



UNIVERSIDADE REGIONAL DE BLUMENAU – FURB  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – CCSA  
COLEGIADO DO CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM  
COMÉRCIO EXTERIOR

PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO  
SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM  
COMÉRCIO EXTERIOR  
(PPC)

BLUMENAU  
2011

## LISTA DE SIGLAS

AACC	Atividade Acadêmico-Científico Cultural
AVA	Ambiente Virtual de Aprendizagem
CAPES	Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior
CEPE	Coordenação de Ensino, Pesquisa e Extensão.
CNE	Conselho Nacional de Educação
CONSUNI	Conselho Universitário
CPA	Comissão Permanente de Avaliação
CRI	Coordenadoria de Relações Internacionais
ECTS	European Credit Transfer and Accumulation System
ENADE	Exame Nacional de Desempenho de Estudantes
ERASMUS	<i>Erasmus Mundus External Cooperation Window</i>
FGV	Fundação Getúlio Vargas
FURB	Fundação Universidade Regional de Blumenau
LDB	Lei de Diretrizes e Bases
MEC	Ministério de Educação e Ciência
NDE	Núcleo Docente Estruturante
PPC	Projeto Pedagógico do Curso
PPGAd	Programa de Pós-Graduação em Administração
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SINAES	Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior
TCC	Trabalho de Conclusão de Curso
UNESCO	Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura

## SUMÁRIO.

<b>1</b>	<b>APRESENTAÇÃO .....</b>	<b>8</b>
<b>2</b>	<b>CONTEXTUALIZAÇÃO.....</b>	<b>10</b>
2.1	JUSTIFICATIVA DA NECESSIDADE SOCIAL DO CURSO .....	11
2.1.1	Contexto de inserção do Comércio Exterior no Brasil.....	11
2.1.2	Os cursos superiores de tecnologia .....	15
2.1.3	Contexto de inserção do curso na instituição .....	17
2.1.4	Fundamentação Legal.....	18
2.1.5	Demanda.....	20
2.1.6	Processo Seletivo.....	22
2.1.7	Turno e matrículas .....	22
<b>3</b>	<b>CURRÍCULO .....</b>	<b>23</b>
3.1	OBJETIVOS DO CURSO.....	23
3.2	PERFIS .....	23
3.2.1	Perfil Docente.....	23
3.2.2	Profissiográfico .....	24
3.3	ORGANIZAÇÃO CURRICULAR.....	26
3.3.1	Matriz curricular do curso .....	29
3.4	PLANOS DE ENSINO .....	36
3.4.1	Quanto ao referencial bibliográfico.....	68
3.5	AVALIAÇÃO .....	68
3.5.1	Avaliação Discente.....	68
3.6	MUDANÇAS CURRICULARES.....	71
3.7	INTERCÂMBIO .....	72
3.7.1	Quanto à viabilidade do intercâmbio.....	74
3.7.2	Quanto à revalidação de disciplina / diploma .....	74
3.7.3	ECTS - <i>European Credit Transfer and Accumulation System</i> .....	75
3.7.4	A escala de graduação ECTS .....	77
<b>4</b>	<b>FORMAÇÃO CONTINUADA .....</b>	<b>79</b>
4.1	FORMAÇÃO DOCENTE.....	79
4.2	FORMAÇÃO DISCENTE.....	80
<b>5</b>	<b>AVALIAÇÃO DO PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO.....</b>	<b>81</b>
<b>6</b>	<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>82</b>

## 1 APRESENTAÇÃO

O Projeto Pedagógico do Curso (PPC) de um curso de graduação atua como um orientador para a gestão e administração do curso (CERVI, 2006). De acordo com Silva (1998), este projeto consiste em um conjunto de estratégias e de diretrizes que orientam e expressam a prática pedagógica do curso. Desta forma, para este autor, um projeto pedagógico envolve um reposicionamento do curso e da instituição em relação à área de conhecimento do curso e às condições institucionais, demandando um processo de reflexão sobre a efetiva qualidade de ensino.

Uma formação de efetiva qualidade necessita acompanhar as tendências globais de sua área. Por isso, durante a elaboração do Projeto Pedagógico do Curso superior de Tecnologia em Comércio Exterior da Fundação Universidade Regional de Blumenau (FURB), analisou-se a matriz curricular de universidades conceituadas do Brasil e do exterior, identificou-se as necessidades do mercado de trabalho e das empresas da região.

O Colegiado do curso superior de Tecnologia em Comércio Exterior da Universidade Regional de Blumenau, em conjunto com os demais docentes e representantes do corpo discente, realizou atividades e discussões sistemáticas em torno da construção coletiva do Projeto Pedagógico do Curso.

Com base nessas informações, debateu-se o novo formato do curso superior de Tecnologia em Comércio Exterior da FURB.

Este diálogo realizado com diferentes integrantes da comunidade acadêmica e local visou refletir sobre a qualidade do ensino de comércio exterior de acordo com as demandas da região. Por isso, este PPC foi elaborado pelos professores do departamento de administração com participação da comunidade da FURB e blumenauense. Buscou-se, desta forma, delinear o futuro do curso superior de Tecnologia em Comércio Exterior.

Além disso, buscou-se atender ao proposto no Artigo 8º da Resolução nº 3, de 18 de dezembro de 2002, do Conselho Nacional de Educação (CNE), sobre os PPCs.

Neste, além da clara concepção do curso superior de Tecnologia em Comércio Exterior com suas peculiaridades, seu currículo pleno e sua operacionalização; estabelece-se também, sem prejuízo de outros, os seguintes elementos estruturais que deverão integrar os PPCs:

I - justificativa e objetivos;

- II - requisitos de acesso;
- III - perfil profissional de conclusão, definindo claramente as competências profissionais a serem desenvolvidas;
- IV - organização curricular estruturada para o desenvolvimento das competências profissionais, com a indicação da carga horária adotada e dos planos de realização do estágio profissional supervisionado e de trabalho de conclusão de curso, se requeridos;
- V - critérios e procedimentos de avaliação da aprendizagem;
- VI - critérios de aproveitamento e procedimentos de avaliação de competências profissionais anteriormente desenvolvidas;
- VII - instalações, equipamentos, recursos tecnológicos e biblioteca;
- VIII - pessoal técnico e docente;
- IX - explicitação de diploma e certificados a serem expedidos. (BRASIL, 2002, p. 2).

A construção do PPC para o Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior da FURB visou ainda abranger os quatro pilares da educação destacados no relatório para a Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO) da Comissão Internacional sobre Educação para o Século XXI, coordenada por Jacques Delors. Neste relatório, se propõe que a educação direcione-se para os quatro tipos fundamentais de educação: aprender a conhecer, aprender a fazer, aprender a viver com os outros e aprender a ser. Aprender a conhecer refere-se à aquisição dos instrumentos que possibilitam o conhecimento (raciocínio lógico, compreensão, dedução e memória) e ao desejo de aprender. Aprender a fazer consiste em aplicar de forma prática o conhecimento teórico e na capacidade de comunicação (transmissão e interpretação da informação). Aprender a viver com os outros abrange valores e atitudes, buscando diminuir os conflitos, o preconceito e as rivalidades, fomentando a paz, a tolerância e a compreensão. Por fim, aprender a ser visa que os indivíduos se tornem autônomos; intelectualmente ativos e independentes; capazes de estabelecerem relações interpessoais e de se comunicarem; que busquem evoluir constantemente; e que possam intervir de forma proativa e consciente na sociedade (DELORS, 2004).

Também destacamos que o PPC do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior está alinhado com o Projeto Político Pedagógico de Ensino da Graduação da FURB, que estabelece como princípios do ensino de graduação: o compromisso da instituição com os interesses coletivos (justiça; equidade e respeito às diferenças; inclusão social; democratização e socialização do conhecimento; responsabilidade ambiental; e valorização de todas as formas de vida), a formação de um aluno crítico com independência intelectual e a indissociabilidade entre ensino, pesquisa e extensão.

A partir das análises e discussões realizadas envolvendo diferentes atores foi adotada uma mudança principal neste PPC, sendo ela a reformulação do currículo.

A reformulação do currículo, que reflete na alteração da matriz curricular, decorre da necessidade de adequação permanente das transformações da sociedade, do mercado de trabalho e das condições do exercício profissional.

Aspectos que são destacados ao longo deste documento que está organizado em cinco seções além desta apresentação: na próxima, apresenta-se a contextualização sobre o curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior da FURB; na terceira, os objetivos e a estrutura curricular do curso; na quarta, apresenta-se a formação continuada para docentes e discentes; e na quinta seção, a avaliação do Projeto Pedagógico do Curso.

## **2 CONTEXTUALIZAÇÃO**

O curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior teve seu projeto de viabilidade e de implantação elaborado pela comissão designada através da portaria 560/2008, de 6 de Outubro de 2008.

A primeira turma de tecnólogos em Comércio Exterior teve seu início em Agosto de 2009 e a formatura da primeira turma deve ocorrer em 2012.

O curso iniciou com uma turma de 36 alunos em Fevereiro de 2012 e conta com um total de 131 alunos regularmente matriculados. Dentre estes alunos, 9 são diplomados em outro curso superior.

Sendo o primeiro curso de Tecnologia em Comércio Exterior no Vale do Itajaí em Santa Catarina, este vem respondendo com eficácia ao desafio de preparar gestores e empreendedores na área de Comércio Exterior para as organizações.

Atualmente, além do curso de Tecnologia em Comércio Exterior, a FURB possui o Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGAd), implantado em 1997 e recomendado pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) em 2000, quando recebeu conceito 3 em sua avaliação. O Programa oferece o Curso de Mestrado Acadêmico em Administração, com área de concentração em Gestão de Organizações. A partir da avaliação do triênio 2004-2006, o Mestrado teve o seu conceito

elevado para 4, tornando-se um curso consolidado e refletindo os esforços para aprimoramento da qualidade de seu corpo docente e discente (CAPES, 2011). Recentemente, criou-se o Doutorado em Ciências Contábeis e Administração, recomendado pela CAPES em 17 de abril de 2008 com conceito 4 (CAPES, 2011).

## 2.1 JUSTIFICATIVA DA NECESSIDADE SOCIAL DO CURSO

A seguir apresentamos o contexto de inserção do Comércio Exterior no Brasil, contexto dos cursos superiores de tecnologia no Brasil, contexto de inserção do curso na instituição, a fundamentação legal e a demanda.

### 2.1.1 Contexto de inserção do Comércio Exterior no Brasil

O Comércio Exterior está presente nas transações de cooperação e tráfego de mercadorias entre as nações desde a antiguidade (3.500 A.C - 476 D.C.). Reinos e impérios dirigiam sua política externa para as duas direções: guerras de conquistas e intercâmbio comercial.

O mais antigo tratado de que se tem notícia ocorreu na transição do quarto para o terceiro milênio A.C. na Mesopotâmia entre as cidades de Lagash e Umma envolvidas em uma guerra pelo controle da água. Entretanto, o primeiro tratado comercial ocorreu no século 22 a.C. entre os reinos da Edla e Assíria.

Alguns países como Babilônia, Egito, o Reino Hititas na Ásia Menor, Mitani (Mesopotâmia) e Assíria, denominados os “cinco grandes” mantiveram intenso intercâmbio comercial, apesar dos constantes conflitos, até 1.200 a.C.. A China, (como império até 1912) marcou o início do comércio internacional em 1689 com o império Russo.

Contemporaneamente, o comércio internacional tende a crescer cada vez mais. Neste cenário, acordos internacionais de comércio e a criação de blocos institucionais como a União Européia, NAFTA, MERCOSUL, entre outros, de integração econômica, chamam a atenção das nações. O fortalecimento dessas relações globais estimula o desenvolvimento e a prosperidade econômica entre seus integrantes, conjugados pela integração de povos, culturas e livre comércio.

No Brasil o comércio exterior é impulsionado na década de 90 pela abertura de mercado e capital externo. A partir desse fato, o país passa a ter concorrência interna de produtos importados, incentivados pelas políticas governamentais e como meta para crescer e inserir-se de maneira competitiva no mercado global.

Contudo, as relações brasileiras com o mundo externo, têm seu início em 1808, marcado pela abertura dos portos determinada por D. João VI. Desde então, o Comércio Exterior brasileiro tem merecido atenção dos setores econômicos, político e social que acompanham sua evolução e adequação no cenário mundial.

Um dos principais fatos históricos para os brasileiros foi a independência do país em 1822. Entre 1820 a 1840, o país assinou tratados com a Grã-Bretanha reafirmando tratados comerciais firmados anteriormente entre Portugal e Inglaterra. Além disso, apesar do aumento da demanda mundial pela borracha produzida na Amazônia, a balança comercial não é favorável e o café passa a figurar entre os produtos exportados.

Em meados de 1840, o Brasil rompe seu acordo com a Grã-Bretanha, ocasionando uma alta nos custos dos produtos importados concentrados naquele país. Essa situação estimulou a instalação de algumas indústrias brasileiras. A balança comercial brasileira continua desfavorável, apesar do aumento das exportações do café.

De 1850 a 1870, o Brasil dá seu grande passo na diversificação do destino de suas exportações obtendo seu primeiro superávit. A contribuição para esse panorama veio de produtos como o café (48,8%) açúcar (21,2 %) algodão (6,2) fumo (6,2%) e cacau (1%). Café e algodão são os principais produtos exportados e o total das exportações. O superávit brasileiro alcança 18 milhões de libras esterlinas.

A balança comercial brasileira registrava sucessivos saldos positivos, contribuindo para um acúmulo de capital, que parte era direcionada para a expansão das atividades manufatureiras. Em maio de 1888, a Lei Áurea aboliu a escravidão no Brasil e em 15 de novembro de 1889 houve a proclamação da República. O comércio exterior continua dependente do café, que constituía o setor mais dinâmico da economia e responde por mais de 60% das exportações brasileiras. Na região Amazônica intensificou-se a exploração da borracha, valorizada pela nascente indústria automobilística nos Estados Unidos.

Em 1900 iniciou-se uma longa fase de expansão do comércio exterior brasileiro. A Região Norte viveu o auge do ciclo da borracha e o Brasil respondia por 97% da produção

mundial. Em 1906, foi colocado em prática o Acordo de Taubaté, para manter em alta o preço internacional do café e garantir os lucros dos cafeicultores.

O acontecimento histórico que marca a segunda década do século XX é a Primeira Guerra Mundial (1914). A entrada do Brasil na guerra coincide com uma crise no setor cafeeiro, que obrigou o governo a colocar em prática o segundo plano de valorização do produto. Os principais produtos de exportação eram café, açúcar, cacau, mate, fumo, algodão, borracha, couros e peles.

A quebra da bolsa de Nova York, em 1929, provoca uma crise que se alastra pelo mundo e atinge a economia cafeeira brasileira. Isso coincide com uma extraordinária expansão das lavouras de café e o resultado foi uma oferta superior à demanda internacional. A solução encontrada pelo governo é a destruição dos estoques excedentes do produto.

Os efeitos da quebra da bolsa de Nova York em 1930 e da crise do setor cafeeiro comprometem o desempenho do comércio exterior brasileiro. O algodão brasileiro desponta como o segundo principal produto de exportação. A política de substituição de importações favorece o desenvolvimento da indústria nacional. Nesta década, houve o início da Segunda Grande Guerra (1939-1945).

A partir de 1942, passou-se a utilizar o dólar norte-americano como padrão internacional para o intercâmbio comercial brasileiro. Anteriormente, as estatísticas de comércio exterior do Brasil eram apuradas em libras esterlinas.

Durante a Segunda Guerra Mundial, o intercâmbio comercial brasileiro era feito principalmente com os Estados Unidos. Com a guerra, os preços internacionais do café se tornam mais uma vez atrativos. A produção e a exportação desse produto voltam a sua posição de destaque na economia nacional. Entre os anos de 1951-1960 houve a diversificação da pauta exportadora brasileira e também dos destinos desses produtos. No início dos anos 50, a normalização das trocas internacionais já tinha feito com que o café voltasse a concentrar a maior parte das exportações nacionais, tendo os Estados Unidos como seu principal mercado.

Um novo cenário nacional é descortinado com o governo de Juscelino Kubitschek. A indústria nacional ganhou um impulso com sucessivos aumentos de produtividade, porém, sem avanços no comércio exterior. Café, açúcar, algodão e minérios ainda são responsáveis por 70% da pauta exportadora do país. Na segunda metade da década, a participação de

produtos manufaturados nas exportações brasileiras passou de 7% em 1965 para 30% em 1974.

Na década de 70, a economia brasileira conseguiu crescer de forma considerável. O milagre econômico, iniciado em 1967, chegou a seu auge, com taxas de crescimento anual acima de 11%. A participação dos produtos manufaturados na pauta exportadora brasileira aumenta em 47% de 1974 a 1979 e o Brasil conquistou novos mercados no Oriente Médio e na África.

Em 1994 nasce o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), Brasil e Argentina assinaram a Ata de Buenos Aires, firmando o início das atividades. No âmbito da Associação Latino-americana de Integração (ALADI) foi firmado o Acordo de Complementação Econômica N.º 14, que consolidou os protocolos de natureza comercial e propôs uma redução tarifária a partir de 1990.

No início da década de 90, o Brasil retomou a abertura comercial com redução de tarifas de importação e reformulação dos incentivos às exportações. Os fluxos comerciais se intensificaram e foi criado o MERCOSUL. Nesta década também foi instituída a Organização Mundial de Comércio (OMC), organismo multilateral responsável pela regulamentação do comércio.

A partir de 2000, o comércio exterior brasileiro aumentou num ritmo mais vigoroso. O crescimento econômico mundial, o aumento dos preços internacionais de produtos básicos, a diversificação dos mercados importadores e a maior produtividade da indústria nacional são fatores que favoreceram o dinamismo das exportações brasileiras, que passou a atingir sucessivos recordes.

O Brasil tem apresentado resultados significativos na balança comercial, as exportações cresceram 346,7 % nos últimos 10 anos e a importações 275,3%, já nos últimos cinco anos as importações evoluíram mais que as exportações. A corrente de comercio no ano de 2010 somou 354,9 bilhões de dólares americanos sendo que deste as exportações representaram 201,9 bilhões de dólares e as importações 152,9 bilhões de dólares americanos.

Segundo dados Organização Mundial do Comércio (OMC) a participação do Brasil nas mundiais cresceu de 0,94% no ano de 2000 para 1,22% em 2009 e nas importações de 0,85 % para 1,06% neste mesmo período os Estados Unidos que detinham uma participação nas exportações mundiais de 13,2% em 2000 passaram a representar apenas 8,45% e nas importações caíram de 17,6% para 12,6%. Os analistas atribuem esse resultado a uma

desaceleração da economia em países desenvolvidos, especialmente os Estados Unidos e Europa que apresentaram um fraco crescimento em termos de Produto Interno Bruto (PIB).

Atualmente, o Brasil comercializa no exterior 7 mil diferentes itens, embora o maior volume das exportações seja de produtos básicos conhecidos por commodities. O país apresenta elevada expressividade nas vendas no agronegócio sendo o maior produtor mundial de etanol, soja, carne, frango e couro.

O número de empresas exportadoras brasileiras é sete vezes maior do que há dez anos. O processo de internacionalização das grandes empresas é irreversível. Os pequenos empreendedores estão se organizando em redes, arranjos produtivos e apresentam avanços significativos em muitos setores em diferentes estados da federação.

Embora o cenário mostra-se altamente favorável ao incremento dos negócios internacionais, há muito ainda a se fazer e merece a atenção, a necessidade de infraestrutura que se mostra frágil e com custos exorbitantes. Há ainda, a questão de avançar em mercados tradicionais quanto em novos mercados. Paralelamente, a esse contexto, cresce a demanda por profissionais capacitados que possibilitem às organizações compor equipes qualificadas e competitivas, para atuar com eficácia no mercado global além, de contribuir com soluções criativas para os problemas internos.

### 2.1.2 Os cursos superiores de tecnologia

Os cursos superiores de tecnologia ressurgiram como uma das principais respostas do setor educacional às necessidades e demandas da sociedade brasileira. Estes cursos, ainda que com outra nomenclatura, têm sua origem nos anos 60. Nasceram apoiados em necessidades do mercado e respaldados pela Lei 4024/61 e por legislação subsequente.

As primeiras experiências de cursos superiores de tecnologia, na área de engenharia de operação e cursos de formação de tecnólogos, surgiram, no âmbito do sistema federal de ensino e do setor privado e público, em São Paulo, no final dos anos 60 e início dos 70.

Os cursos de formação de tecnólogos passaram por uma fase de crescimento durante os anos 70. Em 1980, eram 138, distribuídos nos setores primário (21%), secundário (46%), e no terciário (33%), sendo o MEC responsável pela criação da grande maioria deles.

Em 1979, o MEC mudou sua política de estímulo à criação de cursos de formação de tecnólogos nas instituições públicas federais, visto que, até então, formação profissional limitava-se ao treinamento para a produção em série e padronizada.

A partir dos anos 80, muitos desses cursos foram extintos no setor público e o crescimento de sua oferta passou a ser feita através de instituições privadas, nem sempre por vocação, mas para aumentar o número de cursos superiores oferecidos, visando futura transformação em universidade, com objetivo de oferecer os cursos em sintonia com o mercado e o desenvolvimento tecnológico.

Em 1988, 53 instituições de ensino ofertavam cursos superiores de tecnologia (nova denominação a partir de 1980) sendo aproximadamente 60% pertencentes ao setor privado. Dos 108 cursos ofertados então, 65% eram no setor secundário, 24%, no setor primário e os 11% restantes, no setor terciário. Em 1995, o país contava com 250 cursos superiores de tecnologia, na sua maioria ofertada pelo setor privado.

A partir de 1996, com a publicação das novas diretrizes e bases da educação nacional (LDB), a Lei 9394/96, houve a preocupação com estas questões, tratando de maneira adequada, apropriada, moderna e inovadora, a questão da educação profissional, que são tratadas no parecer CNE/CES 436/2001, aprovado em Abril de 2001.

A educação profissional de nível tecnológico, onde estão inseridos os cursos superiores de tecnologia, vem experimentando crescimento substancial desde então, apesar de representar apenas 5% das matrículas dos cursos de graduação em 1998, o que é pouco se comparado com os EUA (quase 50%, em 2000). Em 2001, o Brasil dispunha de 554 cursos superiores de tecnologia, com 104 mil alunos.

Em Dezembro de 2002 foram estabelecidas e publicadas as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional de Nível Tecnológico - RESOLUÇÃO CNE/CP 3, ampliando as áreas dos cursos e permitindo mais flexibilidade das matrizes curriculares.

Com o rápido crescimento do número de alunos cursando e concluindo o ensino médio e com as constantes mudanças verificadas no mundo do trabalho, aumenta a demanda pela oferta da educação pós-média superior ou não. O volume de processos nos quais é solicitada autorização para oferta de cursos superiores de tecnologia e os dados do censo do ensino superior indicam que há demanda substancial por oferta de cursos superiores de tecnologia.

Mais recentemente, O Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia (2010) apresenta denominações, sumário de perfil do egresso, carga horária mínima e infraestrutura recomendada de 112 graduações tecnológicas organizadas em 13 eixos tecnológicos, entre eles o Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior.

Segundo dados da SINAES (2008), censo de 2006 aponta que, de um total de 25.852 cursos superiores existentes no Brasil, 3.750 são cursos tecnológicos presenciais e 34 cursos tecnológicos à distância. Deste total, a Região Sul apresenta 4.186 cursos superiores, sendo 653 cursos tecnológicos presenciais e 23 cursos tecnológicos à distância. Desses, 17 cursos tecnológicos de Comércio Exterior são presenciais e 2 à distância.

Em Santa Catarina identificou-se 376 cursos superiores na área de Comércio de Administração, sendo 5 cursos tecnológicos de Comércio Exterior presencial e 1 à distância.

Atualmente, de acordo com os dados do Resumo Técnico do Censo da Educação Superior de 2009 (2011), destaca que as matrículas nos cursos tecnológicos apresentaram um aumento acentuado da ordem de 26,1% em 2009 comparado ao ano de 2008, confirmando desta forma a importância e tendência do curso.

O perfil dos cursos superiores de tecnologia abrange todos os setores da economia e têm como público-alvo os egressos do Ensino Médio, Ensinos Técnicos e egressos do Ensino Superior.

### 2.1.3 Contexto de inserção do curso na instituição

O campo dos negócios na perspectiva do comércio exterior é caracterizado por ser uma área que requer competências, domínios específicos, talentos e habilidades.

Estes atributos normalmente são disponíveis apenas em cursos de curta duração (extensão), e que não conseguem agrupar na dimensão necessária, a formação requerida pelo profissional de comércio exterior no âmbito dos negócios, apresentando desta forma uma área de conhecimento que carece de desenvolvimentos especiais.

Embora existam inúmeros cursos superiores (ou mesmo de bacharelado) na área da administração, com linhas de formação específicas voltadas ao Comércio Exterior, oferecidos por outras instituições de ensino, estes cursos não formulam uma proposta focada no profissional da área, ficando mais no plano gerencial genérico.

Com isto, o mercado apresenta uma lacuna onde se pode estabelecer um programa que focalize os negócios na perspectiva dos resultados finais, sendo, o Comércio Exterior e seu processo de gestão.

A possibilidade da integração dos negócios no âmbito do Comércio Exterior é mais do que oferecer um novo curso superior de tecnologia no campo da administração.

A proposta deste projeto visa preparar profissionais no campo dos negócios capazes a assumir cargos como executivos de Comércio Exterior, preparados para superar e vencer desafios impostos pela exacerbada concorrência dos mercados da atualidade, serem proativos na busca de resultados e dinâmicos na gestão de equipes de vendas ou nos relacionamentos com clientes.

