará.

Nesse cenário, o profissional precisa cumprir duas exigências fundamentais: possuir uma sólida formação básica e uma excelente educação profissional. Por isso, a oferta do curso Técnico de Nível Médio em Comércio, precisa ser estimulada, pois ainda é muito tímida para as demandas do mercado.

O Técnico em Comércio é o profissional habilitado para atuar nas diversas áreas comerciais, tomando decisões que visem à solução de conflitos e que demandam ações empreendedoras e inovadoras por meio do conhecimento contextualizado sobre produtos, clientes, concorrência de mercado, vendas, comunicação interpessoal.

Visando responder as demandas por profissionais que atendam a necessidade do mundo do trabalho emergente no Estado e contribuir substancialmente, para a qualidade dos serviços oferecidos em nossa região, a FUNECE/UNEP/MÉDIO TEC, propõe-se a oferecer o Curso em Comércio, na forma concomitante com o ensino regular, por entender que estará contribuindo para a elevação das condições do exercício da cidadania e da qualidade dos serviços prestados à população nesta área da atividade econômica e administrativa.

OBJETIVOS DO MEDIOTEC

São objetivos do Programa MEDIOTEC

- a) Fortalecer as políticas de educação profissional mediante a convergência das ações de fomento e execução, de produção pedagógica e de assistência técnica, para a oferta da educação profissional técnica de nível médio articulada de forma concomitante com as redes de educação e com o setor produtivo.
- b) Formar técnicos de nível médio, comprometidos com o desenvolvimento socioeconômico da sua região para atuarem com competência, responsabilidade social e ética, em atividades que exijam formação técnica de nível médio, sem perder de vista a formação humana;

- c) Assegurar que o estudante oriundo de cursos técnicos esteja apto a se inserir no mundo do trabalho e renda;
- d) Contribuir para a formação dos estudantes, regularmente matriculados na rede estadual de ensino, oferecendo-lhes oportunidades para o ingresso na vida profissional em cursos técnicos concomitantes ao ensino médio;
- e) Introduzir os estudantes matriculados nos cursos profissionais técnicos de nível médio em inovações tecnológicas, ferramenta fundamental para o exercício profissional;
- f) Promover a formação da cidadania àqueles matriculados em cursos técnicos de nível médio com capacidades para enfrentar os desafios relativos às transformações sociais vivenciadas no século XXI, que se comprometam com a aplicação de tecnologias politicamente corretas, preservando o meio ambiente, valorizando a vida e promovendo o bem-estar da comunidade;
- g) Ser capaz de adaptar-se às mudanças sociais, buscando agregar conhecimentos, renovando-se para melhorar sua formação e, conseqüentemente, sua atuação;
- h) Promover a autonomia intelectual do estudante;
- i) Ser capaz de relacionar teoria e prática no exercício profissional;
- j) Compreender o conceito de sustentabilidade, reconhecendo sua importância para o equilíbrio econômico, social e ambiental;
- k) Estimular parcerias entre as instituições ofertantes de ensino profissional concomitante ao médio propedêutico, com o setor produtivo da região para que os estudantes sejam absorvidos, a priori, na condição de aprendizes ou estagiários.

OBJETIVO DO CURSO

Geral

O Técnico de Nível Médio em Comércio do MEDIOTEC, tem como objetivo formar profissionais-cidadãos empreendedores, competentes, com conhecimentos técnicos em comércio, eticamente responsáveis e comprometidos com o bem-estar da coletividade e que associem teoria e prática, com competência, fazendo uso das habilidades e atitudes compatíveis com a área de gestão e negócios.

Específicos

- Compreender a ética como conduta indispensável ao exercício profissional;
- Articular conhecimentos para encontrar soluções para os problemas;
- Relacionar a teoria à prática;
- Fazer pesquisa de mercado;
- Fazer planejamento e exercer controle sobre sua execução;
- Compreender os princípios básicos de empreendedorismo;
- Conhecer as bases da legislação comercial;
- Saber fazer cálculos de matemática financeira e comercial;
- Compreender o que é e como se faz controle de estoque, distribuição e manuseio das mercadorias;
- Aprender a utilizar a informática como ferramenta de trabalho;
- Compreender como funcionam as atividades de comprar e de vender, entendendo-as como a essência da atividade comercial.

FUNCIONAMENTO DO CURSO E OFERTA

O Curso Técnico de Nível Médio em Comércio está vinculado à FUNECE/UNEP e funcionará no período diurno e noturno e atenderá a 25 alunos por turma em cada um dos municípios: Boa Viagem (diurno), Brejo Santo (noturno), Campos Sales (noturno), Canindé (noturno), Granja (noturno), Ipaumirim (noturno), Juazeiro do Norte (noturno), Maracanaú (noturno), Missão Velha (noturno), Pentecoste (noturno), Piquet Carneiro (noturno), Quixadá (noturno) e São Benedito (diurno) .

REQUISITOS DE ACESSO

O acesso ao Curso em Regência é destinado aos alunos regularmente matriculados no ensino médio propedêutico da rede pública estadual, que devem atender os seguintes requisitos:

- a) Ser aluno regularmente matriculado no 2º ano de escolas estaduais de nível médio;
- b) Ter disponibilidade para cumprir, concomitantemente, o curso médio propedêutico e a formação profissional de nível técnico, passando do regime parcial de escola regular para ampliação da jornada escolar;
- c) Ter idade mínima de 16 anos completos, até a data referência do Censo Escolar;
- d) Apresentar, no ato da matrícula, todos os documentos exigidos: RG, CPF, Histórico Escolar do Ensino Médio, Declaração da escola de nível médio, atestando que o aluno está regularmente matriculado e frequentando.

Nesse sentido, o MEDIOTEC contribui com o processo de inclusão social e produtiva do estudante e gera oportunidades aos jovens com maior grau de vulnerabilidade, onde a prioridade deve ser dada aqueles de famílias beneficiárias do Programa Bolsa Família e/ou submetidos a outras vulnerabilidades e riscos sociais que vão além da pobreza.

O processo de seleção atenderá aos seguintes critérios:

- a) 10% a 20% das vagas preenchidas a partir da Assistência Social, mediante efetivação da matrícula voltada para jovens com deficiências e para aqueles em situação de vulnerabilidade e
- b) risco social, tais como: violência, medidas socioeducativas, em acolhimento institucional, dentre outras;
- c) 65% a 75% das vagas preenchidas a partir de uma lista por escola de alunos de famílias beneficiárias do Programa Bolsa Família matriculadas no Ensino Médio;
- d) 5% a 25% das vagas preenchidas, a partir de critérios estabelecidos pela Seduc.

Este processo de seleção assegura a focalização no público mais vulnerável a riscos sociais, ao mesmo tempo em que permite a utilização de outros critérios, como distorção idade-série, mérito e interesse do jovem na qualificação, de acordo com a realidade local. A seleção assim realizada visa permitir o acesso de jovens com diversas situações de vulnerabilidades, muitas vezes não identificadas na escola, como:

- Adolescentes e jovens em cumprimento de medidas socioeducativas;
- Famílias com presença de situação de trabalho infantil;
- Famílias com pessoas em situação de privação de liberdade;
- Famílias com crianças em situação de acolhimento provisório;
- População em situação de rua;
- Adolescentes e jovens no serviço de acolhimento e egressos;
- Indivíduos e famílias residentes em territórios de risco, em decorrência do tráfico de drogas;
- Indivíduos egressos do Sistema Penal;
- Pessoas retiradas do trabalho escravo;
- Mulheres vítimas de violência;
- Adolescentes vítimas de exploração sexual;

A seleção pode ainda ser definida por outros critérios próprios da instituição, desde que permita levar em consideração as especificidades locais que apenas esta e as escolas têm condições de conhecer e oferecer a melhor resposta.

PERFIL PROFISSIONAL DE CONCLUSÃO

O profissional Técnico em Comércio deverá estar apto a organizar e planejar vendas de produtos/serviços em estabelecimentos comerciais, visando conquistar os clientes em consonância com os objetivos da sua empresa.

Ao final do Curso Técnico em Comercio, os concludentes demonstrarão as seguintes competências e habilidades:

Competências

- Conhecer as formas contemporâneas de linguagem, com vistas ao exercício da cidadania e a preparação básica para o trabalho, incluindo a formação ética e o desenvolvimento da autonomia intelectual e do pensamento crítico;
- Compreender a sociedade, sua gênese e transformação e os múltiplos fatores que nela intervêm, como produtos da ação humana e do seu papel como agente social;
- Ler, articular e interpretar símbolos e códigos em diferentes linguagens e representações, estabelecendo estratégias de solução e articulando os conhecimentos das várias ciências e outros campos do saber;
- Compreender os fundamentos científico-tecnológicos dos processos produtivos, relacionando a teoria com a prática nas diversas áreas do saber;
- Praticar atividades de planejamento, de operação e de controle da comercialização de bens e serviços;
- Identificar e aplicar conhecimentos básicos em administração e gestão de empresas;
- Ter conhecimentos que permita planejar e realizar pesquisas de mercado;
- Demonstrar conhecimentos de noções dos custos dos produtos e/ou serviços, observando os parâmetros para negociação de compra e venda ou prestação dos serviços;
- Identificar e analisar variáveis econômicas, políticas e sociológicas e seus reflexos na atividade comercial;
- Identificar princípios básicos de empreendedorismo;
- Desenvolver visão de negócios;
- Demonstrar comportamento ético nas relações profissionais e comerciais;
- Desenvolver técnicas mercadológicas para atuação no mercado competitivo;
- Conhecer princípios gerais da legislação e dos procedimentos de importação e exportação;
- Conhecer as bases da legislação comercial;
- Aplicar cálculos de matemática financeira e comercial;
- Demonstrar conhecimento básico sobre controle de estoque, distribuição e manuseio das mercadorias.

Habilidades

- Aplicar conhecimentos básicos e saber utilizar ferramentas específicas da área de informática;
- Interpretar documentos oficiais e comerciais;
- Organizar vitrines e layout interno;
- Demonstrar habilidades, mínimas, para redigir documentos (ofícios, requerimentos, memorandos), além de aplicar os códigos de linguagem de forma correta;
- Identificar perfil profissional, valores e atributos pessoais para desempenho das atividades comerciais;
- Desenvolver o trabalho em equipe, cuidando para que as relações interpessoais, ocorram em clima de harmonia e respeito e que fomentem crescimento coletivo;
- Receber bem o cliente e encaminhar suas demandas;
- Realizar atividades de compra e venda de produtos e serviços.

ÁREAS DE ATUAÇÃO PROFISSIONAL

O Técnico em Comércio, no exercício pleno de suas atribuições, poderá ser dono do seu próprio negócio e atuar em instituições públicas, privadas e no comércio em geral, podendo exercer, entre outros, os seguintes cargos ou funções:

- Assistente em vendas;
- Auxiliar de compras;
- Coordenador de vendas e serviços;
- Supervisor de unidades varejistas;
- Coordenador da área mercadológica;
- Gerente do seu próprio negócio.

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

A Organização Curricular do Curso Técnico em Comércio foi organizado com disciplinas teóricas e práticas, e essas somam 25% do total de carga horária. Está estruturada em três semestres e sua essência está nos objetivos e no perfil profissional do egresso, considerando as competências e habilidades a serem desenvolvidas no mundo do trabalho pelo profissional certificado.

O Plano de Curso em Comércio do MedioTec foi elaborado em observância às seguintes legislações e normativas:

- a) Catálogo Nacional de Cursos Técnicos, que define carga horária de cada formação e sua área de conhecimento, sugere abordagens para os cursos, traça perfis de formação e apresenta campos de atuação profissional; Lei n. 9.394/1996, que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional;
- b) Lei nº 11.741/2008, que altera dispositivos da Lei no 9.394/1996, que estabelece as Diretrizes e Bases da Educação Nacional, para redimensionar, institucionalizar e integrar as ações da educação profissional técnica de nível médio, da educação de jovens e adultos e da educação profissional e tecnológica;
- c) Resolução CNE/CEB nº 03/2008, atualizada pelo Parecer CNE/CEB nº 03/2012, que dispõe sobre a instituição e implantação do Catálogo Nacional de Cursos Técnicos de Nível Médio;
- d) Resolução CNE/CEB nº 06/2012, que institui as novas Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio;
- e) Parecer CNE/CEB nº 11/2012, sobre as Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional Técnica de Nível Médio, bem como nas diretrizes definidas neste Plano de Curso.

A organização do curso está estruturada na matriz curricular constituída por uma base de conhecimentos científicos e tecnológicos de:

- a) **Formação Profissional**, organizada na indissociabilidade entre teoria e prática e integra disciplinas específica da área de Comércio, voltadas para identificar as potencialidades econômica e administrativa da região, com foco no empreendedorismo, cidadania e a ética profissional; e
- b) **Parte Prática** que integra disciplinas voltadas para uma maior compreensão das relações existentes no mundo do trabalho e para uma articulação entre esse, e os conhecimentos teóricos.

MATRIZ CURRICULAR

O Curso Técnico de Nível Médio em Comércio, desenvolvido por meio do Programa MEDIOTEC, está organizado em três semestres, com uma carga-horária de 800 horas distribuídas entre disciplinas teóricas e práticas.

As PCC serão desenvolvidas indissociavelmente das disciplinas teóricas, e serão vivenciadas em salas de aula, lojas comerciais, empresas ou outros espaços de aprendizagem. Para orientar os estudantes nesse componente curricular os professores poderão realizar palestras, simpósios, seminários, discussão de temas ligados à área profissional, dentre outros. Quanto à elaboração do TCC - Projeto de Negócio/Vida será desenvolvido sob a orientação de professores e iniciada, a consolidação escrita, no terceiro semestre, já que os estudos teóricos ocorrerão durante todo o curso.

MATRIZ CURRICULAR PARA FORMAÇÃO PROFISSIONAL TÉCNICA DE NÍVEL MÉDIO EM COMÉRCIO

Disciplinas	(*) Semestres/Carga Horária – Teórica e Prática (PCC)									C/H Total no semestre
	SEM I			SEM II			Sem III			
	Nº S	T		Nº S	T		Nº S	T		
		Teor	PCC		Teor	PCC		Teor	PCC	
Ética Profissional e Cidadania.	1	20	0							280
Informática Básica	3	40	20							
Administração Básica	2	30	10							
Organização, Sistema e Métodos	2	20	20							
Gestão de Pessoas	2	30	10							
Matemática comercial e financeira	2	30	10							
Fundamentos da Contabilidade	2	40	0							
Custos e formação de Preços				2	40	0				280
Noções de Economia				2	40	0				
Fundamentos do Direito Empresarial				2	40	0				
Gestão de Compra e Suprimentos				2	30	10				
Logística de Distribuição				2	30	10				
Comercio Exterior				2	30	10				
Gestão em Serviços				2	20	20				
Gestão em Marketing							2	20	20	240
Gestão da Qualidade							2	30	10	
Gestão em Vendas							2	20	20	
Gestão Socioambiental							1	20	0	
Empreendedorismo							2	30	10	
Plano de Negócio (TCC)							3	40	20	
TOTAL	14	210	70	14	230	50	12	160	80	800

(*)Nº S – Número de Semanas T - Carga horária total no semestre Teor – horas teóricas

PCC – horas práticas como componente curricular.

QUADRO RESUMO DE CARGA HORÁRIA TEÓRICAS E PRÁTICAS

Total de Carga Horária Teórica	Total de Carga Horária Prática	Total Geral
600h	200h	800h
% Carga Horária Prática		25%

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

A elaboração de um Plano de Negócio constituir-se-á como trabalho de conclusão de curso do Técnico de Nível Médio em Comércio. Nesse exercício de elaboração o aluno terá a oportunidade de analisar a viabilidade de abertura de uma empresa por meio do conhecimento adquirido ao longo do curso.

A elaboração do Trabalho Final exigirá que o aluno tenha desenvolvido, ao longo do curso, a habilidade de redigir e usar a linguagem técnica em comércio, assim como demonstrar competências para sistematizar ideias e propostas. Para realizar o Trabalho de Conclusão de Curso, o aluno deverá ter cumprido todas as disciplinas da matriz curricular com desempenho satisfatório e, no mínimo 75% de frequência, assim como seguir o sumário executivo do plano de negócio.

O Trabalho de Conclusão de Curso constitui-se em uma atividade técnica que propõe sistematizar o conhecimento do aluno.

Os objetivos do Trabalho de Conclusão de Curso MEDIOTEC em Comércio são:

- Iniciar o aluno na elaboração de um plano de negócio, compreendendo sua importância para a atividade profissional;
- Contribuir para a consolidação do conhecimento teórico-prático do aluno, adquirido ao longo do curso.
- Para que o estudante atinja aos objetivos previstos caberá ao professor orientador do componente Plano de Negócio:
- Orientar o aluno no desenvolvimento do Plano de Negócio;
- Definir o cronograma de orientação junto ao aluno, considerando as 20 horas de prática, fazendo cumprir os prazos;
- Emitir parecer com avaliação final ao término da elaboração do Plano de Negócio.

Para que os objetivos previstos sejam atingidos caberá ao estudante:

- Sistematizar os conhecimentos adquiridos ao longo do curso para instrumentalizar-se para elaborar seu Plano de Negócio;
- Cumprir as orientações dadas pelo professor;
- Cumprir o mínimo de 75% de frequência;
- Cumprir os prazos determinados pelo professor orientador;
- Apresentar seu trabalho em formato impresso;
- Defender o trabalho para a Banca constituída para este fim.

PRÁTICAS PEDAGÓGICAS

As práticas educativas a serem desenvolvidas estarão orientadas por princípios filosóficos, epistemológicos, pedagógicos e legais que subsidiam a organização curricular dos cursos Técnicos de Nível Médio concomitante, definidos pelo MEC.

Os principais pressupostos para a prática pedagógica são:

Protagonismo juvenil: O conceito de protagonismo no âmbito desta proposta compreende a participação ativa e construtiva do jovem na vida da escola. Portanto, o jovem como partícipe em todas as ações da escola e construtor do seu projeto de vida. Neste sentido, a equipe do Curso do Medio Tec e escola/curso - Comércio (coordenador, supervisor e professores) deve criar condições para que o jovem possa vivenciar e desenvolver suas competências: cognitiva (aprender a aprender); produtiva (aprender a fazer); relacional (aprender a conviver); e pessoal (aprender a ser), numa relação indissociável entre teoria e prática.

Formação continuada: a articulação com a educação regular, educação profissional e o protagonismo juvenil tornam a formação continuada, especialmente do professor, uma exigência ainda maior no Curso do Medio Tec. Isto implica numa disposição dos educadores para um processo contínuo de aperfeiçoamento profissional e de compromisso com o seu autodesenvolvimento.

Atitude empresarial: significa, essencialmente, o foco no alcance dos objetivos e resultados pactuados. O curso Técnico de Nível Médio – Medio Tec na dimensão profissional será eficiente nos processos, métodos e técnicas de ensino e aprendizagem, e eficaz nos resultados.

Corresponsabilidade: educadores, pais, alunos, UNEP/UECE, SEDUC e outros parceiros comprometidos com a qualidade do ensino e da aprendizagem, garantindo a eficiência nos processos e a eficácia nos resultados. A relação teoria prática na estrutura curricular do curso conduz a um fazer pedagógico no qual, atividades como: seminários, visitas técnicas, práticas laboratoriais e desenvolvimento de projetos, entre outros, estão presentes nos três semestres letivos.

Replicabilidade: A replicabilidade diz respeito à possibilidade de aplicação de uma dada solução de problemas a outras situações concretas, e a possibilidade de se adaptar a alternativa técnica a outras situações; diz respeito, portanto, a aplicação da Tecnologia Empresarial Sócio Educacional - TESE em outras iniciativas. A referida tecnologia social visa dar suporte para que a iniciativa modifique seus processos em prol da qualidade da prática educativa, priorizando essa vertente como um dos elementos estratégicos da gestão socialmente responsável.

PRÁTICAS COMO COMPONENTE CURRICULAR

As práticas como componente curricular integram este Plano de Curso e, por decisão do Conselho Estadual de Educação do Ceará substituem o Estágio. Estão orientadas por princípios pedagógicos e se realizarão sob a orientação dos professores das várias disciplinas que compõem a matriz curricular, de forma indissociável dos estudos teóricos. Assim, as práticas como componentes curriculares do Curso Técnico em Comércio – MedioTec ocorrerão de forma concomitante ao desenvolvimento das disciplinas propedêuticas ministradas na Escola de Nível Médio, ao longo dos três semestres letivos.

As atividades relacionadas à prática profissional serão supervisionadas pelo professor de cada disciplina e ocorrerão desde o início do curso técnico, sendo devidamente registradas no diário de classe como parte integrante da disciplina.

A FUNECE/UNEP garantirá a orientação e apoio ao estudante, por meio da equipe local formada por coordenador local e professores, sob o monitoramento do Coordenador Geral.

Para o desenvolvimento das práticas como componente curricular será celebrado um Termo de Compromisso entre a FUNECE/UNEP, instituições parceiras e o educando. A FUNECE/UNEP dará ao estudante as condições para o deslocamento, quando se fizer necessário.

A articulação com as empresas para a realização das práticas caberá às FUNECE/UNEP e coordenadores local e geral.

INDICADORES METODOLÓGICOS

Neste Plano de Curso, a metodologia é entendida como um conjunto de procedimentos didático-pedagógicos empregados para atingir os objetivos propostos.

Para a sua concretude, é recomendado considerar as características específicas do estudante da escola pública, seus interesses, condições de vida, e de trabalho, vulnerabilidades, além de observar os conhecimentos prévios, orientando-os na (re) construção dos conhecimentos escolares, imprescindível na formação profissional concomitante. Fazendo-se necessário também, reconhecer e respeitar identidades e diferenças e considerar os ritmos de aprendizagem e a subjetividade de cada aluno. Nesse sentido é recomendada a adoção de procedimentos didático-pedagógicos que possam auxiliar os estudantes nas suas construções intelectuais, tais como:

- Problematicar o conhecimento, buscando confirmação em diferentes fontes;
- Propiciar condições para que o aluno possa ser um agente ativo nos processos de ensino e de aprendizagem;
- Entender a totalidade como uma síntese das múltiplas relações que o homem estabelece na sociedade;
- Adotar a pesquisa como um princípio educativo;
- Adotar atitude inter e transdisciplinar nas práticas educativas;
- Contextualizar os conhecimentos sistematizados, valorizando as experiências dos alunos, sem perder de vista a (re) construção do saber escolar;
- Organizar um ambiente educativo que articule múltiplas atividades voltadas às diversas dimensões de formação dos jovens e adultos, favorecendo a transformação das informações em conhecimentos diante das situações reais de vida;
- Diagnosticar as necessidades de aprendizagem dos (as) estudantes, a partir do levantamento dos seus conhecimentos prévios;
- Elaborar materiais impressos a serem trabalhados em aulas expositivas dialogadas e atividades em grupo;
- Elaborar e executar o planejamento, registro, avaliação e análise das aulas realizadas;
- Elaborar projetos com objetivo de articular e inter-relacionar os saberes, tendo como princípios a contextualização, a trans e a interdisciplinaridade;
- Utilizar recursos tecnológicos para subsidiar as atividades pedagógicas;
- Sistematizar coletivos pedagógicos que possibilitem aos estudantes e professores refletir, repensar e tomar decisões referentes ao processo ensino-aprendizagem de forma significativa;
- Ministrar aulas interativas, por meio do desenvolvimento de projetos, seminários, debates, atividades individuais e outras atividades em grupo.