Os cursos de graduação em tecnologia têm duração mais curta (de dois a três anos, no máximo) do que os bacharelados tradicionais porque atendem às necessidades do mercado de trabalho, aos perfis profissionais delineados pelas empresas industriais, comerciais ou de serviços.

Eminentemente práticos, com alto grau de empregabilidade, os cursos de graduação em tecnologia formam pessoas qualificadas para o exercício de profissões e atendem à demanda de novos profissionais, gerada por mudanças do setor produtivo.

Cabe ainda ressaltar que a proposta de um curso de tecnologia específico para o Comércio Exterior, visa atender a resolução N° 4, de 13 de Julho de 2005, do Conselho Nacional de Educação, que Institui as Diretrizes Curriculares Nacionais do Curso de Graduação em Administração, bacharelado, e dá outras providências, em seu artigo 2, parágrafo terceiro, define que: “As Linhas de Formação Específicas nas diversas áreas da Administração não constituem uma extensão ao nome do curso, como também não se caracterizam como uma habilitação, devendo as mesmas constar apenas no Projeto Pedagógico”.

#### 2.1.4 Fundamentação Legal

O projeto de viabilidade do Curso Superior de **Tecnologia em Comércio Exterior** está fundamentado na LDB (Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional - 9.394, de 1996), no PARECER CNE/CES 436/2001, na Resolução CNE/CP 3/2002, no Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia, no “Projeto Político Pedagógico da Universidade Regional de Blumenau” e na Resolução FURB nº. 05/93.

Os cursos de graduação em tecnologia estão inseridos na Educação Profissional, uma das inovações da LDB e pretendem, exatamente, atender, de forma rápida e competente, às demandas do mercado de trabalho, regional ou nacional.

As determinações pertinentes aos cursos tecnológicos, elaboradas por uma Comissão instituída pela Câmara de Educação Superior e homologadas pelo PARECER CNE/CES 436/2001, constituem documento orientador para os Cursos Superiores de Tecnologia - Formação de Tecnólogos.

A Resolução CNE/CP 3/2002 institui as Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a organização e o funcionamento dos cursos superiores de tecnologia.

O Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia organiza e orienta a oferta de Cursos Superiores de Tecnologia, inspirado nas Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Profissional de Nível Tecnológico e em sintonia com a dinâmica do setor produtivo e os requerimentos da sociedade atual.

O projeto de viabilidade do Curso Superior de **Tecnologia em Comércio Exterior** foi elaborado de acordo com o Projeto Político Pedagógico - PPP do Ensino de Graduação, aprovado pelo Parecer CEPE nº. 187, de 27 de setembro de 2005, resultante de amplo debate com a comunidade acadêmica.

Para elaboração do Projeto, tomaram-se como parâmetros também a Resolução FURB nº. 05/93, que estabelece diretrizes para a criação de novos Cursos de Graduação nesta universidade.

Da mesma forma, este Projeto Pedagógico do Curso Superior de **Tecnologia em Comércio Exterior** está alinhado com os elementos e diretrizes do Plano de Desenvolvimento Institucional - PDI da Universidade Regional de Blumenau – FURB, aprovado pelo PARECER Nº 13/2010/CONSUNI, em 12 de agosto de 2010; o qual discorre sobre Inserção regional, nacional e internacional dos princípios filosóficos e teórico-metodológicos gerais que norteiam as práticas acadêmicas, a organização didático-pedagógica, políticas de ensino, de extensão e pesquisa e pós-graduação da instituição.

O PDI também contempla as políticas de gestão, de responsabilidade social, do patrimônio humano, a organização administrativa, as políticas de relacionamento com discente, infraestrutura, sustentabilidade institucional política de avaliação e acompanhamento do desenvolvimento institucional da FURB.

Aos alunos do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior que cursarem as todas as disciplinas da matriz curricular e o Estágio Supervisionado em suas horas totais, atendendo aos critérios mínimos estabelecidos, será concedido o Diploma de Graduação em Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior emitido pela Universidade Regional de Blumenau - FURB.

Àqueles que completarem qualquer dos módulos previstos na matriz curricular será concedido o Certificado de Qualificação Profissional de Nível Tecnológico, no qual constará o título do módulo cursado e a relação das disciplinas.

A emissão dos diplomas e certificados será de competência da Divisão de Registro Acadêmico, dentro das leis vigentes.

#### 2.1.5 Demanda

As características do profissional de Comércio Exterior, somadas à possibilidade de ter um curso com duração menor em relação aos demais cursos de graduação; atendem aos interesses da comunidade e dos alunos na formação técnica para o mercado de trabalho, podendo conferir ao Curso Superior de Comércio Exterior uma grande atratividade, tornando-se um potencial de sucesso.

O Instituto de Pesquisas Sociais - IPS da FURB realizou uma pesquisa qualitativa, a fim de gerar uma análise real de viabilidade de implantação para o Curso Superior de Tecnologia em Marketing na Universidade Regional de Blumenau - FURB.

Com base nos objetivos I e II da pesquisa, que avalia a percepção e aceitação dos cursos superiores tecnológicos na região, percebe-se a viabilidade da implementação desta modalidade de curso.

O público-alvo foram os estudantes do último ano do ensino médio de escolas particulares; estudantes do último ano do ensino médio de escolas públicas; todos da região de Blumenau.

Esta pesquisa apontou que a formação técnica é mais valorizada pelo mercado, como um diferencial para a carreira profissional. Especificamente, quanto aos estudantes de ensino médio de instituições públicas, não representam um segmento interessante, pois a renda é um fator limitante, contudo, não deve ser desprezado.

Para os estudantes de ensino médio de instituições privadas, visualizam o ensino superior como um caminho natural, apesar de perceberem a graduação nos moldes convencionais como primeira opção, e o ensino mais técnico como etapa seguinte.

Abaixo segue o histórico de vagas e entradas oferecidas pela instituição nos últimos 6 anos, compreendendo a oferta da grade extinta do curso de Administração com Habilitação em Comércio Exterior; onde podemos notar um ingresso maior nas ofertas do vestibular de verão e com uma queda pouco significativa na oferta do vestibular de inverno. A Entrada média dos últimos 6 anos é de 39 alunos.

SEMESTRE	ENTRANTES POR SEMESTRE	VAGAS OFERECIDAS	FORMANDOS
2003/1	54	53	18
2003/2	41	55	34
2004/1	36	55	26
2004/2	22	55	29
2005/1	61	50	26
2005/2	31	50	33
2006/1	63	80	19
2006/2	18	50	25
2007/1	49	50	20
2007/2	18	50	32
2008/1	54	60	20
2008/2	23	50	36
2009/1	44	50	
2009/2	14	50	
2010/1	36	50	
2010/2	13	50	
2011/1	38	50	
2011/2	18	50	

#### **Quadro 1 - Oferta de vagas no CE em anos anteriores**

Fonte: FURB - DRA - 2011

O objetivo principal foi propiciar uma adequação entre a busca de formação profissional e oferta, gerando valor percebido pela demanda, proporcionando adicionalmente um incremento de valor pela redução de tempo e especificidade do curso.

Portanto, o Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior, assim como outros Cursos Superiores de Tecnologia, apresenta uma oportunidade para a instituição.

### 2.1.6 Processo Seletivo

Os cursos superiores de tecnologia, sendo pós-médios, exigem para o seu acesso a conclusão do ensino médio ou equivalente.

O ingresso no Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior é efetuado semestralmente através dos mesmos meios aplicados na seleção dos candidatos aos demais cursos de graduação oferecidos pela Universidade Regional de Blumenau, sendo eles:

1 - VESTIBULAR: Atualmente a organização geral do Concurso é de competência da Comissão Técnica do Vestibular Estadual Unificado da Associação Catarinense das Fundações Educacionais - ACAFE;

2 - PROCESSO SELETIVO ESPECIAL: Avaliação do histórico escolar do ensino médio;

3 - ENEM: Exame Nacional do Ensino Médio;

4 - DIPLOMADOS: Oportuniza aos alunos egressos dos cursos da graduação que desejam complementar e/ou atualizar os conhecimentos adquiridos da graduação.

5 - ALUNO ESPECIAL: Direcionado a candidatos que desejam cursar disciplinas isoladas em cursos de graduação da FURB, oferecidas no regime regular, para complementação ou atualização de conhecimentos.

6 - TRANSFERÊNCIA (Interna e/ou Externa): Para alunos regularmente matriculados ou com matrícula trancada em um curso de graduação.

### 2.1.7 Turno e matrículas

O Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior é oferecido no período noturno. A matrícula dos candidatos classificados no processo de seleção para ingresso, bem como dos alunos regulares, é feita na Universidade Regional de Blumenau em datas e horários previstos no Calendário Acadêmico da Instituição, e de acordo com a regulamentação própria em vigência.

### **3 CURRÍCULO**

#### **3.1 OBJETIVOS DO CURSO**

Especificamente, o Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior objetiva capacitar profissionais de áreas comerciais e gestores em geral, a administrar as funções de comércio exterior de organizações de qualquer porte, observando as clássicas e modernas técnicas da área.

O Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior objetiva proporcionar aos alunos o conhecimento dos parâmetros de diversos aspectos do comércio internacional, tornando-os aptos a gerenciar situações inusitadas, desenvolvendo suas potencialidades em busca de soluções criativas e inovadoras, na conquista e ampliação de mercados, montando estratégias que levam as organizações a responder às necessidades deste setor, aliando os conhecimentos técnicos adquiridos à prática empresarial.

#### **3.2 PERFIS**

A seguir descrevemos o perfil necessário para os docentes que atuarão no curso e o perfil profissiográfico dos discentes que se deseja formar.

##### **3.2.1 Perfil Docente**

Conforme Resolução CNE/CP 3/2002: Art. 12. Para o exercício do magistério nos cursos superiores de tecnologia, o docente deverá possuir a formação acadêmica exigida para a docência no nível superior, nos termos do artigo 66 da lei 9.394 e seu Parágrafo Único.

O corpo docente deve estar capacitado para atender as necessidades e demandas do curso. Os professores do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior da FURB deverão ser capazes de facilitar o desenvolvimento, por parte dos estudantes, de suas capacidades de analisar, de sintetizar, de criticar, de deduzir, de construir hipóteses, de estabelecer relações, de fazer comparações, de detectar contradições, de decidir, de organizar, de trabalhar em equipe e de administrar conflitos.

Para tanto deve cumprir com as seguintes características:

- Formação na área de comércio exterior, administração, economia ou demais áreas afins ao curso;
- Pós-graduação na área de Comércio Exterior, Economia e/ou Administração;
- Atualização profissional reconhecida;
- Avaliação de desempenho em sala de aula satisfatória;
- Comprometimento com as necessidades do curso e da instituição;
- Conhecimento do mercado;
- Esclarecida visão de Mundo;
- Postura crítica e ética.

### 3.2.2 Profissiográfico

Os cursos superiores de tecnologia procuram proporcionar a formação de profissionais aptos a desenvolver, de forma plena e inovadora atividades em uma determinada área profissional e possibilitando a formação específica.

A formação acadêmica objetiva manter as suas competências em sintonia com o mundo do trabalho e ser desenvolvida de modo a ser especializado em segmentos (modalidades) de uma determinada área profissional. O Tecnólogo em Comércio Exterior será o profissional responsável pelo planejamento, definição e implementação de estratégias comerciais, logísticas, de emprego de normas mercantis, alfandegárias e fiscais, e conhecimento e aplicação da legislação cambial, tributária e aduaneira.

O egresso aplicará pesquisas e analisará resultados, estudará o mercado e seu ambiente socioeconômico para identificar oportunidades e inovar produtos ou serviços, promovendo-os, solidificando a participação no mercado internacional e definirá estratégias a serem praticadas. Irá assessorar organizações públicas e privadas neste contexto.

Atento às constantes mudanças, esse profissional irá aproveitar oportunidades de mercado, analisar riscos e atender as necessidades geradas pelos avanços tecnológicos.

Este profissional também irá atuar na comercialização de bens, produtos e serviços, definindo-lhes características específicas das relações comerciais internacionais, seja no

contato direto com clientes e/ou fornecedores internos e externos, ou no monitoramento e operacionalização de ações.

Estará preparado para conhecer e manter-se atualizado sobre os aspectos da legislação que regulam as atividades de comercialização internacional, contratos comerciais, normas alfandegárias, questões tributárias, cambiais e fiscais, que estão diretamente ligados às atribuições desse profissional.

Além disto, o perfil do Tecnólogo em Comércio Exterior será de um profissional dinâmico, empreendedor, comunicativo, autônomo, com visão sistêmica e formação humanística.

Os egressos poderão exercer no mercado de trabalho local os seguintes postos, ocupações ou funções:

1. Gerenciar as diversas áreas do Comércio Exterior;
2. Assessorar os dirigentes de Comércio Exterior em instituições públicas e privadas;
3. Gerenciar transações comerciais de instituições públicas e privadas;
4. Supervisionar atividades de Comércio Exterior em instituições públicas e privadas;
5. Empreender negócio próprio (consultoria de Comércio Exterior).
6. Empreender nichos de mercado e desenvolver atividades de planejamento e gestão nos setores de exportação e/ou importação;
7. Administrar negócios voltados para a exportação e importação e assumir cargos de supervisão, gerência, assessoria e consultoria;
8. Atuar em organizações públicas como: Órgãos Governamentais - Receita Federal, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Embaixadas, dentre outras.
9. Atuar em organizações privadas como: Instituições Financeiras, Empresas Comerciais, Industriais e de Serviços.
10. Ser orientador no emprego de normas mercantis, cambiais, alfandegárias e fiscais de cada país;
11. Realizar trabalhos de auditoria e de perícias administrativas;
12. Atuar como pesquisador de mercado exterior;

### 3.3 ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

O Curso Superior de **Tecnologia em Comércio Exterior** estará subordinado ao Centro de Ciências Sociais Aplicadas e ao Departamento de Administração, da Universidade Regional de Blumenau.

A Universidade oferece o Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior em seis (06) fases, totalizando uma carga horária de 2.376 horas, que equivalem a 132 créditos, em conformidade com as orientações contidas no Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia.

Conforme Resolução CNE/CP 3/2002, art. 4º, parágrafo 2º, a carga horária dos cursos superiores de tecnologia será acrescida do tempo destinado a estágio profissional supervisionado, quando requerido pela natureza da atividade profissional, bem como de eventual tempo reservado para trabalho de conclusão de Estágio.

A estrutura curricular do Curso Superior de **Tecnologia em Comércio Exterior** foi elaborada a partir do Projeto Político Pedagógico do Ensino de Graduação da FURB e das Diretrizes Curriculares Nacionais dos Cursos de Tecnologia para o eixo de Gestão e Negócios.

Ela se ajusta às seguintes diretrizes: *“aprendizagem como foco do processo; investigação e compreensão sócio-cultural; investigação e compreensão científica; comunicação e linguagem; formação contínua; flexibilização; superação da lógica disciplinar; relação com as tecnologias da informação e comunicação e a articulação teórico-prática”*.

Os currículos dos cursos superiores de tecnologia são integrados por disciplinas ou atividades voltadas para aprendizagem profissional, em nível superior, com maior profundidade nos enfoques teóricos e maior densidade nas práticas, estas, sob a forma de estágios supervisionados, práticas simuladas ou na produção de projetos experimentais.

Diante dos princípios e diretrizes que foram seguidos para estruturar a organização do currículo e torná-la passível de operacionalização, a proposta procura sistematizá-la de modo tanto a cumprir com o que determinam quanto a integrar as áreas de conhecimento elencadas como fundamentais para a formação do Tecnólogo em Comércio Exterior; considerando a possibilidade de intercâmbio de estudantes e professores da área de curso.

O currículo do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior também está alinhado aos princípios das diretrizes curriculares do Projeto Político Pedagógico - PPP da Graduação da Universidade Regional de Blumenau - FURB: o compromisso da universidade com os interesses coletivos, a formação de um aluno crítico, com independência intelectual e a indissociabilidade entre ensino, pesquisa e extensão.

Dado as características da linha de formação tecnológica do curso, a qual tem por objetivo proporcionar um tempo de formação rápida e, conforme Parecer FURB nº. 198/2007, na matriz curricular do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior não será necessário incluir as disciplinas do Eixo Geral estabelecido pelo Projeto Político Pedagógico da Graduação da FURB.

O currículo do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior está estruturado para atender ao disposto pelo Parecer CNE/CES 436/2001, a Resolução CNE/CP 3/2002 e Parecer CNE/CES 277/2006, que define o mínimo de 1.600 horas para a sua integralização, que equivale no mínimo a 1.920 h/a da FURB.

Para cumprir com o que determina o Parecer CNE/CES 277/2006, a organização curricular no eixo tecnológico de Gestão e Negócios, o curso inclui disciplinas que compreendem tecnologias associadas aos instrumentos, técnicas e estratégias utilizadas na busca da qualidade, produtividade e competitividade das organizações.

Estas disciplinas abrangem ações de planejamento, avaliação e gerenciamento de pessoas e processos referentes a negócios e serviços presentes em organizações públicas ou privadas, de todos os portes e ramos de atuação voltados ao eixo proposto neste projeto. Esse eixo caracteriza-se pelas tecnologias organizacionais, viabilidade econômica, técnicas de comercialização, ferramentas de informática, estratégias de marketing, finanças, relações interpessoais, legislação e ética.

No que se refere ao eixo de articulação, o Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior faz articulação com o curso de Administração, Tecnólogo Superior de Marketing e Economia.

O PPP da Graduação se refere ao Eixo de Articulação como sendo um conjunto de disciplinas que possibilitam a efetiva integração entre os cursos de uma determinada área do conhecimento. Partindo deste entendimento e conceituação, o Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior, definiu como integrantes do seu Eixo de Articulação as disciplinas:

Administração e Empreendedorismo, Contabilidade e Finanças Básica, Microeconomia, Economia Internacional II.

O Eixo Específico, somado as disciplinas do Eixo de Articulação, contempla a carga horária necessária para a formação do Tecnólogo em Comércio Exterior.

Os conteúdos constituem o cerne do curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior. Eles contemplam tanto a formação teórica quanto a técnica e instrumental, essenciais para a formação de um profissional capaz de atuar em um mundo complexo e em constante transformação.

O curso contempla, ainda, 144 horas/aula de Atividades Acadêmico-Científico Cultural (AACCs), no sentido de oferecer, em conjunto com outras iniciativas, a flexibilização curricular que permitirá ao aluno construir o seu processo formativo com alguma singularidade.

As disciplinas Metodologia do Trabalho Acadêmico e Métodos e Técnicas em Administração de Pesquisa incluem conteúdos de Metodologia, totalizando 108 h/a.

A disciplina Estágio Supervisionado, com um total de 216 horas/aula, está de acordo com as Diretrizes Curriculares.

O Eixo Específico, exceto no que se refere ao Estágio Supervisionado e às AACCs, está estruturado por disciplinas, numa perspectiva de concretização horizontal e vertical.

É imprescindível a articulação entre os conceitos que compõem a matriz curricular, considerando que a construção do conhecimento se desenvolve em um processo sistemático, porém não linear e gradeado. Nesse sentido, a integração destes saberes pode se organizar em formas horizontais ou verticais. Horizontalmente, trabalha-se com a integração de saberes em um mesmo semestre. Verticalmente, a articulação se dá de forma contínua, ou seja, ao longo do curso.

Para cada fase do curso, foram arroladas disciplinas concernentes, sem perder de vista aquelas que necessitam de um trabalho integrado na operacionalização do currículo. Para tanto, são necessários encontros de planejamento, buscando inserir nos planos de ensino as formas dessa integração.

## 3.3.1 Matriz curricular do curso

Curso: TECNOLOGIA EM COMÉRCIO EXTERIOR				Habilitação: Não tem							Currículo: 2009/II	
Titulação: TECNÓLOGO EM COMÉRCIO EXTERIOR				Turno: NOTURNO							Número de Vagas: 50	
Fase	Área Temática	Componente Curricular	Departamento	Eixo I	Créditos	Carga Horária			Nro. de alunos por turma	Nro. de turmas (C/H prática)	Laboratório / Sala Especial	Pré-Requisito
						Teórica	Prática	Total				
1	Administração Geral	Organizações e Relações Internacionais	ADM	EE	4	72	0	72	50	0		-
	Geografia	Geografia Econômica	GEO	EE	2	36	0	36	50	0		-
	Comércio Exterior	Introdução ao Comércio Exterior	ADM	EE	4	72	0	72	50	0		-
	Linguagem	Comunicação Empresarial Oral e Escrita	LET	EE	4	72	0	72	50	0		-
	Metodologias	Metodologia do Trabalho Acadêmico	EDU	EE	2	36	0	36	50	0		-
	Educação Física	Educação Física - Prática Desportiva I	EFI	EE	2	0	36	36	50	0		-
	Administração Geral	Administração e Empreendedorismo	ADM	EA	4	54	18	72	50	0		-
2	Contabilidade Geral	Contabilidade e Finanças Básica	CON	EA	4	72	0	72	50	0		-
	Economia	Microeconomia	ECO	EA	4	72	0	72	50	0		-
	Marketing	Marketing Internacional	ADM	EE	4	72	0	72	50	0		-
	Administração Geral	Responsabilidade Social	ADM	EE	2	36	0	36	50	0		-
	Administração da Produção	Gestão de Operações	ADM	EE	4	72	0	72	50	0		-
	Educação Física	Educação Física - Prática Desportiva II	EFI	EE	2	0	36	36	50	0		-
	Qualidade	Gestão da Qualidade	ADM	EE	2	36	0	36	50	0		-
3	Matemática	Estatística	MAT	EE	4	72	0	72	50	0		-
	Direito Comercial	Direito Comercial Internacional	DIR	EE	4	72	0	72	50	0		-
	Marketing	Planejamento Mercadológico	ADM	EE	4	72	0	72	50	0		-
	Economia Internacional	Economia Internacional II	ECO	EA	4	72	0	72	50	0		-
	Economia Internacional	Teoria e Prática Cambial	ECO	EE	2	36	0	36	50	0		-
	Recursos Humanos	Gestão de Pessoas	ADM	EE	2	36	0	36	50	0		-
	4	Formação de Preços	Formação de Preços para Exportação e Importação	CON	EE	4	72	0	72	50	0	
Direito Comercial		Legislação Aduaneira	DIR	EE	2	36	0	36	50	0		-
Comércio Exterior		Normas Para Exportação	ADM	EE	2	36	0	36	50	0		-
Planejamento Estratégico		Estratégias e Operações Globais	ADM	EE	4	72	0	72	50	0		-
Administração Financeira		Gestão Financeira	ADM	EE	4	72	0	72	50	0		-
Administração Geral		Metodos e Tecnicas de Pesquisa em Administração	EDU	EE	4	72	0	72	50	0		-
5		Negociações	Negociações Internacionais	ADM	EE	4	72	0	72	50	0	
	Idiomas	Inglês Comercial Para Comércio Exterior	LET	EE	4	72	0	72	50	0		-
	Administração de Materiais	Logística Internacional	ADM	EE	4	72	0	72	50	0		-
	Administração Geral	Postura Profissional e Etiqueta Aplicada ao Comércio Exterior	ADM	EE	2	36	0	36	50	0		-
	Administração Geral	Temas Contemporâneos Internacionais	ADM	EE	2	36	0	36	50	0		-
	Comercio Exterior	Normas Para Importação	ADM	EE	4	72	0	72	50	0		-
	6	Estágio Supervisionado	Estágio Supervisionado	ADM	EE	12	36	180	216	50	1	
Idiomas		Espanhol Comercial Para Comércio Exterior	LET	EE	4	72	0	72	50	0		-
Sistemas de Informação		Sistema de Informação Aplicado ao Comércio Exterior	SIS	EE	4	72	0	72	50	0		-
Atividades Acadêmico-Científico-Culturais					ADM	EE	8	144	0	144		
<b>CRÉDITOS E CARGA HORÁRIA TOTAL (MATRIZ CURRICULAR):</b>						<b>132</b>	<b>2106</b>	<b>270</b>	<b>2376</b>			

**Legenda:** <sup>1</sup> Eixos: EA - Eixo de Articulação; EE - Eixo Específico.

## Quadro 2 - Matriz Curricular Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior

### 3.3.1.1 A ORGANIZAÇÃO DOS COMPONENTES CURRICULARES

Devem ser utilizadas diferentes formas de organização metodológica dos componentes curriculares, tais como:

Serão utilizadas diferentes formas de organização metodológica dos componentes curriculares, tais como:

- ✓ **Inserção das tecnologias da informação e comunicação:** Em suas disciplinas os professores farão uso das mais atualizadas ferramentas disponíveis para informação e comunicação com os alunos, considerando a existência do Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) na FURB, Vídeo Conferência, bem como, para o enriquecimento das aulas via acesso “on-line” aos mais importantes “sítios”, com conteúdos do seu interesse.
- ✓ **Oferta de componentes curriculares / disciplinas à distância ou em regime semipresencial:** Alguns componentes curriculares poderão vir a ser trabalhados de acordo com a política de oferta de educação à distância da Universidade, norteados pelas resoluções específicas. Uma decisão definitiva depende da demanda e das condições de oferta por parte do CCSA ou outros Centros de Cursos, e estarão sujeitas a aprovação do Coordenador do Curso e da PROEN.
- ✓ **Regime concentrado:** só em circunstâncias excepcionais haverá oferta de disciplinas em regime concentrado, podendo ser o caso de disciplinas, que, dada à dinâmica da sua metodologia, são trabalhadas integralmente em laboratório. Neste caso, a oferta em regime concentrado facilita o aprendizado e otimiza a ocupação do laboratório. Estas condições podem mudar no caso da disciplina vir a ser preparada para a oferta à distância, ou ainda, para permitir o intercâmbio de professores entre a FURB e outras IES. Nos casos excepcionais, a oferta de disciplina em regime concentrado deve atender as Resoluções aplicáveis.
- ✓ **Interface do curso de tecnologia com a pós-graduação *stricto sensu*:** A integração do curso de Tecnologia em Comércio Exterior e o Programa de Pós-Graduação em Administração (curso de mestrado) e o Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis (curso de mestrado e curso de doutorado) acontece por meio das seguintes formas: a) aulas ministradas na graduação por

docentes que lecionam nos dois referidos programas; b) envolvimento dos alunos da graduação em atividades de iniciação científica coordenados por docentes que atuam nos programas; c) disseminação e divulgação da produção científica nas revistas científicas dos programas: Revista de Negócios e Universo Contábil, ambas *Qualis 3*, que são objeto de leitura e de utilização em sala de aula pelos alunos da graduação; d) integração dos alunos do curso de tecnologia superior com os alunos da graduação e da pós-graduação por meio da promoção conjunta das semanas acadêmicas, eventos e pesquisas; e troca de informações e de experiências; e) a FURB assegura três bolsas de gratuidade para alunos de mestrados egressos de cursos da universidade, o que promove a participação de ex-alunos; f) participação de docentes dos programas de pós-graduação *stricto sensu* do Núcleo Docente Estruturante (NDE) do curso de Tecnologia em Comércio Exterior. Esta interface têm se mostrado salutar, pois vêm resultando em uma maior participação de alunos oriundos dos cursos superiores, o que demonstra a liderança da FURB no âmbito do *stricto sensu* na região.

- ✓ **Inserção de idioma estrangeiro:** Como proposta de inovação e reforço à internacionalização, são ofertados componentes curriculares lecionados no idioma inglês. No caso dos componentes curriculares lecionados no idioma inglês, deverão ser oferecidas turmas de forma concomitante (mesmo dia da semana e horário de aula), com mesmo conteúdo e carga horária no idioma português, permitindo desta forma a opção de escolha de turma por parte do aluno. Para a efetivação da oferta o colegiado do curso deverá ser consultado e aprovar a oferta.

### 3.3.1.2 NÚMERO DE ALUNOS POR TURMA E DESDOBRAMENTOS DE TURMAS

O número ideal de alunos por turma é de 50 (cinquenta), sob o risco de prejudicar a qualidade na aplicação das metodologias propostas.

O curso é previsto para funcionar com 50 alunos por fase. Pode-se aceitar um número máximo de 60 alunos por turma sem que haja necessidade de desdobramento da mesma, favorecendo desta forma a transversalidade - interdisciplinaridade entre cursos.

As disciplinas que venham a fazer uso de recursos laboratoriais devem ser ajustadas em função da disponibilidade do laboratório.

Quando o número de matriculados for incompatível com a disponibilidade dos recursos laboratoriais disponíveis, as turmas deverão ser divididas para que as aulas possam ter o rendimento esperado. Neste caso, as aulas teóricas serão comuns à turma, que só será dividida para as aulas práticas.

A coordenação do curso junto com o professor deve cuidar para que o aluno não fique a descoberto quando a turma estiver dividida. Isto pode ser alcançado com o apoio de outro professor ou com uma organização da atividade.

Para as disciplinas que possuem carga prática, que se realizará em laboratório especial, quando houver necessidade, o número máximo permitido é de 30 alunos por turma. O departamento responsável pelo componente curricular deve ser consultado sobre esta informação, bem como sobre sua área temática.

### 3.3.1.3 QUANTO AO ESTÁGIO SUPERVISIONADO

O Estágio Supervisionado em Comércio Exterior é um componente curricular direcionado à consolidação dos desempenhos profissionais desejados inerentes ao perfil do formando, onde as atividades de estágio poderão ser reprogramadas e reorientadas de acordo com os resultados teórico-práticos gradualmente revelados pelo aluno; até que os responsáveis pelo acompanhamento, supervisão e avaliação do estágio curricular possam considerá-lo concluído, resguardando, como padrão de qualidade, os domínios indispensáveis ao exercício da profissão.

O Estágio em Comércio Exterior é um componente curricular obrigatório, direcionado à consolidação dos desempenhos profissionais desejados inerentes ao perfil do formando, onde as atividades de estágio poderão ser reprogramadas e reorientadas de acordo com os resultados teórico-práticos gradualmente revelados pelo aluno, até que os responsáveis pelo acompanhamento, supervisão e avaliação do estágio curricular possam considerá-lo concluído, resguardando, como padrão de qualidade, os domínios indispensáveis ao exercício da profissão.

O Estágio Supervisionado em Comércio Exterior está incluído na sexta fase do currículo do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior, onde a regulamentação própria, onde o acadêmico deverá apresentar sua proposta de trabalho conforme descrito no regulamento aprovado de acordo com a Resolução Nº 77/2010, de 7 de dezembro de 2010. A

regulamentação própria descreve a operacionalização, os critérios, procedimentos e mecanismos de avaliação.

Considera-se igualmente a oportunidade do acadêmico estagiar em áreas afins ao da formação do curso, em caráter não obrigatório, desde o primeiro semestre, observando o disposto na Legislação em vigor.

Estágio, de acordo com o Artigo 1º da Lei nº 11.788, de 25 de setembro de 2008:

é ato educativo escolar supervisionado, desenvolvido no ambiente de trabalho, que visa à preparação para o trabalho produtivo de educandos que estejam freqüentando o ensino regular em instituições de educação superior, de educação profissional, de ensino médio, da educação especial e dos anos finais do ensino fundamental, na modalidade profissional da educação de jovens e adultos (BRASIL, 2008).

#### 3.3.1.4 QUANTO AO TRABALHO DE CONCLUSÃO DO CURSO

De acordo com as Diretrizes Curriculares Nacionais do Curso e o Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia (2010), não há menção quanto a obrigatoriedade da inserção de trabalho de conclusão de curso (TCC). Assim, levando em consideração os objetivos do curso, o perfil profissiográfico desejado, as competências e habilidades definidas pelo Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia e os princípios de formação deste PPC, o colegiado do curso optou pela realização do Estágio Supervisionado.

#### 3.3.1.5 PRÉ-REQUISITOS

Para garantir que o graduando atinja pleno domínio das responsabilidades funcionais é necessário que se respeitem os seguintes pré-requisitos:

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA	PRÉ-REQUISITO
Estágio Supervisionado	144 h/a	Métodos e Técnicas de Pesquisa em Administração e Metodologia do Trabalho Acadêmico.
Total:	144 h/a	
Carga horária total do Curso:	2376 h/a	
Porcentagem de pré-requisitos:	6%	

**Quadro 3 - Pré-requisitos.**

## 3.3.1.6 DEPARTAMENTALIZAÇÃO DAS DISCIPLINAS

DISCIPLINA	DEPARTAMENTO	CRÉDITOS	CURSO ONDE ACONTECE E CÓDIGO
Organizações e Relações Internacionais	ADM	4	ADM.0229.00-4
Geografia Econômica	GEO	2	GEO.0024.00-0
Introdução ao Comércio Exterior	ADM	4	ADM.0070.00-0
Comunicação Empresarial Oral e Escrita	LET	4	LET.0170.00-2
Metodologia do Trabalho Acadêmico	EDU	2	EDU.0096.00-4
Educação Física - Prática Desportiva I	EDU	2	PDE.0006.00-7
Administração e Empreendedorismo	ADM	4	ADM.0503.00-9
Contabilidade e Finanças Básica	CON	4	CON.0149.00-3
Microeconomia	ECO	4	ECO.0075.00-3
Marketing Internacional	ADM	4	ADM.0230.00-2
Responsabilidade Social	ADM	2	ADM.0231.00-9
Gestão de Operações	ADM	4	ADM.0232.00-5
Educação Física - Prática Desportiva II	EDU	2	PDE.0007.00-3
Gestão da Qualidade	ADM	2	ADM.0233.00-1
Estatística	MAT	4	MAT.0131.00-8
Legislação Aduaneira	DIR	2	DIR.0077.00-7
Planejamento Mercadológico	ADM	4	ADM.0151.00-5
Economia Internacional II	ECO	4	ECO.0042.02-4
Teoria e Prática Cambial	ECO	2	ECO.0045.00-4
Gestão de Pessoas	ADM	2	ADM.0237.00-7
Formação de Preços para Exportação e Importação	CON	4	CON.0037.00-3
Direito Comercial Internacional	DIR	4	DIR.0134.00-0
Normas Para Importação	ADM	2	ADM.0243.00-7
Estratégias e Operações Globais	ADM	4	ADM.0238.00-3
Gestão Financeira	ADM	4	ADM.0239.00-0
Métodos e Técnicas de Pesquisa em Administração	ADM	4	ADM.0178.00-0
Negociações Internacionais	ADM	4	ADM.0057.00-9
Inglês Comercial Para Comércio Exterior	LET	4	LET.0127.00-0
Logística Internacional	ADM	4	ADM.0240.00-8
Postura Profissional e Etiqueta Aplicada ao Comércio Exterior	ADM	2	ADM.0241.00-4
Temas Contemporâneos Internacionais	ADM	2	ADM.0242.00-0
Normas para Exportação	ADM	4	ADM.0148.00-4
Estágio Supervisionado	ADM	12	ADM.0244.00-3
Espanhol Comercial Para Comércio Exterior	LET	4	LET.0126.00-3
Sistemas de Informação Aplicado ao Comércio Exterior.	SIS	4	SIS.0089.00-9
Libras	LET	4	LET.0162.00-0

Quadro 4 - Departamentalização das disciplinas

### 3.3.1.7 ATIVIDADES ACADÊMICO CIENTÍFICO-CULTURAIS - AACC'S:

As Atividades Acadêmico Científico Culturais - AACC's - têm como objetivo ampliar as possibilidades de formação e contribuir para a autonomia do acadêmico em construir seu percurso de formação, respeitando-se o perfil do profissional pretendido neste Projeto de curso e correspondem a 144 horas da matriz curricular, distribuídas entre atividades horas no eixo específico, incluindo às semanas acadêmicas.

Estas atividades poderão ser cumpridas pelos alunos a qualquer tempo ao longo do curso, inclusive em período de férias acadêmicas, e desde o seu primeiro semestre de matrícula. Seu limite é, tão somente, o de respeitar as determinações da Resolução N° 82/2004, de 07 de dezembro de 2004. As atividades que podem ser consideradas como AACCs no Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior e o número de horas válidas por atividade, bem como o número máximo de horas que podem ser aproveitadas, estão apresentadas no quadro 6.

<b>ATIVIDADE DESENVOLVIDA</b>	<b>HORAS VÁLIDAS</b>	<b>LIMITE DE HORAS A SEREM CONSIDERADAS</b>
Participação em eventos acadêmicos, científicos e profissionais: cursos, seminários, simpósios, congressos, painéis, conferências, palestras, oficinas e outros, voltados para a área e oferecidos por empresas ou profissionais habilitados.	1 hora de atividade desenvolvida = 2 horas de AACCs	108 h. (75%)
Participação em eventos acadêmicos e científicos: cursos, seminários, simpósios, congressos, painéis, conferências, palestras, oficinas e outros desenvolvidos pelo Centro de Ciências Sociais Aplicadas.	1 hora de atividade desenvolvida = 4 horas de AACCs	108 h. (75%)
Realização de estágio não obrigatório na área de formação.	Cada mês de atividade = 15 horas de AACCs	72 h. (50%)
Cursos de língua estrangeira, em caráter extracurricular, realizados em estabelecimentos oficialmente reconhecidos.	1 horas de curso = 1 hora de AACCs	72 h. (50%)
Atividades de monitoria realizadas junto a cursos da FURB, orientados por professores da FURB.	1 horas de atividade = 1 hora de AACCs	45 h. (50%)
Viagens técnicas de estudo e de intercâmbio cultural, previamente autorizado pela Coordenação do curso.	10 horas de AACCs para cada dia de estudo	72 h. (50%)
Participação em projetos e programas de pesquisa, atividades de iniciação científica, orientados por docentes da FURB.	1 hora de atividade = 4 horas de AACCs	108 h. (75%)
Apresentação de trabalhos ou artigos em eventos acadêmicos ou científicos.	10 horas de AACCs por apresentação.	108 h. (75%)
Publicação de artigos ou estudos em periódicos, livros, capítulo de livro e/ou anais de congresso, como autor ou coautor, em parceria com docentes da graduação e pós-graduação em Administração.	20 horas de AACCs por artigo	108 h. (75%)
Disciplina de cursos de graduação da FURB não aproveitada como crédito acadêmico/curricular no curso, desde que aprovado pela coordenação.	Total da carga horária da disciplina	108 h. (75%)

Participação em projetos voluntários ou atividades de extensão universitária promovidas pela FURB.	1 hora de atividade = 2 horas de AACCs	72 h. (50%)
Participação em projetos voluntários ou atividades desenvolvidas pelo Centro de Ciências Sociais Aplicadas.	1 hora de atividade = 6 horas de AACCs.	72 h. (50%)

### Quadro 5 - Atividades Acadêmico Científico Culturais - AACCs

As atividades não previstas neste item e requeridas pelos acadêmicos devem ser analisadas e pontuadas pelo Colegiado do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior.

#### 3.3.1.8 QUANTO A MONITORIA

Por decisão do colegiado do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior, e considerando as características do curso em si, ficou determinado que no momento não se fizesse necessário a implantação de atividades de monitoria. Esta atividade, entretanto, poderá vir a ser implementada futuramente.

#### 3.4 PLANOS DE ENSINO

Na seqüência apresentamos as ementas, conteúdos, objetivos e referências dos componentes curriculares do curso (exceto AACC) conforme o Legenda: 1 Eixos: EA - Eixo de Articulação; EE - Eixo Específico.

Quadro 2 - Matriz Curricular Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior, acima.

Componente Curricular (CC): ORGANIZAÇÕES E RELAÇÕES INTERNACIONAIS - ADM.0229.00-4	Carga Horária: 72
Área Temática: Administração Geral	Fase: 1
Pré-Requisito:	
<p>Ementa: Organismos políticos internacionais. Organismos financeiros internacionais. Organismos comerciais internacionais. Blocos econômicos e comerciais. Sistemas comerciais internacionais. Acordos comerciais internacionais. Zonas francas de comércio.</p>	
<p>Conteúdos: Blocos Econômicos e Acordos Comerciais MERCOSUL. União Européia. NAFTA. Demais blocos: ALADI; ALCA; APEC. Organismos Internacionais - Políticos - ONU/UNCTAD - Financeiros - FMI, Banco Mundial, BIRD - Comerciais - OMC/GATT, G8 Sistemas Comerciais Internacionais</p>	

- SGP; SGPC; CCR. Zonas Francas de Comércio.
Objetivos: Oferecer ao aluno conhecimento sobre os Organismos Políticos, Financeiros, Comerciais internacionais. Proporcionar o entendimento da importância e área de atuação dos organismos internacionais e suas respectivas estruturas. Demonstrar a importância dos blocos econômicos, sua formação e acordos no comércio internacional.
Referências: MAIA, Jayme de Mariz - <b>Economia Internacional e Comércio Exterior</b> , São Paulo, Ed. Atlas, 7ª edição, 2005. MORAIS JÚNIOR, Devani de. <b>Comércio internacional: blocos econômicos</b> . Curitiba: Ibpex, 2005 SCHULZ, Arlindo. <b>Comércio exterior para brasileiros</b> . Blumenau: Ed. da FURB, 1999. 141p. VAZQUEZ, José Lopes. <b>Comércio exterior brasileiro</b> . 5. Ed. São Paulo: Atlas, 2001.
<b>Eletrônico</b> - FMI Fundo Monetário Internacional - Gazeta Mercantil Periódico disponível na biblioteca central - G8 - Grupo dos 8 - MDIC Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - SGP, SGPC e CCR. - MERCOSUL Site oficial do MERCOSUL, versão brasileira. - ONU Organização das Nações Unidas e suas divisões. - The Economist Semanário britânico "The Economist" - União Européia Site oficial da União Européia - World Bank Banco Mundial e suas divisões - World Trade Organization Organização Internacional do Comércio.
Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

### Quadro 6 - Plano de Ensino da disciplina Organizações e Relações Internacionais

Componente Curricular (CC): GEOGRAFIA ECONÔMICA - GEO.0024.00-0	Carga Horária: 36
Área Temática: GEOGRAFIA	Fase: 1
Pré-Requisito:	
Ementa: Geografia política e sócio-econômica. Organização do espaço como instrumento de poder. O Estado Moderno e as políticas territoriais internas e externas. Cenário geopolítico mundial contemporâneo: sistemas políticos, econômicos e quadros naturais na organização do espaço mundial. Potências econômicas mundiais.	
Conteúdos: O conceito de geografia econômica: a contribuição da geografia para a organização dos espaços na economia global. Geopolítica e Fronteiras; O papel da geopolítica; A ordem internacional; Conflitos de fronteira e soberania; Negociações diplomáticas; Conciliação e arbitragem. Organização do espaço mundial; Análise e formação de cenários geopolíticos.	
Objetivos: Avaliar a contribuição da análise geográfica para a organização do espaço. Analisar a formação econômica mundial, contextualizando as teorias de desenvolvimento econômico. Avaliar a participação do Brasil na economia mundial. Conhecer a importância da geopolítica e das suas áreas de influência no desenvolvimento dos negócios internacionais.	
Referências: BECKER, Bertha K; EGLER, Claudio Antonio Gonçalves. <b>Brasil, uma nova potencia regional na economia-mundo</b> . Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1993. 267p, il. (Geografia). BENKO, Georges. <b>Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI</b> . São Paulo: Hucitec, 1996. 266p, il. MARQUES, Adhemar; FÁRIA, Ricardo; BERUTI, Flávio. <b>Realidade Contemporânea - História e Geopolítica</b> . São Paulo: Formato, 2005. SANTOS, Milton; SILVEIRA, Maria Laura. <b>O Brasil: território e sociedade no início do século XXI</b> . Rio De Janeiro: Record, 2001. 471p, il. SILVA, Golbery do Couto e. <b>Geopolítica e poder</b> . Rio de Janeiro: UniverCidade, 2003. SIEBERT, Cláudia Freitas. <b>Desenvolvimento regional em Santa Catarina</b> . Blumenau: Edifurb, 2001. 244p, il. THÉRY, Hervé; MELLO, Neli Aparecida de. <b>Atlas do Brasil: disparidades e dinâmicas do território</b> . São Paulo: EDUSP; Imprensa Oficial, 2005. 309 p, il. (algumas col.), mapas (alguns col.).	

VESENTINI, José William. **Nova Ordem, Imperialismo e Geopolítica Global**. Campinas: Papyrus, 2003.

Justificativa: alteração na ementa - atualização de conteúdo.

### Quadro 7 - Plano de Ensino da disciplina Geografia Econômica

Componente Curricular (CC): INTRODUÇÃO AO COMÉRCIO EXTERIOR - ADM.0070.00-0	Carga Horária: 72
Área Temática: Comércio Exterior	Fase: 1
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:</p> <p>A Internacionalização da Empresa. Estrutura e métodos organizacionais. Normas administrativas e técnicas de comércio exterior: documentação de exportação e importação; Incoterms - condições de vendas; transportes internacionais. Classificação fiscal das mercadorias e sistema harmonizado. Formação de preços no comércio exterior. Noções de câmbio e suas práticas na exportação e na importação.</p>	
<p>Conteúdos:</p> <p>Evolução histórica do comércio mundial e brasileiro. Vantagens e desvantagens da internacionalização das organizações. Balança Comercial Brasileira. Formas de internacionalização das organizações:</p> <p>Empresas nacionais</p> <p>Empresas de comércio exterior;</p> <p>Trading Co. (D.L 1248/72);</p> <p>Consórcios; Cooperativas; Outras empresas do comércio exterior; Empresas transacionais;</p> <p>Agentes e representantes internacionais.</p> <p>Estrutura do comércio exterior brasileiro;</p> <p>Organograma da estrutura governamental;</p> <p>Ministério da Fazenda; Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.</p> <p>Sistema integrado de comércio exterior - Siscomex:</p> <p>Documentos do Comércio Exterior: Incentivos Fiscais das Exportações:</p> <p>Incentivos Financeiros das exportações brasileiras:</p> <p>Roteiro básico de exportação; Regimes aduaneiros especiais:</p> <p>Classificação de mercadorias na Tarifa externa Comum - TEC.</p> <p>Nacionalização das mercadorias Importadas; Tributos na importação:</p>	
<p>Objetivos:</p> <p>Conhecer a evolução histórica do comércio internacional, nacional e mundial. Conhecer as vantagens e desvantagens da internacionalização das organizações e estudar as diversas formas de internacionalização das organizações. Conhecer a estrutura organizacional do comércio exterior brasileiro. Conhecer os incentivos financeiros concedidos pelo governo brasileiro as exportações.</p>	
<p>Referências:</p> <p>ARAÚJO, Ana Clarissa Masuko dos Santos. <b>Drawback e o comércio exterior: visão jurídica e operacional</b>. São Paulo: Aduaneiras, 2004.</p> <p>BARBOSA, Ricardo. <b>Noções básicas de importação</b>. 8. Ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.</p> <p>BIZELLI, João dos Santos. <b>Incoterms 2000: regras oficiais da CCI para a interpretação de termos comerciais</b>. São Paulo: Aduaneiras, 2000.</p> <p>BIZELLI, João dos Santos; BARBOSA, Ricardo. <b>Noções básicas de importação</b>. 8. ed. São Paulo : Aduaneiras, 2001. 221p.</p> <p>BRASIL, <b>Portaria Nº 36</b>, DE 22 NOVEMBRO DE 2007 (publicada no DOU de 26/11/2007), disponível em <a href="http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&amp;menu=255&amp;refr=245">http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&amp;menu=255&amp;refr=245</a></p> <p>_____, <b>Como exportar para o Brasil: guia prático sobre o processo de importação no Brasil</b> / Ministério das Relações Exteriores. -- Brasília: MRE: DPR, 2006. 188 p. disponível em <a href="http://www.braziltradenet.gov.br">www.braziltradenet.gov.br</a></p> <p>GARCIA, Luiz Martins. <b>Exportar: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços</b>. 7. Ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.</p> <p>LUNARDI, Ângelo Luiz. <b>Condições internacionais de compra e venda: incoterms 2000</b>. 2 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.</p> <p>MAIA, Jayme de Mariz - <b>Economia Internacional e Comércio Exterior</b>, São Paulo, Ed. Atlas, 7ª edição.</p> <p>MINERVINI, Nicola - <b>O Exportador: Ferramentas para Atuar com Sucesso nos Mercados Internacionais</b> - São Paulo, Makron Books, 2001, 3ª ed.</p> <p>MORAIS JÚNIOR, Devani de. <b>Comércio internacional: blocos econômicos</b>. Curitiba: IbpeX, 2005</p> <p>SCHULZ, Arlindo. <b>Comércio exterior para brasileiros</b>. Blumenau: Ed. da FURB, 1999. 141p.</p>	

VAZQUEZ, José Lopes. **Comércio exterior brasileiro**. 5. Ed. São Paulo: Atlas, 2001.  
 \_\_\_\_\_, **Manual de Exportação**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2002.  
 www.aprendendoaexportar.gov.br

Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

### Quadro 8 - Plano de Ensino da disciplina Introdução ao Comércio Exterior

Componente Curricular (CC): <b>COMUNICAÇÃO EMPRESARIAL ORAL E ESCRITA - LET.0170.00-2</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Linguagem	Fase: 1
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:          A comunicação: habilidades necessárias e recursos aplicados; a norma culta como fator importante para a comunicação escrita e oral. A leitura: fonte de informações. Produção escrita: texto dissertativo informativo e científico. A análise de problemas de redação; redação comercial. A comunicação: fator de persuasão. O texto escrito para apresentação oral. Técnicas de oratória.</p>	
<p>Conteúdos:          Linguagem e comunicação: adequação da linguagem; funções da linguagem. O padrão culto do português: acentuação gráfica; crase; pontuação; concordância nominal e verbal; colocação pronominal; regência nominal e verbal. A leitura: textos literários e não literários; interpretação de textos informativos e científicos: análise e síntese. O padrão culto do português: acentuação gráfica, concordância e regência nominal e verbal. Produção escrita: Elementos do texto dissertativo: tema, argumentos. Problemas de redação: incoerência; ausência de coesão; redundância. Correspondências: carta, ofício, requerimento, memorando, ata, relatório e curriculum vitae. Produzir textos dissertativos.          Identificar os elementos do processo comunicativo. Compreender a inter-relação entre comunicação, linguagem, língua e as técnicas de oratória.</p>	
<p>Objetivos:          Expressar-se com espontaneidade, desinibição e criatividade, em diversas situações de comunicação. Ler e interpretar textos. Reconhecer os diferentes tipos de documentos comerciais e oficiais. Escrever com clareza e correção. Empregar a norma culta em língua portuguesa de acordo com as exigências da comunicação.</p>	
<p>Referências:          BARBOSA, Severino Antônio M. (Severino Antônio Moreira); AMARAL, Emília. <b>Redação</b>: escrever é desvendar o mundo. 18. ed. Campinas, SP: Papyrus, 2005. 177 p. (Educando).          CITELLI, Adilson. <b>O texto argumentativo</b>. São Paulo: Scipione, 1994. 76p, il. (Ponto de apoio). Acompanha suplemento: roteiro de estudo.          FLORES, Lucia Locatelli; OLIMPIO, Lucia Maria Nassib; CANCELIER, Natalia Lobos. <b>Redação: o texto técnico científico e o texto literário, dissertação descrição, narração, resumo, relatório</b>. 2. ed., rev. Florianópolis : Ed. da UFSC, 1994. 207p, 23cm. (Didática).          GOLD, Miriam. <b>Redação empresarial</b>: escrevendo com sucesso na era da globalização. São Paulo: Makron Books, 1999. 151 p, il.          HINDLE, Tim. <b>Como fazer apresentações</b>. 2. ed. Sao Paulo : Publifolha, 1999. 72p, il. (Sucesso profissional, seu guia de estratégia pessoal). Tradução de: Making presentations.          GRANATIC, Branca. <b>Técnicas básicas de redação</b>. 4. ed. São Paulo : Scipione, 1999. 173p, il.          MEDEIROS, João Bosco. <b>Comunicação escrita: a moderna pratica da redação</b>. São Paulo: Atlas, 1988. 279p.          _____. <b>Correspondência</b>: técnicas de comunicação criativa. São Paulo: Atlas, 1984. 344 p.          POLITO, Reinaldo. <b>Como falar corretamente e sem inibições</b>. 29. ed. São Paulo: Saraiva, 1991. 208p, 21cm.          REGO, Francisco Gaudencio Torquato do. <b>Comunicação empresarial, comunicação institucional: conceitos, estratégias, sistemas, estrutura, planejamento e técnicas</b>. São Paulo: Sumos Editorial, c1986. 182p, il, 21cm. (Novas buscas em comunicação, v.11).          REGO, Francisco Gaudêncio Torquato do. <b>Cultura, poder, comunicação e imagem: fundamentos da nova empresa</b>. São Paulo: Pioneira, c1992. 278p, il. (Biblioteca Pioneira de administração e negócios).          SACCONI, Luiz Antonio. <b>Nossa gramática</b>: teoria e prática. 28. ed. São Paulo: Harbra, 2004. 576p.</p>	
Justificativa: Atividade obrigatória nas duas primeiras fases do curso, conforme Resolução FURB 11/1990.	