A adoção dos procedimentos acima citados para a realização do curso favorecerá a intermediação do docente no processo de aprendizagem, privilegiando situações ativo participativas, visando à socialização do saber, a construção e reconstrução coletiva de conhecimentos, ao desenvolvimento de níveis de competências mais complexas como a capacidade de análise, de síntese, de avaliação e resolução de problemas, bem como ao desenvolvimento de habilidades, valores e atitudes.

Na resolução de problemas, dar-se-á ênfase a situações diversificadas e similares às encontradas no contexto real de trabalho, o que possibilitará ainda o exercício da transversalidade pela abordagem integradora, contextualizada e interdisciplinar das questões a serem trabalhadas. Além desta estratégia, outras também serão contempladas como evidência das práticas, pelos alunos, que resultará no desenvolvimento de competências e habilidades previstas.

Como metodologia de trabalho serão realizadas, além das aulas, palestras, seminários, fóruns de debates, pesquisas de campo, estudo de caso, dramatizações, atividades laboratoriais, dinâmicas de grupo, oficinas, estudos por projeto.

A Pedagogia de Projetos será uma metodologia a ser vivenciada, levando os alunos, organizados em grupo, a explorar um conjunto de conteúdos em torno de um tema, previamente escolhido, para o domínio de competências/habilidades/atitudes.

Os temas para os projetos serão negociados com os alunos e, na ocasião, levantadas as reais necessidades da prática, as competências/habilidades/atitudes a serem trabalhadas e como se fará a articulação com os conhecimentos obtidos. Para realização desta metodologia, três fases não-estancas serão configuradas: problematização (problemas contextualizados aos temas em estudo), desenvolvimento (criação de situações de trabalho dentro e fora do espaço da sala de aula) e síntese (superação de convicções iniciais e construção de outras mais complexas, base de conhecimento para novas situações de aprendizagem).

A operacionalização do curso se dará em ambientes de aprendizagem convencionais de sala de aula, em laboratórios, em empresas e em outras organizações sociais que se fizerem necessárias à sua realização.

ACOMPANHAMENTO PSICOSSOCIAL E PEDAGÓGICO

O curso Técnico de Nível Médio em Comércio será mediado por acompanhamento psicossocial ao educando, com vistas a estimular sua permanência e êxito na formação técnica. Por se tratar de um público jovem (de 16 a 19 anos), é nesta fase que o indivíduo mais necessita de apoio para tomar importantes decisões sobre seu futuro. Os alunos frequentarão dois turnos de formação escolar – um na escola de ensino médio propedêutico, de responsabilidade da SEDUC; e outro em espaço para formulação técnica de nível médio, de responsabilidade da UNEP/FUNECE. O acréscimo de atividades e de carga horária, os conflitos da idade e as condições econômicas e sociais podem ser fatores contribuintes para a evasão desse aluno.

O acompanhamento psicossocial se dá mediante mapeamento da necessidade do atendimento especializado, preferencialmente aos educandos que se encontram em situações de vulnerabilidades, medidas socioeducativas, acolhimento institucional, entre outros. Dependendo dos casos, esse acompanhamento poderá ser estendido a família do educando.

Já o acompanhamento pedagógico consistirá no mapeamento das dificuldades de aprendizagem apresentadas por cada aluno para que o professor da disciplina e o coordenador local elaborem estratégias para o atendimento individualizado, tais como: momentos de estudo e reforço escolar.

Outro aspecto a ser considerado diz respeito ao monitoramento da frequência dos alunos às aulas, o que deve ser registrado a cada dois meses em relatório, prevenindo assim o abandono.

Do relatório constará o desempenho do aluno e o percentual de frequência, caracterizando-se como um registro quantitativo e qualitativo. O relatório terá como base os registros feitos nos diários de classe.

A dimensão pedagógica do acompanhamento aos alunos incluirá também a escola de ensino médio que o estudante do curso técnico frequenta. Como a certificação do curso técnico está condicionada à conclusão, com êxito, do ensino médio, uma ação articulada entre as equipes responsáveis pela oferta do curso técnico e a gestão das escolas de onde os alunos são provenientes, é imprescindível e condição necessária para o sucesso escolar.

Para que as ações ocorram de forma satisfatória faz-se necessário manter uma ação de apoio pedagógico aos docentes com formação continuada e planejamento didático.

O fato dos docentes serem selecionados por chamada pública e não pertencerem aos quadros efetivos das instituições públicas representa um fator crítico do sucesso da iniciativa. Por isso, ações de sensibilização, esclarecimentos, nivelamento de propósitos e outros aspectos relacionados aos cursos são imprescindíveis.

INTEGRAÇÃO CURRICULAR – TEORIA E PRÁTICA/ACOMPANHAMENTO

As atividades práticas estarão integradas aos conhecimentos teóricos, sendo o cumprimento da carga horária e desempenho satisfatório – presença e conhecimento - requisitos para aprovação e obtenção do Certificado.

O estudante aperfeiçoará, no exercício das atividades práticas, os domínios de aprendizagem essenciais ao exercício da profissão técnica de nível médio. O estudante cumprirá o componente curricular - PCC, ao longo do desenvolvimento de cada disciplina, uma vez que teoria e prática acontecerão de forma indissociável.

Um Termo de Compromisso assinado pelo estudante, professor e instituição parceira estabelecerá a responsabilidade de cada um, além do que se espera do estudante ao concluir a disciplina. Ao final o estudante apresentará um relatório de sua atuação, demonstrando suas aprendizagens.

A instituição que receber o estudante para a consecução das atividades práticas ou mesmo o professor que as conduzir na própria sala de aula preencherá um instrumental onde se registrará a frequência, o interesse, a desenvoltura, a responsabilidade, as atitudes e o desempenho do estudante no desenvolvimento das práticas. Registros que constarão do Diário de Classe e do Histórico Escolar. Será considerado apto aquele que conseguir resultado SATISFATÓRIO na avaliação e no mínimo 75% de frequência. A não aprovação no Ensino Médio inviabilizará a emissão do Certificado do MEDIO TEC.

As PCC poderão ser vivenciadas no FAZER cotidiano da sala de aula com aulas práticas e também em visita a feiras e eventos; visita a empresas comerciais. Tais visitas devem ser precedidas de uma agenda onde estará clara a atuação que se espera dos estudantes:

- Aplicar métodos de comercialização de bens e serviços;
- Comunicar previsões e demandas aos fornecedores;
- Efetuar controle quantitativo e qualitativo de produtos e procede a sua armazenagem no estabelecimento comercial;
- Operacionalizar planos de marketing e comunicação, logística, recursos humanos e comercialização.

Essas atividades visam consolidar as competências profissionais previstas neste Plano de Curso, proporcionando aos alunos condições de:

- Aplicar, em situação real, os conhecimentos adquiridos;
- Superar lacunas de aprendizagem, percebendo suas próprias deficiências para o aprimoramento profissional;
- Desenvolver uma atitude de trabalho sistematizado;
- Familiarizar-se com os procedimentos usuais, próprios do setor;
- Estimular a capacidade de observação, de análise e de síntese no contato direto com as tarefas próprias ao desempenho de sua futura ocupação;
- Incorporar uma postura focada em resultados através do desenvolvimento de soluções para situações problemas concretos observados nas instituições que serão campo de prática.

QUANDO AS ATIVIDADES PRÁTICAS OCORREREM EM INSTITUIÇÃO PARCEIRA CABERÁ A ESTA:

- Abrir suas dependências para receber os estudantes, oferecendo-lhe condições de observar/realizar as atividades próprias da profissão de aprendizagem social, profissional e cultural;
- Indicar funcionário de seu quadro de pessoal, com formação ou experiência profissional na área de conhecimento desenvolvida no curso, para orientar e supervisionar até 10 (dez) estudantes, simultaneamente;
- Preencher e assinar o instrumento de avaliação dos alunos, atestando sua frequência e desempenho.

MATERIAIS DIDÁTICO-PEDAGÓGICOS

O Curso oferecerá aos alunos materiais didático-pedagógicos necessários à sua formação, inclusive apostilas específicas elaboradas para cada disciplina.

O uso das tecnologias digitais de informação e comunicação (TDIC) também será incorporado como recurso didático nas disciplinas do curso. Repositórios de recursos didáticos disponibilizados pelos órgãos públicos podem ser considerados fontes de pesquisa e de apoio didático para professores e alunos, a exemplo do Portal PROEDU da SETEC/MEC, do Portal do Professor do MEC e do Portal Educapes, da CAPES.

CRITÉRIOS DE APROVEITAMENTO DE ESTUDO E CERTIFICAÇÃO POR COMPETÊNCIAS

No Curso Técnico de Nível Médio em Comércio, o aproveitamento de estudos e a certificação de competências adquiridos através de experiências vivenciadas previamente ao início do curso ocorrerão conforme descrito a seguir:

Aproveitamento de Competências - As competências anteriores adquiridas pelos alunos poderão ser avaliadas para aproveitamento de estudos, no todo ou em parte, nos termos da legislação vigente.

Os conhecimentos e experiências que poderão ser aproveitados no curso são aqueles adquiridos em:

- Cursos de qualificação profissional e etapas ou módulos de nível técnico concluído em outros cursos de educação profissional técnica de nível médio, mediante avaliação do aluno, se esses conhecimentos tiverem sido adquiridos em até 05 (cinco) anos;
- Cursos de formação inicial e continuada de trabalhadores, mediante avaliação do aluno;
- No trabalho ou por outros meios informais, mediante avaliação;
- Os reconhecidos em processos de certificação profissional.

Os conhecimentos e experiências desenvolvidos no Ensino Médio que poderão ser aproveitados são aqueles que constituem competências gerais para o conjunto da área, bem como os relacionados às competências requeridas em módulos intermediários de qualificação profissional, integrantes do itinerário da habilitação profissional. As competências adquiridas em qualificação profissional e etapas ou módulos de nível técnico concluídos em cursos de escolas devidamente autorizados, ou processos formais de certificação de competências, poderão ser aproveitadas, mediante comprovação e análise da adequação ao perfil profissional de conclusão pretendido.

As competências adquiridas em cursos de educação profissional de nível básico ou por outros meios informais poderão ser aproveitadas, mediante avaliação das competências do aluno. O aproveitamento, em qualquer condição, deverá ser requerido antes do início do desenvolvimento do Curso, em tempo hábil para deferimento pela UNEP e a devida análise por parte de quem caberá a avaliação de competências e a indicação de eventuais complementações.

Os que procedem à avaliação para aproveitamento de competências apresentarão relatório que será arquivado na pasta individual do aluno, juntamente com os documentos que instituirão esse processo e constarão da Escrituração Escolar.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM

Neste plano do Curso Técnico de Nível Médio em Comércio, na modalidade concomitante, considera-se a avaliação como um processo continua e cumulativo. Nesse processo, são assumidas as funções diagnóstica, formativa e somativa de forma integrada ao processo ensino-aprendizagem da dimensão profissional, as quais devem ser utilizadas como princípios orientadores para a tomada de consciência das dificuldades, conquistas e possibilidades dos estudantes. Igualmente, deve funcionar como instrumento colaborador na verificação da aprendizagem, levando em consideração o predomínio dos aspectos qualitativos sobre os quantitativos.

A proposta pedagógica do curso prevê atividades avaliativas que funcionem como instrumentos colaboradores na verificação da aprendizagem, contemplando os seguintes aspectos:

- Adoção de procedimentos de avaliação continua e cumulativa;
- Prevalência dos aspectos qualitativos sobre os quantitativos;
- Inclusão de atividades contextualizadas;
- Manutenção de diálogo permanente com o aluno;
- Consenso dos critérios de avaliação a serem adotados e cumprimento do estabelecido;
- Disponibilização de apoio pedagógico para aqueles que têm dificuldades;

- Adoção de estratégias e metas cognitivas como aspectos a serem considerados nas avaliações;
- Adoção de procedimentos didático-pedagógicos visando a melhoria contínua da aprendizagem;
- Discussão, em sala de aula, dos resultados obtidos pelos estudantes nas atividades desenvolvidas;
- Observação das características dos alunos, seus conhecimentos prévios integrando os aos saberes sistematizado do curso, consolidando o perfil do trabalhador cidadão, com vistas a (re) construção do saber escolar.

A avaliação do desempenho escolar é feita por disciplinas, considerando aspectos de assiduidade e aproveitamento. A assiduidade diz respeito à frequência as aulas teóricas e práticas, aos trabalhos, aos exercícios de aplicação e atividades práticas. O aproveitamento da disciplina é avaliado através de acompanhamento contínuo do aluno e dos resultados por ele obtidos nas atividades avaliativas.

Receberá Certificado o estudante que concluir o Ensino Médio e obtiver o mínimo de 75% de frequência e desempenho SATISFATÓRIO.

SEGUNDA PARTE

CARACTERIZAÇÃO DOS MUNICÍPIOS DE BOA VIAGEM, BREJO SANTO, CAMPOS SALES, CANINDÉ, CASCAVEL, GRANJA, IPAUMIRIM, JUAZEIRO DO NORTE, MARACANAÚ, MISSÃO VELHA, PENTECOSTE, PIQUET CARNEIRO, QUIXADÁ, SÃO BENEDITO E AS CONDIÇÕES LOCAIS DE OFERTA DO CURSO EM CADA MUNICÍPIO: ESTRUTURA FÍSICA – INSTALAÇÕES, EQUIPAMENTOS E BIBLIOTECA, PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO ADMINISTRATIVO

CARTOGRAFIA DA OFERTA DO CURSO TÉCNICO EM COMÉRCIO

O curso técnico em Comércio será ofertado em 14 municípios, a saber: Boa Viagem, Brejo Santo, Campos Sales, Canindé, Cascavel, Granja, Ipumirim, Juazeiro do Norte, Maracanaú, Missão Velha, Pentecoste, Piquet Carneiro, Quixadá e São Benedito.

De acordo com o mapa da divisão do estado em regiões de planejamento, Maracanaú e Cascavel compõem a região denominada Grande Fortaleza, Cascavel situa-se no litoral nordeste do estado e Maracanaú na região metropolitana de Fortaleza. Na região do sertão de Canindé estão localizados os municípios de Boa Viagem e Canindé; no sertão central temos as cidades de Piquet Carneiro e Quixadá. Granja se localiza no noroeste do estado, na região do litoral norte. Pentecoste está situada no Vale do Curu, região do litoral leste. São Benedito é um município da região da serra de Ibiapaba no oeste do estado. Na região centro-sul, localiza-se o município de Ipumirim. Brejo Santo é município limítrofe a Missão Velha e este faz fronteira com Juazeiro do Norte que, igualmente a Campos Sales, localizam-se na região do Cariri.

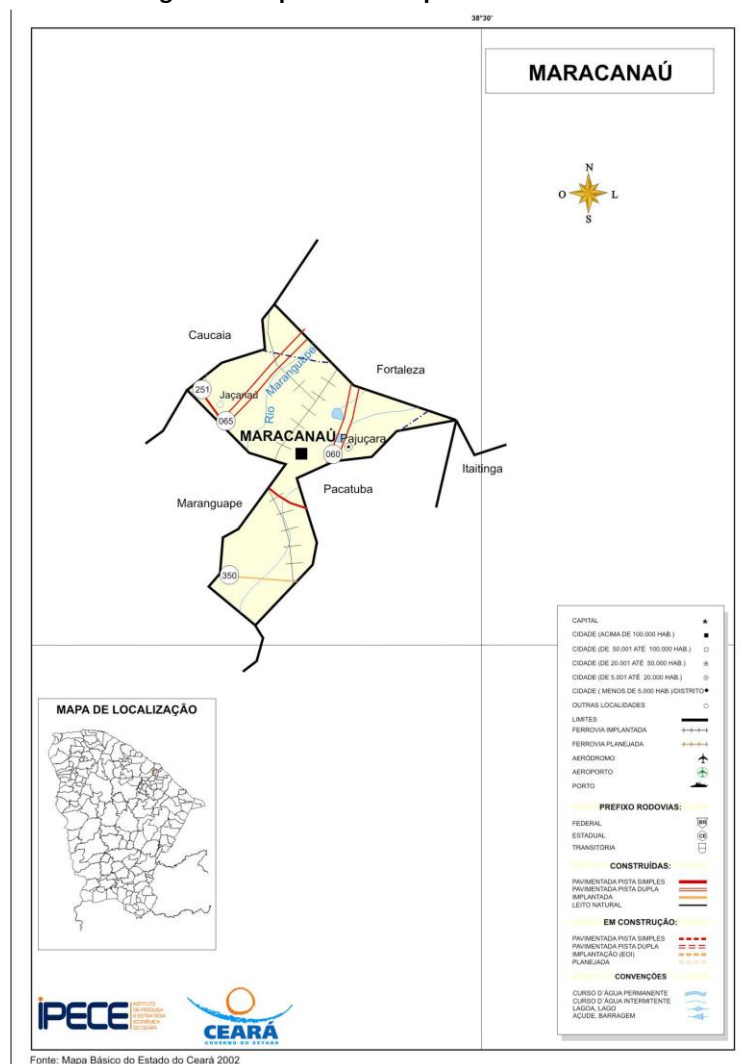
Figura 1. Mapa das Regiões de Planejamento do Estado do Ceará



Fonte: www.ipece.ce.gov.br

O município de Maracanaú² situa-se no nordeste do estado, na região metropolitana de Fortaleza a uma distância de 22 km. O topônimo Maracanaú é de origem tupi e significa lagoa onde as maracanãs bebem. Os primeiros colonizadores chegaram no início do século XVII. A partir de 1870, o povoamento cresceu às margens da lagoa de Maracanaú e posteriormente das lagoas de Jaçanaú de Pajuçara. O povoado tornou-se Vila do Santo Antônio do Pitaguary em 1882 e, em 1906, foi anexado como distrito de Maranguape. Os primeiros movimentos pela emancipação começaram em 1953, protagonizados pelos tenentes Mário de Paula Lima e Raimundo de Paula Lima. Em 1962, tendo à frente o Padre José Holanda do Vale, ocorreu a emancipação de Maracanaú. Contudo, com o golpe civil-militar de 1964, todos os municípios criados em 1962 voltaram a ser distritos. Maracanaú finalmente conseguiu sua autonomia administrativa em 1983 através da Lei Estadual Nº 10.811.

Figura 2. Mapa do Município de Maracanaú



Fonte: www.ipece.ce.gov.br

Dados do Censo Populacional de 2010 mostram que o município tinha 209.057 habitantes, ocupando a 4ª posição entre os 184 municípios do estado do Ceará e o 124º se ranqueado nacionalmente. Sua densidade demográfica era de 1.960,25 habitantes/km², sendo o segundo município mais povoado do estado e o 58º em relação ao país. A taxa de mortalidade infantil é de 10,70 para cada 1000 nascidos vivos para o ano de 2015.

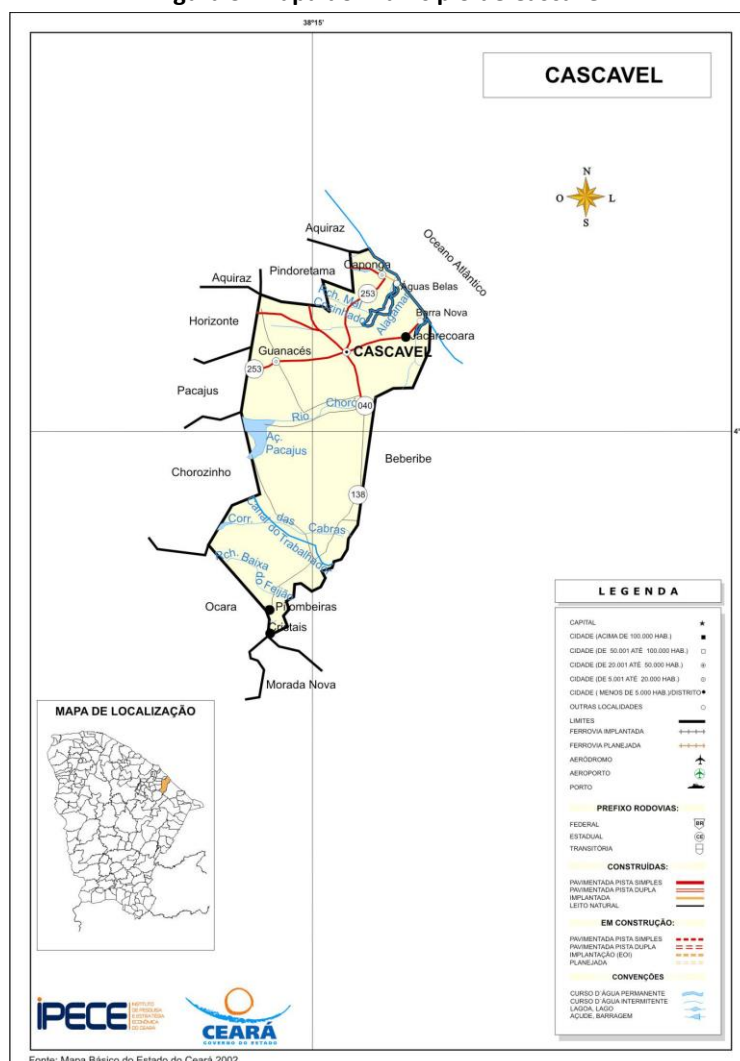
Segundo dados do Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará (IPECE) e do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), o Índice de Desenvolvimento Municipal (IDM) de Maracanaú era de 53,53, ocupando a 7ª posição no ranking estadual em 2012, o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), para o ano de 2010 era de 0,686, o 6º do estado.

² <http://www.maracanau.ce.gov.br>

O município de Cascavel³ localiza-se no litoral nordeste do estado, a 62 km da capital Fortaleza e, assim como Maracanaú, compõe a região da Grande Fortaleza. A cidade formou-se às margens dos rios Choró e Piranji que eram habitadas por diversas etnias indígenas, dentre elas, os Potiguaras, os Jenipapo-Canindé, os Anacé e Jaguaribaras. Com a atividade das charqueadas, destaca-se como um entreposto comercial e de hospedagem entre Fortaleza, Aquiraz e Aracati, bem como produtora de cana-de-açúcar devido ao solo propício da região. Tornou-se distrito de Aquiraz em 1832, sendo elevado à categoria de cidade um ano mais tarde pelo Ato Provincial Nº 2039. O centro urbano e comercial se desenvolveu em torno da capela de Nossa Senhora do Ó, das fazendas de cana-de-açúcar e do comércio (Feira de São Bento).

No último Censo, o município tinha 66.142 habitantes sendo o 19º mais populoso do Ceará. Sua densidade demográfica é de 78.99 habitantes/Km², colocando-o na posição 36ª em relação aos demais municípios do estado. A taxa de mortalidade infantil é de 9,46 para cada 1000 nascidos vivos para o ano de 2015, sendo a 2ª menor taxa entre os municípios ofertantes.

Figura 3. Mapa do Município de Cascavel



Fonte: www.ipece.ce.gov.br

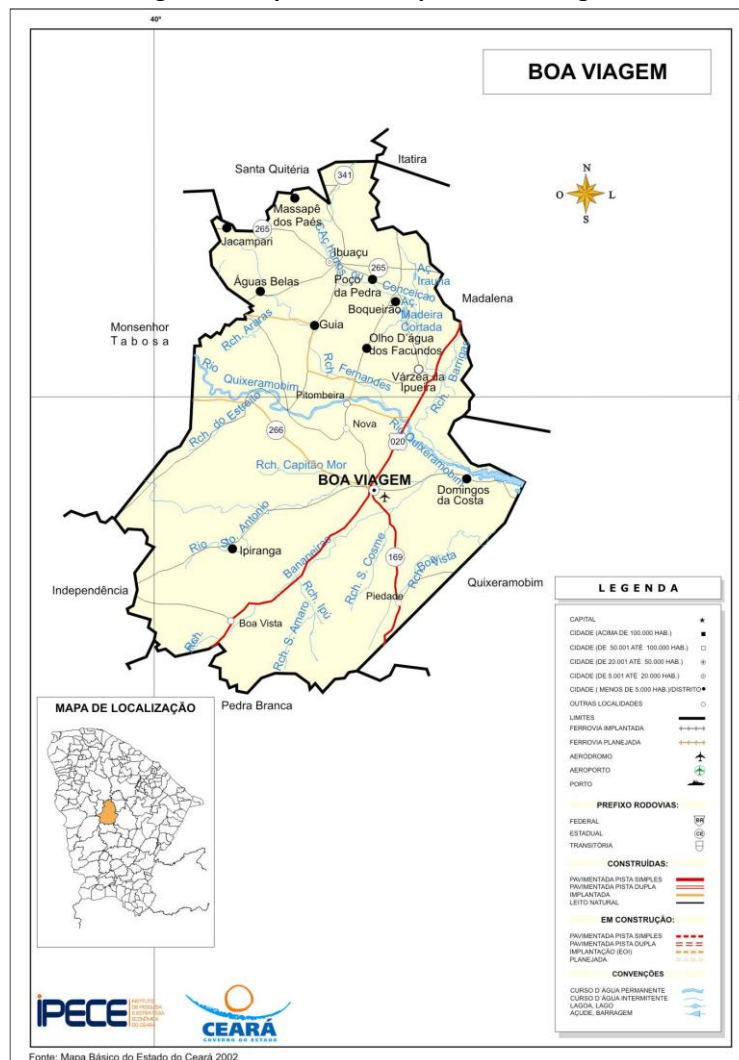
O município de Boa Viagem⁴ localiza-se no centro-oeste cearense a uma distância de 105 km de Canindé e 215 km de Fortaleza. O povoado era chamado de *Cavalo Morto* tornando-se distrito de Quixeramobim em 1862 com o nome de Boa Viagem. Foi elevada à condição de vila em 1864, contudo, em 1931 foi novamente rebaixada a distrito de Quixeramobim, tornando-se autônoma em 1938.

³ www.cascavel.ce.gov.br

⁴ www.boaviagem.ce.gov.br

Segundo dados do último Censo, a cidade possuía 52.498 habitantes, sendo o 31º em relação ao Ceará. A densidade demográfica do município é de 18,51 habitantes/km², sendo o 156º no ranqueamento estadual e 3384º no nacional.

Figura 4. Mapa do Município de Boa Viagem



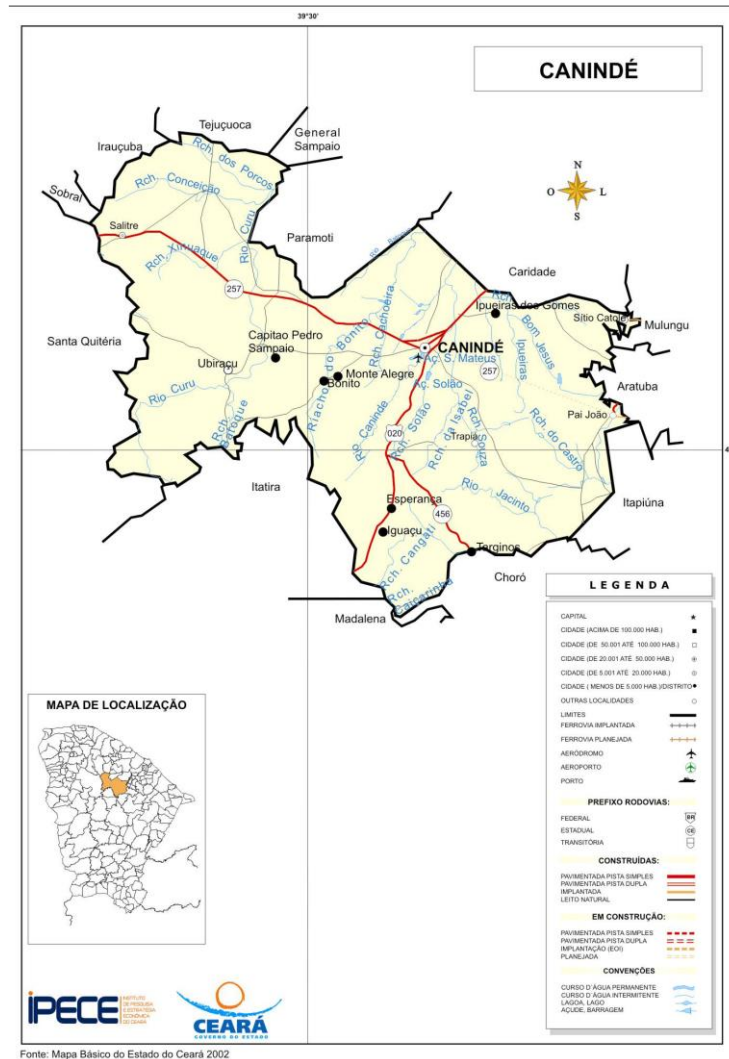
Fonte: www.ipece.ce.gov.br

Também situada na região centro-oeste, Canindé⁵ nomeia a região de planejamento onde se localiza, com uma distância de 118 km até a Capital. A localidade tornou-se distrito de Quixeramobim em 1817 com o nome de São Francisco das Chagas de Canindé e tornou-se uma vila em 1846. Em 1914 foi elevada à categoria de cidade com o nome Canindé. A palavra Canindé vem do tupi-guarani *kanyndé*, o povoamento surgiu as margens do rio Curu e Choró e seus afluentes habitados por índios de origem Tapuia. Os portugueses chegaram a região a partir do século XVII, através da concessão de sesmarias no intuito de colonizar a região e, já no século XVIII, estabeleceram-se as margens do rio Canindé.

O Censo de 2010 informava que o município possuía 74.473 habitantes, o 11º mais populoso do Ceará. A população relativa do município é de 23,14 habitantes/ km², dos 184 municípios cearenses é o 137º em densidade demográfica. A taxa de mortalidade infantil é de 14,69 para cada 1000 nascidos vivos em dados de 2015 da secretaria de saúde do estado.

⁵ <http://caninde.ce.gov.br>

Figura 5. Mapa do Município de Canindé



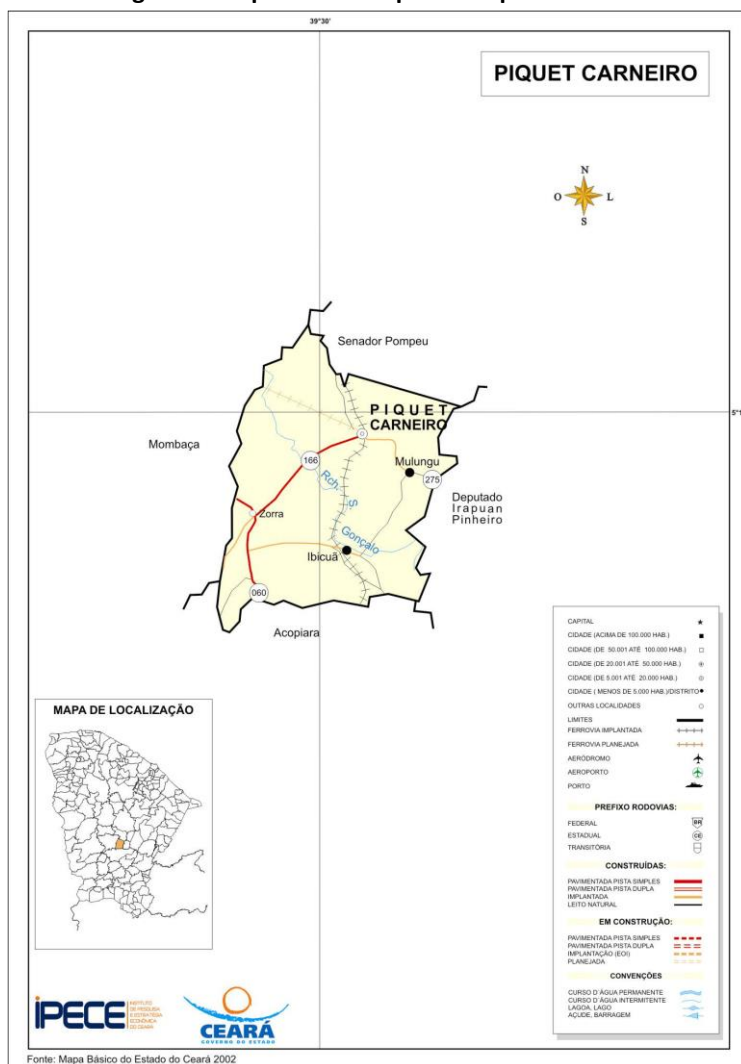
Fonte: www.ipece.ce.gov.br

Localizado no centro do estado, na região denominada Sertão Central, Piquet Carneiro⁶ fica a uma distância de 311 Km de Fortaleza. Seu nome trata-se de uma homenagem ao Engenheiro Bernard Piquet Carneiro, Diretor da Rede de Viação Cearense que chefiou a comissão encarregada de concluir o açude Cedro em Quixadá e construir outros açudes no Ceará. Inicialmente o povoado se chamava Girau ou Jirau, quando em 1938 passou a ser denominado Piquet Carneiro figurando como distrito do município de Senador Pompeu. A cidade se tornou autônoma em 1957 pela lei Nº 3685.

O município tinha 15.467 habitantes segundo o último Censo realizado em 2010, no âmbito estadual, é 125º município em relação a população absoluta. A densidade demográfica é de 26,31 habitantes/km², colocando-o na posição 124 quando ranqueado aos outros municípios do Ceará. A taxa de mortalidade infantil é de 6,45 para cada 1000 nascidos vivos segundo dados de 2014 da secretaria de saúde do Ceará.

⁶ <http://www.piquetcarneiro.ce.gov.br/>

Figura 6. Mapa do Município de Piquet Carneiro



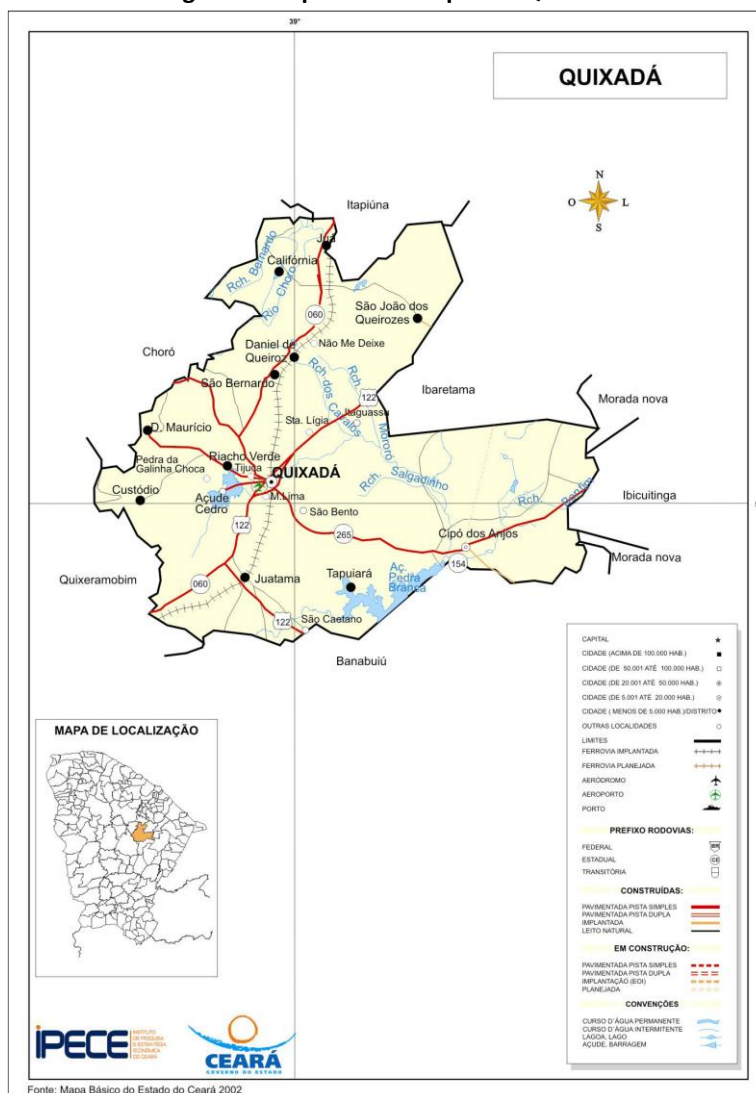
Fonte: www.ipece.ce.gov.br

Quixadá⁷ é a cidade mais populosa da região do sertão central e a 10ª do estado, com uma população absoluta de 80.604 habitantes e a relativa de 39,91 habitantes/km² segundo dados do censo de 2010. Situa-se a uma distância de 168 km da capital e de 152 de Piquet Carneiro, o outro município ofertante da região. É o município com maior oferta de ensino superior da região, no ano de 2014 contava com seis instituições de ensino superior, dentre elas, campus da Universidade Federal do Ceará (UFC) e da Universidade Estadual do Ceará (UECE).

A colonização da região de Quixadá se deu através do rio Jaguaribe, com objetivo de ampliar as terras para a pecuária, atividade que praticamente exterminou a população nativa. Já no século XIX, a partir da implementação da estrada de ferro que ligava Cariri à Fortaleza e da produção de algodão, Quixadá passou por um grande desenvolvimento urbano. Inicialmente tornou-se distrito de Quixeramobim, sendo elevado à vila em 1870 e à cidade em 1889.

⁷ www.quixada.ce.gov.br

Figura 7. Mapa do Município de Quixadá

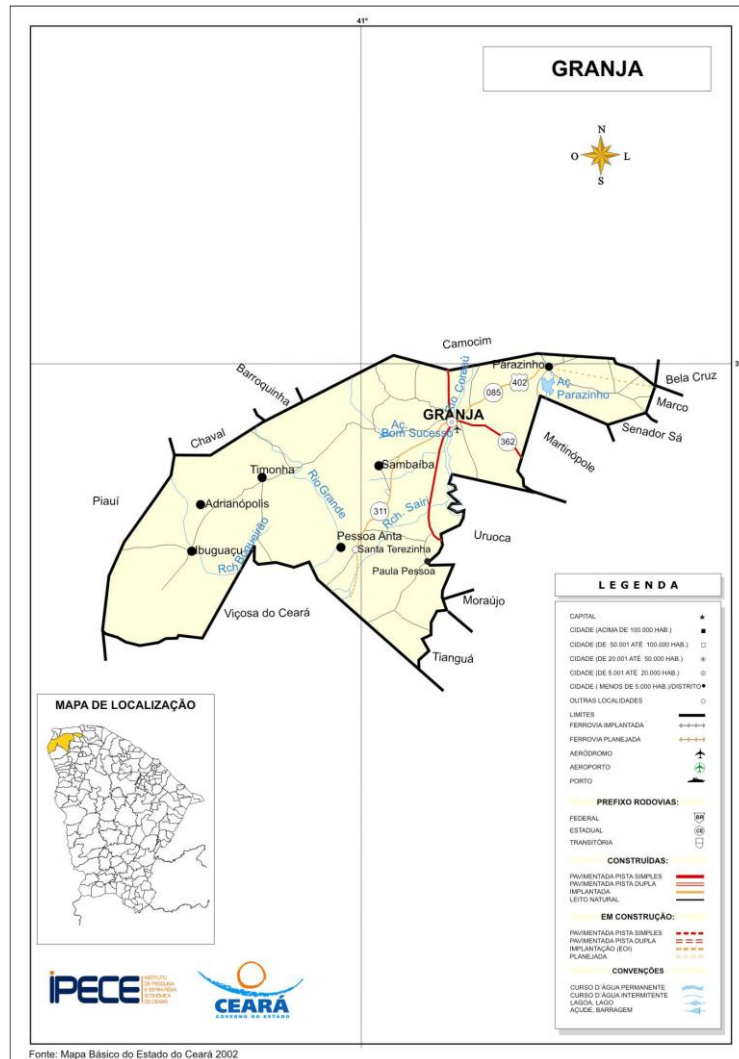


Fonte: www.ipece.ce.gov.br

O município de Granja⁸ situa-se no noroeste do Ceará, na região do litoral norte, distante 300 km da capital Fortaleza. Granja foi elevado à categoria de cidade em 1854, de acordo com os dados do censo de 2010, o município possuía 52.645 habitantes, sendo o 30º mais populoso do Ceará. Em relação à densidade demográfica, o município fica na posição 149, com um índice 19,52 habitantes/km². A taxa de mortalidade infantil, aferida em 2015, era de 18,43 para cada 1000 nascidos vivos.

⁸ <http://www.cidades.ibge.gov.br>

Figura 8. Mapa do Município de Granja



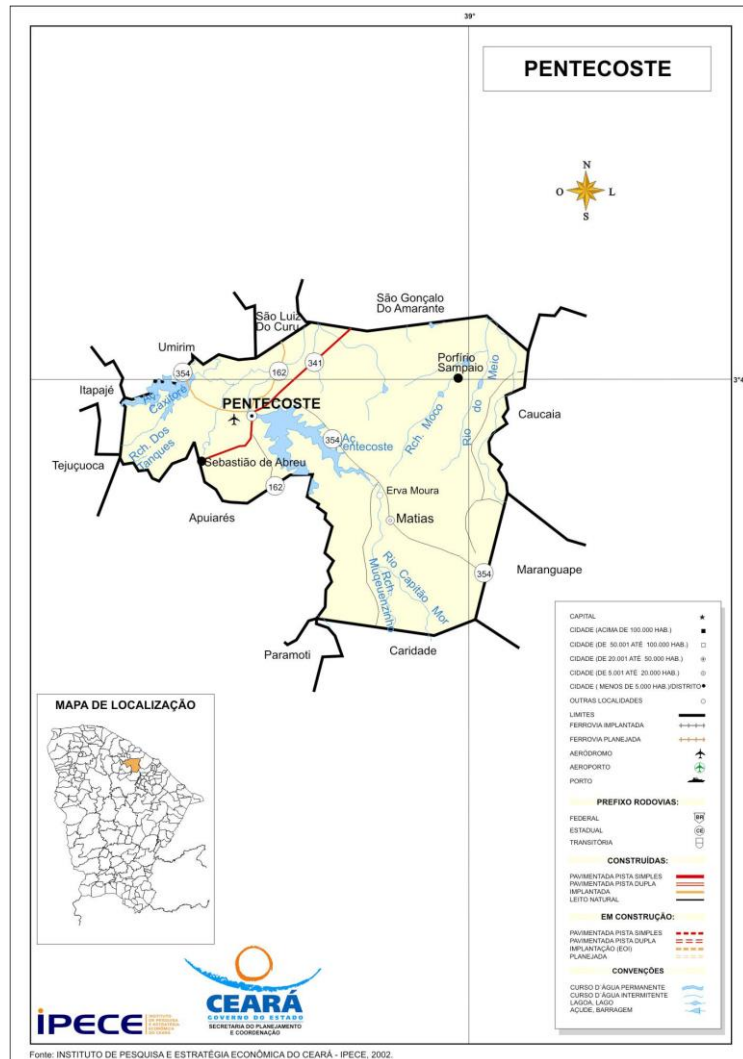
Fonte: www.ipece.ce.gov.br

O município de Pentecoste⁹ situa-se a uma distância de 89 km de Fortaleza, na região do Vale do Curu, norte do estado. Inicialmente chamado de Conceição da Barra ou Barra da Conceição, suas origens datam do século XIX. Pentecoste tornou-se município em 1938 através do Decreto Lei Nº. 448.

Segundo o último censo, o município possuía 35.400 habitantes, o 51º mais populoso do Ceará. A densidade demográfica é de 25,68 habitantes/ km² e a taxa de mortalidade infantil é de 13,94 para cada 1000 nascidos vivos em dados de 2015.