### Quadro 9 - Plano de Ensino da disciplina Comunicação Empresarial Oral e Escrita

Componente Curricular (CC): <b>METODOLOGIA DO TRABALHO ACADÊMICO - EDU.0096.00-4</b>	Carga Horária: 36
Área Temática: Metodologias	Fase: 1
Pré-Requisito:	
<p>Ementa: Estratégias de leitura, fichamento e organização da informação. Conceituação e caracterização da atitude científica. Conceito, tipos e etapas do trabalho acadêmico. Normas e critérios de apresentação de trabalhos acadêmicos segundo a ABNT.</p>	
<p>Conteúdos: Introdução à pesquisa em administração. Estrutura de um projeto de pesquisa. Definição do problema de pesquisa. Revisão da literatura. Metodologia da pesquisa. Pesquisa qualitativa e pesquisa quantitativa. Relatório final da pesquisa. Análise e interpretação dos dados.</p>	
<p>Objetivos: Capacitar na organização dos projetos de pesquisa e na efetiva condução do processo no sentido de obter resultados adequados ao comércio exterior.</p>	
<p>Referências: ANDRADE, Maria Margarida de. <b>Introdução a metodologia do trabalho científico: elaboração de trabalhos na graduação</b>. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003. 174 p, il. CERVO, Amado Luiz. <b>Metodologia científica</b>. São Paulo: Makron Books, 1996. 209p, il. DENCKER, Ada de Freitas Maneti. <b>Métodos e técnicas de pesquisa em turismo</b>. São Paulo: Futura, c1998. 286p. DIEHL, Astor Antônio; PAIM, Denise Carvalho Tatim. <b>Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas</b>. São Paulo: Pearson Education, 2004. 168 p. FACHIN, Odília. <b>Fundamentos de metodologia</b>. 3. ed. São Paulo : Saraiva, 2001. xvi, 200p, il. GIL, Antonio Carlos. <b>Métodos e técnicas de pesquisa social</b>. 2.ed. São Paulo : Atlas, 1989. 206p. GROVE, Donald C; SCHINDLER, Pamela S. <b>Métodos de pesquisa em administração</b>. 7.ed. Porto Alegre : Bookman, 2003. ix, 640p. LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. <b>Metodologia do trabalho científico: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos</b>. São Paulo: Atlas, 1983. 198p- MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. <b>Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados</b>. São Paulo: Atlas, 1982. 205p. PERES, Jose Augusto de Souza. et al. <b>Pesquisa social : métodos e técnicas</b>. 2.ed. São Paulo : Atlas, 1989. 286, [1]p. ROESCH, Sylvia; BECKER, Grace Vieira; MELLO, Maria Ivone de, et al. . <b>Projetos de estágio e de pesquisa em administração: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso</b>. 2.ed. São Paulo : Atlas, 1999. 301p. SEVERINO, Antonio Joaquim. <b>Metodologia do trabalho científico: diretrizes para o trabalho didático-científico na universidade</b>. 5. ed. rev. e ampl. São Paulo: Cortez: Autores Associados, 1980. 195p, il, 21cm. (Educação contemporânea. Serie Metodologia e critica da ciência). SILVEIRA, Amélia et al. <b>Roteiro básico para apresentação e editoração de teses, dissertações e monografias</b>. Blumenau: Edifurb, 2002. 74p. VERGARA, Sylvia Constant. <b>Métodos de pesquisa em administração</b>. São Paulo: Atlas, 2005. 287 p.</p>	
Justificativa: Atividade obrigatória nas duas primeiras fases do curso, conforme Resolução FURB 11/1990.	

### Quadro 10 - Plano de Ensino da disciplina Metodologia do Trabalho Acadêmico

Componente Curricular (CC): <b>EDUCAÇÃO FÍSICA - PRÁTICA DESPORTIVA I</b> - PDE.0006.00-7	Carga Horária: 36
Área Temática: Educação Física	Fase: 1
Pré-Requisito:	
<p>Ementa: O aluno poderá escolher as seguintes modalidades esportivas: basquetebol, futebol suíço, voleibol, capoeira, dança de salão, futsal, ginástica aerolocal, ginástica localizada, handebol, musculação, natação, hidroginástica, tai-chi-chuam e yoga.</p>	
<p>Conteúdos: Prática desportiva das modalidades Natação, Musculação, Ginástica, Futsal, Voleibol, Capoeira, Hidroginástica, Pilates solo.</p>	
<p>Objetivos: Proporcionar ao aluno o conhecimento de si mesmo e de suas capacidades, possibilitando experiências no domínio cognitivo, afetivo e psicomotor. Praticar atividades relativas à condição física geral e específica. Desenvolver a resistência aeróbica. Praticar atividades para o desenvolvimento da coordenação motora.</p>	
<p>Referências: BIZZOCCHI, Carlos. <b>O voleibol de alto nível</b>: da iniciação à competição. 3. ed. Barueri, SP: Manole, 2008. xvi, 328p, il. DI MASI, Fabrizio; BRASIL, Roxana. <b>A ciência aplicada à hidroginástica</b>. São Paulo: Sprint, 2006. 86 p. DUARTE, Maria de Fátima da Silva. <b>Atividade física e saúde</b>: intervenções em diversos contextos. Florianópolis: Ed. da UFSC; Salvador: Ed. da UNEB, 2009. 344 p, il. FLECK, Steven J; KRAEMER, William J. <b>Fundamentos do treinamento de força muscular</b>. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2006. 375 p, il. (Biblioteca Artmed. Esporte &amp; reabilitação). SILVA, Gladson de Oliveira; HEINE, Vinícius. <b>Capoeira</b>: um instrumento psicomotor para a cidadania. São Paulo: Phorte, 2008. 191 p, il. STAGER, Joel M; TANNER, David A. <b>Natação</b>: manual de medicina e ciência do esporte. 2. ed. Barueri: Manole, 2008. x, 173 p.</p>	
Justificativa: Atividade obrigatória nas duas primeiras fases do curso, conforme Resolução FURB 11/1990.	

### Quadro 11 - Plano de Ensino da disciplina Educação Física - Prática Desportiva I

Componente Curricular (CC): <b>ADMINISTRAÇÃO E EMPREENDEDORISMO - ADM.0503.00-9</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Administração Geral.	Fase: 1
Pré-Requisito:	
<p>Ementa: O ambiente das organizações. Conceitos de administração. Evolução do pensamento administrativo. Processo administrativo. Planejamento, organização, direção e liderança, comunicação administrativa, motivação, tomada de decisões controle. Empreendedorismo.</p>	
<p>Conteúdos: Introdução à teoria das organizações, aos conceitos na organização e às escolas diferentes. Como as atividades do comércio internacional devem ser organizadas. Organizadas de acordo as funções ou com princípios do mercado. Como organizar um departamento de Comércio Exterior e as relações internas deste departamento. Entre outras coisas a disciplina irá lidar com estrutura e liderança. Os relacionamentos do gestor de comércio exterior com outros departamentos dentro da empresa. O relacionamento da organização com outras empresas, especialmente fornecedores, varejistas e outros na cadeia de valores. Introdução: Conceitos de Organização e Administração. A evolução da Ciência da Administração. Abordagem Científica da Administração. Abordagem Normativista da Administração. Abordagem Humanística da Administração. Abordagem Comportamental da Administração. Abordagem Burocrática da Administração. Abordagem Estruturalista da Administração. Abordagem Sistêmica da Administração. Administração por objetivos. Abordagem do Desenvolvimento Organizacional. Abordagem Contingencial da Administração. Princípios de organização administrativa. Princípios de planejamento administrativo. O processo administrativo – Planejamento, Tomada</p>	

de Decisão, Organização, Direção e Controle. Princípios de direção administrativa. Princípios de controle administrativo. Decisões administrativas. Noções básicas de micro e pequenas empresas. Os administradores: habilidades, papéis e funções. O ambiente das organizações; O ambiente externo e interno. Empreendedorismo – Histórico e conceitos. Considerações sobre o empreendedorismo. As atividades empresariais como sistemas organizados. Clima organizacional. Poder e conflito organizacional. Centralização e descentralização. As funções da empresa: compras, vendas, estoques, financeiro, produção e recursos humanos. Empresa familiar. Abordagens mais recentes da administração. Planejamento e seus tipos.

**Objetivos:**

Adquirir conhecimento e compreensão de empresas e organizações, com foco em atividades de Comércio Internacional. Entre outras coisas, isto inclui que, se tornando peritos em comércio exterior, devam ter uma compreensão dos problemas ou as possibilidades que existem na empresa e em suas relações com o ambiente.

**Referências:**

- AGOSTINHO, Marcia Esteves. **Complexidade e organizações**: em busca da gestão autônoma. São Paulo: Atlas, 2003. 142 p, il.
- BENNETT, Steven J. **Eco empreendedor: oportunidades de negócios decorrentes da revolução ambiental**. São Paulo: Makron Books, 1992. x, 310p. (Makron Books. Ecologia). Tradução de: Ecopreneuring.
- BERLE, Gustav. **O empreendedor do verde**. São Paulo: Makron Books, 1992. xx, 296p, il. (Makron Books. Ecologia). Tradução de: The green entrepreneur.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Teoria geral da administração**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1979. 2v, il.
- CORDEIRO FILHO, Antonio. **Empreendedorismo no mercado imobiliário habitacional**. São Paulo: Atlas, 2008. 148 p.
- COX, Allan J. **O perfil do realizador: 100 perguntas e respostas para aguçar seus instintos de executivo empreendedor**. Rio de Janeiro: Ediouro, c1994. 312p, 24cm. (Business books). Tradução de: The archiever's profile.
- DAFT, Richard L. **Administração**. São Paulo: Thomson, 2005. xxiii, 581p, il. Tradução da 6. edição norte americana: Management.
- DAFT, Richard L. **Organizações: teoria e projetos**. São Paulo: Pioneira, 2003. xvi, 532 p, il. Tradução de: Organization: theory and design
- DEGEN, Ronald Jean; MELLO, Álvaro Augusto Araújo. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. 8. ed. São Paulo: McGraw-Hill, c1989. 368p, il.
- DIMOCK, Marshall Edward. **Filosofia da administração**. 2. ed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1968. 186p. (Biblioteca Fundo Universal de Cultura. Estante de Contabilidade e administração).
- DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. 2. ed. atual. São Paulo: Cultura, 2002. 301 p, il.
- DOLABELA, Fernando. **Oficina de empreendedor**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999. 275p.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar em organizações estabelecidas**. Rio de Janeiro: Elsevier: Campus, 2003. xii, 183p, il.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Rio De Janeiro: Campus, 2001. 299p, il.
- DRUCKER, Peter Ferdinand. **Administração em tempos turbulentos**. 2. ed. São Paulo: Pioneira, 1984. 206p. (Biblioteca pioneira de administração e negócios). Tradução de: Managing in turbulent times.
- DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor: (entrepreneurship): prática e princípios**. São Paulo: Pioneira, 1986. xviii, 378p. Tradução de: Innovation and entrepreneurship: practice and principles.
- FILION, Louis Jacques. **Entendendo os intra-empresendedores como visionistas**. In: Revista de negócios, v. 9, n. 2, p. 65-79, abr./jun. 2004.
- GERBER, Michael E. **O mito do empreendedor: como fazer de seu empreendimento um negocio bem-sucedido**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 1990. 141p, 23cm. Tradução de: The E myth: why most businesses don't work and what to do about it. - GRAY, Jack C; INSTITUTO EUVALDO LODI; CONFEDERACAO NACIONAL DA INDUSTRIA (BRASIL). **Empreendedorismo: ciência, técnica e arte**. Brasília, DF: CNI: IEL, c1999. v, 100p.
- JOHNSTON, Kenneth Stanton. **Contabilidade e administração**. São Paulo: McGraw-Hill, 1977. xviii, 630p, il.
- HISRIC, Robert D; PETERS, Michael P; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009. 662 p, il.
- MALHERIOS, Rita de Cássia; FERLA, Luiz Alberto; CUNHA, Cristiano José Castro de Almeida (Org.). **Viagem ao mundo do empreendedorismo**. 2. ed. Florianópolis: IEA, 2005. 368 p, il.
- MELO NETO, Francisco Paulo de; FROES, César. **Empreendedorismo social: a transição para a sociedade sustentável**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002. xxii, 208 p, il.
- MELO NETO, Francisco Paulo de; FROES, César. **Empreendedorismo social: a transição para a sociedade sustentável**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002. xxii, 208p, il.
- MORI, Flávio de. **Administrando pequenos negócios**. Florianópolis: Escola de Novos Empreendedores, 1998. 149 p, il.

PAVANI, Claudia; DEUTSCHER, Jose Arnaldo; MAYA LOPEZ, Santiago. **Plano de negócios: planejando o sucesso de seu empreendimento.** Rio de Janeiro: Lexikon Informática, 1997. 202p, il., 1 disquete. Acompanha disquete

PEREIRA, Heitor Jose; SANTOS, Silvio Aparecido dos. **Criando seu próprio negocio:** como desenvolver o potencial empreendedor. Brasília, D. F: SEBRAE; São Paulo: Ed. da USP, 1995. 316p, il.

PINCHOT, Gifford. **Intrapreneuring: por que você não precisa deixar a empresa para tornar-se um empreendedor.** São Paulo: Harbra, c1989. 312p.

PINCHOT, Gifford; PELLMAN, Ron. **Intra-empendedorismo na prática:** um guia de inovação nos negócios. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, c2004. 199 p, il. Tradução de: Intrapreneuring in action.

RAMOS, Guerreiro. **Administração e contexto brasileiro: esboço de uma teoria geral da administração.** 2. ed. Rio de Janeiro: Ed. da FGV, 1983. xxi, 366 p. (Biblioteca de administração pública, 12).

RAMOS, Guerreiro; FUNDACAO GETULIO VARGAS. **Administração e estratégia do desenvolvimento: elementos de uma sociologia especial da administração.** Rio de Janeiro: FGV, Serv. de Publicações, 1966. xviii, 453p. (Biblioteca de administração publica, 12).

SILVA, Jairo Santos da. **Administração por objetivos: uma abordagem pratica.** São Paulo: Atlas, 1979. 154p, tab.

SILVERBERG, Robert; GAEBLER, Ted. **Reinventando o governo: como o espírito empreendedor esta transformando o setor publica.** 2. ed. \_\_. Brasilia, D.F: MH Comunicação, 1994. xix, 436p, il. Tradução de: Reinventing government - how the entrepreneurial spirit is transforming the public sector.

TOMIO, Dílson; PAUL, Nilmar. **Gestão estratégica de papelarias:** o plano de negócios para tornar sua empresa competitiva, rentável e moderna. Rio de Janeiro: Hama, 2003. 352p, il. (Papel e arte).

ZOGHLIN, Gilbert G. **De executivo a empreendedor.** Sao Paulo: Makron Books, 1994. xvi, 207p, il. Tradução de: From executive to entrepreneur. - Jose Antonio Puppim de Oliveira. Empresas na sociedade: sustentabilidade e responsabilidade social. Elsevier

Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

## Quadro 12 - Plano de Ensino da disciplina Administração e Empreendedorismo

Componente Curricular (CC): <b>CONTABILIDADE E FINANÇAS BÁSICAS - CON.0149.00-3</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Contabilidade Geral.	Fase: 2
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:</p> <p>Noções preliminares sobre a contabilidade. Constituição e formação do patrimônio das empresas, aspectos legais que regem suas atividades. Detalhamento das contas de ativo, passivo e patrimônio líquido. Noções sobre fontes e aplicações de recursos. Componentes básicos e conceito das receitas, despesas e resultado. Lucro empresarial e variações de preços. Análise das demonstrações financeiras como instrumento de avaliação de desempenho. Fundamentos de contabilidade de custos. Relações custo/volume/lucro. Informações para decisões especiais. O gerente face à descontinuidade. A importância dos controles internos nas organizações.</p>	
<p>Conteúdos:</p> <p>Introdução ao sistema de informações contábeis. A contabilidade para os usuários da informação contábil: a) contabilização básica de transações comerciais; b) A apuração do resultado do Exercício; c) O balanço Patrimonial; d) A Demonstração de resultados do Exercício. Análise e leitura da Demonstração Financeira. Análise gerencial da atividade econômica.</p> <p>No curso está incluída para aprender a base teórica para a contabilidade empresarial com lançamentos contábeis das transações de negócio do ano. Além disso, fechamento dos livros (com lançamentos do balanço). São estudadas as exigências de um relatório anual, assim como a análise e interpretação de um relatório anual. Também estão incluídos na disciplina: índices contábeis e a análise destes a respeito da liquidez, da solvência, da lucratividade e do fluxo de caixa, assim como orçamento da lucratividade, da liquidez e de um balanço contábil.</p>	
<p>Objetivos:</p> <p>Formar uma base para coletar, armazenar, processar, analisar e apresentar as atividades de uma empresa expressas em termos financeiros.</p>	
<p>Referências:</p> <p>ASSAF NETO, Alexandre. <b>Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro, comércio e serviços, indústrias, bancos comerciais e múltiplos.</b> 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000. 298 p, il.</p>	

<p>BRASIL, Haroldo Vinagre; BRASIL, Haroldo Guimarães. <b>Gestão financeira das empresas: um modelo dinâmico</b>. 4. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, c1999. 162p, il.</p> <p>FERREIRA, Ricardo J. (Ricardo José). <b>Contabilidade básica: finalmente você vai aprender contabilidade</b>. 7. ed. São Paulo: Ed. Ferreira, 2009. xix, 666 p, il.</p> <p>HONG, Yuh Ching; MARQUES, Fernando; PRADO, Lucilene. <b>Contabilidade &amp; finanças para não especialistas</b>. 3. ed. São Paulo: Pearson, 2010. x, 337 p, il.</p> <p>HORNGREN, Charles T; FOSTER, George; DATAR, Srikant M. <b>Contabilidade de custos</b>. 11. ed. São Paulo: Pearson Education, 2004. 2v, il.</p> <p>IUDÍCIBUS, Sérgio de. <b>Análise de balanços: a análise da liquidez e do endividamento, a análise do giro, a análise da rentabilidade, a análise da alavancagem financeira, indicadores e análises especiais (análise de tesouraria de Fleuriet, EVA, DVA e EBITDA)</b>. 10. ed. atual. de acordo com a Lei n. 11.638/07 e MP n. 449/08. São Paulo: Atlas, 2009. xii, 254 p, il.</p> <p>IUDÍCIBUS, Sérgio de. <b>Manual de contabilidade societária: aplicável a todas as sociedades: de acordo com as normas internacionais e do CPC</b>. São Paulo: Atlas, 2010. xxviii, 794 p, il.</p> <p>IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARION, José Carlos. <b>Curso de contabilidade para não contadores: para as áreas de administração, economia, direito, engenharia</b>. 6. ed. atual. de acordo com a Lei n. 11.638/07, MP n. 449/08 e Lei n. 11.941/09. São Paulo: Atlas, 2009. xx, 274 p, il.</p> <p>MARION, José Carlos. <b>Contabilidade básica</b>. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2006. 257 p, il.</p> <p>MARTINS, Eliseu. <b>Contabilidade de custos</b>. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2003. 370p, il.</p> <p>OLIVEIRA, Alvaro Guimarães de; FUNDACAO GETULIO VARGAS. <b>Contabilidade financeira para executivos</b>. 4. ed. rev. e ampl. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getulio Vargas, 1998. 342 p.</p> <p>RIBEIRO, Osni Moura. <b>Contabilidade básica fácil</b>. 23. ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 1999. 302p, il.</p> <p>SÁ, A. Lopes de (Antônio Lopes de). <b>Moderna análise de balanços ao alcance de todos</b>. Curitiba: Juruá, 2005. 284 p.</p> <p>SANTOS, Edno Oliveira dos. <b>Administração financeira da pequena e média empresa</b>. São Paulo: Atlas, 2001. 252p, il.</p> <p>SILVA, Jose Pereira da. <b>Análise financeira das empresas</b>. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1995. 484p, il.</p>
Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

### Quadro 13 - Plano de Ensino da disciplina Contabilidade e Finanças Básica.

Componente Curricular (CC): MICROECONOMIA - ECO.0075.00-3	Carga Horária: 72
Área Temática: Economia.	Fase: 2
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:</p> <p>Conceitos básicos de economia. Introdução aos problemas econômicos. A formação de preços e o equilíbrio de mercado. A produção de bens e serviços. Os custos de produção. As estruturas de mercado. Teoria do bem-estar social.</p>	
<p>Conteúdos:</p> <p>Conceitos básicos da ciência Econômica, oferta e demanda, falhas econômicas do mercado, elasticidades, teoria da demanda, produção e custos de longo e curto prazo e regimes de mercado.</p> <p>Compreensão das forças que estão atuando em uma economia de mercado. Após uma apresentação curta da forma de atuação do mercado, o comportamento dos indivíduos responsáveis pelas decisões econômicas individuais: os consumidores e os produtores serão estudados. Depois disso será estudado a determinação dos preços e os processos de adaptação nas formas de mercado de competição perfeita, monopólio e oligopólio. Problemas referentes ao funcionamento do Mercado e a base de alocação política serão observados. A disciplina finaliza com um estudo de custos de mão-de-obra e capital.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- INTRODUÇÃO: CONCEITOS BÁSICOS DA CIÊNCIA ECONÔMICA</li> <li>- OFERTA E DEMANDA</li> <li>- AS FALHAS ECONÔMICAS DO MERCADO</li> <li>- ELASTICIDADES</li> <li>- A TEORIA DE DEMANDA</li> <li>- PRODUÇÃO E CUSTOS DE CURTO E LONGO PRAZOS</li> <li>- OS REGIMES DE MERCADO</li> </ul>	
<p>Objetivos:</p> <p>Proporcionar conhecimento sobre teoria econômica e capacidade de usar a teoria econômica em problemas da atualidade, e proporcionar conhecimento e capacidade de analisar criticamente no campo das circunstâncias econômicas e desenvolvimento de tendências.</p>	

Compreender a importância da ciência econômica enquanto ciência social, e todos os elementos pertinentes a análise do comportamento econômico do homem na sociedade, relacionando-os multidisciplinarmente. Interpretar o funcionamento e dinâmica da economia, sob a organização do ambiente mercado e suas forças determinantes. Identificar que, mesmo sob ordenamento científico, a ciência econômica, enquanto ciência social apresenta desequilíbrios decorrentes de desajustes entre seus meios e fins. Aplicar a compreensão do mercado e sua funcionalidade, através da mensuração de seus efeitos-preço na oferta e demanda de bens e serviços. Compreender as variáveis determinantes do processo de formação e transformação dos preços, e, conseqüentemente do comportamento geral da demanda. Compreender e relacionar os custos de produção/oferta com seus efeitos nos diferentes níveis e processos de maturação das unidades econômicas. Compreender as modalidades de organização ou estruturas econômicas de mercados existentes, suas condições e conseqüências de atuação no âmbito sócio-econômico: produção, comercialização e distribuição dos custos e benefícios.

Referências:

BAYE, Michael R. **Economia de empresas e estratégias de negócios**. 6. ed. Porto Alegre: McGraw Hill, Bookman, 2010. xxxii, 624 p, il. CARVALHO, José L. (José Luiz). **Fundamentos de economia**. São Paulo: Cengage Learning, 2008. 2v, il.

GREMAUD, Amaury Patrick; PINHO, Diva Benevides;

GONÇALVES, Carlos Eduardo S; GUIMARÃES, Bernardo. **Economia sem truques: o mundo a partir das escolhas de cada um**. 4. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2008. 209 p.

GONÇALVES, Carlos Eduardo Soares; RODRIGUES, Mauro. **Sob a lupa do economista: uma análise econômica sobre bruxaria, futebol, terrorismo, bilheterias de cinema e outros temas inusitados**. Rio de Janeiro: Elsevier, Campus, 2009. 234 p.

LEVITT, Steven D; DUBNER, Stephen J. **Freakonomics: o lado oculto e inesperado de tudo que nos afeta**. 12. ed. Rio de Janeiro: Elsevier: Ed. Campus, c2005. 254 p.

LEVITT, Steven D; DUBNER, Stephen J. **Superfreakonomics: o lado oculto do dia a dia**. Rio de Janeiro: Elsevier, Campus, 2010. 247 p.

PINDYCK, Robert S; RUBINFELD, Daniel L. **Microeconomia**. 7. ed. São Paulo: Pearson, 2010. xxiv, 647 p, il.

ROSSETTI, José Paschoal. **Introdução à economia**. 20. ed. São Paulo: Atlas, 2003. 922p, il.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de. **Manual de introdução à economia**. São Paulo: Saraiva, 2006. xvii, 397 p, il.

WESSELS, Walter J. **Microeconomia: teoria e aplicações**. São Paulo: Saraiva, 2002. 308p. Tradução de: Microeconomics: the easy way.

Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

#### Quadro 14 - Plano de Ensino da disciplina Microeconomia

Componente Curricular (CC):	MARKETING INTERNACIONAL -	Carga Horária: 72
ADM.0230.00-2		
Área Temática: Marketing.		Fase: 2
Pré-Requisito:		
Ementa:		
Fundamentos do marketing. Composto mercadológico de marketing - Estratégias de Preço, Praça, Produto e Promoção. Planejamento estratégico. O ambiente do marketing. Pesquisa de mercado - sistemas de informação de marketing. Mercados consumidores e mercados organizacionais. Mensuração e previsão da demanda. Segmentação do mercado, seleção de mercados - alvos e posicionamento do produto.		
Conteúdos:		
Proporcionar o conhecimento fundamental em teorias de Marketing e seu desenvolvimento histórico e finaliza com um resumo de perspectivas modernas base de pesquisa no assunto. Modelos e técnicas da disciplina serão usados para análise/descrição de situações contemporâneas nas empresas e organizações, com foco no mercado internacional.		
O conceito do sistema de marketing. História do marketing. O sistema de marketing: os 4Ps, os 4As e os 4 Cs, e o ambiente de Marketing - Macroambiente e Microambiente. O Sistema de Inteligência de Marketing, Formas e critérios de segmentação e demanda, Posicionamento do produto no mercado internacional.		
Objetivos:		
Oferecer uma introdução ampla às teorias clássicas de marketing e conhecimento sobre os modelos existentes e seu uso. Esta será a base para habilitar o entendimento fundamental do Marketing Internacional e disciplinas seguintes do curso.		
Referências:		

AAKER, David A. **Administração estratégica de mercado**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2007. viii, 352 p, il.

COBRA, Marcos. **Administração de marketing no Brasil**. 2. ed. São Paulo: Cobra, 2005. 454 p, il.

\_\_\_\_\_ - **Marketing básico: uma abordagem brasileira**. 4.ed. - São Paulo: Atlas, 1997. - 552 p. :il.

KEEGAN, Warren J. **Princípios de marketing global**. Sao Paulo: Saraiva, 1999. 476p.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005. 750 p, il. +, 1 CD-ROM.

KOTLER, Philip. **Administração de marketing**: [a edição do novo milênio]. 10. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000. 764p, il.

KOTLER, Philip. **Administração de marketing**: análise, planejamento, implantação e controle. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998. 725p, il.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios de marketing**. 5. ed. Rio de Janeiro: Prentice Hall do Brasil, c1993. 478p, il. Tradução de: Principles of marketing.

PIPKIN, Alex. **Marketing internacional: uma abordagem estratégica**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2005. 162 p, il.

SINA, Amalia. **Marketing global**: soluções estratégicas para o mercado brasileiro. São Paulo: Saraiva, 2008. xxx, 361 p, il.

Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

### Quadro 15 - Plano de Ensino da disciplina Marketing Internacional

Componente Curricular (CC): <b>RESPONSABILIDADE SOCIAL - ADM.0231.00-9</b>	Carga Horária: 36
Área Temática: Administração Geral.	Fase: 2
Pré-Requisito:	
Ementa: Tendências contemporâneas da responsabilidade social nas organizações, desenvolvimento sustentável e responsabilidade social.	
Conteúdos: Contexto histórico e teórico. Marketing Social, conceitos, modelos, tendências; Consumo Consciente; Balanço Social; Responsabilidade social corporativa: conceitos, evolução, conjuntura atual e tendências; papel e importância do Estado, ONGs, OCIPs e empresas na efetivação do ciclo virtuoso da responsabilidade social; efeitos da responsabilidade social das empresas; questão ambiental: desenvolvimento sustentável e sustentabilidade corporativa; indicadores de responsabilidade social. Processos. Instrumentos de gestão e normatização da responsabilidade social: ISO26000, SA8000 e Indicadores ETHOS. Tendências contemporâneas da responsabilidade social nas organizações.	
Objetivos: Situar a pessoa de Comércio Exterior quanto às tendências contemporâneas da responsabilidade social nas organizações e a importância do desenvolvimento sustentável e responsabilidade social.	
Referências: ASHLEY, Patrícia Almeida. <b>Ética e responsabilidade social nos negócios</b> . São Paulo: Saraiva, 2002. xxv, 205p, il. FONTES, Miguel. <b>Marketing social: novos paradigmas do mercado social</b> . Florianópolis: Cidade Futura, 2001. 246p, il. INSTITUTO ETHOS DE EMPRESAS E RESPONSABILIDADE SOCIAL; SEBRAE. <b>Responsabilidade social empresarial para micro e pequenas empresas</b> : passo a passo. São Paulo: Instituto Ethos: Sebrae, 2003. 62p, il. MACHADO FILHO, Cláudio A. Pinheiro. <b>Responsabilidade social e governança</b> : o debate e as implicações: responsabilidade social, instituições, governança e reputação. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006. xvii, 172 p. NOGUEIRA, Arnaldo José França Mazzei, et al. <b>Gestão social, estratégias e parcerias</b> : redescobrimo a essência da administração para o terceiro setor. São Paulo: Saraiva, 2006. 336 p. PARENTE, Juracy. <b>Varejo e responsabilidade social</b> : visão estratégica e práticas no Brasil. São Paulo: Bookman, 2006. ix, 182 p, il. (Varejo). SEBRAE; INSTITUTO ETHOS DE EMPRESAS E RESPONSABILIDADE SOCIAL. <b>Ferramenta de auto-avaliação e planejamento</b> : indicadores Ethos-Sebrae de responsabilidade social empresarial para micro e pequenas empresas. São Paulo: Instituto Ethos: Sebrae, 2003. 80p, il.	
Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):	

### Quadro 16 - Plano de Ensino da disciplina Responsabilidade Social

Componente Curricular (CC): <b>GESTÃO DE OPERAÇÕES - ADM.0232.00-5</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Administração da Produção	Fase: 2
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:</p> <p>Administração da produção, produtos e serviços. Redes de operações produtivas. Arranjo físico e fluxo de produção. Projeto e organização do trabalho. Planejamento agregado. Tecnologia de processos. Planejamento e controle da capacidade produtiva. Ferramentas de programação MRP-II, JIT, Kanban.</p>	
<p>Conteúdos:</p> <p>Administração da produção e operações. A voz do mercado: Estratégias Competitivas. Produto: projeto de produto; ciclo de vida do produto; estratégia e processos para o desenvolvimento de novos produtos. Análise de processos e operações industriais e de serviços. Arranjo físico. Lean Manufacturing. Sistema Just-in-Time; Kanban; JIT versus MRP II; MRP I e II</p> <p>Programação de Produção. Previsão de vendas.</p> <p>Definição de Gestão de Operações: O Sistema de Produção; O Conceito de Pacote de Valor; Particularidades da Gestão de Operações para Bens e Serviços.</p> <p>O Papel Estratégico de Operações e Objetivos de Desempenho: A Função da Produção; Objetivos de Desempenho; A Importância Relativa dos Objetivos de Desempenho.</p> <p>A Medição da Produtividade: Definição de Produtividade; Produtividade Parcial; Produtividade Total; Formas de aumentar a produtividade.</p> <p>Gestão de Projetos: A Importância da Gestão de Projetos; Programação de Projetos; Técnica de Gestão de Projetos: PERT e COM; Probabilidades de Conclusão do Projeto.</p> <p>Previsões: O que são previsões: Abordagens de Previsões: Qualitativas x Quantitativas; Previsões de Séries Temporais; Medindo o Erro das Previsões: Amplitude e Viés.</p> <p>Estratégia de Processos e Planejamento da Capacidade: Estratégias de Processo: Foco no Processo, Repetitivo e no Produto; Definição de Capacidade; Capacidade Teórica x Capacidade Prática; Ferramentas para Tomada de Decisão Quanto à Capacidade.</p> <p>Estratégias de Localização: A Importância Estratégica da Localização; Fatores que Afetam a Decisão de Localização; Métodos de Avaliação das Alternativas de Localização.</p> <p>Estratégia de Arranjo Físico (Layout): A Importância Estratégica das Decisões de Layout; Tipos de Layout</p> <p>Planejamento Agregado: O Processo e Natureza do Planejamento Agregado; Estratégias do Planejamento Agregado; Métodos para a Programação Agregada.</p> <p>Planejamento das Necessidades de Material (MRP): Requisitos do Modelo de Estoque Dependente; Estrutura do MRP; Gerenciamento do MRP; Técnicas de Tamanho de Lotes.</p> <p>Programação de Curto Prazo: Programação para Frente e para Trás; Critérios de Programação; Alocação de Carga em Centros de Trabalho; Sequenciação de Tarefas em Centros de Trabalho.</p>	
<p>Objetivos:</p> <p>Dominar os conceitos básicos e os objetivos da administração da produção e operações, compreendendo a interação entre demanda e produção, e conhecer as estratégias disponíveis para gestão da produção com foco no mercado internacional.</p>	
<p>Referências:</p> <p>CORRÊA, Henrique L. et al. <b>Planejamento, programação e controle da produção: MRP II / ERP</b>. São Paulo: Atlas, 1999.</p> <p>CORRÊA, H.; CORRÊA, C. <b>Administração de Produção e Operações: Manufatura e Serviços: uma abordagem estratégica</b>, São Paulo: Atlas, 2004.</p> <p>CHASE, Richard B.; JACOBS, F. Robert; AQUILANO, Nicholas J. <b>Administração da Produção para a Vantagem Competitiva</b>. São Paulo: McGraw-Hill, 2006. 11ª edição.</p> <p>GOLDRATT, Eliyahu M., 1948. <b>A meta</b>. São Paulo: Siamar, [19--]. 1 videocassete (45min), color, SP. 1 Manual. Acompanha manual do instrutor. Tradução de: The goal</p> <p>GOLDRATT, Eliyahu M; COX, Jeff. <b>A meta: um processo de aprimoramento contínuo</b>. 35. ed. ampl. Sao Paulo: Educator, 1997. xi, 385p. Tradução de: The goal, a process of ongoing improvement.</p> <p>HEIZER, J.; RENDER, B. <b>Administração de operações - bens e serviços</b>. Rio de Janeiro: LTC, 2001.</p> <p>MARTINS, P; LAUGENI, F. <b>Administração da produção</b>. São Paulo: Pioneira, 2006.</p> <p>MOREIRA, Daniel Augusto. <b>Administração da produção e operações</b>. 3. ed. Sao Paulo : Pioneira, c1998. 619p. (Biblioteca pioneira de administração e negócios).</p>	

RITZMAN, Larry P; KRAJEWSKI, Lee J. **Administração da produção e operações**. São Paulo: Pearson Education: Prentice Hall, 2004. xii, 431 p, il. Tradução de: Production and operations management.  
 SLACK, Nigel et al. **Administração da produção**. São Paulo: Atlas, 2002, 2. ed.  
 STEVENSON, William J. **Administração das operações de produção**. Rio de Janeiro: LTC, 2001.

### Quadro 17 - Plano de Ensino da disciplina Gestão de Operações

Componente Curricular (CC): <b>EDUCAÇÃO FÍSICA - PRÁTICA DESPORTIVA II - PDE.0007.00-3</b>	Carga Horária: 36
Área Temática: Educação Física.	Fase: 2
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:          O aluno poderá escolher as seguintes modalidades esportivas: basquetebol, futebol suíço, voleibol, capoeira, dança de salão, futsal, ginástica aerolocal, ginástica localizada, handebol, musculação, natação, hidroginástica, tai-chi-chuam e yoga.</p>	
<p>Conteúdos:          Prática desportiva das modalidades Natação, Musculação, Ginástica, Futsal, Voleibol, Capoeira, Hidroginástica, Pilates solo.</p>	
<p>Objetivos:          Proporcionar ao aluno o conhecimento de si mesmo e de suas capacidades, possibilitando experiências no domínio cognitivo, afetivo e psicomotor. Praticar atividades relativas à condição física geral e específica. Desenvolver a resistência aeróbica. Praticar atividades para o desenvolvimento da coordenação motora.</p>	
<p>Referências:          BERNARDELLI JÚNIOR, Rinaldo; MERÉGE, Sonia Regina Leite. <b>Atividade física, saúde e educação: perspectivas</b>. Andirá (PR): Gráfica e Ed. Godoy, 2008. 293 p, il.          BIZZOCCHI, Carlos. <b>O voleibol de alto nível: da iniciação à competição</b>. 3. ed. Barueri, SP: Manole, 2008. xvi, 328p, il.          DI MASI, Fabrizio; BRASIL, Roxana. <b>A ciência aplicada à hidroginástica</b>. São Paulo: Sprint, 2006. 86 p.          DUARTE, Maria de Fátima da Silva. <b>Atividade física e saúde: intervenções em diversos contextos</b>. Florianópolis: Ed. da UFSC; Salvador: Ed. da UNEB, 2009. 344 p, il.          FLECK, Steven J; KRAEMER, William J. <b>Fundamentos do treinamento de força muscular</b>. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2006. 375 p, il. (Biblioteca Artmed. Esporte &amp; reabilitação).          PAES, Roberto Rodrigues; MONTAGNER, Paulo Cesar; FERREIRA, Henrique Barcelos. <b>Pedagogia do esporte: iniciação e treinamento em basquetebol</b>. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 2009. 175 p, il.          STAGER, Joel M; TANNER, David A. <b>Natação: manual de medicina e ciência do esporte</b>. 2. ed. Barueri: Manole, 2008. x, 173 p, il.          SILVA, José Milton Ferreira da. <b>A linguagem do corpo na capoeira</b>. Rio de Janeiro: Sprint, 1999. 151 p.          SILVA, Gladson de Oliveira; HEINE, Vinícius. <b>Capoeira: um instrumento psicomotor para a cidadania</b>. São Paulo: Phorte, 2008. 191 p, il.</p>	
Justificativa: Atividade obrigatória nas duas primeiras fases do curso, conforme Resolução FURB 11/1990.	

### Quadro 18 - Plano de Ensino da disciplina Educação Física - Prática Desportiva II

Componente Curricular (CC): <b>GESTÃO DA QUALIDADE - ADM.0233.00-1</b>	Carga Horária: 36
Área Temática: Qualidade.	Fase: 2
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:          Conceito e dimensões da qualidade. Abordagens teóricas da qualidade. Gestão da qualidade total. Sistemas da qualidade. Ferramentas e técnicas.</p>	
<p>Conteúdos:          Conceito e Dimensões da Qualidade. Qualidade em Serviços. Os Conceitos dos principais autores na área. Gestão da Qualidade Total (CQT). Normalização/ Padronização. Métodos de Análise e Solução de Problemas. Controle de Processos. Controle Estatístico de Processos (CEP). Programa 5s. Normas ISO 9000, ISO 14000 e ISO26000. O processo de Certificação.</p>	
Objetivos:	

Conceituar qualidade e descrever sua percepção por parte dos clientes. Distinguir as diferenças entre produtos e serviços e o impacto dessas diferenças na administração e garantia da qualidade em serviços.

Referências:

ALBRECHT, Karl. **Revolução nos serviços: como as empresas podem revolucionar a maneira de tratar os seus clientes**. 6.ed. São Paulo : Pioneira, 2000. 254p.  
 CAMPOS, Vicente Falconi. **Gerenciamento da rotina do trabalho do dia-a-dia**. 2.ed. Belo Horizonte : Ed. da UFMG, 1994. 278p. - CAMPOS, \_\_\_\_\_ Vicente Falconi. **Qualidade total, padronização de empresas**. 4.ed. Belo Horizonte : Fundacao Christiano Ottoni, 1992. xv, 122p.  
 \_\_\_\_\_ Vicente Falconi. **TQC controle da qualidade total: (no estilo japonês)**. 6.ed. Belo Horizonte : UFMG, 1995. 229p.  
 GARVIN, David A. **Gerenciando a qualidade: a visão estratégica e competitiva**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1992. xvi, 357 p  
 OLIVEIRA, Marcos Antônio Lima de. **SA 8000: modelo ISO 9000 aplicado a responsabilidade social**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003. ix, 125p, il.  
 TONTINI, Gérson. **Como identificar atributos atrativos e obrigatórios para o consumidor**. Revista de negócios, Blumenau, v. 8, n. 1, p. 19-27, jan./mar. 2003.

Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior): Alteração na ementa prevendo a inclusão dos assuntos ISO 14000 e ISO 26000

### Quadro 19 - Plano de Ensino da disciplina Gestão da Qualidade

Componente Curricular (CC): <b>ESTATÍSTICA - MAT.0131.00-8</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Matemática	Fase: 3
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:          Séries estatísticas. Gráficos estatísticos. Medidas de tendência central. Separatrizes. Medidas de dispersão. Correlação e regressão.</p>	
<p>Conteúdos:          Generalidades sobre a Estatística (objetivos, definições e histórico); Fases do método estatístico (planejamento, coleta de dados, apreciação, apuração, apresentação e interpretação dos dados); Dados estatísticos (grandeza estatística, dados quantitativos, qualitativos, brutos e derivados).          Séries estatísticas (elementos de uma tabela/série, regras de apresentação/construção, diferença entre tabela e série estatística e tipos de série); Gráficos estatísticos (tipos de representação gráfica e normas de construção).          Distribuição de frequência (conceitos preliminares, tipos de distribuição de frequência, e representação gráfica: histograma e polígono de frequência).          Medidas de tendência central (média, mediana, moda e Separatrizes: quartis, decis e centis).          Medidas de dispersão ou de variabilidade (amplitude, desvio padrão, coeficiente de variação, variância, desvio quartílico, desvio quartílico reduzido, desvio modal); Assimetria e curtose.          Correlação e Regressão, Introdução à teoria de correlação e regressão; Método dos mínimos quadrados; Regressão linear simples; Regressão linear múltipla; Coeficiente de determinação R<sup>2</sup>.</p>	
<p>Objetivos:          Conhecer as principais noções de estatística e suas aplicações com a finalidade de proporcionar ao aluno a capacidade de tomadas de decisões e de resolução de problemas numa realidade diversificada em constante transformação.</p>	
<p>Referências:          BARBETTA, Pedro Alberto. <b>Estatística aplicada às ciências sociais</b>. 7. ed. rev. Florianópolis: Ed. da UFSC, 2007. 315 p, il. (Didática).          BRAULE, Ricardo. <b>Estatística aplicada com Excel: para cursos de administração e economia</b>. Rio de Janeiro: Campus, 2001. 199p, il.          DEVORE, Jay L. <b>Probabilidade e estatística: para engenharia e ciências</b>. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006. xiii, 692 p, il.          FREUND, John E. <b>Estatística aplicada: economia, administração e contabilidade</b>. 11. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006. 536 p, il. , 1 CD.          GONZÁLEZ, Norton. <b>Estatística básica</b>. Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2008. xi, 231 p, il.          ISKANDAR, Jamil Ibrahim. <b>Normas da ABNT comentadas para trabalhos científicos</b>. 2. ed. rev e ampl. Curitiba: Champagnat, 2003. 94p, il.          LARSON, Ron; FARBER, Elizabeth. <b>Estatística aplicada</b>. 4. ed. São Paulo: Pearson Education: Prentice Hall,</p>	

<p>2010.</p> <p>LOESCH, Cláudio; STEIN, Carlos Efrain. <b>Estatística descritiva e teoria das probabilidades</b>. Blumenau, SC: Edifurb, 2008. 213 p, il. (Didática).</p> <p>MOORE, David S. <b>A estatística básica e sua prática</b>. 5. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2011. xxv, 555 p, il. 1 CD-ROM.</p> <p>SILVA, Alexandre Alcantara da. <b>Estrutura, análise e interpretação das demonstrações contábeis</b>. 2. ed. ampl. e atualizada conforme Lei nº 11.638/07 e Lei nº 11.941/09. São Paulo: Atlas, 2010. xxiv, 229 p, il.</p> <p>TIBONI, Conceição Gentil Rebelo. <b>Estatística básica</b>: para os cursos de administração, ciências contábeis, tecnológicos e de gestão. São Paulo: Atlas, 2010. xii, 332 p, il.</p> <p>VIRGILLITO, Salvatore Benito. <b>Estatística aplicada à administração</b>. São Paulo: Ed. USJT, 2008. 120 p, il.</p> <p>Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):</p>
---

## Quadro 20 - Plano de Ensino da disciplina Estatística

Componente Curricular (CC): <b>DIREITO COMERCIAL INTERNACIONAL - DIR.0134.00-0</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Direito Comercial	Fase: 3
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:</p> <p>A evolução histórica. O direito comercial brasileiro. Direito internacional público. Direito internacional privado. Direito comercial internacional. Das pessoas jurídicas. Falências e concordatas. Direito cambial internacional. Contratos internacionais do comércio. Formação dos contratos. Execução dos contratos de transporte e de mercadorias. Contrato de transporte aéreo. Direito industrial internacional. Legislação aduaneira comparada do MERCOSUL.</p>	
<p>Conteúdos:</p> <p>Globalização e comércio internacional, Os principais Organismos Internacionais: participação no comércio internacional, As origens do sistema multilateral, A Rodada Uruguai e o surgimento da OMC, Normas comerciais internacionais e integração regional - exceções à NMF, Direito Internacional Privado.</p>	
<p>Objetivos:</p> <p>Compreender o processo de globalização e as funções desenvolvidas pelos principais organismos internacionais com relação ao comércio internacional, seus impactos sobre o comércio internacional, assim como compreender as regras jurídicas do sistema multilateral de comércio, os fundamentos jurídicos dos subsistemas de integração regional e os fundamentos das Obrigações Internacionais.</p>	
<p>Referências:</p> <p>CARVALHO, Maria Auxiliadora Vieira de; SILVA, Cesar Roberto Leite da. <b>Economia internacional</b>. São Paulo: Saraiva, 2000. xii, 300p, il.</p> <p>DOLINGER, Jacob. <b>Direito internacional privado</b>: (parte geral). 6.ed. Rio de Janeiro : Renovar, 2001. 530p.</p> <p>GONCALVES, Reinaldo. <b>A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira</b>. Rio de Janeiro: Campus, 1998. 392p, il.</p> <p>GUIDOLIN, Benedito. <b>Economia e comercio internacional ao alcance de todos</b>. São Paulo: Aduaneiras, c1991. 222p, il.</p> <p>HIRST, Paul; THOMPSON, Grahame. <b>Globalização em questão: a economia internacional e as possibilidades de governabilidade</b>. Petrópolis: Vozes, 1998. 364p, il. (Zero a esquerda). Tradução de: Globalization in question.</p> <p>MAIA, Jayme de Mariz. <b>Economia internacional e comercio exterior</b>. São Paulo: Atlas, 1994. 232p, il.</p> <p><b>Complementar</b></p> <p>BAPTISTA, Luiz Olavo. <b>O MERCOSUL suas instituições e ordenamento jurídico</b>. São Paulo: LTr, 1998. 272p.</p> <p>KEGEL, Patricia Luiza. <b>A formação dos blocos econômicos regionais e a integração efetiva</b>. Revista jurídica, Blumenau, v. 4, n. 7/8, p. 173-182, jan./dez. 2000.</p> <p>KENEN, Peter B. <b>Economia internacional</b>. Rio de Janeiro: Campus, 1998. xii, 648p, il. Tradução de: The international economy.</p>	
Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):	

## Quadro 21 - Plano de Ensino da disciplina Direito Comercial Internacional

Componente Curricular (CC): <b>PLANEJAMENTO MERCADOLÓGICO - ADM.0151.00-5</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Marketing	Fase: 3

Pré-Requisito:	
<p>Ementa: Planejamento estratégico. Canais de comercialização. Pesquisa de mercado. Atendimento ao cliente. Amostras. Agentes e representantes. Catálogos. Feiras e exposições. Novas modalidades de comércio internacional.</p>	
<p>Conteúdos: A Participação da empresa Comércio Exterior, Promoção comercial, Tipos de instrumentos estratégicos, Pesquisa de mercado, O ambiente de comercio exterior. Atendimento ao cliente. Amostras Agentes e Representantes. Catálogos, Feiras e exposições, Marcas, <i>E-Commerce</i>, Franquias e Operações no Exterior, Temas atuais no Planejamento Mercadológico.</p>	
<p>Objetivos: Conhecer os principais canais de comercialização e suas características, assim como o ambiente de comércio exterior e a importância da preparação da empresa para ingressar no comércio internacional, preparando o aluno a tomada de decisões para ingresso no mercado internacional.</p>	
<p>Referencias: CARNIER, Luiz Roberto. <b>Marketing internacional para brasileiros: como competir e vencer em mercados globalizados e plugados na Internet</b>. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004. 242 p, il. CATEORA, Philip R; GRAHAM, John L. <b>Marketing internacional</b>. 13. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2009. xxix, 636 p, il. CIGNACCO, Bruno Roque. <b>Fundamentos de comércio internacional para pequenas e médias empresas</b>. São Paulo: Saraiva, 2009. xxi, 306 p, il. COBRA, Marcos. <b>Administração de marketing no Brasil</b>. 2. ed. São Paulo: Cobra, 2005. 454 p, il. CORTIÑAS LOPEZ, José Manoel; GAMA, Marilza. <b>Comércio exterior competitivo</b>. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2005. 466 p, il. DIAS, Reinaldo (org.). <b>Comércio exterior: teoria e gestão</b>. São Paulo: Atlas, 2004. 404 p. FUNG, Victor K; FUNG, William K; WIND, Yoram (Jerry). <b>Competindo em um mundo plano: como construir empresas para um mundo sem fronteiras</b>. Porto Alegre: Bookman, 2008. 232 p, il. GHEMAWAT, Pankaj. <b>Redefinindo estratégia global: cruzando fronteiras em um mundo de diferenças que ainda importam</b>. Porto Alegre: Bookman, 2008. viii, 271 p, il. HOLLENSEN, Svend. <b>Global marketing: a market-responsive approach</b>. 2nd ed. Harlow: Prentice Hall, 2001. xxxi, 667 p, il. KEEGAN, Warren J. <b>Marketing global</b>. 7. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006. xv, 426 p, il. KEEGAN, Warren J. <b>Global marketing management</b>. 6th ed. Upper Saddle River: Prentice Hall, 1998. xiv, 639p, il. (Prentice Hall series in marketing). KEEGAN, Warren J; GREEN, Mark C. <b>Global marketing</b>. 2nd ed. New Jersey: Prentice-Hall, c2000. xxii, 594p. anexos, il. KOTABE, Masaaki; HELSEN, Kristiaan. <b>Administração de marketing global</b>. São Paulo: Atlas, 2000. 709p, il. Tradução de: Global marketing management. KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. <b>Administração de marketing</b>. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2006. xxii, 750 p, il. KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. <b>Princípios de marketing</b>. 9. ed. Rio de Janeiro: Prentice-Hall do Brasil, c1998. 593p. KOTLER, Philip. <b>Administração de marketing: [a edição do novo milênio]</b>. 10. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000. 764p. KOTLER, Philip. <b>Administração de marketing: análise planejamento, implantação e controle</b>. 5. ed. São Paulo : Atlas, 1998. 725p. KOTLER, Philip. <b>Marketing para o Século XXI: como criar, conquistar e dominar mercados</b>. São Paulo: Futura, 1999. 305 p, il. LOPES VAZQUEZ, José. <b>Comércio exterior brasileiro</b>. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004. 336 p, il. LUDOVICO, Nelson. <b>Comércio exterior: preparando sua empresa para o mercado global</b>. São Paulo: Thomson, 2002. xii, 114 p, il. MINERVINI, Nicola. <b>O exportador: ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais</b>. 5. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2008. xxv, 268 p, il. MONTGOMERY, Cynthia A; PORTER, Michael E, et al. . <b>Estratégia: a busca da vantagem competitiva</b>. Rio de Janeiro: Campus, 1998. xxiii, 501p. NOSÉ JÚNIOR, Amadeu. <b>Marketing internacional: uma estratégia empresarial</b>. São Paulo: Thomson Pioneira, 2005. xxv, 323 p, il. PIPKIN, Alex. <b>Marketing internacional</b>. São Paulo: Aduaneiras, 2000. 118p, il. PIPKIN, Alex. <b>Marketing internacional: uma abordagem estratégica</b>. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2005. 162 p, il.</p>	

PORTER, Michael E. **A vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1993. 897p.