⁹ www.ipece.ce.gov.br

Figura 9. Mapa do Município de Pentecoste

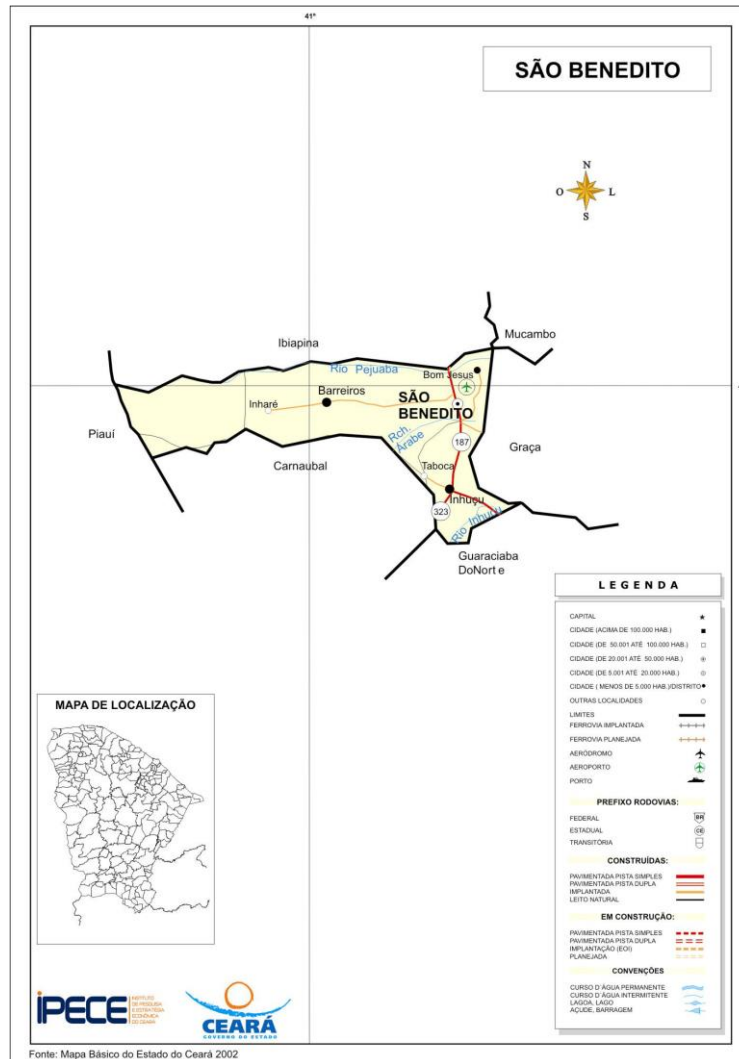


Fonte: www.ipece.ce.gov.br

São Benedito¹⁰ localiza-se no noroeste do Ceará, na região da Serra de Ibiapaba a uma distância de 319 km de Fortaleza. Inicialmente distrito de Viçosa do Ceará, tornou-se autônomo em 1973. Em 2010, a população era de 44.178 habitantes, ocupando a 39ª posição em relação ao estado. A população relativa do município é de 130,61 habitantes/km², o 14º município mais povoado do Ceará. A taxa de mortalidade infantil é de 15,52 por mil nascidos vivos, um pouco acima da média estadual de 12,22.

¹⁰ www.saobenedito.ce.gov.br

Figura 10. Mapa do Município de São Benedito

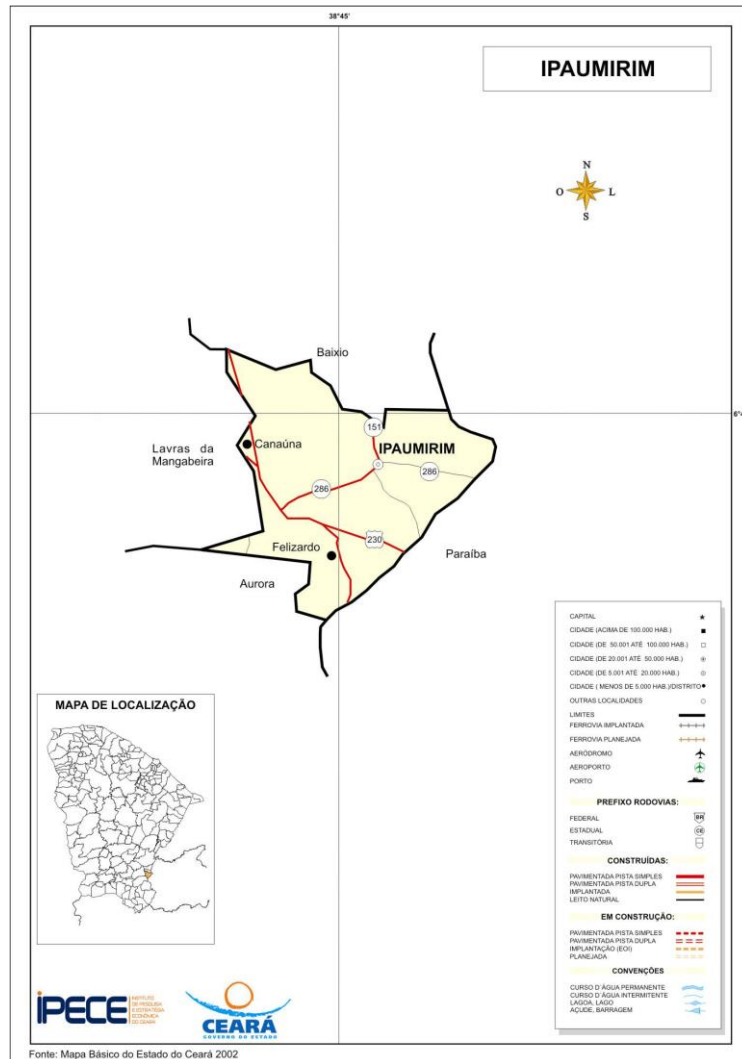


Fonte: www.ipece.ce.gov.br

Localizado no sudeste cearense, na região centro-sul, Ipaumirim¹¹ fica a 420km de Fortaleza e faz fronteira com o Estado da Paraíba. Em 2010, sua população era de 12.009 habitantes e a densidade demográfica era de 43,86 habitantes/km². Inicialmente a região era chamado de Unha de Gato, depois Alagoinha e, a partir de 1943, Ipaumirim. O nome é de origem tupi-guarani e significa *lagoa pequena* ou *alagoinha*. O território era habitado pelos índios Cariry, primeiramente foi colonizado a partir da pecuária a partir do XVIII. A taxa de mortalidade infantil no ano de 2015 era de 23,81, muito acima da média estadual de 12,22 para o mesmo ano.

¹¹ www.ipaumirim.ce.gov.br

Figura 11. Mapa do Município de Ipaumirim



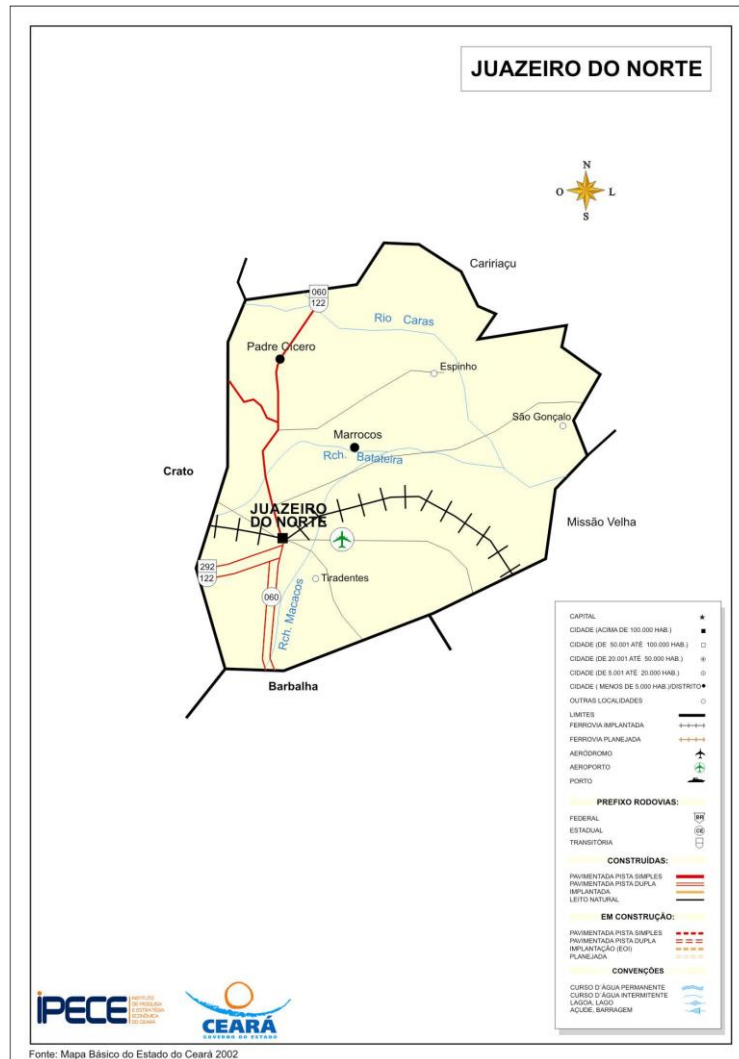
Fonte: www.ipece.ce.gov.br

O município de Juazeiro do Norte¹² situa-se no sul do Ceará e junto a Crato e Barbalha são as principais cidades da região do Cariri. Distante 530 km da capital Fortaleza, inicialmente denominada de Tabuleiro Grande era distrito de Crato. Desde o início do século XX buscava emancipar-se, movimento que ganhou maior repercussão após a fundação do jornal *O Rebate* pelos padres Alencar Peixoto e José Marrocos. Em julho de 1911 é elevado à condição de cidade através da Lei Nº 1.028, passando a se chamar *Joazeiro* em referência a uma árvore típica da região. O desenvolvimento da cidade está ligado à religiosidade, devido à figura de Padre Cícero Romão. O município é um importante polo cultural e comercial, atualmente é um dos principais ofertantes de ensino superior do interior cearense e nordestino.

Dados do Censo Populacional de 2010 mostram que o município tinha 249.939 habitantes e sua densidade demográfica era de 1004,45 habitantes/km², situando-o como o 3º mais populoso do estado do Ceará. A taxa de mortalidade infantil é de 14,47 para cada 1000 nascidos vivos para o ano de 2014.

¹² <http://www.cidades.ibge.gov.br>

Figura 12. Mapa do Município de Juazeiro do Norte



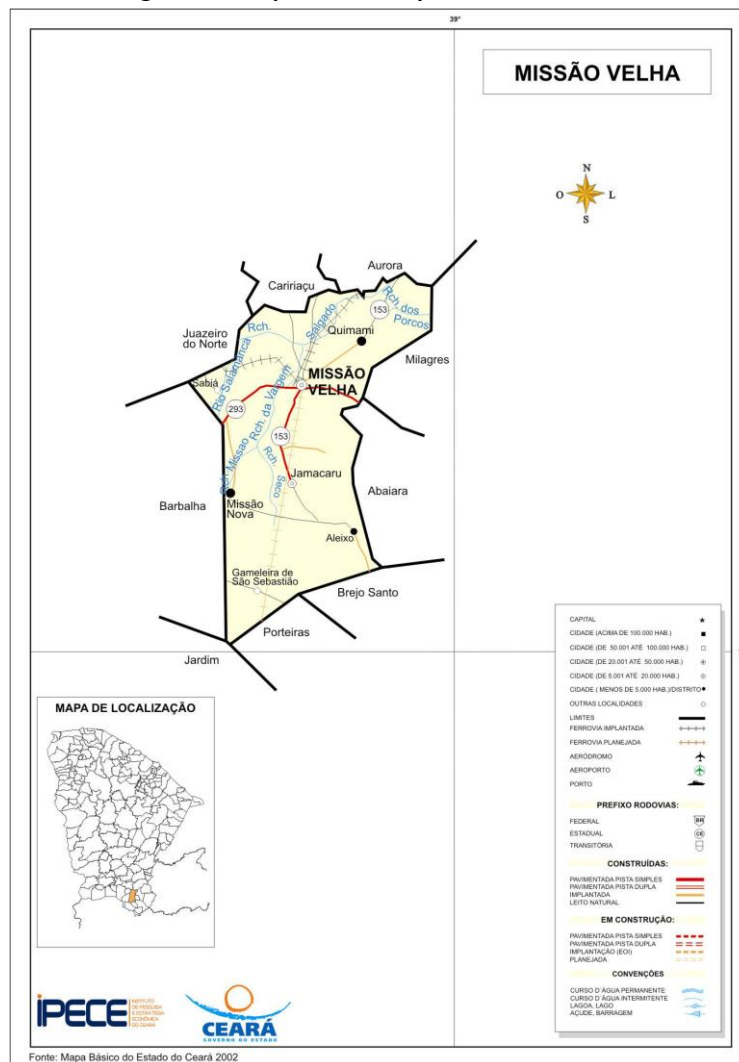
Fonte: www.ipece.ce.gov.br

Municípios limítrofes, Missão Velha¹³ se localiza à leste de Juazeiro do Norte, distante 32 km e a 511 Km da capital Fortaleza. A cidade foi fundada em 1748, sendo emancipada do município de Barbalha em 1864 quando foi elevada à vila e em 1931 passa a figurar como cidade através do decreto Nº 262.

Segundo o último Censo, o município tinha 34.274 habitantes, sendo a 54ª cidade mais populosa dentre os 184 municípios do estado. A densidade demográfica é de 53,08 habitantes/km² e a taxa de mortalidade infantil é de 12,32 por mil nascidos, quase o mesmo índice da média estadual, a saber: 12,22.

¹³ <http://missaovelha.ce.gov.br>.

Figura 13. Mapa do Município de Missão Velha



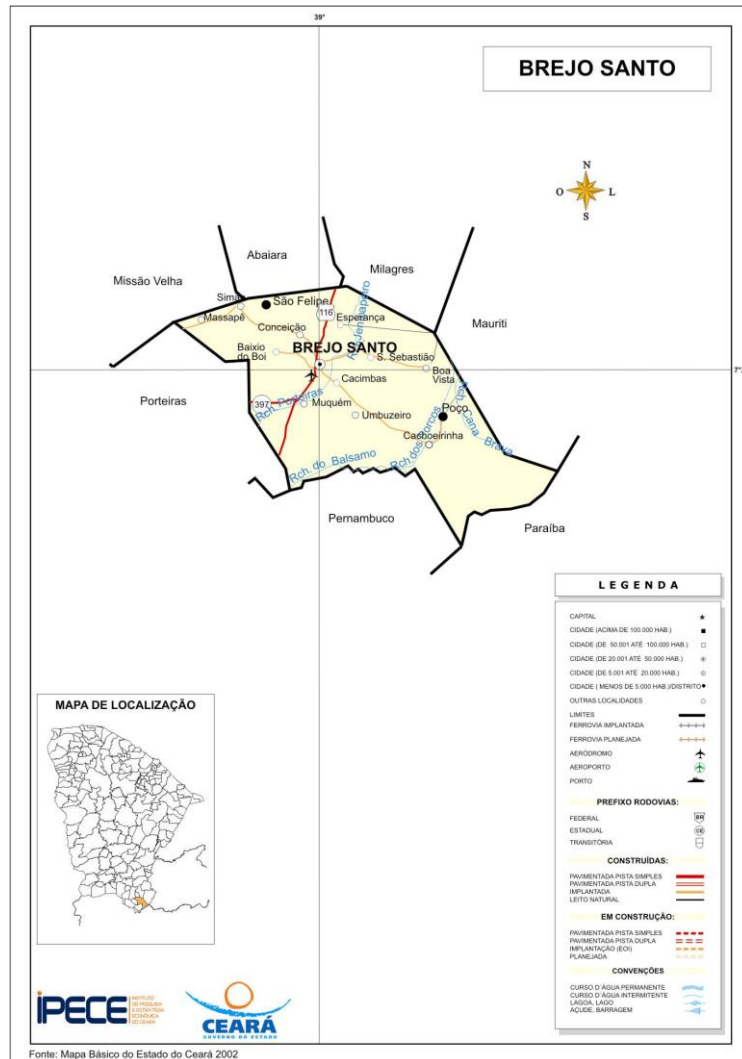
Fonte: www.ipece.ce.gov.br

Também localizado no sul do Ceará, o município de Brejo Santo¹⁴ encontra-se a 510 km de Fortaleza, faz fronteira ao norte com Missão Velha e ao sul com o Estado da Paraíba e Pernambuco. Em fins do século XIX foi criada a *Villa de Brejo dos Santos*, subordinada administrativamente à Milagres. Tornou-se cidade em 1938 com o nome de Brejo Santo e sua constituição atual data de 1951, quando o distrito de Porteiras, antes subordinado à Brejo Santo, passou a configuração de cidade.

Em 2010, Brejo Santo contava com 45.193 habitantes, ocupando a 37ª posição no ranking estadual e a 671ª colocação em relação aos 5.570 municípios do Brasil. Sua densidade demográfica era de 68,12 habitantes/km², ocupando a 51ª posição em relação ao Ceará e a 1055ª quando ranqueado nacionalmente e a taxa de mortalidade infantil é de 21,25 para cada 1000 nascidos vivos para o ano de 2014.

¹⁴ www.brejosanto.ce.gov.br

Figura 14. Mapa do Município de Brejo Santo

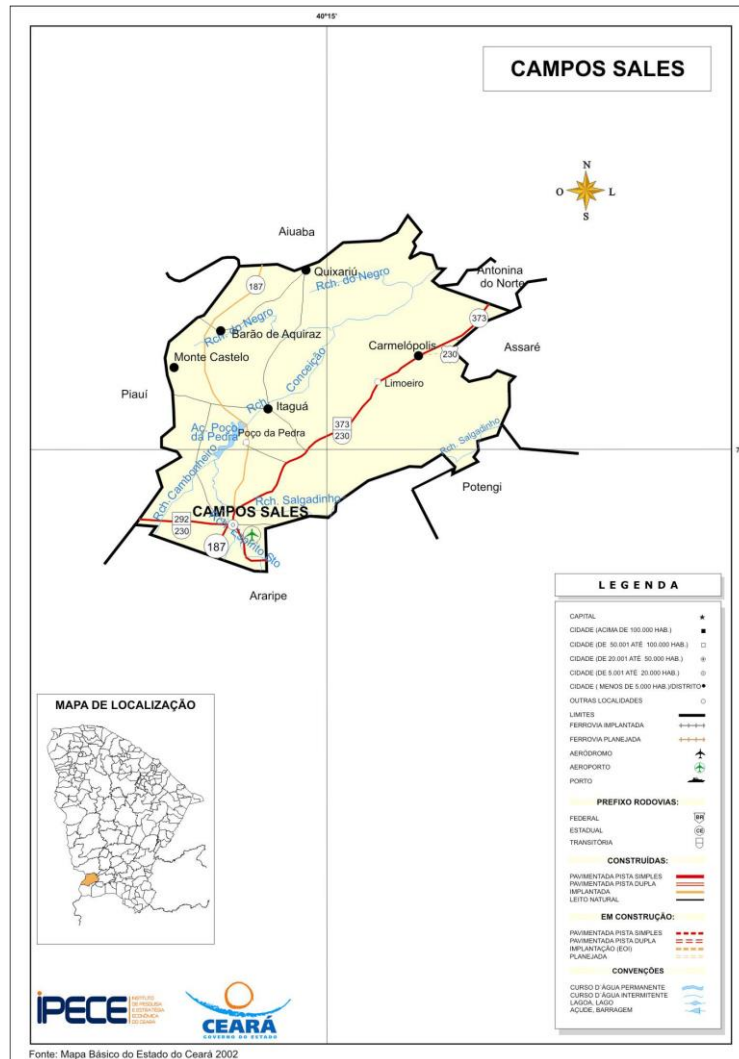


Fonte: www.ipece.ce.gov.br

Localizado no sudoeste do Ceará, Campos Sales¹⁵ é limítrofe ao Estado do Piauí e distancia-se 480 km de Fortaleza. Segundo o Censo de 2010, o município contava com 26.506 habitantes. Dentre os 184 municípios cearenses, ocupa a 69ª posição em relação a sua população absoluta. A densidade demográfica era de 24,48 habitantes/km² para o mesmo período e a taxa de mortalidade infantil, aferida em 2015, era de 11,17 por mil nascidos, sendo a menor entre os municípios ofertantes da região do Cariri. Inicialmente o povoamento era chamado de Várzea da Vaca e pertencia ao município de Assaré. Seu desenvolvimento se deu pela expansão da pecuária e, principalmente, pelas relações comerciais mantidas com Piauí. Foi elevada à vila em 1889 e em 1938 tornou-se cidade com a denominação atual, em homenagem ao Presidente do Brasil Manoel Ferraz de Campos Sales.

¹⁵ <http://www.campossales.ce.gov.br/>

Figura 15. Mapa do Município de Campos Sales



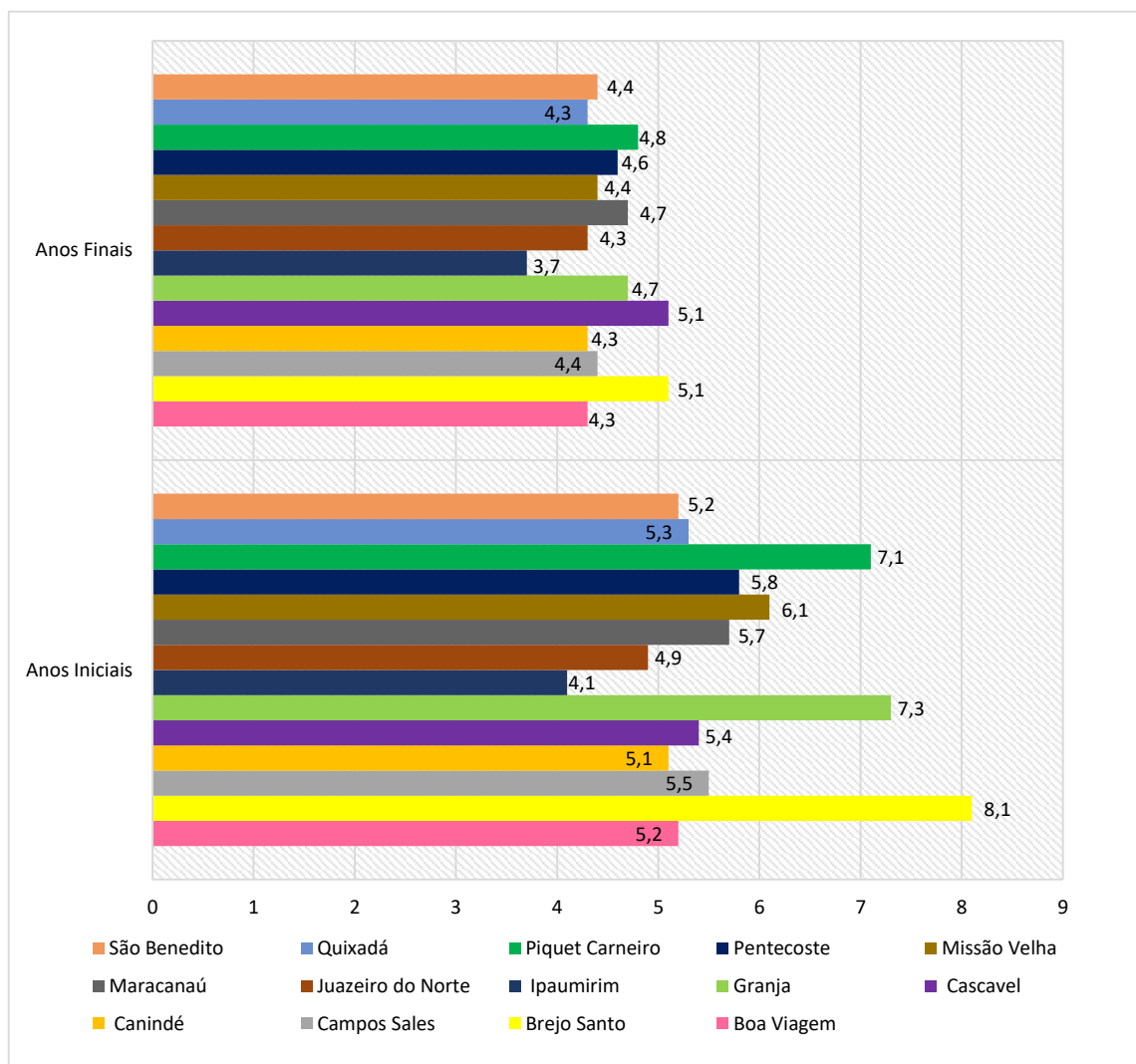
Fonte: www.ipece.ce.gov.br

Dados Educacionais dos Municípios Ofertantes

De acordo com os dados de 2010, no que se refere aos índices educacionais, a taxa de escolarização (para pessoas de 6 a 14 anos) foi de 97,6% Boa Viagem, 92,5% Brejo Santo, 98,3% Campos Sales, 97,5% Canindé, 96,7% Cascavel, 94,7% Granja, 96,7% Ipaumirim, 97,3% Juazeiro do Norte, 97,4% Maracanaú, 96,8% Missão Velha, 97,3% Pentecoste, 96% Piquet Carneiro, 95,8% Quixadá e 98,1% São Benedito. Há pouca variação desse índice nos municípios ofertantes, sendo a menor taxa de 92,5% do município de Brejo Santo e a maior de 98,1% de São Benedito.

Ao analisarmos o gráfico 1, que informa os dados do Índice de Desenvolvimento da Educação Básica (IDEB) de 2015, verificamos uma variação entre 4,1 a 8,1 nos resultados dos anos iniciais da rede pública dos municípios acima citados, sendo a maior média a de Brejo Santo e a menor de Ipaumirim. Para os alunos dos anos finais, há menor variação. Brejo Santo e Cascavel possuem a maior média, de 5,1 e a menor foi de 3,7 também do município de Ipaumirim. Para a amostra dos 14 municípios, verificamos que Ipaumirim é o município com a menor média nos anos iniciais e finais e Brejo Santo figura com as maiores médias em ambas as etapas.

Gráfico 1. IDEB dos Municípios Ofertantes - 2015



Fonte: www.cidades.ibge.gov.br

Em relação à oferta de ensino médio, os 14 municípios possuem uma matrícula de 50.463 em 73 escolas estaduais. Duas cidades possuem apenas uma escola: Ipaumirim e Piquet Carneiro. Com exceção dos municípios citados, juntamente com Missão Velha, todos os demais possuem oferta de ensino médio integrado à educação profissional (EEEP), são 14 escolas com 5.740 alunos matriculados. Ainda observamos 05 Centros de Educação de Jovens e Adultos (CEJA), localizados nos municípios de Brejo Santo, Canindé, Granja, Juazeiro do Norte e Quixadá com um total de 6.184 matrículas. São Benedito, Canindé e Maracanaú possuem cada um, 1 escola indígena, totalizando 282 matrículas nesta etapa de ensino. Em 2016, 52¹⁶ escolas ofertavam ensino médio regular, totalizando 38.257 alunos matriculados, conforme dados da tabela 1.

Tabela 1. Matrículas das Escolas Estaduais de Ensino Médio por série - 2016

Município	Escola	Código INEP	Ensino Médio			
			Total	1ª Sér.	2ª Sér.	3ª Sér.
Boa Viagem	EEEP VENCESLAU VIEIRA BATISTA	23096209	497	178	157	162
	EEM DOM TERCEIRO	23097140	1.658	616	485	557
Brejo Santo	CEJA JOAQUIM GOMES BASILIO	23250240	641	-	-	-
	EEEP BALBINA VIANA ARRAIS	23169125	467	180	172	115

¹⁶ A EEEP Alan Pinho Tabosa localizada em Pentecoste, possui 3 turmas de ensino médio regular em tempo integral. Totalizando 132 alunos.

	EEFM JOSE MATIAS SAMPAIO	23169249	669	275	204	190
	LICEU PROF. JOSE TELES DE CARVALHO	23234814	736	289	189	258
Campos Sales	EEEP PRESIDENTE MEDICI	23153482	301	136	122	43
	EEM DE CAMPOS SALES	23153261	918	392	291	235
Canindé	CEJA FREI JOSE ADEMIR DE ALMEIDA	23238585	827	-	-	-
	EEEP CAPELAO FREI ORLANDO	23047860	403	174	105	124
	EEM FREI POLICARPO	23047976	1.189	410	479	300
	ESCOLA INDIGENA EXPEDITO OLIVEIRA ROCHA	23239115	108	-	-	-
	EEM PATATIVA DO ASSARE	23252472	316	150	103	63
	PAULO SARASATE COLEGIO ESTADUAL	23047895	1.036	349	367	320
Cascavel	EEM CUSTODIO DA SILVA LEMOS	23060298	415	157	163	95
	EEEP ED05SSON QUEIROZ	23264063	505	181	162	162
	EEM PADRE ARIMATEIA DINIZ	23059699	1.695	723	525	447
	EEM RONALDO CAMINHA BARBOSA	23060174	415	191	129	95
Granja	CEJA GUILHERME GOUVEIA	23245247	677	-	-	-
	COLEGIO ESTADUAL SAO JOSE	23005033	1.321	519	326	476
	EEEP GUILHERME TELES GOUVEIA	23236655	325	120	86	119
	EEFM CORONEL LUIZ FELIPE	23005157	762	280	141	341
	EEEP PROF. EMMANUEL OLIVEIRA DE A. COELHO	23252430	307	156	151	-
Ipaumirim	EEM DOM FRANCISCO DE ASSIS PIRES	23149795	432	156	126	150
Juazeiro do Norte	CAIC DOM ANTONIO CAMPELO DE ARAGAO	23190884	383	181	144	58
	CEJA CICERA GERMANO CORREIA	23166070	3.346	-	-	-
	COLEGIO DA PM/CE CEL HERVANO MACEDO JR.	23165278	555	286	175	94
	EEEP ADERSON BORGES DE CARVALHO	23236469	334	118	110	106
	EEEP PROFESSOR MOREIRA DE SOUSA	23165910	476	171	160	145
	EEEP RAIMUNDO SARAIVA COELHO	23236205	516	180	166	170
	EEFM AMALIA XAVIER	23164867	636	250	178	208
	EEFM DONA CLOTILDE SARAIVA COELHO	23165197	476	197	147	132
	EEFM DONA MARIA AMELIA BEZERRA	23165774	888	356	270	262
	EEFM PREF. ANTONIO CONSERVA FEITOSA	23164913	486	214	168	104
	EEFM PRESIDENTE GEISEL	23165430	1.123	354	418	351
	EEFM TIRADENTES	23166100	799	295	278	226
	EEM FIGUEIREDO CORREIA	23165421	748	267	252	229
	EEM GOVERNADOR ADAUTO BEZERRA	23164808	1.703	565	537	601
	EEM JOSE BEZERRA DE MENEZES	23165618	889	366	283	240
Maracanaú	COLEGIO ESTADUAL RUI BARBOSA	23223081	569	233	185	151
	EEEP GOV. LUIZ DE GONZAGA FONSECA MOTA	23080841	375	132	122	121
	EEEP MARIA CARMEM VIEIRA MOREIRA	23564059	500	178	167	155
	EEFM ADAHIL BARRETO CAVALCANTE	23079495	769	299	243	227
	EEFM ALBANIZA ROCHA SARASATE	23079533	351	114	139	98
	EEFM JOSE DE BORBA VASCONCELOS	23081830	754	313	245	196
	EEFM PROFESSOR EDMILSON PINHEIRO	23080132	736	276	242	218
	EEFM TENENTE MARIO LIMA	23081007	892	313	317	262
	EEM CARNEIRO DE MENDONCA	23079851	348	130	123	95
	EEM JOSE MILTON DE VASCONCELOS DIAS	23080710	1.016	443	349	224
	EEM PROFESSOR ANTONIO MARTINS FILHO	23079649	935	352	322	261
	EEM PROFESSOR CLODOALDO PINTO	23079959	579	234	182	163
	EEM PROFESSOR FLAVIO PONTES	23080370	1.382	658	454	270
	EEM PROFESSORA EUDES VERAS	23241314	1.150	477	351	322
	ESCOLA INDIGENA CHUI	23239174	32	16	9	7
	LICEU PROF FRANCISCO OSCAR RODRIGUES	23223030	1.219	434	365	420

Missão	EEFM PADRE AMORIM	23166185	389	136	120	133
Velha	EEM MONSENHOR ANTONIO FEITOSA	23166215	870	363	241	266
Pentecoste	EEEP ALAN PINHO TABOSA ¹⁷	23545380	132	45	45	42
	EEEP ALAN PINHO TABOSA		381	135	129	117
	EEM ETELVINA GOMES BEZERRA	23045230	719	270	256	193
Piquet Carneiro	EEM MARECHAL HUMBERTO DE ALENCAR CASTELO BRANCO	23120878	397	129	165	103
Quixadá	CEJA JOAO RICARDO DA SILVEIRA	23180781	693	-	-	-
	EEEP MARIA CAVALCANTE COSTA	23232439	445	165	148	132
	EEM ABRAAO BAQUIT	23100133	485	170	187	128
	EEM CORONEL VIRGILIO TAVORA	23100770	890	347	267	276
	EEM GOV. CESAR CALS DE OLIVEIRA FILHO	23100311	709	307	222	180
	EEM GOV. LUIZ GONZAGA DA FONSECA MOTA	23100583	580	216	197	167
	EEM JOSE MARTINS RODRIGUES	23100575	358	152	117	89
São Benedito	EEEP ISAIAS GONCALVES DAMASCENO	23245018	215	45	76	94
	EEFM DEPUTADO TOMAZ BRANDAO	23011661	186	69	58	59
	EEFM FARIAS BRITO	23010886	553	288	157	108
	EEFM MINISTRO ANTONIO COELHO	23010851	596	243	219	134
	LICEU DE SAO BENEDITO DR JOAO ALMIR DE FREITAS BRANDAO	23236434	472	177	193	102
	ESCOLA INDIGENA FCO. GONCALVES DE SOUSA	23545461	142	-	-	-

Fonte: Secretaria de Educação Básica (SEDUC)

Ao analisarmos os indicadores de rendimento do ensino médio em 2015, de acordo com a tabela 2, é possível observar que as taxas de aprovação dos municípios variam entre 94,4% em São Benedito e 78,4% em Maracanaú. Em relação à média do estado, de 85,5%, 04 municípios têm índices menores: Granja (84,4%), Maracanaú (78,4%), Piquet Carneiro (83,4%) e Quixadá (79,2%). Já a taxa de reprovação possui maiores divergências entre os municípios analisados. A menor taxa é a de Boa Viagem e Pentecoste com 1,8% e a maior a de Maracanaú com 12,3%, tendo os mesmos 04 municípios acima citados, taxas maiores que a média estadual de 7,2%. Em relação ao abandono, as taxas variam de 2,4% de São Benedito à 11,6% de Quixadá, 04 municípios ofertantes possuem taxas maiores que a média de 7,3% do Ceará, a saber: Quixadá com 11,6%, seguido por 9,3% de Maracanaú, 9,0% de Piquet Carneiro e 7,7% de Ipaumirim. Os municípios destacados em amarelo na tabela abaixo, têm os piores resultados em relação a soma de reprovação e abandono no ensino médio, estando acima dos 14,5% da média estadual.

¹⁷ A EEEP Alan Pinho Tabosa oferta 1 turma de cada série de ensino regular.

Tabela 2. Indicadores educacionais no ensino médio – 2015

Municípios Ofertantes X Estado Ceará	Escolarização Líquida	Aprovação	Reprovação	Abandono	Alunos por Sala de Aula
Boa Viagem	45,0	92,3	1,8	6,0	42,6
Brejo Santo	53,4	90,0	4,0	6,0	26,2
Campos Sales	58,4	87,1	7,1	5,9	32,9
Canindé	47,5	91,3	3,6	5,1	43,4
Cascavel	52,5	90,0	5,1	4,9	34,5
Granja	60,9	84,4	11,1	4,5	19,4
Ipaumirim	34,5	90,6	1,7	7,7	82,6
Juazeiro do Norte	60,5	88,1	6,3	5,6	25,6
Maracanaú	64,3	78,4	12,3	9,3	47,0
Missão Velha	45,2	87,2	5,7	7,1	23,9
Pentecoste	72,3	92,3	1,8	5,9	48,7
Piquet Carneiro	34,7	83,4	7,6	9,0	37,8
Quixadá	51,2	79,2	9,2	11,6	28,2
São Benedito	50,5	94,4	3,2	2,4	23,9
Ceará	54,2	85,6	7,2	7,3	25,2

Fonte: Secretaria da Educação Básica (SEDUC).

Dados da Economia dos Municípios Ofertantes

Em 2014, o Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* do município de Maracanaú era de R\$ 30.684,04, ocupando a 3ª colocação no ranking estadual. Já o de Cascavel era de R\$ 11.124,61, a 29ª posição dentre os 184 municípios do Ceará, quase um terço do valor de Maracanaú. O salário médio mensal era de 2,1 salários mínimos e a proporção de pessoas ocupadas em relação à população total era de 28,3% para Maracanaú e de 1,6 salários mínimos e 13% para Cascavel.

Localizados na mesma região, o PIB *per capita* do município de Boa Viagem era de R\$ 6.261,17 e o de Canindé, R\$ 7.379,70 em 2014. Comparando ao restante dos municípios, ocupavam a posição 119ª e 74ª respectivamente. O salário médio mensal de Boa Viagem era de 1,5 salários mínimos, índice aproximado a média de Canindé, com o valor de 1,8 salários mínimos no mesmo período. A proporção de pessoas ocupadas em relação à população total em Boa Viagem era de 7,3% e em Canindé, 8,8%, quase mais de um terço se compararmos ao índice de Maracanaú.

Dados de 2014 para o município de Piquet Carneiro informam que tinha o 74º maior PIB *per capita* do Ceará, no valor de R\$ 7.379,70 e o salário médio mensal era de 1,8 salários mínimos para o mesmo período. Quixadá, localizada na mesma região, possuía um PIB *per capita* em 2014 de R\$ 9.660,79, a 39ª taxa se ranqueada no âmbito estadual. Para o mesmo período, o salário médio mensal era de 1,7 salários. A proporção de pessoas ocupadas em relação à população total era de 8,8% em Boa Viagem e de 11,1% em Quixadá. Considerando domicílios com rendimentos mensais de até meio salário mínimo por pessoa, Boa Viagem tinha 54% da população nessas condições e Quixadá 49,2%.

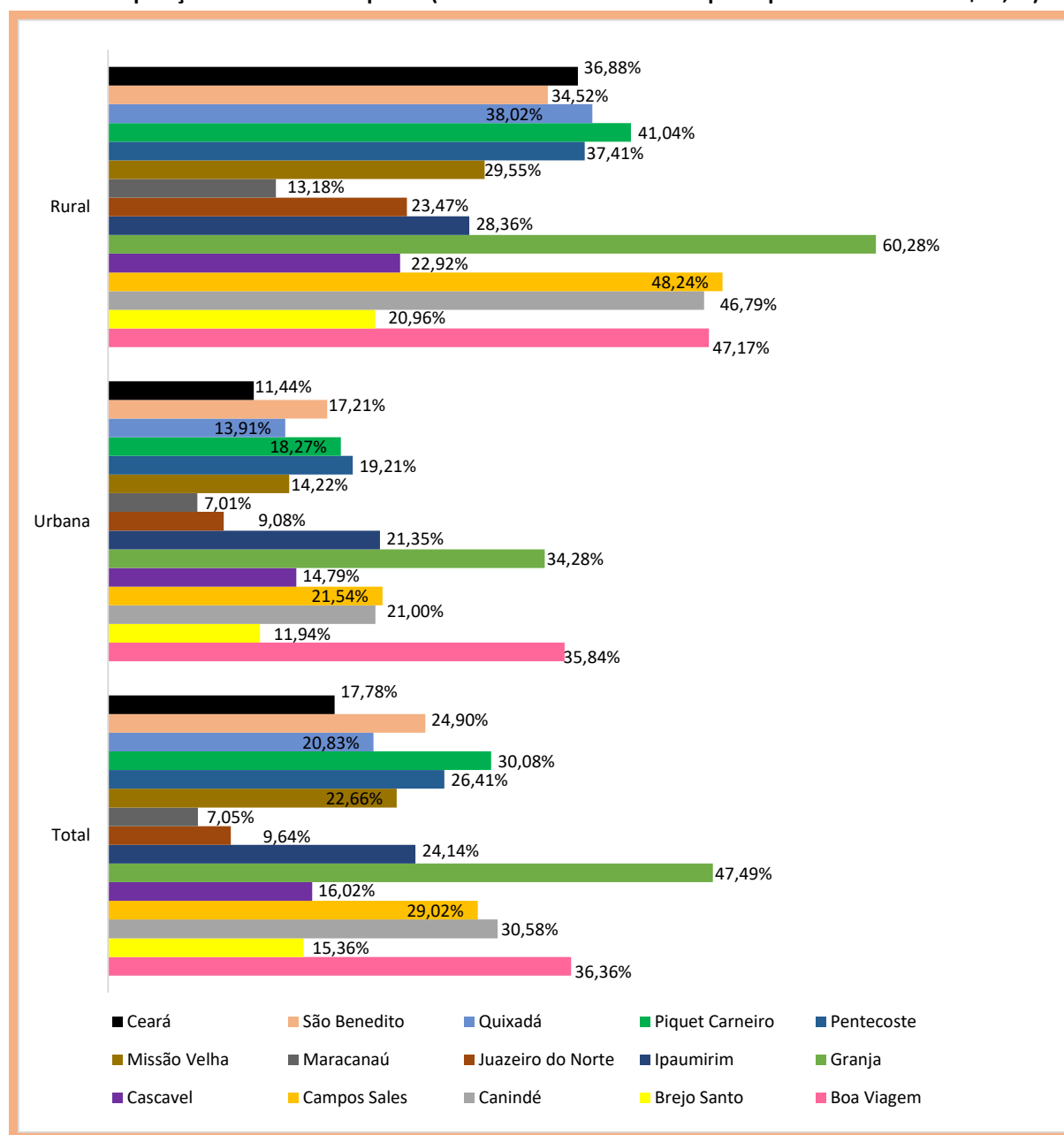
Granja, Pentecoste, São Benedito e Ipaumirim, possuem índices econômicos e de trabalho muito aproximados. Em 2014, o salário médio mensal de Granja e Ipaumirim era de 1,5 salários mínimos; o de Pentecoste era de 1,6 e o de São Benedito era de 1,4 para o mesmo período. Quando analisamos a proporção de pessoas ocupadas no conjunto da população total, temos a menor taxa em Granja, com 3,6%; em seguida, Ipaumirim com 6,5%; São Benedito com 10% e Pentecoste com 11,9%. O PIB *per capita* é de R\$ 5.304,01 em Granja, o menor índice; seguido por Ipaumirim com R\$ 6.437,01; São Benedito com o valor de R\$ 8.219,97 e Pentecoste, com índice um pouco maior, atingindo R\$ 8.588,80.

Juazeiro do Norte é o 12º município com maior PIB *per capita* entre os municípios cearenses com o valor de R\$ 14.333,63 no ano de 2014. Missão Velha, localizada na mesma região, ocupava a 59ª posição com um valor de R\$ 8.425,23. Em relação ao salário médio mensal, Juazeiro tinha para o mesmo período, o índice de 1,7 salários mínimos, valor aproximado com a média de 1,6 do município de Missão Velha. A proporção de pessoas ocupadas em relação à população total era de 20,4% em Juazeiro e 9,4% em Missão Velha, demonstrando uma grande diferença entre os dois municípios.

Finalmente, informamos que na comparação com os demais 184 municípios do estado, Campos Sales ocupava a posição 75ª com um PIB *per capita* de R\$ 7.366,56. O salário médio mensal era de 1,3 salários mínimos e a proporção de pessoas ocupadas em relação à população total era de 8,9%, todos esses dados foram aferidos em 2014.¹⁸

Quando se procura lançar um olhar sobre a população extremamente pobre os dados do censo de 2010 apontam que o Ceará possuía um total de 1.502.924 (17,78%) habitantes nestas condições. Destes, cerca de 11,5%, ou seja, 726.270 habitantes somados da zona urbana dos 184 municípios e 776.654, aproximadamente 37% da população rural do estado. Ao analisarmos a totalidade da população dos 14 municípios com renda per capita até R\$70,00, apenas quatro estavam abaixo da média estadual, são eles: Maracanaú (7,05%), Juazeiro do Norte (9,64%), Brejo Santo (15,36%) e Cascavel (16,02%). Já os municípios de Granja (47,49%), Boa Viagem (36,36%), Canindé (30,58%) e Piquet Carneiro (30,08%) ultrapassam os 30% da sua população em condições de extrema pobreza. Abaixo encontram-se os dados gerais no Gráfico 2.

Gráfico 2. População extremamente pobre (com rendimento domiciliar per capita mensal de até R\$70,00) - 2010



Fonte: Elaboração das autoras.

¹⁸ <http://www.cidades.ibge.gov.br>

Os dados acima nos indicam que a zona rural é a mais atingida pela pobreza em todos os contextos dos 14 municípios, bem como traduz a realidade do Estado. Justifica-se assim, políticas públicas para qualificar a formação dos jovens em cursos técnicos visando incrementar a economia local, reverberando em possibilidades para melhorar as condições de sua população.