PORTER, Michael E. **Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior**. 24. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2003. xix, 512p, il.

SANDHUSEN, Richard. **Marketing básico**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2003. xviii, 508p, il. (Essencial).

SCHULZ, Arlindo. **Comercio exterior para brasileiros**. Blumenau: Ed. da FURB, 1999. 141p.

SEGRE, Germán; EIDELCHTEIN, Claudio. **Manual prático de comércio exterior**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007. xvi, 261 p.

SERRA, Fernando A. Ribeiro; TORRES, Maria Cândida Sotelino; TORRES, Alexandre Pavan, et al.. **Administração estratégica: conceitos, roteiro prático e casos**. Rio de Janeiro: Reichmann & Affonso Editores, 2002. 178p.

SINA, Amalia. **Marketing global: soluções estratégicas para o mercado brasileiro**. São Paulo: Saraiva, 2008. xxx, 361 p, il.

SOARES, Claudio César. **Introdução ao comércio exterior: fundamentos teóricos do comércio internacional**. São Paulo: Saraiva, 2004. xvi, 256 p, il.

Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

### Quadro 22 - Plano de Ensino da disciplina Planejamento Mercadológico

Componente Curricular (CC): <b>ECONOMIA INTERNACIONAL II</b> ECO.0042.02-4	-	Carga Horária: 72
Área Temática: Economia Internacional		Fase: 3
Pré-Requisito:		
<p>Ementa:</p> <p>Surgimento da economia internacional. Sociedade tradicional. Mercantilismo. Teorias de comércio exterior. Economia de escala. Protecionismo e políticas comerciais. Comércio e desenvolvimento. O Brasil e o comércio internacional. Balanço de pagamento. Fluxo de capitais internacionais. Reservas internacionais. Taxa de câmbio. Globalização.</p>		
<p>Conteúdos:</p> <p>Surgimento da economia internacional, Teorias Clássicas e Neo Clássicas, Balanço de Pagamento, Fluxo de capitais internacionais e reservas cambiais, Protecionismo e Políticas Comerciais, Migrações e transferências de tecnologias internacionais, O Brasil e o comércio Internacional, Taxa de Câmbio, Blocos Econômicos e Organismos Internacionais e Globalização.</p>		
<p>Objetivos:</p> <p>Proporcionar o conhecimento fundamental na área da origem do comércio internacional, e os fatores que influenciam o desenvolvimento dela. Conhecer a evolução histórica do surgimento da economia internacional, monetização da economia. Conhecer os vários conceitos sobre a globalização. Identificar os efeitos da globalização.</p>		
<p>Referências:</p> <p>CARVALHO, Maria Auxiliadora Vieira de; SILVA, Cesar Roberto Leite da. <b>Economia internacional</b>. 3. ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2004. xii, 300p, il.</p> <p>CAVES, Richard E; FRANKEL, Jeffrey A; JONES, Ronald Winthrop. <b>Economia internacional: comércio e transações globais</b>. São Paulo: Saraiva, 2001. xvii, 598p, il. Tradução de: World trade and payments: an introduction.</p> <p>GONCALVES, Reinaldo. et al. <b>A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira</b>. Rio de Janeiro: Campus, 1998. 392p.</p> <p>KRUGMAN, Paul R; OBSTFELD, Maurice. <b>Economia internacional: teoria e política</b>. 5. ed. São Paulo: Makron Books, 2001. 797p, il. Tradução de: International economics: theory and policy.</p> <p>MAIA, Jayme de Mariz. <b>Economia internacional e comércio exterior</b>. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2003. 471 p, il.</p> <p>RATTI, Bruno. <b>Comércio internacional e câmbio</b>. 11. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2006. 496 p.</p> <p>MILES, David; SCOTT, Andrew. <b>Macroeconomia: compreendendo a riqueza das nações</b>. São Paulo: Saraiva, 2005. 1v. (várias paginações), il.</p> <p>RATTI, Bruno. <b>Comércio internacional e câmbio</b>. 10. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001. 539p, il.</p> <p>WESSELS, Walter J. <b>Microeconomia: teoria e aplicações</b>. São Paulo: Saraiva, 2002. 308p. Tradução de: Microeconomics: the easy way.</p>		
Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):		

### Quadro 23 - Plano de Ensino da disciplina Economia Internacional II

Componente Curricular (CC): <b>TEORIA E PRÁTICA CAMBIAL - ECO.0045.00-4</b>	Carga Horária: 36
Área Temática: Economia Internacional	Fase: 3
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:</p> <p>Taxa de câmbio e mercado de divisas. Determinação da taxa de câmbio. Padrão ouro e papel moeda. Administração da taxa de câmbio. Teoria da paridade do poder aquisitivo. Operações de câmbio. Contratos de câmbio. Moeda convênio. Ágio, deságio e desconto cambiais. Formas de pagamento internacionais; "countertrade" e alternativas de pagamento.</p>	
<p>Conteúdos:</p> <p>Sistema Monetário Internacional ("SMI"), Mercado cambial (mercado de divisas), Determinação das taxas de câmbio, Práticas de operações cambiais, Pagamentos internacionais, Contratos de câmbio na exportação, Contratos de câmbio na importação e financeiro. CCR - convênio de pagamentos e créditos recíprocos (ALADI) e moeda convênio. RMCCI - atualizações em vigor que afetam as transações no Comex.</p>	
<p>Objetivos:</p> <p>Conhecer o Sistema Monetário Internacional, suas influências sobre as políticas cambiais e contas externas das economias, a estrutura cambial brasileira e as diversas formas de operações de câmbio como instrumento de alavancagem financeira.</p>	
<p>Referências:</p> <p>EITEMAN, David K; STONEHILL, Arthur I; MOFFETT, Michael H. <b>Administração financeira internacional</b>. 9. ed. Porto Alegre: Bookman, 2002. xiii, 542p, il. Tradução de: Multinational business finance. KRUGMAN, Paul R; OBSTFELD, Maurice. <b>Economia internacional: teoria e política</b>. 5. ed. São Paulo: Makron Books, 2001. 797p, il. Tradução de: International economics: theory and policy. LUNARDI, Ângelo Luiz. <b>Operações de câmbio e pagamentos internacionais no comércio exterior</b>. São Paulo: Aduaneiras, 2000. 206p. - RATTI, Bruno. <b>Comércio internacional e câmbio</b>. 10. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001. 539p, il. RATTI, Bruno. <b>Comércio Internacional e Câmbio</b>, 11. ed. - SP; Aduaneiras 2006. RATTI, Bruno. <b>Comércio Internacional e Câmbio</b>, 10. ed. - SP: Aduaneiras 2001. Banco Central do Brasil (BACEN): <a href="http://www.bcb.gov.br">www.bcb.gov.br</a> Receita Federal - <a href="http://www.receita.gov.br">www.receita.gov.br</a> Ministério Des. Ind. e Comércio (MDIC) - <a href="http://www.desenvolvimento.gov.br">www.desenvolvimento.gov.br</a> BACEN - novo Regulamento RMCCI Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais, versão atualizada nr. 23 em vigor desde 01.07.2008 - Circular 3.390 Banco do Brasil (Câmbio, Siscomex). FIESC, APEX, ADUANEIRAS, OMC, ONU, FMI, ALADI, MERCOSUL, Banco Mundial, etc.</p>	
Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):	

#### Quadro 24 - Plano de Ensino da disciplina Teoria e Prática Cambial

Componente Curricular (CC): <b>GESTÃO DE PESSOAS - ADM.0237.00-7</b>	Carga Horária: 36
Área Temática: Recursos Humanos	Fase: 3
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:</p> <p>Planejamento e organização da administração de pessoal. Avaliação e desempenho de pessoal. Administração de tempo/delegação. Avaliação do desempenho. Motivação e satisfação do empregado. Administração da remuneração. Administração participativa. Conflitos no trabalho. Mudança organizacional e resistência à mudança. Relações trabalhistas.</p>	
<p>Conteúdos:</p> <p>Como liderar pessoas, em contraposição às atividades, revisão crítica da literatura sobre liderança, dinâmicas de grupo, discernimento na satisfação, dificuldades da liderança e habilidades da liderança. Porque planejar em Gestão de Pessoas, Avaliação de Desempenho, Desempenho: conceituação, Métodos para</p>	

avaliação de desempenho, Relações Trabalhistas, política das Relações Trabalhistas.
Objetivos: Proporcionar os conhecimentos teóricos e práticos e a compreensão para organizações e liderança como conceito e fenômeno e capacitar na aplicação de teorias apropriadas sobre liderança.
Referências: BLOCK, Peter. <b>Comportamento organizacional: desenvolvendo organizações eficazes</b> . São Paulo: Makron Books, 2004. 175 p, il. Tradução de: The answers to how is yes. CHIAVENATO, Idalberto. <b>Comportamento organizacional: a dinâmica do sucesso das organizações</b> . 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier: Campus, 2005. xviii, 539 p, il. CHIAVENATO, Idalberto. <b>Gestão de pessoas: o novo papel dos recursos humanos nas organizações</b> . Rio de Janeiro: Campus, 1999. xxxii, 457p, il. DECENZO, David A; ROBBINS, Stephen P. <b>Administração de recursos humanos</b> . 6. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2001. xvii, 318p, il. Tradução de: Human resource management. KINICKI, Angelo; KREITNER, Robert. <b>Comportamento organizacional</b> . 2. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2006. xx, 460 p, il. MORGAN, Gareth. <b>Imagens da organização</b> . São Paulo: Atlas, 1996. 421p, il. RIBEIRO, Antonio de Lima. <b>Gestão de pessoas</b> . São Paulo: Saraiva, 2005. xvi, 310 p, il. ROBBINS, Stephen P. <b>Fundamentos do comportamento organizacional</b> . 7. ed. São Paulo: Pearson: Prentice Hall, 2004. 306 p, il. Tradução de: Essentials of organizational behavior.
Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

### Quadro 25 - Plano de Ensino da disciplina Gestão de Pessoas

Componente Curricular (CC): <b>FORMAÇÃO DE PREÇOS PARA EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO - CON.0037.00-3</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Formação de Preços	Fase: 4
Pré-Requisito:	
<p>Ementa: Formação de preço de venda para exportação de produtos manufaturados observado os incentivos fiscais e creditícios em moeda estrangeira. Análise da rentabilidade das exportações com base nos preços estabelecidos. Formação do custo de importação com base na legislação em vigor, inclusive considerando os benefícios do drawback e outros.</p>	
<p>Conteúdos: Introdução e conceito de preço. A importância da formação do preço de venda como forma de sucesso na penetração do mercado internacional; Impostos e impactos no preço. Imposto sobre Produtos Industrializados. ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços. PIS - Programa de Integração Social. COFINS - Contribuição para Financiamento da Seguridade Social. Super Simples; Crédito presumido. IPI Base de cálculo. ICMS - Base de cálculo. PIS - Base de Cálculo. Super Simples; Formação do preço de venda. Margem. Markup; Formação de preço venda exportação. Base preço venda nacional, considerando empresas com tributação normal e empresas no regime tributário simples; Base planilha de custos, considerando empresas no regime tributário normal e super simples; Análise de rentabilidade considerando a concessão de descontos sobre o preço formatado; Custos de importação. Base de cálculo do imposto de importação. Base de cálculo do IPI. Base de cálculo dos demais tributos. Custo de importação com redução ou isenção de tributos. Custo de importação com os benefícios do drawback. Custo de importação do MERCOSUL. Análise comparativa nas compras do mercado interno versus externo. Simulação de compra e venda internacional.</p>	
<p>Objetivos: Conhecer e aplicar os conceitos de precificação, o sistema tributário brasileiro e os tributos que incidem sobre as operações comerciais no mercado internacional, diferenciar as formas de elaborar o preço de venda de um produto no mercado externo, assim como, conhecer e analisar o custo de importação, considerando a carga tributaria inerente.</p>	
<p>Referências: BIZELLI, João dos Santos; BARBOSA, Ricardo. <b>Noções básicas de importação</b>. 8 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001. 221p. DOLAN, Robert J; SIMON, Hermann. <b>O poder dos preços: as melhores estratégias para ter lucro</b>. São Paulo:</p>	

Futura, 1998. 403p.

GARCIA, Luiz Martins. **Exportar**: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços. 6. ed. São Paulo : Aduaneiras, c1997. 217p.

LOPES VAZQUEZ, Jose. **Comercio exterior brasileiro**. São Paulo: Atlas, 1995. 175p.

SCHULZ, Arlindo. **Comercio exterior para brasileiros**. Blumenau: Ed. da FURB, 1999. 141p.

Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

## Quadro 26 - Plano de Ensino da disciplina Formação de Preços para Exportação e Importação

Componente Curricular (CC): <b>LEGISLAÇÃO ADUANEIRA - DIR.0077.00-7</b>	Carga Horária: 36
Área Temática: Direito Internacional	Fase: 4
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:</p> <p>Aspectos gerais da atividade aduaneira no Brasil. Principais conceitos nos regimes aduaneiros no Brasil. Despacho aduaneiro. A tributação federal e estadual nas atividades de comércio exterior.</p>	
<p>Conteúdos:</p> <p>Noções Gerais da Legislação Aduaneira. Uma noção geral sobre direito, leis e tributos. Conceito de Aduana Evolução histórica. Comércio - conceito. Distinção entre comércio nacional e comércio internacional. Ordem Jurídica nacional e internacional. Situação do Estado e do particular no Comércio internacional. Objetivos do Estado.</p> <p>Princípios do direito aduaneiro. O Caráter Universal da Instituição Aduaneira. Exercício do poder de Soberania do Estado. O controle aduaneiro das mercadorias. Ingressos e saídas das mercadorias definitivas e temporárias. Consequências tributárias dos ingressos e saídas de mercadorias. O tributo como relação jurídica. Aduana como órgão administrativo e tributário. Missão institucional: definição e limites</p> <p>Jurisdição dos serviços aduaneiros. Serviços aduaneiros. Alfândega. Território aduaneiro. Portos, aeroportos e pontos de fronteiras alfandegados. Recintos alfandegários. Competência para alfândegas. Abrangência da autoridade aduaneira</p> <p>Controle Aduaneiro de Veículos. Visita. Controle de unidade de carga. Manifesto de carga. Veículos aéreos, terrestres e marítimos.</p> <p>Disposições especiais. Dos impostos sobre o comércio exterior. Imposto de importação. Imposto sobre produtos industrializados. Imposto sobre circulação de mercadorias. Imposto de exportação. Sujeito passivo da obrigação tributária. Incidência. Base de Cálculo. Fato gerador Cálculo dos impostos</p> <p>Dos Regimes aduaneiros especiais e dos aplicados em áreas especiais. Trânsito aduaneiro Admissão temporária. Drawback Entrepósito. Zona franca de Manaus. Exportação temporária. Entrepósito industrial.</p>	
<p>Objetivos:</p> <p>Compreender a sobreposição do Estado no controle das mercadorias que entram e saem do país, tendo os tributos como relação jurídica e a aduana como órgão administrativo, assimilando, portanto, a missão institucional e conhecer os regimes aduaneiros especiais, assim como os benefícios e responsabilidades deles provenientes.</p>	
<p>Referências:</p> <p>BALDOMIR SOSA, Roosevelt. <b>A aduana e o comércio exterior</b>. São Paulo: Aduaneiras, c1995. 230p. - BRASIL.</p> <p><b>Regulamento aduaneiro</b>. 38. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004. 303 p. - BRASIL. <b>Regulamento aduaneiro: Decreto n.91.030, de 05.03.85.</b></p> <p><b>D.O.U. 11.03.85, incluindo o Decreto Lei n.2.472, de 01.09.88.</b></p> <p><b>D.O.U. 02.09.88 e as Leis ns. 8.032, de 12.04.90</b></p> <p><b>D.O.U. 13.04.90, 8.218, de 29.08.91</b></p> <p><b>D.O.U. 30.08.91, 8.383, de 30.12.91</b></p> <p><b>D.O.U. 31.12.91, 8.402, de 08.01.92</b></p> <p><b>D.O.U. 09.01.92, 8.961, de 23.12.94 D.O.U. 24.12.94 e 8.981, de 20.01.95</b></p> <p><b>D.O.U. 23.01.95.</b> 14. ed. São Paulo: Aduaneiras, [1995]. 166p.</p> <p>CARLUCCI, José Lence. <b>Uma introdução ao direito aduaneiro</b>. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001. 507p, il. - PERES, Cícero Pereira. <b>Novo regulamento aduaneiro anotado: Decreto n. 4.543, de 26.12.2002, com as alterações do Decreto n. 4.765, de 24.06.2003</b>. Brasília, D.F: Lux, 2003. 1100 p.</p> <p>ROCHA, Paulo César Alves. <b>Regulamento Aduaneiro: anotado com textos legais transcritos</b>. 9. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2005. 644 p. <b>Complementar</b></p> <p>CASTRO JUNIOR, Osvaldo Agripino de. <b>Temas atuais de direito do comércio internacional</b>: direito regulatório internacional, direito marítimo, direito internacional privado, direito processual do MERCOSUL,</p>	

direito tributário e aduaneiro. Florianópolis: OAB/SC, 2004. 427 p. (Temas atuais de direito do comércio internacional, v.1).

CASTRO JÚNIOR, Osvaldo Agripino de (Org.). **Temas atuais de direito do comércio internacional:** direito econômico e direito regulatório, direito portuário, direito ambiental marítimo e direito marítimo, direito aduaneiro, direito da integração, contratos internacionais, direito da concorrência, propriedade intelectual. Florianópolis: OAB/SC, 2005. 583 p. (Temas atuais de direito do comércio internacional, v.2).

TORRE, Domingos de; SANTOS, Valdir Aparecido dos. **Aspectos legais do despacho aduaneiro.** In: Gazeta Mercantil. Legal & Jurisprudência, 19/05/04, p.1, col.1-2. Disponível em. Acesso em: 21 set. 2004.

[www.mdic.gov.br](http://www.mdic.gov.br)

[www.mercadores.com.br](http://www.mercadores.com.br)

[www.planalto.gov.br](http://www.planalto.gov.br)

[www.receitafederal.gov.br](http://www.receitafederal.gov.br)

Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

### Quadro 27 - Plano de Ensino da disciplina Legislação Aduaneira

Componente Curricular (CC): <b>NORMAS PARA IMPORTAÇÃO - ADM.0243.00-7</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Comércio Exterior	Fase: 5
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:</p> <p>Siscomex na importação. Estrutura organizacional do Siscomex. Documentos de importação no Siscomex. Documentação de importação e preenchimento. Arquivamento dos documentos. Importações especiais e simplex. Sistema geral de preferência e cotas. Nomenclatura comum MERCOSUL/SH. Despacho e desembaraço na importação.</p>	
<p>Conteúdos:</p> <p>Siscomex e Estrutura Organizacional Na Importação. Introdução. Política de Comércio Exterior brasileira (meios de controle). Órgãos intervenientes no Comércio Exterior Brasileiro (Órgãos gestores e anuentes). Siscomex. REI - Registro do importador - RADAR - Habilitação e Credenciamento. Internacionalização das empresas. Escolha do produto - pesquisa. Escolha do fornecedor/contatos/cotação x pedido/ negociação. Pré-cálculo da importação</p> <p>Documentos De Importação No Siscomex. INCOTERMS. Características básicas. Termos e condições de venda nas transações internacionais Direitos e obrigações do vendedor e do comprador. Divisão de riscos e custos. Documentos emitidos no Siscomex. LI - Licença de Importação - Licenciamento automático e Não-Automático. DI - Declaração de Importação. ROF - Registro de Operações Financeiras. DSI - Declaração Simplificada de Importação. CI - Comprovante de Importação</p> <p>Nomenclatura Comum MERCOSUL/SH. Nomenclatura comum do MERCOSUL. Tratamento administrativo (LI). Tratamento tributário (II, IPI, PIS, COFINS, ICMS) e AFRMM. Classificação fiscal de mercadorias</p> <p>Documentação De Importação. Roteirização do processo de importação x documentação - Aspectos técnicos. Documentação de exportação. Fatura Pro Forma - Pro Forma Invoice. Fatura Comercial. Fatura Consular - Consular - Romaneio de Carga. Nota Fiscal. Certificados Certificado de origem - <i>Form A</i> (SGP). Certificado de Inspeção. Certificado de análise. Certificado fitossanitário. Certificado de Qualidade. Lista de Pesos. Conhecimento de embarque: B/L - AWB - CRT. Modalidades de pagamento. Autorização do embarque da Mercadoria. Contratação do frete. Contratação do seguro. Contratação do câmbio - Procedimentos Cambiais. Taxas de armazenagem, capatazia, portuárias, utilização do Siscomex.</p> <p>Arquivamento Dos Documentos De Comércio Exterior. Importações Especiais e Simplex. Das disposições preliminares; Do trânsito aduaneiro; Da admissão temporária; Da admissão temporária para aperfeiçoamento ativo; Do drawback; Do entreposto aduaneiro; Do entreposto industrial sob controle informatizado; Do recom; Da exportação temporária; Da exportação temporária para aperfeiçoamento passivo, Do repetro; Do repex; Da loja franca; Do depósito especial; Do depósito afiançado; Do depósito alfandegado certificado; Do depósito franco.</p> <p>Despacho E Desembaraço Na Importação</p> <p>Barreiras as Importações e Cotas.</p> <p>Regulamento Aduaneiro.</p>	
<p>Objetivos:</p> <p>Conhecer a estrutura do tratamento administrativo das importações, os aspectos técnicos e operacionais das rotinas e procedimentos, e os controles da política de comércio exterior do Siscomex. Abordar a classificação</p>	

fiscal de mercadoria. Identificar os regimes aduaneiros especiais os procedimentos de importação e barreiras as importações.
Referências: <b>SISCOMEX importação:</b> normas gerais. 19. ed. São Paulo: Aduaneiras, c2004. 308 p, il. CORTIÑAS LOPEZ, José Manoel. <b>Siscomex exportação.</b> 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004. 132 p, il. GARCIA, Luiz Martins. <b>Exportar: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços.</b> 7. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001. 228p, il. LOPES VAZQUEZ, José. <b>Comércio exterior brasileiro.</b> 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004. 336 p, il. LOPES VAZQUEZ, Jose. <b>Manual de exportação.</b> São Paulo: Atlas, 1999. 302p, il.
Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