Ao verificar os dados de 2015 do Ministério do Trabalho, sobre o número de empregos formais, identificamos que os setores com os melhores índices são o de comércio, serviços e administração pública.

Os municípios ofertantes possuem atividades no setor de comércio ligado à várias áreas, dentre elas, o turismo religioso, de praias, festas regionais, agropecuária, dentre outros. Maracanaú tem um parque industrial que, juntamente com o comércio ocupam uma importante fatia da economia no município. Cascavel, além da agropecuária e do turismo em seu litoral, possui uma forte produção em artesanato de cerâmica e móveis fabricados em cipó de fogo. Estas atividades impulsionam o comércio da região. Destaca-se a feira de São Bento, que é realizada todos os sábados.

Podemos citar ainda, que o comércio é o principal setor da economia de Juazeiro do Norte, impactando fortemente no PIB do município, segundo dados do IPECE. A cidade possui muitos pontos de comércio e o desenvolvimento urbano também dinamiza as atividades econômicas, juazeiro possui um hospital de grande porte, aeroporto, diversos shoppings, feiras e centros comerciais. Todavia, a marca distintiva do município é o turismo religioso, também muito conhecido em Canindé.

Os municípios ofertantes possuem perfis diversos, contudo, têm em comum o comércio como principal atividade econômica. Desta forma, o curso técnico em comércio atenderá à demanda de formação dos jovens destes municípios que desejem ingressar no mundo do trabalho.

GESTÃO ADMINISTRATIVA DO CURSO TÉCNICO EM COMÉRCIO

1. Diretor da UNEP: José Nelson Arruda Filho
2. Secretário Escolar da UNEP: Adriana Rodrigues da Cunha – Reg. Nº 11502
3. Profissional da Área Psicossocial: Ana Ignez Belém Lima Nunes
4. Coord. do Curso de Agronegócio na FUNECE: Marcus Aurélio Maia
5. Pessoal docente: (anexo o edital de seleção pública)

Nº	MUNICÍPIOS	LOCAL	COORDENADOR (A) LOCAL	Nº VAGAS
1	Boa Viagem	EEM Dom Terceiro	Lindomar Fonseca Leite	25
2	Brejo Santo	Polo UAB - Brejo Santo	Hermano José Cavalcante e Silva	25
3	Campo Sales	Polo UAB/CVT - CAMPO SALES	Maria das Graças dos Santos Costas	25
4	Canindé	EEM Frei Policarpo	Adaiane Bezerra Vieira	25
5	Cascavel	EEM Ronaldo Caminha Barbosa	Ibiracir Roberto de Paulo Filho	25
6	Granja	Colégio Estadual São José	Francisca Fernanda Pereira da Silva	25
7	Ipaumirim	EEM Dom Francisco de Assis Pires	Mariza Alves Moreira	25
8	Juazeiro do Norte	EEM Governador Adauto Bezerra	Cícera Ferreira dos Santos	25
9	Maracanaú	Polo UAB - Núcleo de Tecnologia de Maracanaú - NUTEM	Quezia Pereira da Silva Barbosa	25
10	Missão Velha	?	?	25
11	Pentecoste	EEM Etelvina Gomes Bezerra	Lucilene Oliveira Gomes Bezerra	25
12	Piquet Carneiro	Polo UAB - Piquet Carneiro	Arieudes Sousa Cruz	25

13	Quixadá	FECLESC - Quixadá	Vilarin Barbosa Barros	25
14	São Benedito	EEFM Ministro Antônio Coelho	Rildon Barbosa de Sales	25
TOTAL				350

INSTALAÇÕES FÍSICAS

Em Boa Viagem, o Curso Técnico de Nível Médio em Comércio, será realizado na EEM Dom Terceiro, situado a rua Alfredo Terceiro, nº 300 - Centro, Boa Viagem - Ceará, CEP: 63.870-000. No local o curso disporá de salas de aula, laboratório de Informática com acesso a biblioteca virtual, possibilitando fácil acesso ao acervo específico ao Curso, além de material didático pedagógico impresso (apostilas) produzido por especialistas da área, especialmente para o curso de Comércio.

Em Brejo Santo o Curso Técnico de Nível Médio em Comércio será realizado no Polo UAB/CVT, situado na rua Manuel Antônio Cabral S/N – Centro, Brejo Santo – Ceará, CEP: 63.260-000. No local o curso disporá de salas de aula, laboratório de Informática com acesso a biblioteca virtual, possibilitando fácil acesso ao acervo específico ao Curso, além de material didático pedagógico impresso (apostilas) produzido por especialistas da área, especialmente para o curso de Comércio.

Em Campo Sales o Curso Técnico de Nível Médio em Comércio será realizado no Polo UAB/CVT, situado na rua Emiliano Fortaleza, S/N - Bairro: Alto Alegre, Campos Sales – Ceará CEP: 63150-000. No local o curso disporá de salas de aula, laboratório de Informática com acesso a biblioteca virtual, possibilitando fácil acesso ao acervo específico ao Curso, além de material didático pedagógico impresso (apostilas) produzido por especialistas da área, especialmente para o curso de Comércio.

Em Canindé o Curso Técnico de Nível Médio em Comércio será realizado na EEM Frei Policarpo, situada na rua João Basto, nº 2027, Bairro: Alto Guaramiranga – Canindé-Ceará, CEP: 62.700-000. No local o curso disporá de salas de aula, laboratório de Informática com acesso a biblioteca virtual, possibilitando fácil acesso ao acervo específico ao Curso, além de material didático pedagógico impresso (apostilas) produzido por especialistas da área, especialmente para o curso de Comércio.

Em Cascavel o Curso Técnico de Nível Médio em Comércio será realizado na EEM Ronaldo Caminha Barbosa, situada Estrada do Pratiús, s/n, Cascavel - Ceará, CEP: 62.850-000. No local o curso disporá de salas de aula, laboratório de Informática com acesso a biblioteca virtual, possibilitando fácil acesso ao acervo específico ao Curso, além de material didático pedagógico impresso (apostilas) produzido por especialistas da área, especialmente para o curso de Comércio.

Em Granja o Curso Técnico de Nível Médio em Comércio será realizado no Colégio Estadual São Jose, situado na rua Francisco Sousa, nº 131 – Centro, Granja - Ceará, CEP: 62.430-000. No local o curso disporá de salas de aula, laboratório de Informática com acesso a biblioteca virtual, possibilitando fácil acesso ao acervo específico ao Curso, além de material didático pedagógico impresso (apostilas) produzido por especialistas da área, especialmente para o curso de Comércio.

Em Ipaumirim o Curso Técnico de Nível Médio em Comércio será realizado na EEM Dom Francisco De Assis Pires, situada na rua Presidente Castelo Branco, nº 110 – Centro, Ipaumirim - Ceará, CEP: 63.340-000. No local o curso disporá de salas de aula, laboratório de Informática com acesso a biblioteca virtual, possibilitando fácil acesso ao acervo específico ao Curso, além de material didático pedagógico impresso (apostilas) produzido por especialistas da área, especialmente para o curso de Comércio.

Em Juazeiro do Norte o Curso Técnico de Nível Médio em Comércio será realizado na EEM Governador Adauto Bezerra, situada na Av. Castelo Branco, s/n, Bairro: Santa Tereza, Juazeiro do Norte - Ceará, CEP: 63.050-405. No local o curso disporá de salas de aula, laboratório de Informática com acesso a biblioteca virtual, possibilitando fácil acesso ao acervo específico ao Curso, além de material didático pedagógico impresso (apostilas) produzido por especialistas da área, especialmente para o curso de Comércio.

Em Maracanaú o Curso Técnico de Nível Médio em Comércio será realizado Polo UAB - Núcleo de Tecnologia de Maracanaú - NUTEM, situado na Rua Belém, nº 91, Bairro: Parque Piratininga, Maracanaú - Ceará, CEP: 61.905-210. No local o curso disporá de salas de aula, laboratório de Informática com acesso a biblioteca virtual, possibilitando

fácil acesso ao acervo específico ao Curso, além de material didático pedagógico impresso (apostilas) produzido por especialistas da área, especialmente para o curso de Comércio.

Em Missão Velha o Curso Técnico de Nível Médio em Comércio será realizado na xxxxxxxxxxxx, situada na r. No local o curso disporá de salas de aula, laboratório de Informática com acesso a biblioteca virtual, possibilitando fácil acesso ao acervo específico ao Curso, além de material didático pedagógico impresso (apostilas) produzido por especialistas da área, especialmente para o curso de Comércio.

Em Pentecoste o Curso Técnico de Nível Médio em Comércio será realizado na EEM Etelvina Gomes Bezerra, situado na rua José P. de Oliveira, s/n, Pentecoste - Ceará, CEP: 62.640-000. No local o curso disporá de salas de aula, laboratório de Informática com acesso a biblioteca virtual, possibilitando fácil acesso ao acervo específico ao Curso, além de material didático pedagógico impresso (apostilas) produzido por especialistas da área, especialmente para o curso de Comércio.

Em Piquet Carneiro o Curso Técnico de Nível Médio em Comércio será realizado no Polo da UAB, situado na rua Zacarias Pinheiro, S/N Centro, Piquet Carneiro - Ceará, CEP: 63605-000. No local o curso disporá de salas de aula, laboratório de Informática com acesso a biblioteca virtual, possibilitando fácil acesso ao acervo específico ao Curso, além de material didático pedagógico impresso (apostilas) produzido por especialistas da área, especialmente para o curso de Comércio.

Em Quixadá o Curso Técnico de Nível Médio em Comércio será realizado na Faculdade de Educação Ciências e Letras do Sertão Central - FECLESC, na rua José de Queiroz Pessoa, Bairro: Planalto Universitário, Quixadá - Ceará, CEP: 63.900-000. No local o curso disporá de salas de aula, laboratório de Informática com acesso a biblioteca virtual, possibilitando fácil acesso ao acervo específico ao Curso, além de material didático pedagógico impresso (apostilas) produzido por especialistas da área, especialmente para o curso de Comércio.

Em São Benedito o Curso Técnico de Nível Médio em Comércio será realizado na EEFM Ministro Antônio Coelho, situada na rua Ministro Antônio Coelho, nº 452, Centro, São Benedito - Ceará, CEP: 62.370-000. No local o curso disporá de salas de aula, laboratório de Informática com acesso a biblioteca virtual, possibilitando fácil acesso ao acervo específico ao Curso, além de material didático pedagógico impresso (apostilas) produzido por especialistas da área, especialmente para o curso de Comércio.

PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO ADMINISTRATIVO

A UNEP/FUNECE fará chamada pública para compor o quadro de professores das disciplinas profissionalizantes do MEDIOTEC na área profissionalizantes de Agronegócio, além de selecionar o Coordenador local e Secretário Escolar que dará suporte ao trabalho pedagógico, social, de gestão, de escrituração escolar e de manutenção das instalações físicas.

CERTIFICAÇÃO

Após a conclusão do Ensino Médio e a integralização dos componentes curriculares que compõem a dimensão profissional do Curso Técnico de Nível Médio em Agronegócio, será conferido ao egresso aprovado por frequência e desempenho, o Certificado de Técnico de Nível Médio – MEDIOTEC em Agronegócio, emitido pela UNEP/FUNECE.

ANEXO - DISCIPLINAS DA FORMAÇÃO PROFISSIONAL**DISCIPLINAS DO 1º SEMESTRE**

CURSO	DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Introdução ao Curso Técnico e a Ética Profissional	20h 20h teóricas 0h práticas

EMENTA

Estudos introdutórios e conceituais básicos sobre o curso de Comércio – os métodos de comercialização de bens e serviços, controle e armazenamento, as estruturas e serviços e as políticas públicas voltadas para o comércio interno e externo. Aspectos cognitivos, emocionais e comportamentais para uma postura ativa, proativa e ética no mundo do trabalho. A origem da cidadania e sua ligação com a política; a ética profissional; a ética e a Globalização, as novas tecnologias, a democracia, economia e o capitalismo, valorização da alteridade x discriminação.

OBJETIVOS

- Evidenciar a importância da ética no mundo do trabalho;
- Realizar uma exposição geral sobre o sistema democrático de governo apresentando suas características principais;
- Apresentar a necessidade de a tecnologia ser acompanhada por contínua reflexão ética;
- Definir de maneira básica as relações entre a ética e a cidadania, a moral, a globalização, a liberdade e o social;
- Apresentar e discutir a estrutura do capitalismo na sociedade contemporânea;
- Apresentar uma avaliação crítica sobre as relações entre preconceito, discriminação e intolerância.

BASES TECNOLÓGICAS**UNIDADE I - Definições básicas sobre ética e cidadania**

- 1.1 Exposição básica sobre a Ética;
- 1.2 Exposição básica sobre a Cidadania.

UNIDADE II - Relação fundamental entre Ética e Moral

- 2.1. Escolhendo a porta;
- 2.2 A origem da Moral;
- 2.3 Da diferença da Ética e da Moral quanto à racionalidade.

UNIDADE III - Ética e globalização

- 3.1 O tempo presente e a globalização;
- 3.2 Globalização;
- 3.3 O desafio da ética no mundo globalizado.

UNIDADE IV - Ética profissional

- 4.1 O homem como trabalhador;
- 4.2 O profissional;
- 4.3 A unidade entre a pessoa ética e o profissional ético.

UNIDADE V - Ética e as novas tecnologias

- 5.1 Qual das pílulas você escolheria?
- 5.2 Biodegradabilidade;
- 5.3 Composto cancerígenos nos alimentos;
- 5.4 Virtualização das relações.

UNIDADE VI - Democracia

- 6.1 O sistema político de governo de nossa sociedade;
- 6.2 O que é democracia?
- 6.3 Princípios democráticos fundamentais;
- 6.4 Uma democracia ou várias democracias?

- 6.5 Corrupção: o grande “veneno” para a democracia;
- 6.6 A democracia e as minorias.

UNIDADE VII - Economia mundial e capitalismo

- 7.1 A importância de compreender o sistema econômico mundial;
- 7.2 Diferenças básicas entre política e economia;
- 7.3 A origem do capitalismo;
- 7.4 Principais pontos positivos e negativos do capitalismo;
- 7.5 Retrospectiva.

UNIDADE VIII - Valorização da alteridade x discriminação

- 8.1 Diferença e intolerância;
- 8.2 Relações fundamentais entre alteridade, discriminação e preconceito;
- 8.3 A visão limitada quanto ao preconceito e à discriminação;
- 8.4 A definição do “outro”.

UNIDADE IX - Ética e cidadania para uma vida mais livre

- 9.1 A questão geral da liberdade;
- 9.2 Afinal, o que é liberdade?
- 9.3 Como os comportamentos éticos e cidadãos fornecem as condições básicas para a liberdade na vida social?

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Descrever o processo histórico da profissão;
- Identificar o perfil profissional do técnico em comércio;
- Discutir os princípios éticos da prática profissional do técnico em comércio;
- Relacionar o papel das instituições representativas da categoria (sindicato, Superintendência Regional do Trabalho e Emprego – SRT, Sistema CREA-CONFEA);
- Reconhecer a origem da cidadania e sua ligação com a política;
- Definir qual a relação existente entre a Ética e a Moral;
- Avaliar de que forma as tecnologias recentes criaram novas soluções e novos problemas para as sociedades humanas;
- Identificar o papel do voto dentro da complexidade maior do sistema democrático;
- Identificar o funcionamento básico do capitalismo quanto à geração de riquezas e consumo;
- Distinguir as definições e relações entre preconceito, discriminação e intolerância.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Reconhecer o processo histórico, perfil e campos de atuação do técnico em comércio;
- Identificar como se dão as relações éticas no mundo do trabalho;
- Identificar a diferença entre ética e moral;
- Avaliar a necessidade do estudo da Ética no mundo globalizado;
- Identificar problemas do mau uso de tecnologias recentes ligadas à indústria alimentícia, assim como, o excesso de visualização das relações humanas, por meio da internet, pode ser prejudicial;
- Avaliar como o problema da corrupção causa a destruição das bases democráticas fundamentais de uma nação;
- Reconhecer até que ponto a política é necessária para a regulação das atividades capitalistas;
- Reconhecer como funciona parte do processo social que produz a rejeição, a diferença e a negação da alteridade;
- Relacionar o conceito de liberdade aos conceitos de ética e cidadania.

METODOLOGIAS

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas. Os instrumentos de avaliação

comumente utilizados para aferir a aprendizagem são: provas escritas e práticas, exercícios de fixação, experimentos, estudos de caso, visitas técnicas, relatórios, pesquisas, apresentação de trabalhos, etc. No tocante aos hábitos e atitudes o aluno é avaliado através da assiduidade, pontualidade, Iniciativa, participação nas aulas, capacidade de trabalho em equipe, disciplina, respeito, organização e proatividade. Caso os instrumentos listados apresentem ineficácia para o sucesso do aprendiz, alternativas como aulas extraclasse de atendimento individual ou coletivo, podem ser realizadas, desde que previamente agendadas com o professor.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

COMPARATO, Fábio Konder. Ética. São Paulo: Companhia das Letras, 2006.

SILVA, Édison Gonzague Brito da Ética profissional/Édison Gonzague Brito da Silva. – Alegrete: Instituto Federal Farroupilha, 2012. 78 p.

Catálogo Nacional dos Cursos Técnicos: MEC. 2012.

Decreto Federal nº 5.154/04.

COMPLEMENTAR

JANKÉLEVITCH, Vladimir. O Paradoxo da moral. Campinas, SP: Papirus, 2008.

LALANE, André. Dicionário Técnico e Crítico de Filosofia. São Paulo: Martins Fontes, 1999. 1336p.

<http://www.guiadacarreira.com.br/artigos/profissao/curso-de-agronegocios/portal.mec.gov.br/seed/arquivos/pdf/tvescola/leis/lein9394.pdf> .

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Informática Básica	60h 40h teóricas 20h práticas

EMENTA

Descobertas e criações do homem na sua relação com a natureza e o trabalho. Industrialização no Brasil. O que é tecnologia. Tecnologia da informação. Internet e acesso à tecnologia da informação no Brasil. Tecnologias e mercado de trabalho. O que é informática. A informática na formação do trabalhador. Sistema operacional Windows 7. Editor de texto Word 2007. Navegador Internet Explorer. Linux Ubuntu. Editor de texto Writer, do LibreOffice. Navegador Mozilla Firefox e, por fim, um Dicionário por Associação, para melhor entendermos o uso de muitos termos estrangeiros na informática.

OBJETIVOS

- Apresentar ao aluno noções elementares de tecnologia da informação e de ferramentas para o uso de microcomputador, capacitando-o a manuseá-lo, além de editar textos e utilizar os recursos da internet;
- Possibilitar ao educando elementos básicos para saber utilizar o computador como ferramenta auxiliar no seu trabalho.

BASES TECNOLÓGICAS

UNIDADE 1 - Descobertas e criação do homem e sua relação com a natureza e o trabalho

- 1.1. A industrialização no Brasil;
- 1.2. Tecnologia da informação;
- 1.3. Internet e acesso à tecnologia da informação no Brasil.

UNIDADE 2 – Tecnologia e mercado de trabalho

- 2.1 A informática na formação do trabalhador.

UNIDADE 3 – Sistema Operacional Windows 7

- 3.1. Conhecendo o Windows 7 ;

UNIDADE 4 - Editor de Textos Word 2007

- 4.1 Tela inicial;
- 4.2 Digitação.

UNIDADE 5 - Internet Explorer

5.1 O que é Internet;

5.2 Histórico;

5.3 Conexão.

UNIDADE 6 - Sistema Operacional Linux – Ubuntu

6.1 Histórico Linux;

6.2 O que é Ubuntu?

UNIDADE 7 - Editor de Texto Writer

7.1 O LibreOffice;

7.2 O LibreOffice Writer.

UNIDADE 8 - Navegador Mozilla Firefox

8.1 Mozilla.

UNIDADE 9 - Dicionário por Associação de Inglês para Português

9.1 Dicionário por Associação de Inglês para Português.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Identificar o modo de intervenção do ser humano na natureza e desta nas relações humanas;
- Reconhecer a importância da formação dos trabalhadores, o novo formato de emprego e as exigências de conhecimento em informática;
- Apontar as noções básicas de Windows 7 e 10;
- Identificar os recursos do navegador chamado Internet Explorer;
- Apresentar as semelhanças e distinção entre Word e o Writer;
- Reconhecer o termo correspondente em português para as palavras em inglês utilizadas pela informática.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Apontar os elementos que compõem a tecnologia da informação;
- Expressar o impacto das novas tecnologias no mercado de trabalho;
- Empregar o editor de texto Word 2007;
- Identificar as características, funcionalidades e modo de uso do Linux;
- Distinguir as semelhanças entre o navegador Mozilla e a Internet Explorer.

METODOLOGIAS

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas. Os instrumentos de avaliação comumente utilizados para aferir a aprendizagem são: provas escritas e práticas, exercícios de fixação, experimentos, estudos de caso, visitas técnicas, relatórios, pesquisas, apresentação de trabalhos, etc. No tocante aos hábitos e atitudes o aluno é avaliado através da assiduidade, pontualidade, Iniciativa, participação nas aulas, capacidade de trabalho em equipe, disciplina, respeito, organização e proatividade. Caso os instrumentos listados apresentem ineficácia para o sucesso do aprendiz, alternativas como aulas extraclasse de atendimento individual ou coletivo, podem ser realizadas, desde que previamente agendadas com o professor.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

BRASIL, Ministério da Educação, Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica, Informática Básica/João Kerginaldo Firmino do Nascimento, 5. Ed. Atualizada e revisada – Cuiabá: Universidade Federal de Mato Grosso/Rede e-Tec Brasil, 2013.

CAPRON, H. L.; JONHSON, J. A. Introdução à informática. 8. ed. São Paulo: Pearson Education, 2004.

MANZANO, J. A. N. G. BrOffice.org 2.0: guia prático de aplicação. São Paulo: ÉRICA, 2006.

NORTON, Peter. Introdução a Informática. São Paulo: Ed. Makron Books, 2006

VELLOSO, F.C. Informática – conceitos básicos. 8. ed. São Paulo: ELSEVIER, 2011.

COMPLEMENTAR

MANZANO, J. A. N. G.; MANZANO, A. L. N. G. **Estudo dirigido de Microsoft Office Excel 2007 avançado**. 2. ed. São Paulo: ÉRICA, 2007.

MANZANO, A. L. N. G.; MANZANO, M. I. N. G. **Estudo dirigido de Microsoft Office Word 2007**. São Paulo: ÉRICA, 2007.

MANZANO, A. L. N. G. **Estudo dirigido de Microsoft Office PowerPoint 2007**. São Paulo: ÉRICA, 2007.

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Administração Básica	40h 30h teóricas 10h práticas

EMENTA

Estuda sobre a evolução teórica da administração. Caracteriza as funções do gestor e as principais atividades da empresa e sua aplicação nas organizações. Estuda sobre a administração e no novo cenário de negócios.

OBJETIVO

- Proporcionar ao participante do curso compreender noções sobre a empresa, obtendo conhecimentos das suas funções básicas, e a relevância da gestão dos negócios do comércio e serviços no mundo moderno.

BASES TECNOLÓGICAS

UNIDADE I - Entendendo a Administração

1. 1 Como surgiu a Administração;
- 1.2 A história da Administração;
- 1.3. O que é uma organização;
- 1.4 A Administração virou ciência.

UNIDADE 2 - O que a Administração nos ensina

- 2.1 O processo Administrativo (POCCC - PODC)
- 2.2 Estrutura organizacional (formal e informal)
- 2.3 Hierarquia dentro das organizações

UNIDADE 3 - Planejar: a base da administração

- 3.1 Planejamento estratégico;
- 3.2 Planejamento tático e operacional;
- 3.3 Executando o planejado.

UNIDADE 4 - Organização

- 4.1 A organização da empresa e a departamentalização;
- 4.2 A centralização e descentralização;
- 4.3. Sistema de Autoridade – princípio da delegação.

UNIDADE 5 - Direção

- 5.1 Importância da direção;
- 5.2 Liderança;
- 5.3 Comunicação;
- 5.4 Motivação.

UNIDADE 6 - Controle

- 6.1 Finalidade do controle;
- 6.1 Fases do controle.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Compreender os processos de planejamento, organização, direção e controle de empresas da área comercial.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Conhecer os processos de planejamento organização direção e controle na área comercial;
- Saber identificar estruturas e tipos de empresas;
- Conhecer e utilizar teorias e princípios do planejamento, organização, direção e controle.

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. No que tange a prática como componente curricular os conteúdos disciplinares serão abordados na perspectiva de uma metodologia ativa, com o aluno atuando como protagonista, contando com a mediação do professor. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

HALL, R. H. Organizações: estrutura e processos. São Paulo: PrenticeHall do Brasil, 2004.

MAXIMIANO, Antonio C.A.. Teoria Geral da Administração. São Paulo. Atlas, 2011.

MASIERO, Gilmar. Administração de empresas: teorias e funções com exercício e casos, 2009

COMPLEMENTAR

SOBRAL, Filipe & PEÇI, Alketa Peci - Administração: Teoria e Prática no contexto Brasileiro 1ª edição, Editora Prentice Hall, 2008.

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Organização e Sistema e Métodos	40h 20h teóricas 20h práticas

EMENTA

Dá uma fundamentação sobre os tipos de estruturas organizacionais e seus os Processos. Desenvolve a informação como apoio ao processo decisório nas organizações. Demonstra as ferramentas utilizadas dentro dos processos organizacionais

OBJETIVO

- Desenvolver nos participantes do curso habilidades para elaborar planos de reformulação da empresa, utilizando as técnicas, métodos e ferramentas organizacionais, racionalizando rotinas administrativas, visando as melhorias internos do estabelecimento comercial.

BASES TECNOLÓGICA**UNIDADE 1 - Introdução a OSM**

1.1 Origem da OSM;

1.2 Modelos de Organização.

UNIDADE 2 - Instrumentos de OSM

2.1 O Profissional de OSM;

2.2 Métodos e Processos da OSM.

UNIDADE 3 - Ferramentas de OSM

3.1 Layout;

3.2 Metodologias.

UNIDADE 4 - Desenvolvimento em OSM

4.1 Conhecimento Organizacional;

4.2 Melhoria Contínua.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Compreender o conjunto de atividades administrativas e ferramentas voltadas para a obtenção e melhoria nos resultados nas atividades do comércio

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Conhecer as atividades da organização comercial seus componentes estruturais;
- Compreender as técnicas, métodos e instrumentais utilizados nos processos administrativos das organizações.
- Aplicar os métodos de distribuição, processamento e métodos de trabalho;

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. No que tange a prática como componente curricular os conteúdos disciplinares serão abordados na perspectiva de uma metodologia ativa, com o aluno atuando como protagonista, contando com a mediação do professor. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

ARAÚJO, Luís César G. de. Organização, sistemas e métodos: e as tecnologias de gestão organizacional. Vol. 2. São Paulo: Atlas, 2010.

BALLESTERO-ALVAREZ, Maria Esmeralda. Manual de organizações, sistemas e métodos. São Paulo: Atlas. 2010.

CHIAVENATO, Idalberto. Iniciação a sistemas, organizações e métodos. São Paulo: Manole. 2010.

COMPLEMENTAR

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Sistemas, organização & métodos: uma abordagem gerencial. São Paulo: Atlas, 2004.

VASCONCELOS, Eduardo; HEMSLEY, James R. Estruturas organizacionais: estruturas tradicionais, estruturas para inovação e estrutura matricial. São Paulo: Pioneira, 3a edição, 2000.

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Gestão de Pessoas	40h 30h teóricas 10h práticas

EMENTA

Estuda os subsistemas de recursos humanos e gestão estratégica de pessoas nas organizações. Discute a formação profissional do participante do curso com relação a sua atuação no mercado de trabalho. Estuda Liderança requerida nos novos tempos.

OBJETIVO

- Capacitar os participantes do curso a tomar decisões relativas a gestão de pessoas de modo a integrá-las aos objetivos do estabelecimento comercial.

BASES TECNOLÓGICAS

UNIDADE 1 - Entendendo a Importância das Pessoas para as Organizações

1.1. Evolução do pensamento em Gestão de Pessoas;

1.2. A história da ciência administrativa e a gestão de pessoas;

1.3. Da Gestão de pessoas tradicional para a Gestão de pessoas por competências.

UNIDADE 2 - A importância da gestão de pessoas para a organização.

2.1 Grupos informais na organização;

2.2 Cultura organizacional.

UNIDADE 3 - Planejamento estratégico de Gestão de Pessoas

UNIDADE 4 - Movimentando Pessoas na Organização

UNIDADE 5 - Recrutamento e Seleção de pessoas

UNIDADE 6 - Treinamento e desenvolvimento

UNIDADE 7 - Promoção e Avaliação de desempenho

UNIDADE 8 - Remuneração

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Conhecer subsistemas de gestão de pessoas I nas organizações;
- Identificar cenários e propor políticas de como lidar com pessoas no ambiente de trabalho comercial.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Compreender a estrutura básica de organizações da área comercial, identificação de cargos e aplicação de pessoas;
- Conhecer as principais técnicas de planejamento de recursos humanos;
- Saber identificar ações de liderança, estímulos à criatividade e inovação da força de trabalho em empresas comerciais;
- Saber acompanhar as novas tendências na gestão de pessoas e sua adequada aplicação em empresas da área comercial.

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. No que tange a prática como componente curricular os conteúdos disciplinares serão abordados na perspectiva de uma metodologia ativa, com o aluno atuando como protagonista, contando com a mediação do professor. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

Gil, Antônio Carlos. Gestão de Pessoas. São Paulo. Atlas.2001.

Chiavenato, Idalberto Gerenciando Pessoas: como transformar os gerentes em gestores de pessoas -- 4. ed. - São Paulo: Prentice Hall, 2002.

Chiavenato, Idalberto. Gestão de Pessoas; o novo papel dos recursos humanos nas organizações/ Rio de Janeiro: Campus, 1999.

COMPLEMENTAR

ROBBINS, Stephen. Comportamento Organizacional, LCT, Rio de Janeiro, 2000.

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Matemática Comercial e Financeira	40h 30h teóricas 10h práticas

EMENTA

Apresenta os conceitos básicos da matemática comercial e financeira e suas ferramentas aplicadas nas atividades do comércio. Estuda sobre os juros simples e juros compostos. Analisa desconto, taxa de juros, e séries de pagamentos e operações de empréstimos.

OBJETIVO

- Compreender as equações envolvidas na matemática financeira para realizar cálculos dos elementos pertinentes a esta área de conhecimento, tais como: cálculo de juros, valor de prestações, saldo devedor, e financiamentos de longo prazo.

BASES TECNOLÓGICAS**UNIDADE 1 - Fundamentos da Matemática Comercial e Financeira**

1.2 Razão e Potencialização;

1.2 Porcentagem.

UNIDADE 2 - Juros Simples

2.1 Taxas e Valores;

2.2 Progressão Aritmética e Aplicações Financeiras.

UNIDADE 3 - Juros Composto

3.1 Acúmulo de juros;

3.2 Taxas e Rendas.

UNIDADE 4 - Fluxo de Caixa

4.1 Operações financeiras;

4.2 Desconto e Amortização;

4.3 Calculadora HP 12C.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Aplicar conhecimentos de matemática comercial e financeira necessários aos processos e procedimentos da gestão comercial da empresa

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Realizar cálculos financeiros;
- Fazer análises de movimentação monetária com base no fluxo de caixa;
- Avaliar políticas de crédito, cobrança e financiamentos;
- Utilizar calculadora financeira;
- Elaborar planilhas financeiras com recursos da informática;

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. No que tange a prática como componente curricular os conteúdos disciplinares serão abordados na perspectiva de uma metodologia ativa, com o aluno atuando como protagonista, contando com a mediação do professor. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

CRESPO, Antônio Arnot. Matemática comercial e financeira fácil. 13. ed. São Paulo: Saraiva, 2001.

VERAS, Lilia Ladeira. Matemática Financeira. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

VIEIRA SOBRINHO, José Dutra. Matemática Financeira. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

COMPLEMENTAR

BRANCO, Anísio Costa Castelo. Matemática financeira aplicada. São Paulo: Pioneira Thomson, 2002.

NETO, Alexandre. Matemática Financeira e suas Aplicações. 8. ed. Atlas, 2004.

SAMANEZ, Carlos Patrício, Matemática Financeira-Aplicações à análise de investimentos. 4. ed. São Paulo: Pearson, 2006.

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Fundamentos da Contabilidade	40h 40h teóricas 0h práticas

EMENTA

Explicita os conhecimentos básicos dos princípios fundamentais da contabilidade. Aplicação prática da contabilidade nas organizações. Demonstração da contabilidade como processo de comunicação e informação relevantes para os diversos públicos. Experimentação da contabilidade no comércio.

OBJETIVO

- Fornecer noções de conteúdo teórico e prático da contabilidade e seus aspectos, estudar sua utilização e visualização como instrumento de registro, controle e mensuração dos fatos empresariais e seu respectivo Patrimônio.

BASES TECNOLÓGICAS**UNIDADE 1 - Dados Contábeis**

1.1 Histórico e Usuários da Contabilidade;

1.2 Relatórios Contábeis.

UNIDADE 2 - Registro de Eventos Contábeis

2.1 Operações Contábeis;

2.2 Método das Partidas Dobradas.

UNIDADE 3 - Regimes Contábeis

3.1 Receita e Despesa;

3.2 Ajustes e Fechamento do Exercício Social.

UNIDADE 4 - Análise de Dados Contábeis

4.1 Análise Vertical e Análise Horizontal;

4.2 Indicadores para Análise Contábil.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Identificar a importância das operações contábeis;
- Planejar e organizar as informações do ciclo contábil;
- Identificar e adotar os procedimentos contábeis;
- Utilizar a contabilidade como fonte de informação e apoio à tomada de decisão.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Identificar os elementos que compõem do patrimônio;
- Compreender os regimes contábeis aplicados;
- Identificar as contas, natureza, classificação e funcionamento;
- Conhecer a estrutura do Plano de Contas;
- Ler as informações apresentadas nas demonstrações contábeis.

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os

conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

EDILSON CASTILHO, Eduardo Weber Filho, Elizeu Martins, Luiz Benatti, Ramon Domingues Jr, Sérgio de Iudícibus e Stephen Charles Canitz. 11ª Edição - São Paulo: Atlas, 2010.

RIBEIRO, Osni Moura. Contabilidade Básica Fácil. 27ª edição, São Paulo: Saraiva, 2010.

COMPLEMENTAR

Manual de Contabilidade Societária, aplicável a todas as sociedades, de acordo com as normas internacionais e CPC – FIPECAFI – 1ª Edição – Atlas 2010.

MARION, José Carlos. Contabilidade Empresarial. 15ª ed São Paulo: Atlas, 2009

MARION, José Carlos. Contabilidade Empresarial. (Livro de Exercício) 9ª edição – 2010 Atlas

SÁ, Antônio Lopes de. Fundamentos da Contabilidade Geral. 3ª Edição. Ed. Juruá. 2008.

DISCIPLINAS DO 2º SEMESTRE

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Custos e Formação de Preços	40h 40h teóricas 0h práticas

EMENTA

Estuda a estrutura e os componentes da contabilização dos custos para avaliação dos estoques. Aplicação dos custos nas atividades do comércio. Estuda a formação de preços na atividade econômica e a manutenção e competitividade no mercado.

OBJETIVO

- Compreender a distinção entre custos e despesas, dentro de suas várias classificações, aplicando o sistema de custeio através de mapas de rateio simples, departamentalizados, ou baseados em atividades e controlando estoques.

BASES TECNOLÓGICAS

UNIDADE 1 - Custos

- 1.1 Conceitos Básicos de Custos;
- 1.2 Classificação de Custos;
- 1.3 Custo dos Produtos Vendidos.

UNIDADE 2 - Material Direto

- 2.1 Mão-de-obra Direta;
- 2.2 Custos Indiretos de Fabricação;
- 2.3 Custos de Produção;
- 2.4 Métodos de Custeamento;
- 2.5 Departamentalização;
- 2.6 Tipos de Inventários.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Identificar os custos existentes na composição dos preços;
- Organizar o processo de obtenção e classificação de dados referente aos custos.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Conhecer os conceitos e terminologias de custos.
- Diferenciar os tipos de custos
- Calcular e estruturar a formação de preços.

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

COSTA, Rogério Guedes; PEREZ JUNIOR, José Hernandez; OLIVEIRA, Luis Martins de. Gestão estratégica de custos. São Paulo: Atlas, 2000.

FAMA, Rubens; BRUNI, Adriano Leal. Gestão de custos e formação de preços. São Paulo: Atlas, 2002.

MARTINS, Eliseu. Comércio de custos. São Paulo: Atlas, 1996 ou superior.

COMPLEMENTAR

BIBLIO CREPALDI, Silvio Aparecido. Curso básico de Comércio de custos. São Paulo: Atlas, 2002.

COGAN, Samuel. Custos e preços: formação e análise. São Paulo: Pioneira Thomson, 2002.

KUHNEN, Osmar Leonardo. Matemática financeira empresarial. São Paulo: Atlas, 2006.

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Noções de Economia	40h 40h teóricas 0h práticas

EMENTA

Contempla os conceitos básicos da ciência econômica e os sistemas econômicos. Estuda sobre as teorias elementares da demanda, da oferta e equilíbrio de mercado. Aborda questões da economia brasileira, mercado de trabalho e distribuição de renda.

OBJETIVO

- Apresentar conceitos e instrumentos de análise básicos da Economia para que o participante do curso compreenda os fenômenos econômicos da realidade que o cerca

BASES TECNOLÓGICAS

UNIDADE 1 - Fundamentos Básicos de Economia

1.1. Definição de Economia: questões econômicas fundamentais;

1.2. Evolução do Pensamento Econômico e os Sistemas econômicos.

UNIDADE 2 - Funcionamento do Mercado

2.1 Teoria da Demanda e da Oferta;

2.2 O Equilíbrio de mercado;

2.3 Estruturas de mercado.

UNIDADE 3 - Principais Conceitos Macroeconômicos do Mundo

3.1 O Surgimento da Macroeconomia;

3.2 Conceitos básicos de Moeda, Inflação, Desemprego, Crescimento e Desenvolvimento Econômico.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Compreender as teorias elementares da demanda, da oferta, mercado de trabalho e distribuição de renda e seus impactos sobre o comércio.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Aplicar os conceitos básicos da economia para alavancar o desenvolvimento da empresa
- Contextualizar a empresa frente ao comportamento do mercado,
- Preparar planilhas e gráficos que representem o momento econômico.

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

ROSSETTI, José Paschoal. Introdução à Economia. São Paulo: Atlas, 2000.

TROSTER, Roberto Luís. Introdução à economia. São Paulo: Pearson MakronBooks, 2002

VASCONCELLOS, Marco Antônio Sandoval de; GARCIA, Manuel Enriques. Fundamentos de economia. São Paulo: Saraiva. 2008.

COMPLEMENTAR

MANKIW, N. Gregory Introdução à economia: princípios de micro e macroeconomia. São Paulo: Thomson Pioneira, 2005.

FREITAS. Economia: fundamentos e práticas aplicados à realidade brasileira. São Paulo: Alínea. 2005.

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Fundamentos do Direito Empresarial	40h 40h teóricas 0h práticas

EMENTA

Caracteriza o Direito Empresarial e a circulação de riqueza no comércio. Estuda a empresa, o empresário e o estabelecimento. Apresenta os registros empresariais. Concorrência. Estuda sobre os direitos do consumidor.

OBJETIVO

- Conhecer e aplicar as normas do direito empresarial relacionadas ao empresário, às sociedades empresarias e outras formas de organização da atividade econômica, bem como reconhecer os direitos do consumidor

BASES TECNOLÓGICAS**UNIDADE 1 - O Comércio**

1.1 A circulação de riqueza no comércio;

UNIDADE 2 - Direito empresarial

2.1 Evolução histórica;

2.2 Fases do direito comercial.

UNIDADE 3 - Novo Código Civil e o Direito Empresarial

3.1 Autonomia do Direito Empresarial em Relação ao Direito Civil;

3.2 Fontes do Direito Comercial;

3.3 Características do Direito Empresarial.

UNIDADE 4 - A empresa

- 4.1 Conceito econômico de empresa;
- 4.2 O empresário;
- 4.3 Estabelecimento empresarial.

UNIDADE 5 - Ponto comercial

- 5.1 Renovação do contrato.

UNIDADE 6 - Direito do Consumidor

- 6.1 Conceito e Histórico;
- 6.2 Relação Jurídica de consumo;
- 6.3 Dos direitos básicos do consumidor;
- 6.4 Da proteção ao consumidor.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Compreender os direitos e obrigações em âmbito empresarial, considerando as diversas categorias de classificação das organizações, inclusive o comércio.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Conhecer os conceitos básicos do Direito, necessários às entidades e à atuação profissional;
- Identificar princípios constitucionais, administrativos, civis e societários do Direito;
- Analisar as legislações vigentes de fomento às obrigações e aos direitos das entidades.

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

COELHO, Fábio Ulhôa Manual de direito empresarial Saraiva, São Paulo 1 2008.

REQUIÃO, Rubens. Direito comercial Saraiva, São Paulo 1 2008.

BERTOLDI, Marcelo M Curso avançado de direito comercial Revista dos Tribunais, São Paulo 2010.

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Gestão de Compra e Suprimentos	40h 30h teóricas 10h práticas

EMENTA

Demonstra a operação do sistema de compras. Fundamenta os conceitos de compra com qualidade e inspeção. Estuda as condições de pagamento e descontos. Experimentação da negociação nas compras. Estuda as fontes de fornecimento. Discute Ética em compras. Estuda Lote econômico de compras.

OBJETIVO

- Desenvolver a capacidade dos participantes do curso para planejar, orientar e monitorar as atividades de compras na empresa comercial.

BASES TECNOLÓGICAS**UNIDADE 1 - Conceitos Básicos**

- 1.1 Objetivos e atribuições da função compra;
- 1.2 Aspectos estratégicos das compras.

UNIDADE 2 - Suprimentos

- 2.1 Cadeia de Suprimentos;
- 2.2 Organização e Avaliação de Suprimentos.

UNIDADE 3 - Armazenagem e Estoques

- 3.1 Armazenagem;
- 3.2 Gestão de Estoques.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Compreender as demonstrações de operações de compras e suas rotinas nas atividades do comércio.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Identificar a necessidade de compra do produto ou serviço;
- Definir as quantidades a serem compradas e qualidade dos produtos para o estoque;
- Elaborar roteiro de pesquisa de preços e de fornecedores;
- Verificar sistema de cadastramento de fornecedores por materiais;
- Listar compras de materiais e serviços por natureza, quantidade e especificação.

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. No que tange a prática como componente curricular os conteúdos disciplinares serão abordados na perspectiva de uma metodologia ativa, com o aluno atuando como protagonista, contando com a mediação do professor. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

NOVAES, Antônio G. Logística e gerenciamento da cadeia de distribuição: estratégia, operação e avaliação. 2.ed. Rio de Janeiro, Elsevier, 2004.

BAILY, Peter. Compras: princípios e administração. São Paulo, Atlas, 2008.

DIAS, Mario. Manual do comprador: conceitos, teorias e práticas. São Paulo, Edicta, 2003.

COMPLEMENTAR

DIAS, Marco Aurélio Pereira. Administração de Materiais: uma abordagem logística. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2008.

VIANA, João José. Administração de Materiais: um enfoque prático. São Paulo: Atlas, 2008.

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Logística de Distribuição	40h 30h teóricas 10h práticas

EMENTA

Caracteriza a Importância de sistemas de transporte na economia. Tipos e características dos transportes. Estuda o papel do transporte na estratégia logística. Discute a logística integrada e sustentável.

OBJETIVO

- Compreender os mecanismos de uma Cadeia de Suprimentos e toda a abrangência da função Logística e suas implicações no nível de serviço e suas inter-relações com a operação logística.

BASES TECNOLÓGICAS**UNIDADE 1 - Logística**

1.1 Logística Integrada

1.2 Estratégia Logística

UNIDADE 2 - Transporte

2.1 Fundamentos e Decisões sobre Transportes

2.2 Localização das Instalações e Gestão de Custos Logísticos

UNIDADE 3 - Desempenho e Sustentabilidade

3.1 Logística em Serviços

3.2 Logística Reversa e Sustentabilidade

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Planejar as atividades de logística e analisar a infraestrutura disponível de transporte.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Estar apto a compreender a logística e as técnicas disponíveis para a solução dos problemas;
- Desenvolver análises básicas de uma cadeia de suprimentos;
- Ser capaz de associar problemas do mundo real aos conceitos de logística e gestão da cadeia de suprimentos.