## Quadro 28 - Plano de Ensino da disciplina Normas Para Importação

Componente Curricular (CC): <b>ESTRATÉGIAS E OPERAÇÕES GLOBAIS - ADM.0238.00-3</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Planejamento Estratégico	Fase: 4
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:</p> <p>Sistema de planejamento organizacional. Conceito, características e etapas do processo de planejamento estratégico. O planejamento estratégico em diferentes contextos. Vantagens e desvantagens do planejamento estratégico. Definição de estratégias internacionais, Características das Estratégias Internacionais, Planejamento de Operações Globais.</p>	
<p>Conteúdos:</p> <p>Conceito e importância do planejamento no contexto organizacional. Sistema de planejamento organizacional. Tipos de planejamento. Etapas do processo de planejamento estratégico. A implementação do processo de planejamento estratégico.</p> <p>O planejamento estratégico em diferentes contextos organizacionais. Características das Estratégias Internacionais. Planejamento de Operações Globais. A prática do planejamento estratégico. Estratégias internacionais.</p>	
<p>Objetivos:</p> <p>Conhecer o conceito de plano e de processo de planejamento estratégico, os diferentes níveis organizacionais (institucional, intermediário e operacional), identificar as vantagens e as limitações de uma organização, compreender a importância do planejamento estratégico para as organizações que atuam no contexto global, e estar apto a construir uma proposta de planejamento estratégico que possa ser aplicada com sucesso em uma organização.</p>	
<p>Referências:</p> <p>CRAIG, James C; GRANT, Robert M. <b>Gerenciamento estratégico.</b> São Paulo: Littera Mundi, 1999. ix, 138p.  HITT, Michael A; HOSKISSON, Robert E; IRELAND, R. Duane, et al. <b>Administração estratégica.</b> São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002. xxvii, 549p. <b>Complementar</b>  CERTO, Samuel C; PETER, J. Paul. <b>Administração estratégica:</b> planejamento e implantação da estratégia. São Paulo: Makron Books, 1993. xxiii, 469p.  COSTA, Eliezer Arantes da. <b>Gestão estratégica.</b> São Paulo: Saraiva, 2002. xxvii, 292p.  FISCHMANN, Adalberto A; ALMEIDA, Martinho Isnard Ribeiro de. <b>Planejamento estratégico na prática.</b> 2. ed. São Paulo: Atlas, 1991. 164p.  OLIVEIRA, Djalma de Pinho Reboucas de. <b>Excelência na administração estratégica:</b> a competitividade para administrar o futuro das empresas. São Paulo: Atlas, 1993. 224p.  OLIVEIRA, Djalma de Pinho Reboucas de. <b>Planejamento estratégico:</b> conceitos, metodologia e práticas. 5. Ed. São Paulo: Atlas, 1991. 267p.  PORTER, Michael E. <b>Estratégia competitiva:</b> técnicas para análise de indústria e da concorrência. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989. 362p. - PORTER, Michael E. <b>Vantagem competitiva.</b> 5. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1992. 512p.  THOMPSON, Arthur A; STRICKLAND, A. J. (Alonzo J.). <b>Planejamento estratégico: elaboração, implementação e execução.</b> São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2000. 431 p, il. (Biblioteca Pioneira de administração e negócios). Tradução de: Crafting and implementing strategy: what every manager should know.  VASCONCELLOS FILHO, Paulo de; PAGNONCELLI, Dernizo. <b>Construindo estratégias para vencer: um método prático, objetivo e testado para o sucesso de sua empresa.</b> 6. Ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001. 370p, il.</p>	

Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

### Quadro 29 - Plano de Ensino da disciplina Estratégias e Operações Globais

Componente Curricular (CC): <b>GESTÃO FINANCEIRA - ADM.0239.00-0</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Administração Financeira.	Fase: 4
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:</p> <p>Conceitos básicos e princípios fundamentais de planejamento e controle. Controles administrativos e controles contábeis. Níveis e tipos de planejamento financeiro: estratégico, tático (funcional) e operacional; O papel da administração financeira. Administração do ativo circulante. Instrumentos de análises. Financiamentos de curto, médio e longo prazo. Risco e retorno. Os demonstrativos financeiros. Critérios para a fixação de objetivos de retorno. O sistema orçamentário. A prática do planejamento financeiro. Controle orçamentário.</p>	
<p>Conteúdos:</p> <p>Uma parte da disciplina é aprender os fundamentos teóricos de como controle financeiro, com a ajuda de diferentes planejamentos e modelos de cálculo, apresentam informação econômica relevante em uma situação de decisão. Os modelos são planejamento de lucro e perdas, cálculo de custo, o método de custo direto, e cálculos de investimento, mas também as técnicas mais contemporâneas como kaizen para gerenciamento de processo. Na disciplina é incluída também a criação e apresentação de uma conta de lucros e perdas, demonstração contábil, e um orçamento da liquidez, e também como analisar e interpretar o desempenho como todo e por divisão. No curso é incluído para aprender a compreender os objetivos da contabilidade interna e fornecer sugestões para soluções nas diferentes atividades da contabilidade interna.</p>	
<p>Objetivos:</p> <p>Desenvolvimento das capacidades e das competências na área financeira e proporciona conhecimento mais profundo em controle financeiro.</p>	
<p>Referencias:</p> <p>BERK, Jonathan; DEMARZO, Peter. <b>Finanças empresariais</b>. Porto Alegre: Bookman, 2009. xvii, 1048 p, il.</p> <p>GITMAN, Lawrence J. <b>Princípios de administração financeira</b>. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010. xxiii, 775 p, il.</p> <p>HONG, Yuh Ching; MARQUES, Fernando; PRADO, Lucilene. <b>Contabilidade &amp; finanças para não especialistas</b>. 3. ed. São Paulo: Pearson, 2010. x, 337 p, il.</p> <p>HOJI, Masakazu. <b>Administração financeira e orçamentária</b>: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2008. xxii, 565 p, il.</p> <p>MARQUES, José Augusto Veiga da Costa. <b>Análise financeira das empresas</b>: liquidez, retorno e criação de valor. Rio de Janeiro, RJ: Ed. UFRJ, 2004. 336 p, il. (Estudos). MATARAZZO, Dante C. (Dante Carmine). <b>Análise financeira de balanços</b>: abordagem básica e gerencial. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003. 459 p, il. , 1 CD-ROM.</p> <p>PADOVEZE, Clóvis Luís. <b>Introdução à administração financeira</b>: texto e exercícios. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005. x, 299 p, il.</p> <p>ROSS, Stephen A; WESTERFIELD, Randolph W; JORDAN, Bradford D. <b>Princípios de administração financeira</b>. 7. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2006.</p> <p>SANTI FILHO, Armando de; OLINQUEVITCH, José Leônidas. <b>Análise de balanços para controle gerencial</b>: demonstrativos contábeis exclusivos. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009. xxvii, 248 p, il.</p>	
Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):	

### Quadro 30 - Plano de Ensino da disciplina Gestão Financeira

Componente Curricular (CC): <b>MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO - ADM.0178.00-0</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Metodologias	Fase: 4
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:</p> <p>Delimitação do trabalho científico. Como desenvolver um projeto de pesquisa. Definição do problema de pesquisa. Metodologia de pesquisa em Administração. Referencial teórico. Elaboração do Relatório de</p>	

Pesquisa. Desenvolvimento de uma Pesquisa.	
<p>Conteúdos:</p> <p>Introdução à pesquisa em administração, Estrutura de um projeto de pesquisa, Definição do problema de pesquisa, Revisão da literatura, Metodologia da pesquisa, Pesquisa qualitativa e pesquisa quantitativa, Cronograma e orçamento e Relatório final da pesquisa.</p> <p>A disciplina focaliza em todas as escolhas e decisões de que têm que ser feitos antes e durante um projeto de pesquisa científico. Há um foco especial na identificação e a seleção da abordagem do problema, formulação do objetivo do projeto, como construir uma estrutura teórica de referências, a escolha da abordagem metodológica geral, escolha e seleção do método para o levantamento de dados, e a escolha e o uso de um método para analisar os dados. Estas escolhas diferentes serão discutidas para ambas alternativas de pesquisa quantitativa e qualitativa.</p>	
<p>Objetivos:</p> <p>Proporcionar o conhecimento sobre todas as decisões que devem ser tomadas antes e durante a pesquisa científica e avaliar diferentes possibilidades de abordagens metodológicas gerais. Descrever e explicar vantagens e desvantagens de diferentes métodos científicos para coleta de dados qualitativos assim como quantitativos.</p>	
<p>Referências:</p> <p>BOOTH, Wayne C; COLOMB, Gregory G; WILLIAMS, Joseph M. <b>A arte da pesquisa</b>. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2005. xv, 351 p, il. (Ferramentas). Tradução de: The craft of research.</p> <p>FACHIN, Odília. <b>Fundamentos de metodologia</b>. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2003. 200 p, il.</p> <p>GROVE, Donald C. (Donald Cooper); SCHINDLER, Pamela S. <b>Métodos de pesquisa em administração</b>. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2003. ix, 640p, il. +, 1 CD-ROM. Tradução de: Business research methods.</p> <p>HAIR, Joseph F. <b>Fundamentos de métodos de pesquisa em administração</b>. Porto Alegre: Bookman, 2005. 471 p, il.</p> <p>KESTRING, Silvestre; KUHNEN, Volney José. <b>Teoria e prática da metodologia científica: exemplos na área de administração de empresas</b>. Blumenau: Nova Letra, 2004. 152 p, il.</p> <p>LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. <b>Metodologia científica: ciência e conhecimento científico, métodos científicos, teoria, hipóteses e variáveis, metodologia jurídica</b>. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000. 289p.</p> <p>LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. <b>Metodologia do trabalho científico: procedimentos básicos; pesquisa bibliográfica, projeto e relatório; publicações e trabalhos científicos</b>. 3. ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 1991. 214p.</p> <p>MALHOTRA, Naresh K. <b>Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada</b>. 4. ed. Porto Alegre: Artmed, 2006. xi, 720 p, il.</p> <p>MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. <b>Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados</b>. 5. ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 2002. 282 p, il.</p> <p>MATTAR, Fauze Najib. <b>Pesquisa de marketing</b>. Ed. compacta. São Paulo: Atlas, 1996. 270p, il. Acompanha disquete.</p> <p>MCDANIEL, Carl D; GATES, Roger H. <b>Pesquisa de marketing</b>. São Paulo: Thomson, 2003. xxv, 562 p, il. Tradução de: Marketing research essentials.</p> <p>MERRIAM, Sharan B. <b>Qualitative research and case study application in education: revised and expanded from case study research in education</b>. 2nd ed. San Francisco: Jossey-Bass, 1998. xviii, 275p, il.</p> <p>ROESCH, Sylvia; BECKER, Grace Vieira; MELLO, Maria Ivone de. <b>Projetos de estágio e de pesquisa em administração: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso</b>. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999. 301p.</p> <p>VIEIRA, Marcelo Milano Falcão; ZOUAIN, Deborah Moraes. <b>Pesquisa qualitativa em administração: teoria e prática</b>. Rio de Janeiro: FGV Ed, 2005. 237 p, il.</p>	
Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):	

### Quadro 31 - Plano de Ensino da disciplina Métodos e Técnicas de Pesquisa em Administração.

Componente Curricular (CC): <b>NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS - ADM.0057.00-9</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Negociações	Fase: 5
Pré-Requisito:	
Ementa:	

Introdução. Negociações internacionais. Negociação, o estado da arte. Enfoques para a análise da negociação. O processo de negociação. Habilidade negociadora. Atendimento ao cliente. Elementos a negociar.
<p>Conteúdos:</p> <p>Conceito de negociações - Introdução; Etapas das Negociações; Tipos de conflitos em negociação; O processo de negociação; Planejamento da negociação; Elementos a negociar; Renegociação; Elementos de avaliação da negociação; Enfoques para análise da negociação; Fatores que afetam as negociações; Habilidade negociadora, os elementos essenciais da negociação; Estratégias de negociação; Os erros que devem ser evitados na negociação; Características de negociação.</p>
<p>Objetivos:</p> <p>Reconhecer, analisar e entender as etapas do processo do processo de negociação, os procedimentos de planejamento de uma negociação, os principais elementos, fatores que afetam as negociações, as habilidades, estratégias e táticas de negociação internacional.</p>
<p>Referências</p> <p>ACUFF, Frank L. <b>Como negociar qualquer coisa com qualquer pessoa em qualquer lugar do mundo</b>. 2. ed. São Paulo: SENAC, 2004. 355 p, il.</p> <p>CARVALHO, José Mexia Crespo de. <b>Negociação</b>. 2. ed. rev. Lisboa: Edições Sílabo, 2006. 260 p, il.</p> <p>CAVUSGIL, S. Tamer; KNIGHT, Gary; RIESENBERGER, John R. <b>Negócios internacionais: estratégia, gestão e novas realidades</b>. São Paulo: Pearson, 2010. xxxii, 510 p, il.</p> <p>COHEN, Herb. <b>Você pode negociar tudo!</b>. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. 367 p.</p> <p>COLAIÁCOVO, Juan Luis. <b>Negociação moderna: teoria e prática</b>. Blumenau: Ed. da FURB, 1997. 553p.</p> <p>COLLINS, Patrick J. <b>Negocie para vencer!</b>: os dez mandamentos das negociações bem-sucedidas. Rio de Janeiro: Elsevier, Campus, 2009. 151 p.</p> <p>DAEMON, Dalton. <b>Mercados X produtos: negociações internacionais</b>. Blumenau: Ed. da FURB, 1995. 390p.</p> <p>FUNG, Victor K; FUNG, William K; WIND, Yoram (Jerry). <b>Competindo em um mundo plano: como construir empresas para um mundo sem fronteiras</b>. Porto Alegre: Bookman, 2008. 232 p, il DAEMON, Dalton. <b>Negociações em mercados internacionais: análises e casos de operações comerciais na Europa Oriental, África, Oriente Médio, Ásia e Oceania</b>. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1989. 290p.</p> <p>DONALDSON, Michael C; DONALDSON, Mimi. <b>Técnicas de negociação</b>. Rio de Janeiro: Campus, 1999. xxxii, 389p.</p> <p>ERVILHA, A. J. Limão. <b>Negociando em qualquer situação: como comprar, vender e chegar a ótimos resultados</b>. São Paulo: Saraiva, 2008. 174 p, il. (Integração. Escola de negócios).</p> <p>FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. <b>Como chegar ao sim: negociação de acordos sem concessões</b>. 2. ed., rev. e ampl. Rio de Janeiro: Imago, 1994. 214p. (Logoteca). Tradução de: Getting to yes.</p> <p>HINDLE, Tim. <b>Como conduzir negociações</b>. 3. ed. São Paulo: Publifolha, 1999. 72p, il. (Sucesso profissional, seu guia de estratégia pessoal). Tradução de: Negotiating skills.</p> <p>HIRATA, Renato. <b>Estilos de negociação: [as oito competências vencedoras: o diferencial estratégico do negociador de alta performance]</b>. São Paulo: Saraiva, 2007. 110 p, il.</p> <p>MAGNOLI, Demétrio; SERAPIÃO JÚNIOR, Carlos. <b>Comércio exterior e negociações internacionais: teoria e prática</b>. São Paulo: Saraiva, 2006. 377 p, il.</p> <p>ROMEO, Renato. <b>Vendas B2B: como negociar e vender em mercados complexos e competitivos</b>. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2008. xvi, 240 p, il.</p> <p>STARK, Peter B. <b>Aprenda a negociar: o manual de táticas, ganha-ganha</b>. São Paulo: Littera Mundi, 1998. vii, 102p.</p> <p>URY, William. <b>O poder do não positivo: [como dizer não e ainda chegar ao sim]</b>. Rio de Janeiro: Elsevier: Campus, 2007. 236 p, il.</p> <p>URY, William. <b>Estratégias inovadoras de negociação</b>. São Paulo: Management, [19--]. 1 videocassete (59min), color, SP.</p>
Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

### Quadro 32 - Plano de Ensino da disciplina Negociações Internacionais

Componente Curricular (CC): <b>INGLÊS COMERCIAL PARA COMÉRCIO EXTERIOR - LET.0127.00-0</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Idiomas	Fase: 5
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:</p> <p>Correspondência comercial sobre a importação, exportação e assuntos gerais envolvendo empresas. Estudo de termos técnicos. Leitura, interpretação de textos relacionados à área. Discussão de temas da área em língua</p>	

inglesa oral.
Conteúdos: Habilidade da fala, Habilidade da escrita e da leitura, Habilidade de Compreensão Auditiva, Forma (itens lingüísticos) e Vocabulário.
Objetivos: Comunicar-se em situações de receber/ atender/ apresentar clientes no dia a dia comercial. Empregar funções comunicativas de acordo com o contexto para expressar idéias, opiniões. Redigir correspondência comercial tal como e-mails, cartas sobre negociações, reclamações, acordos, solicitações, cotações, pagamentos, <i>invoices</i> , <i>orders</i> , cv, e outras situações comerciais. Traduzir idéia central de correspondência comercial.
Referências: <b>The Oxford dictionary for the business world</b> : an english dictionary, business and finance, computing, cities, countries economies. New York: Oxford University, c1993. 996p. EMMERSON, Paul. <b>Business grammar builder</b> . Oxford : MacMillan, 2002. 272p. BENN, Colin; DUMMETT, Paul. <b>Reward pre-intermediate</b> : business resource pack. Oxford: Heinemann, 1995. 1v. (varias paginações). DUCKWORTH, Michael. <b>Oxford business english</b> : grammar E practice. Oxford: Oxford University, 1995. 224p. JONES, Leo; ALEXANDER, Richard. <b>New international business english</b> : communication skills in english for business purposes. Cambridge: Cambridge University, 1989. 3v. Paulo N. Migliavacca. Business Dictionary Novo dicionário de termos de negócios. única. Edicta www.a4esl.org exercises, games, readings www.englishpage.com vocabulário, gramática etc. http:// business.englishclub.com www.eslcafe.com
Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

### Quadro 33 - Plano de Ensino da disciplina Inglês Comercial Para Comércio Exterior

Componente Curricular (CC): <b>LOGÍSTICA INTERNACIONAL - ADM.0240.00-8</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Administração de Materiais	Fase: 5
Pré-Requisito:	
Ementa: Logística Empresarial, <i>Suply Chain Management</i> , Estratégias Logísticas e Produto Logístico, Processamento de Pedidos e Serviço ao Cliente, Fundamentos de transportes. Tomadas de decisão sobre a cadeia de distribuição física internacional. Seguro internacional de mercadorias.	
Conteúdos: Logística empresarial, Estratégia Logística e Planejamento, O Produto Logístico, Logística de serviço aos clientes, Processamento de pedidos e sistemas de informações, Fundamentos de Transporte e Modais, Exigências de previsões logísticas, Decisões de Política de estoques, Organização Logística, Auditoria logística e Controle, Seguro Internacional de Mercadorias.	
Objetivos:  Planejar, implementar e controlar o fluxo de bens oriundos do comércio exterior, e avaliar seus impactos no nível de serviço aos clientes.	
Referências: BALLOU, Ronald H. <b>Gerenciamento da cadeia de suprimentos</b> : planejamento, organização e logística empresarial. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001. 532p. BERTAGLIA, Paulo Roberto. Logística e gerenciamento da cadeia de abastecimento. São Paulo: Saraiva, 2003. xxv, 509p. BOWERSOX, Donald J; CLOSS, David J. <b>Logística empresarial</b> : o processo de integração da cadeia de suprimento. São Paulo: Atlas, 2001. 594p. CHRISTOPHER, Martin. <b>Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos</b> : estratégias para a redução de custos e melhoria dos serviços. São Paulo: Pioneira, c1997. x, 240p. DORNIER, Philippe-Pierre. <b>Logística e operações globais</b> : texto e casos. São Paulo: Atlas, 2000. 721p. LAMBERT, Douglas M; STOCK, James R; VANTINE, Jose Geraldo, et al. <b>Administração estratégica da logística</b> . São Paulo: Vantine Consultoria, 1998. xxviii, 912p. BRASIL. [Leis, etc.]. <b>Legislação dos transportes</b> . São Paulo: LTr, 1999. 749p. CHIAVENATO, Idalberto. <b>Iniciação a administração de materiais</b> . São Paulo: Makron, 1991. 167 p.	

CHRISTOPHER, Martin. **Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos**: estratégias para a redução de custos e melhoria dos serviços. São Paulo: Pioneira, c1997. x, 240p.

DAEMON, Dalton; NAIME, Antoninho Muza; WILLIAMS, Ari Quintanilha, et al. **Comercio internacional: transportes, armazenagem, seguros e preços**. Porto Alegre: Globo, 1979. xi, 197p.

FLEURY, Paulo F; WANKE, Peter, et al. **Logística empresarial**: a perspectiva brasileira. São Paulo: Atlas, 2000. 372p.

HONG, Yuh Ching. **Gestão de estoques na cadeia de logística integrada, Supply Chain**. São Paulo: Atlas, 1999. 182p.

KOBAYASHI, Shunichi. **Renovação da logística**: como definir as estratégias de distribuição física global. São Paulo: Atlas, 2000. 249p.

LUDOVICO, Nelson. **Roteiro básico de transportes no comercio exterior**. São Paulo: Edições Aduaneiras, 1994. 22p.

MENDONÇA, Paulo Cesar Catelan de; KEEDI, Samir. **Transportes e seguros no comércio exterior**. 2.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2000. 254p.

OLIVEIRA, Benjamin Magalhães de. **Integração dos transportes, solução rododiferroviária, recuperação das estradas de ferro, condição, bitola única**. Belo Horizonte: [s.n.], 1973. 88p.

PAOLILLO, André Milton. **Transportes**. São Paulo: Aleph, 2002. 112p.

PORTER, Michael E. **Estratégia competitiva**: técnicas para análise de indústrias e da concorrência. Rio de Janeiro: Campus, 1986. 362p.

REAL DE AZUA, Daniel E. **Transportes e seguros marítimos para o exportador**. São Paulo: Edições Aduaneiras, 1984. 451p.

Justificativa: Houve alteração em função da adequação dos conteúdos da matriz curricular do curso de Tecnologia em Comércio Exterior.

#### Quadro 34 - Plano de Ensino da disciplina Logística Internacional

Componente Curricular (CC): <b>POSTURA PROFISSIONAL E ETIQUETA APLICADA AO COMÉRCIO EXTERIOR - ADM.0241.00-4</b>	Carga Horária: 36
Área Temática: Administração Geral.	Fase: 5
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:</p> <p>Estratégias Profissionais e etiqueta, a etiqueta empresarial como ferramenta da qualidade, Cinco sentidos básicos para uma boa postura profissional.</p> <p>Cumprimento e Apresentações, Conversas, O uso do telefone convencional e celular, Etiqueta à mesa, Comportamento em locais externos, Vestuário.</p>	
<p>Conteúdos:</p> <p>Estratégias para ser notado e valorizado, A etiqueta empresarial como ferramenta da qualidade, Cinco sentidos básicos para uma boa postura profissional, Cumprimento e Apresentações: Apresentação verbal, uso de cartões, expressões, beijo social, aperto de mão, referências, preferências, Convites: Como convidar e receber, papel da anfitriã, tipos de convites e recepções, horários, quem convidar, confirmações, recebendo o convite, presentes, etc.</p> <p>Conversas: Como conversar, tipos de conversa e ambientes, gafes, assuntos controvertidos, discussões, maus hábitos, uso do telefone e celular, uso do computador, gírias, palavras, outras línguas, etc.</p> <p>O uso do telefone convencional e celular, Etiqueta à mesa: Montagem da mesa, uso de talheres e copos, cardápios, bebidas, seqüência, toalhas, brindes, atitudes à mesa, situações embaraçosas, como comer certos alimentos,</p> <p>Comportamento em locais externos: Velórios, enterros, cinema, teatros, hospitais, elevadores, academias, Vestuário: tipos de traje, ocasiões, uso de jóias, maquiagem e beleza, perfumes, hábitos de higiene, moda e estilo pessoal, principais erros,</p> <p>Cases, exercícios e situações de aprendizado adaptadas para o Comércio Internacional.</p>	
<p>Objetivos:</p> <p>Compreender a importância de se conhecer e saber usar o código e as boas maneiras em ambientes formais e empresariais para assegurar a construção da imagem profissional e pessoal.</p> <p>Conhecer e aplicar as regras de conduta ao se relacionar com as pessoas com as quais se convive no dia a dia e no ambiente dos negócios.</p>	
<p>Referências:</p> <p>ARRUDA, Fabio. <b>Chique e útil</b>: como organizar e freqüentar eventos. 2. Ed. São Paulo: Arx, 2006. 230 p, il.</p> <p>ARRUDA, Fabio. <b>Sempre, às vezes, nunca</b>: etiqueta e comportamento. 7. Ed. São Paulo: Arx, 2005. 171 p, Il</p>	

MEIRELLES, Gilda Fleury. **Protocolo e cerimonial**: normas, ritos e pompa. 2. Ed. São Paulo: STS Ed, 2002. 281 p, il.

NUNES, Marina Martinez. **Cerimonial para executivos**: um guia para execução e supervisão de eventos empresariais. 2.ed. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 1999. 140p.