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. No que tange a prática como componente curricular os conteúdos disciplinares serão abordados na perspectiva de uma metodologia ativa, com o aluno atuando como protagonista, contando com a mediação do professor. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

CHOPRA, S., MEINDL, P., Gerenciamento da cadeia de suprimentos, Prentice Hall, São Paulo, SP., 2003.

LEITE, Paulo Roberto. Logística reversa. Prentice Hall, 2003.

NOVAES, Antônio Galvão. Logística e Gerenciamento da Cadeia de Distribuição. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

COMPLEMENTAR

PIRES, Sílvio R. I. Gestão da Cadeia de Suprimentos. São Paulo: Atlas, 2004.

SLACK, Nigel, CHAMBERS, Stuart, JOHNSTON, Robert. Administração da Produção. 3a Edição. São Paulo: Atlas, 2009.

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Noções de Comércio Exterior	40h 30h teóricas 10h práticas

EMENTA

Estuda as teorias do Comércio Exterior Brasileiro. Estuda sobre as principais instituições ligadas ao comércio exterior. Apresenta os principais aspectos do Comércio Exterior, focando os processos de Exportação e de Importação. Analisa o potencial de negócios e mercados para as empresas brasileiras.

OBJETIVO

- Capacitar o participante do curso em comércio a conhecer as diferentes etapas do processo de comércio exterior, de acordo com a visão que se estabelecem entre o mercado interno e externo.

BASES TECNOLÓGICAS

UNIDADE 1 - Teorias de Comércio Internacional

- 1.1 teorias de comércio internacional;
- 1.2 principais instituições ligadas ao comércio internacional.

UNIDADE 2 - Balança de Pagamento e Taxa de Câmbio

- 2.1 Balanço de pagamento;
- 2.2 Taxa de câmbio.

UNIDADE 3 - A SISTEMÁTICA DE COMÉRCIO EXTERIOR

- 3.1 Conceitos básico de comércio exterior;
- 3.2 O sistema brasileiro de comércio exterior.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Identificar e analisar processos envolvidos nas operações de compra e venda de comércio exterior;
- Identificar procedimentos burocráticos específicos, relacionando suas características com as dos produtos ou mercadorias vendidas ou compradas;
- Interpretar a legislação pertinente ao comércio exterior e os processos envolvidos.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Redigir contratos de importação e exportação;
- Aplicar as etapas da operação de exportação: planejamento, negociação, incoterms, aspectos cambiais, documentos necessários, operações especiais, incentivos fiscais;
- Aplicar as etapas da operação de importação: planejamento, negociação, documentos necessários;
- Utilizar a Classificação Fiscal de Mercadorias.

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. No que tange a prática como componente curricular os conteúdos disciplinares serão abordados na perspectiva de uma metodologia ativa, com o aluno atuando como protagonista, contando com a mediação do professor. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

CIGNACCO, B R. Fundamentos de Comercio Internacional. Saraiva, 2008.
 DIAS, R; RODRIGUES, W. Comercio Exterior: Teoria e Gestão. Atlas, 2008.
 KEEDI, Samir. ABC do Comércio Exterior: abrindo as primeiras páginas. São Paulo: Aduaneiras, 2007.
 KEEDI, Samir. Documentos no Comercio Exterior, a Carta de Crédito e a Publicação 600 da CCI. São Paulo: Aduaneiras, 2009.

COMPLEMENTAR

SEGRE, German. Manual Prático de Comércio Exterior. São Paulo: Atlas, 2010. São Paulo: Cengage Learning, 2008.
 VAZQUEZ, José Lopes. Comércio Exterior Brasileiro. São Paulo: Atlas, 2007.

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Gestão em Serviços	40h 20h teóricas 20h práticas

EMENTA

Estuda os princípios da administração visando sua aplicação ao setor de serviços. Analisa as condições necessárias para que as empresas do setor de serviços atinjam o sucesso. Destaca os aspectos mais importantes das operações de serviços na sociedade atual.

OBJETIVO

- Capacitar o participante do curso em comércio a compreender gestão em serviços e suas diferenças das operações industriais como o propósito de prestar um serviço de qualidade.

BASES TECNOLÓGICAS

UNIDADE 1 - Conceito de serviço

- 1.1. Entendendo a natureza dos serviços;
- 1.2 Tipos de serviços.

UNIDADE 2 - A importância do setor de serviços

- 2.1 Administrando o serviço;
- 2.2 Administrando a operação de serviços;
- 2.3 Diferenciando a administração de operações em serviços e operações industriais.

UNIDADE 3 - Marketing de serviços

- 3.1 O cliente de serviços;
- 3.2 A comunicação em serviços;
- 3.3 Definindo o modelo de relacionamento com o cliente;
- 3.4 As dimensões da qualidade para o serviços.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Compreender e ser potencialmente capaz de utilizar os conceitos de gestão de serviços nas atividades do comércio.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Saber definir e diferenciar as funções e conceitos de gestão de serviços;
- Identificar no comércio as atividades que estão diretamente integradas e orientadas ao cliente;
- Identificar e definir as estratégias de gestão de serviços que ofereçam valor aos clientes.

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. No que tange a prática como componente curricular os conteúdos disciplinares serão abordados na perspectiva de uma metodologia ativa, com o aluno atuando como protagonista, contando com a mediação do professor. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

ALBRECHT, K.; ZEMKE, R. Serviços ao Cliente. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

GRONROOS, C. Marketing, Gerenciamento e Serviços. Rio de Janeiro: Campus, 2004

HOFFMAN, K. D.; BATESON, J. E. G. Princípios de Marketing de Serviços. São Paulo: Pioneira-Thomson, 2003.

COMPLEMENTAR

JOHNSTON, R.; CLARK, G. Administração de Operações de Serviços. São Paulo: Atlas, 2002.

LOVELOCK, C. H.; WRIGHT, L. Serviços: marketing e gestão. São Paulo: Saraiva, 2006.

DISCIPLINAS DO 3º SEMESTRE

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Gestão em Marketing	40h 20h teóricas 20h práticas

EMENTA

Compreende o que é marketing e como ele pode ser utilizado para construir bons relacionamentos com os clientes. Discute os principais conceitos subjacentes ao marketing, marketing de relacionamento.

OBJETIVO

- Estudar os principais conceitos e propiciar uma visão geral do Marketing e de suas inter-relações com o ambiente de negócios nas atividades do comércio.

BASES TECNOLÓGICAS**UNIDADE 1 - Plano de Marketing**

1.1 Planejamento comercial;

1.2 Organização e estratégia comercial.

UNIDADE 2 - O Composto de Marketing

2.1 Métodos e técnicas para identificação das variáveis de preço;

2.2 Métodos e técnicas para identificação das variáveis do produto/serviços;

2.3 Métodos e técnicas para identificação das variáveis praça;

2.4 Métodos e técnicas para identificação das variáveis comunicação.

UNIDADE 3 - Segmentação de mercados e mercado-alvo.

3.1 Comportamento do consumidor;

3.2 Concorrência;

3.3 Posicionamento de mercado.

UNIDADE 4 - Pesquisa de Mercado

4.1 objetivos da pesquisa, planificação da pesquisa comercial.

UNIDADE 5 - Marketing de Relacionamento.

5.1 Endomarketing;

5.2 Marketing pessoal.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Compreender a gestão dos processos de marketing;
- Compreender os processos que envolvem a criação, a comunicação e a entrega de valor para os clientes;
- Administrar relacionamento com os clientes de modo que beneficie a organização e seu público interessado.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Compreender o funcionamento do marketing no comércio: composto de produto, de preço, de distribuição e de comunicação;
- Entender o ciclo de vida do produto.

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. No que tange a prática como componente curricular os conteúdos disciplinares serão abordados na perspectiva de uma metodologia ativa, com o aluno atuando como protagonista, contando com a mediação do professor. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

LAS CASAS, Alexandre L. Marketing - Conceitos, exercícios, casos. 7ª Edição. São Paulo: Editora Atlas, 2005.

KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary. Princípios e Marketing. 1 ed. Prentice Hall, 2008.

BAKER, M. Administração de Marketing, Rio de Janeiro: Elsevier, 2005

COMPLEMENTAR

BOGMANN, Itzhak Meir. Marketing de Relacionamento: estratégias de fidelização e suas implicações financeiras. São Paulo, Nobel, 2000.

KOTLER, Philip. Administração de Marketing. 5ª edição, São Paulo, Atlas, 2000.

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Gestão da Qualidade	40h 30h teóricas 10h práticas

EMENTA

Estuda a evolução dos conceitos da qualidade. Idêntica a qualidade como processos e utiliza as ferramentas da qualidade para elaborar estratégia de qualidade no comércio.

OBJETIVO

- Capacitar o participante do curso em comércio a conhecer os diferentes mecanismos e estratégias para se atingir uma gestão de qualidade no comércio.

BASES TECNOLÓGICAS

UNIDADE 1 - Aspectos Básicos da Qualidade

1.1 Qualidade: Histórico, objetivos e conceitos;

1.2 A qualidade como elemento estratégico.

UNIDADE 2 - Sistemas de Qualidade

2.1 Gestão da Qualidade Total;

2.2 Modelos de Normalização (Normas ISO).

UNIDADE 3 - Qualidade e Serviços

3.1 Ferramentas da Qualidade;

3.2 Qualidade em Serviços.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Adotar um sistema de qualidade no processo de comercialização.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Utilizar teorias e princípios da qualidade;
- Aplicar as ferramentas da qualidade nas atividades do comércio.
- Aplicar normas e controle de qualidade utilizada em produtos e serviços;

- Relacionar as características básicas dos serviços para elaborar as estratégias de qualidade no comércio;
- Propor melhorias no processo de qualidade no comércio.

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. No que tange a prática como componente curricular os conteúdos disciplinares serão abordados na perspectiva de uma metodologia ativa, com o aluno atuando como protagonista, contando com a mediação do professor. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

AGUIAR, Silvio. Integração das ferramentas da qualidade ao PDCA e ao programa seis sigma. Nova Lima: INDG, 2006.
 CARPINETTI, Luiz Cesar Ribeiro. MIGUEL, Paulo Augusto Cauchick.
 GEROLAMO, Mateus Cecílio. Gestão da qualidade ISO 9001:2009: princípios e requisitos. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
 SANTOS, Marcio Bamber, Mudanças organizacionais: técnicas e métodos para a inovação. 2. ed. Belo Horizonte: Lastro, 2007.

COMPLEMENTAR

BALLESTERO-ALVAREZ, M. E. Administração da qualidade e da produtividade: abordagem do processo administrativo. São Paulo: Atlas, 2001.
 HARRINGTON, H. J.; KNIGHT, A. A implantação da ISO 14000: como atualizar o sistema de gestão ambiental com eficácia. São Paulo: Atlas, 2001.

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Gestão de Vendas	40h 20h teóricas 20h práticas

EMENTA

Entende a importância da gestão de vendas na atividade comercial. Estuda como formar equipe de vendas e de negociação. Abordada o conceito de marketing de relacionamento e sua importância para a gestão do relacionamento com os clientes.

OBJETIVO

- Desenvolver os principais conceitos referentes à gestão de vendas no ambiente competitivo e sua relação com o marketing comercial.

BASES TECNOLÓGICAS

UNIDADE 1 - Gestão estratégica de vendas

- 1.1 - Importância da gestão de vendas para o comércio;
- 1.2 Relação entre marketing e vendas;
- 1.3 Canais de vendas: pessoal, telemarketing, web;
- 1.4 Treinamento e desenvolvimento do pessoal em vendas.

UNIDADE 2 - Gerenciamento de equipe de vendas

- 2.1 Objetivos e estratégia da força de vendas;
- 2.2 Dimensionamento da equipe de vendas.

UNIDADE 3 - Negociação em Vendas

- 3.1 Aspectos da negociação;

- 3. 2 Perfil do negociador;
- 3. 3 Ética em negociação.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Compreender os processos de vendas das empresas comerciais.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Elaborar cadastro de clientes;
- Relacionar as características principais para o profissional de vendas;
- Identificar o processo de organização do departamento de venda;
- Conhecer estratégias de vendas.

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. No que tange a prática como componente curricular os conteúdos disciplinares serão abordados na perspectiva de uma metodologia ativa, com o aluno atuando como protagonista, contando com a mediação do professor. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

CASTRO, L. T.; NEVES, M. F. Administração de Vendas: planejamento, estratégia e gestão. São Paulo:Atlas, 2005.
 BAZERMAN, M. H.; NEALE, M. A. Negociando racionalmente. São Paulo: Atlas, 2008.
 LAS CASAS, A. L. Técnicas de Vendas: Como vender e obter bons resultados. São Paulo: Atlas, 2004.

COMPLEMENTAR

FISHER, R; PATTON, B.; URY, W. Como chegar ao sim. São Paulo: Imago, 2005.
 SPIRO, R.; STANTON, W. J. Administração de Vendas. Rio de Janeiro: LTC, 1999.

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Gestão Socioambiental	20h 20h teóricas 0h práticas

EMENTA

Estuda a evolução do pensamento socioambiental. Define os contextos de responsabilidade socioambiental das Empresas. A competitividade com base socioambiental. Orienta sobre as vendas de produtos e consumo consciente.

OBJETIVO

- Proporcionar aos participantes conhecimentos atualizados sobre os conceitos e as políticas do contexto socioambiental da região

BASES TECNOLÓGICAS

UNIDADE 1 - Contexto Histórico da Gestão Ambiental

- 1.1 Histórico da preocupação ambiental nas organizações;
- 1.2 A crise socioambiental e a busca pelo desenvolvimento sustentável;
- 1.3 Definição, conceitos e importância da responsabilidade socioambiental.

UNIDADE 2 - Modelos de gestão ambiental e social

- 2.1 Modelos e práticas socioambientais;

2.2 Indicadores sociais e ambientais;

2.3 Estratégias socioambientais.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Compreender e discutir os principais marcos históricos, políticos e institucionais relacionados ao meio ambiente.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Analisar o papel individual e coletivo na construção de uma sociedade sustentável.
- Identificar no âmbito local e regional as ações de responsabilidade socioambiental

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

MELO NETO, F. P; FROES, C. Gestão da responsabilidade social corporativa: o caso brasileiro.; São Paulo: Qualitymark, 2001.

NASCIMENTO, L. F; LEMOS, A. D. C; MELLO, M. C. Gestão Socioambiental Estratégica; Porto Alegre: Bookman, 2008.

DIAS, R. Gestão Ambiental 2. ed; São Paulo: Atlas, 2011. Bibliografia

COMPLEMENTAR

TACHIZAWA, T. Gestão Ambiental e Responsabilidade Social Corporativa; São Paulo: Atlas, 2011.

CHAUVEL, M. A; COHEN, M. Ética, Sustentabilidade e Sociedade: Desafios da nossa Era; Rio de Janeiro: Mauad X, 2009.

ASHLEY, P. A. Ética e responsabilidade social nos negócios 2. ed; São Paulo: Saraiva, 2005.

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Empreendedorismo	40h 30h teóricas 10h práticas

EMENTA

Estuda sobre as características dos empreendedores e identifica as oportunidades de negócio. Estuda sobre características e motivações empreendedoras. Gerencia os recursos empresariais e elabora plano de negócios;

OBJETIVO

- Proporcionar ao participante do curso o conhecimento das características empreendedoras, a busca das oportunidades de negócios e o desenvolvimento do plano de negócios de uma empresa comercial

BASES TECNOLÓGICAS

UNIDADE 1 - Empreendedorismo

1.1 Empreendedorismo no Brasil.

UNIDADE 2 - Conceitos sobre Empreendedorismo

2.1 Iniciando o estudo de empreendedorismo;

2.2 O que é preciso para ser empreender.

UNIDADE 3 - Características e Perfil Empreendedor

3.1 Características do empreendedor;

3.2 Perfil do empreendedor;

3.3 Motivação do empreendedor.

UNIDADE 4 - A Prática do Empreendedorismo

4.1 O processo empreendedor e o ciclo de vida do produto;

4.2 Ferramentas de auxílio ao empreendedor.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Identificar oportunidades para geração de negócios na área de comércio e serviços

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Relacionar características comportamentais das pessoas empreendedoras;
- Identificar perfil do empreendedor;
- Estuda sobre Plano de Negócio;
- Colocar em prática ideias e oportunidades de negócios nas atividades do comércio.

METODOLOGIA

A disciplina será ministrada em aulas teóricas e/práticas, podendo-se utilizar, entre outras metodologias, trabalhos de equipes, exercícios programados, seminários, aulas de campo, exposições dialogadas e grupos de discussão, onde os conteúdos poderão ser ministrados de acordo com as especificidades do grupo de alunos e da disciplina, além de aulas de campo. No que tange a prática como componente curricular os conteúdos disciplinares serão abordados na perspectiva de uma metodologia ativa, com o aluno atuando como protagonista, contando com a mediação do professor. O uso de métodos e técnicas que problematizem e fomentem o “aprender a fazer” assumem lugar diferenciado, inclusive com o uso das tecnologias digitais da informação e comunicação. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

BUSINESSWEEK. Empreendedorismo: as regras do jogo. São Paulo: Nobel, 2008.

CHER, Rogério. Empreendedorismo na veia. Rio de Janeiro: Campus, 2008.

LOZINSKY, Sérgio. Implementando empreendedorismo na sua empresa. São Paulo: M. Books, 2009.

COMPLEMENTAR

ARAÚJO FILHO, Geraldo Ferreira de. Empreendedorismo criativo. Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2007.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso. Rio de Janeiro: Campus, 2007.

CURSO	DISCIPLINA	CARGA - HORÁRIA
Curso MEDIOTEC em Comércio	Plano de Negócio - TCC	60h 40h teóricas 20h práticas

EMENTA

Modelo de projeto de negócios recomendado pela instituição. Procedimentos metodológicos. O projeto da prática como componente curricular. Estruturação do relatório. Como apresentar o relatório final. Orientações com orientador (a).

OBJETIVOS

- Avaliar as atividades desenvolvidas pelo aluno que foram absorvidas no decorrer do curso, a fim de garantir eficácia no aprendizado, tornando o aluno capaz de exercer as atividades pertinentes ao curso escolhido no mercado de trabalho;
- Promover a oportunidade do aluno se aprofundar em temáticas numa determinada área do curso. Incentivar no estudante o desenvolvimento da capacidade de interpretação e aplicação de conhecimentos próprios da sua área de formação;

- Avaliar o desenvolvimento da capacidade de execução e conclusão do discente na elaboração de projetos integradores.

BASES TECNOLÓGICAS

UNIDADE 1 - Desenvolvimento de um plano de negócio próprio da sua área de estudo

- 1.1 Aprofundamento do tema;
- 1.2 Viabilidade econômica;
- 1.3 Estudo de mercado.

UNIDADE 2 - Estrutura de um projeto técnico

- 2.1 Contextualização do tema/ justificativa;
- 2.2 Embasamento teórico;
- 2.3 Metodologia utilizada para atingir os objetivos do projeto;
- 2.4 Resultados esperados ou observados;
- 2.5 Perspectivas futuras ou conclusão.

UNIDADE 3 - Normas técnicas relacionadas com a construção de trabalho técnico-científico

- 3.1 ABNT-Normas técnicas de referenciar; Normas técnicas para Documentação.

UNIDADE 4 - Instrumentos para apresentação do Projeto de Vida/TCC

- 4.1 Postura, formalidade e desenvoltura;
- 4.2 Uso de recursos de audiovisual;
- 4.3 Sequência lógica no desenvolvimento do raciocínio técnico;
- 4.4 Análise de dados adequada ao trabalho.

COMPETÊNCIAS A SEREM DESENVOLVIDAS

- Identificar as oportunidades de negócios e trabalho na área do comercio interno e externo;
- Utilizar o conhecimento adquirido nas diferentes disciplinas para implementar novas tecnologias e processos de gestão do comercio;
- Analisar a concepção de um plano de negócios, visando à identificação de oportunidades e análise da sua viabilidade;
- Ter conhecimento prático e teórico para elaboração do TCC;
- Planejar, executar e identificar oportunidades empreendedoras no contexto do comercio.

HABILIDADES A SEREM EXPLORADAS

- Fazer a elaboração de um Plano de Negócios empreendedor para o comercio;
- Especificar os contextos associados à interdisciplinaridade abordada ao longo do curso;
- Utilizar as práticas de vivência adquiridas nas práticas como componentes curriculares para construção do TCC;
- Desenvolver atitudes relacionadas a responsabilidade, postura profissional, proatividade, trabalho em equipe e comprometimento;
- Identificar oportunidades para geração de um plano de negócios;
- Ter respeito e solidariedade pelos indivíduos e comunidades.

METODOLOGIAS

A disciplina utilizará, entre outras metodologias, trabalhos de acompanhamento e supervisão programados, exposições dialogadas com professores orientadores, profissionais supervisores de competência comprovada onde os conteúdos vistos ao longo de todas as disciplinas poderão ser utilizados como referência ao conhecimento adquirido e a interdisciplinaridade do curso. A avaliação do ensino aprendizagem é num processo contínuo, reflexivo e participativo que busca evidências sobre o desenvolvimento de conhecimentos habilidades a serem exploradas. Os instrumentos de avaliação poderão ser considerados através da elaboração de relatórios técnicos, artigos técnico-científicos de revisão, construção de um Plano de Negócios ou a elaboração de um Trabalho de Conclusão de Curso-TCC.

No tocante aos hábitos e atitudes o aluno é avaliado através da assiduidade, pontualidade, Iniciativa, participação nas atividades operacionais inerentes às áreas agrárias, capacidade de trabalho em equipe, disciplina, respeito, organização e proatividade.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

ABNT. NBR 14724; Informação e Documentação - Trabalhos acadêmicos -Apresentação. Rio de Janeiro: Associação Brasileira de Normas Técnicas, 2005.

LAKATOS, E.M.; MARCONI, M.A. Metodologia Científica. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MARQUES, M.O. Escrever é preciso: o princípio da pesquisa. Ed. UNIJUÍ, 2003.

COMPLEMENTAR

DEMO, P. Introdução à Metodologia da Ciência. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

GIL, A. C. Métodos e Técnicas de Pesquisa Social. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 1994.

LAVILLE, C.; DIONNE, J. A Construção do Saber: Manual de metodologia da pesquisa em ciências humanas. Porto Alegre: Artes Médicas Sul Ltda.; Belo Horizonte: Editora UFMG, 1999.

RICHARDSON, R. J. Pesquisa Social: métodos e técnicas. São Paulo: Atlas, 1999.

RUIZ, J. Á. Metodologia Científica: guia para a eficiência nos estudos. São Paulo: Atlas, 1991.