CESCA, Cleuza G. Gimenes. **Organização de eventos**: manual para planejamento e execução. 5. ed. São Paulo: Summus, 1997. 166p.

DOBLINSKI, Suzana. **Negocio fechado**: guia empresarial de viagens. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998. xiv, 235p.

DOBLINSKI, Suzana. **Será que pega bem?: um guia completo de etiqueta no trabalho**. Rio de Janeiro: Campus, c1997. 205p

KALIL, Gloria. **Chic(érrimo): moda e etiqueta em novo regime**. 3. ed. São Paulo : Codex, 2004. 252 p, il.

MATARAZZO, Claudia. **Negócios, negócios**: etiqueta faz parte. São Paulo: Melhoramentos, 2003. 216 p

MATARAZZO, Claudia. **Net.com. classe**: um guia para ser virtualmente elegante. São Paulo: Melhoramentos, 1999. 96p.

MIRANDA, Luiza. **Negócios e festas**: cerimonial e etiqueta em eventos. Belo Horizonte: Autêntica, 2001. 173p.

MITCHELL, Mary; CORR, John. **Tudo sobre etiqueta nos negócios**. São Paulo: Manole, 2001. xxv, 279p.

RIBEIRO, Célia. **Boas maneiras e sucesso nos negócios: um guia prático de etiqueta para executivos**. 18. ed. Porto Alegre: LEPM, 1997. 198p.

TUCKERMAN, Nancy; DUNNAN, Nancy. **O livro completo de etiqueta de Amy Vanderbilt**. Rio De Janeiro: Nova Fronteira, 2000. 942p.

www.catho.com.br  
www.fenassec.com.br  
www.sinsesc.com.br

Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

### Quadro 35 - Plano de Ensino da disciplina Postura Profissional e Etiqueta Aplicada ao Comércio Exterior

Componente Curricular (CC):	<b>TEMAS CONTEMPORÂNEOS</b>	Carga Horária: 36
<b>INTERNACIONAIS - ADM.0242.00-0</b>		
Área Temática: Administração Geral.		Fase: 5
Pré-Requisito:		
<p>Ementa:</p> <p>Temas emergentes na área de comércio exterior, tais como: Casos de sucesso e insucessos no comércio internacional ou então tratar de assuntos que sejam de interesse para quem pretende atuar como profissional de comércio exterior, tais como análise da conjuntura econômica mundial e atualização das normas e práticas do comércio internacional.</p>		
<p>Conteúdos:</p> <p>Integração dos diversos tópicos vistos em comércio exterior nas disciplinas: Marketing Internacional, Planejamento Mercadológico, Legislação Aduaneira, Estratégias e Operações Globais, Organizações e Relações Internacionais, Normas de Exportação e Importação.</p>		
<p>Objetivos:</p> <p>Familiarizar os alunos com os temas emergentes e de grande importância e repercussão na área de comércio exterior ou então com aspectos que devem ser mais bem aprofundados para os alunos que pretendem atuar como profissionais de comércio exterior.</p>		
<p>Referências:</p> <p>A ser definida de acordo com os temas que serão abordados.</p>		
Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):		

### Quadro 36 - Plano de Ensino da disciplina Temas Contemporâneos Internacionais

Componente Curricular (CC):	<b>NORMAS PARA EXPORTAÇÃO -</b>	Carga Horária: 36
<b>ADM.0148.00-4</b>		
Área Temática: Comércio Exterior.		Fase: 4
Pré-Requisito:		

<p><b>Ementa:</b> Siscomex na exportação. Estrutura organizacional do Siscomex. Documentos de exportação no Siscomex. Documentação de exportação e preenchimento. Arquivamento dos documentos. Exportações especiais e simplex. Sistema geral de preferência e cotas. Nomenclatura comum MERCOSUL/SH. Despacho e desembaraço na exportação.</p>
<p><b>Conteúdos:</b> Siscomex e estrutura organizacional na exportação, Política de Comércio Exterior brasileira (meios de controle). Órgãos intervenientes no Comércio Exterior Brasileiro (Órgãos gestores e anuentes). Siscomex, Registro do exportador - RADAR - Habilitação, Internacionalização das empresas. Documentos de exportação no Siscomex, INCOTERMS, Características básicas, Termos e condições de venda nas transações internacionais, Direitos e obrigações do vendedor e do comprador, Divisão de riscos e custos, Documentos emitidos no Siscomex, Registro de Exportação, Registro de operações de crédito, RV - Registro de venda, DDE - Declaração para Despacho de Exportação, SD - Solicitação de Despacho, DSE - Declaração Simplificada de Exportação, CE - Comprovante de Exportação. Nomenclatura comum MERCOSUL/SH, Nomenclatura comum do MERCOSUL, Tratamento administrativo e formas de realização das exportações, Classificação fiscal de mercadorias. Documentação de exportação, Roteirização do processo de exportação x documentação - Aspectos técnicos, Documentação de exportação, Fatura Pro Forma - Pro Forma Invoice, Fatura Comercial - Commercial Invoice, Fatura Consular - Consular Invoice, Packing List - Romaneio de Carga, Nota Fiscal, Certificado de origem - Origin Certificate - Form A (SGP), Certificado de Inspeção - Inspection Certificate, Certificado de análise - Analysis Certificate, Certificado fitossanitário - Phytosanitary Certificate, Certificado de Qualidade - Quality Certificate, Lista de Pesos - Weight Certificate, Conhecimento de embarque: B/L - AWB - CRT, Modalidades de pagamento, Preparação da Mercadoria para embarque, Contratação do frete, Contratação do seguro, Contratação do câmbio - Procedimentos Cambiais Arquivamento dos documentos de comércio exterior, exportações especiais e SIMPLEX, das disposições preliminares; Do trânsito aduaneiro; da admissão temporária; Da admissão temporária para aperfeiçoamento ativo; do drawback; do entreposto aduaneiro; Do entreposto industrial sob controle informatizado; Do recom; Da exportação temporária; Da exportação temporária para aperfeiçoamento passivo; Do repetro; Do repex; Da loja franca; Do depósito especial; Do depósito afiançado; Do depósito alfandegado certificado; Do depósito franco. Despacho e desembaraço na exportação, DDE, Início do Despacho, Preenchimento da DDE, Confirmação da Presença de Carga, Apresentação dos Documentos e Mercadoria, Interrupção ou Cancelamento do Despacho, Embarque e Transposição de Fronteira, Comprovante de Exportação, DSE - Declaração Simplificada de Exportação. Sistema geral de preferências (SGP), Barreiras e cotas na exportação. Regulamento aduaneiro</p>
<p><b>Objetivos:</b> Conhecer a estrutura do tratamento administrativo das Exportações, os aspectos técnicos e operacionais das rotinas e procedimentos, e os controles da política de comércio exterior do Siscomex. Identificar os regimes aduaneiros especiais os procedimentos de Exportação e barreiras.</p>
<p><b>Referências:</b> - <b>SISCOMEX importação:</b> normas gerais. 19. ed. São Paulo: Aduaneiras, c2004. 308 p, il. - CORTIÑAS LOPEZ, José Manoel. <b>Siscomex exportação.</b> 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004. 132 p, il. - FOSCHETE, Mozart. <b>Relações econômicas internacionais.</b> São Paulo: Aduaneiras, 1999. 248p, il. - GARCIA, Luiz Martins. <b>Exportar: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços.</b> 7. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001. 228p, il. - LOPES VAZQUEZ, José. <b>Comércio exterior brasileiro.</b> 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004. 336 p, il. - LOPES VAZQUEZ, Jose. <b>Manual de exportação.</b> São Paulo: Atlas, 1999. 302p, il. - DIAS, Reinaldo (org.). <b>Comércio exterior:</b> teoria e gestão. São Paulo: Atlas, 2004. 404 p.</p>
<p>Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):</p>

### Quadro 37 - Plano de Ensino da disciplina Normas Para Exportação

Componente Curricular (CC):	<b>ESTÁGIO SUPERVISIONADO</b>	-	Carga Horária: 216
<b>ADM.0244.00-3</b>			
Área Temática: Estágio Supervisionado			Fase: 6

Pré-Requisito: Métodos e Técnicas de Pesquisa em Administração e Metodologia do Trabalho Acadêmico	
Ementa: Elaboração do Projeto de Estágio. Prática na organização concedente. Elaboração de relatório final de estágio.	
Conteúdos: Diagnóstico do campo de Estágio e prática supervisionada, desenvolvimento da fundamentação teórica relacionada com a prática organizacional e elaboração de recomendações (sugestões) para o campo de estudo. Durante o período de estágio supervisionado o aluno deve: - praticar e desenvolver capacidades e habilidades usando o conhecimento adquirido do programa em trabalhos concretos. - desenvolver a capacidade de trabalhar individualmente, e em conjunto com outros. - aprender novos métodos práticas de solução de problemas - usar o conhecimento do programa para dar à empresa novas idéias e estímulos para desenvolver e melhorar a empresa - desenvolver as habilidades sociais pessoais - adquirir uma participação no ambiente estabelecido e rotinas, e, além disso, vivenciar uma nova perspectiva na vida. - criar um relatório onde são descritos observações da empresa e do ambiente desta.	
Objetivos: O fundamental da disciplina é, durante quatro meses, criar uma integração entre teoria e prática, como consequência de uma análise de empresa, baseada em métodos científicos. Isto contribuirá para com as experiências dos alunos, pela observação participante interna e externamente a empresa. O relatório deve ser escrito em uma linguagem que permite à empresa tomar parte dele. A disciplina esta inserida dentro da área temática principal, e desenvolve o conteúdo das disciplinas anteriores no programa.	
Referências: FACHIN, Odília. <b>Fundamentos de metodologia</b> . 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2003. 200 p, il. KESTRING, Silvestre; KUHNEN, Volney José. <b>Teoria e prática da metodologia científica: exemplos na área de administração de empresas</b> . Blumenau: Nova Letra, 2004. 152 p, il. LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. <b>Metodologia científica: ciência e conhecimento científico, métodos científicos, teoria, hipóteses e variáveis, metodologia jurídica</b> . 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000. 289p. LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. <b>Metodologia do trabalho científico: procedimentos básicos; pesquisa bibliográfica, projeto e relatório; publicações e trabalhos científicos</b> . 3. ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 1991. 214p. MEDEIROS, João Bosco. <b>Redação científica: a prática de fichamentos, resumos, resenhas</b> . 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003. 323p, il. ROESCH, Sylvania; BECKER, Grace Vieira; MELLO, Maria Ivone de. <b>Projetos de estágio e de pesquisa em administração: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso</b> . 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999. 301p.	
Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):	

### Quadro 38 - Plano de Ensino da disciplina Estágio Supervisionado

Componente Curricular (CC): <b>ESPAÑOL COMERCIAL PARA COMÉRCIO EXTERIOR - LET.0126.00-3</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Idiomas.	Fase: 6
Pré-Requisito:	
Ementa: Correspondência comercial sobre a importação, exportação e assuntos gerais envolvendo empresas. Estudo de termos técnicos. Leitura, interpretação de textos relacionados à área. Discussão de temas da área em língua espanhola oral.	
Conteúdos: Revisão de Vocabulário, Análise de assuntos relacionados com política internacional. Estudo de diálogos e formas de comunicação para viagens. Como realizar uma chamada telefônica. Como realizar um pedido de mercadorias via e-mail ou carta comercial por fax. Catalogar e registrar um grupo de terminologias de comércio exterior para consulta (banco de dados).	
Objetivos:	

Compreender as características específicas do estudo de espanhol. Internalizar a pronúncia e memorizar as colocações expressões idiomáticas contextualizadamente habilitando na expressão oral e escrita da língua.

Referências:

CERROLAZA, Matilde; CERROLAZA, Oscar; LLOVET, Begona. **Planeta 1: espanol lengua extranjera**. Madrid: Edelsa, 1998. 3v, il. , K7 fita de vídeo. Acompanha fita de vídeo e fita cassete.

FAJARDO, Mercedes; GONZÁLEZ MUNOZ, Susana. **Marca registrada: español para los negocios**. Madrid: Universidad de Salamanca y Santillana, c1996. 2v, il. , Fita K7.

MARTINEZ ALMOYNA, Julio. **Dicionário de espanhol-português**. Porto: Porto Editora, 1984. 1058p.

SANCHEZ, Aquilino. **Gran diccionario de la lengua española**. 5. ed. Madrid : SGEL, 1992. xv, 1983p, il.

(Diccionario de uso). **Complementar**

SARDINHA, Tony Berber. **Linguística de corpus**. Barueri: Manole, 2004. xix, 410 p, il. - .Dicionário de termos de negocios. Espanhol. Publifolha

www.empresaexterior.com - semanario de noticias de negocio y comercio internacional "Empresa Exterior es el primer periódico económico de noticias que analiza la internacionalización de la empresa, las exportaciones e importaciones y la mejora constante de la competitividad internacional de la pyme."

www.lanacion.com.ar - La Nación es un periódico tradicional argentino que publica asuntos relacionados con política internacional y medio ambiente entre otros.

Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

### Quadro 39 - Plano de Ensino da disciplina Espanhol Comercial Para Comércio Exterior

Componente Curricular (CC): <b>SISTEMA DE INFORMAÇÃO APLICADO AO COMERCIO EXTERIOR - SIS.0089.00-9</b>	Carga Horária: 72
Área Temática: Sistemas de Informação.	Fase: 6
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:</p> <p>Fundamentos organizacionais e técnicos dos Sistemas de Informação. A nova arquitetura da informação. Impactos nas organizações pelo uso dos sistemas de informação. Sistemas de informações como recurso estratégico e formulação de estratégias organizacionais a partir dos SI. Redesenho das organizações por meio dos sistemas de informações. Organizações cibernéticas.</p>	
<p>Conteúdos:</p> <p>Introdução a Sistemas de Informação, Fundamentos de Tecnologia da Informação, Segurança dos S.I, Teoria Geral de Sistemas (tipos e integração), Importância Estratégica dos S.I. Tipos e Fontes de Informação. Ambiente Competitivo (Modelo de Porter), Modelos de Estratégias (Forças Competitivas e Cadeia de Valores), Alianças Estratégicas e parcerias de informação, Transições Estratégicas, Vantagem Competitiva, Inteligência Competitiva, Mercado dos S.I., Normas de Qualidade de SI, Política da Informação, Anarquia, Monarquia, Feudalismo, Federalismo e Utopia Tecnocrática, Aspectos Legais de S.I., Análises de Resultados, Tendências de S.I. e T.I. e TIC'S</p>	
<p>Objetivos:</p> <p>Conhecer os principais sistemas de informação utilizados e suas potencialidades na melhora da qualidade do processo decisório no comércio exterior.</p>	
<p>Referências:</p> <p>LAUDON, Kenneth C; LAUDON, Jane Price. <b>Management information systems: managing the digital firm</b>. 7.ed. New Jersey : Prentice Hall, 2002. 547p.</p> <p>STAIR, Ralph M. ; REYNOLDS, George W. <b>Princípios de sistemas de informação: uma abordagem gerencial</b>. Rio de Janeiro: Pioneira Thomson Learning, 2006. xxvi, 646 p, il.</p> <p>STAIR, Ralph M; REYNOLDS, George W. <b>Princípios de sistemas de informação: uma abordagem gerencial</b>. 4. ed. Rio de Janeiro: LTC, c2002. xxii, 496p, il. Tradução de: Principles of information systems: a managerial approach.</p> <p>CASSARO, A. C. Sistemas de informações para tomadas de decisões. São Paulo: Pioneira, 2001.</p> <p>O'BRIEN, James A. Sistemas de Informação e as decisões gerenciais na era da Internet. 9 ed. Editora Saraiva. São Paulo - S.P. 2002</p> <p>CRUZ, Tadeu. Sistema de Informações Gerenciais - Tecnologia da informação e a empresa do século XXI. São Paulo: Atlas, 2000.</p> <p>MAÑAS, Antonio Vico. Administração de Sistemas de Informação - Como otimizar a empresa por meio dos sistemas de informação. São Paulo: Érica, 1999.</p> <p>OLIVEIRA, Jayr Figueiredo de. Sistemas de informação - Um enfoque gerencial inserido no contexto empresarial e tecnológico. São Paulo: Érica, 2000.</p>	

Revista Information Week  
 Revistas Exame e Info-Exame  
<http://www.informationweek.com.br>  
<http://www.infoexame.com.br>  
<http://www.exame.com.br>  
<http://www.1to1.com.br>

Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

#### **Quadro 40 - Plano de Ensino da disciplina Sistema de Informação Aplicado ao Comércio Exterior**

Componente Curricular (CC): LIBRAS - LET.0162.00-0	Carga Horária: 72
Área Temática: Letras	Fase: 6
Pré-Requisito:	
<p>Ementa:          A Surdez: Conceitos básicos, causas e prevenções. A evolução da história do surdo. A estrutura lingüística da Libras: aspectos estruturais da Libras; LIBRAS: Aplicabilidade e vivência.</p>	
<p>Conteúdos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 – Conceitos básicos</li> <li>1.1 Marco histórico dos Surdos</li> <li>1.2 O que é LIBRAS</li> <li>1.3 Cultura, Comunidade e Identidade Surda.</li> <li>1.4 Filosofias de ensino</li> <li>1.5 Legislação</li> <li>2 – LIBRAS I</li> <li>2.1 Alfabeto manual</li> <li>2.2 Nomes e nomes próprios</li> <li>2.3 Números cardinais e quantidades</li> <li>2.4 Expressão facial e corporal</li> <li>2.5 Pronomes possessivos, demonstrativos e interrogativos.</li> <li>2.6 Cumprimentos</li> <li>2.7 Família</li> <li>2.8 Cores</li> <li>2.9 Adjetivos</li> <li>2.10 Advérbio de tempo e condições climáticas</li> <li>2.11 Singular e plural</li> <li>2.12 Verbos</li> <li>3 - LIBRAS II</li> <li>3.1 Verbos e suas variações na forma negativa</li> <li>3.2 Localizações</li> <li>3.3 Profissões</li> <li>3.4 Alimentos</li> <li>3.5 Valores monetários</li> <li>3.6 Animais</li> <li>3.7 Tradução</li> </ol>	
<p>Objetivos:          Refletir sobre o marco histórico da educação dos Surdos; Distinguir as diferenças da Cultura Surda com a Cultura Ouvinte, conhecer sobre a comunidade e identidade Surda; Conhecer e comparar os modelos educacionais dos Surdos; Conhecer os aspectos legais da Libras.          Listar o alfabeto manual, números cardinais e quantidades; Definir os cinco parâmetros da LS – língua de sinais; Salientar a necessidade da utilização simultânea de expressão na execução do sinal como um marcador de sentido; Ampliar o vocabulário; Construir frases e pequenos diálogos em LS.          Construir frases e pequenos diálogos em LS; Utilizar os verbos e sua variação negativa de modo correto; Traduzir histórias e diálogos; Mostrar o uso dos sinais de classificadores.</p>	
<p>Referências:          QUADROS, Ronice Müller de; FINGER, Ingrid. <b>Teorias de aquisição da linguagem</b>. Florianópolis: Ed. da UFSC, 2008. 304 p, il.</p>	

SKLIAR, Carlos. **A surdez**: um olhar sobre as diferenças. 3. ed. Porto Alegre: Mediação, 2005. 192 p.  
STROBEL, Karin Lilian. **As imagens do outro sobre a cultura surda**. 2. ed. rev. Florianópolis: Ed. da UFSC, 2009. 133 p, il.

Justificativa (caso haja alteração na ementa em relação à matriz curricular anterior):

#### **Quadro 41 - Plano de Ensino da disciplina Libras**

##### 3.4.1 Quanto ao referencial bibliográfico

Considerando o eixo de formação do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior e suas características próprias, recomenda-se adotar os seguintes sítios eletrônicos da área (primando sempre pelas obras mais atualizadas), porém não limitado a estes:

BRASIL – BACEN - RMCCI - Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais, disponível em: <http://www.bcb.gov.br/?RMCCI>

BRASIL – MDIC - Consolidação das Normas de Comércio Exterior, disponível em: [http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl\\_1311100642.pdf](http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1311100642.pdf)

BRASIL – MF – Regulamento Aduaneiro, Decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009, disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/decretos/2009/dec6759.htm>

##### 3.5 AVALIAÇÃO

Os procedimentos para avaliação da aprendizagem do curso de Tecnologia em Comércio Exterior compreendem a adoção de múltiplos procedimentos de avaliação do processo de ensino-aprendizagem.

###### 3.5.1 Avaliação Discente

Os principais instrumentos indicados fundamentam-se nos preceitos da Organização da Avaliação Discente do PPP da FURB que prevê formas diferenciadas de avaliação que contemplem instrumentos individuais, coletivos e auto-avaliação com o intuito de possibilitar diferentes leituras sobre as aprendizagens alcançadas.

Além disso, o colegiado levou em consideração os objetivos do curso, o perfil profissional desejado, as habilidades e competências definidas pelo Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia e os princípios de formação deste PPC. Neste sentido, em

linhas gerais, o docente das disciplinas / componentes curriculares do curso deve considerar no processo avaliativo discente:

- I. A verificação da aprendizagem do discente é de responsabilidade do professor do componente curricular / disciplina e incidirá sobre todas as atividades curriculares, compreendendo instrumentos como provas orais, escritas e práticas, exercícios de aplicação, pesquisas, trabalhos práticos, saídas a campo, projetos, estágios e outros procedimentos definidos e/ou aprovados pelo Colegiado do Curso. Deverão ser utilizados, no mínimo, dois instrumentos de avaliação.
- II. A avaliação do processo ensino/aprendizagem deverá se constituir de um processo contínuo e cumulativo, observados os aspectos qualitativos e quantitativos.
- III. O rendimento escolar do discente será expresso numa escala de notas de 0,0 (zero) a 10,0 (dez), com uma casa decimal, sendo que seu registro será feito no Diário de Classe, a ser entregue ao final de cada semestre.
  - A. A nota a que se refere a este item, deverá resultar do processo de verificação de, no mínimo, 3 (três) notas parciais, sendo, no mínimo duas avaliações no decorrer do semestre as quais devem ser individuais deverão representar 70% da média semestral.
  - B. O instrumento de avaliação baseado em trabalho acadêmico, seja individual ou em grupo, deve conter um enunciado, bem como os objetivos, critérios de avaliação e prazo de entrega. O instrumento de avaliação baseado em prova/teste deve apresentar o valor correspondente a cada questão que a compõe, bem como os critérios de avaliação. Ao ser aplicado o instrumento de avaliação, cabe ao professor, antes de sua aplicação, explicitar os critérios de avaliação.
  - C. O professor deve, no prazo máximo de duas semanas após a aplicação do processo de avaliação, corrigir e informar aos discentes a nota obtida na avaliação, respeitando o calendário acadêmico Institucional. Cabe ao professor analisar e comentar com os alunos os resultados, apontando êxitos e fragilidades identificados.

- D. As avaliações devem ser disponibilizadas aos alunos para verificação, ficando a sua devolução permanente a critério do professor.
  - E. Nas disciplinas de estágio supervisionado e outras que abranjam atividades de conclusão de curso e projetos, a avaliação do discente será verificada de acordo com os respectivos regulamentos e/ou manuais, aprovados pelo CEPE, observada a nota mínima de aprovação, prevista no Regimento da instituição.
- IV. A média final para aprovação na disciplina, após as verificações, deverá ser igual ou superior a 6,0 (seis) e frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco pontos percentuais) do total de aulas dadas.
- A. O aluno que não alcançar essa média final e que tiver frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco pontos percentuais) do total de aulas dadas e alcançado, no mínimo, nota 3,5 (três vírgula cinco), terá direito a reavaliação de acordo com a LDB.
- V. Outros critérios e formas de avaliação poderão ser propostos pelos respectivos professores ao colegiado. Sendo aprovado, os critérios e formas de avaliação devem constar em seus respectivos planos de ensino. Este projeto sugere alguns critérios gerais que poderão ser considerados para o curso:
- a) Raciocínio lógico;
  - b) Habilidade técnica;
  - c) Habilidade cognitiva;
  - d) Capacidade de resolver problemas;
  - e) Capacidade de abstração;
  - f) Habilidade de relacionamento interpessoal;
  - g) Padronização;
  - h) Criatividade;
  - i) Clareza na representação e organização; e
  - j) Cumprimento de prazos e pontualidade.
- VI. O discente que faltar a qualquer atividade prevista neste Projeto Pedagógico poderá requerer nova oportunidade, em primeira instância, ao professor da disciplina, no

prazo de 5 (cinco) dias e, em segunda instância, ao Colegiado de Curso, mediante justificativa fundamentada.

- VII. Mediante solicitação, cópias dos instrumentos de avaliação aplicados no decorrer do semestre, juntamente com seu gabarito, quando sua característica assim o justificar, deverão ser entregues ao colegiado de curso para apreciação ao término do semestre.
- VIII. Cabe ao Colegiado de Curso discutir qualquer ponto no que diz respeito procedimentos de avaliação discente do processo de ensino-aprendizagem que não estejam previstos nos itens acima expostos.

Recomenda-se incorporar nas avaliações questões formuladas a partir dos enunciados das questões e forma de avaliação adotados no Exame Nacional de Desempenho de Estudantes – **ENADE**, o qual tem como finalidade avaliar o rendimento dos alunos dos cursos de graduação, ingressantes e concluintes, em relação aos conteúdos programáticos dos cursos em que estão matriculados. Também cabe aos docentes conscientizar os discentes quanto a importância do ENADE, visto que o exame é obrigatório para os alunos selecionados e condição indispensável para a emissão do histórico escolar.

As avaliações do ENADE encontram-se disponível no AVA em unidade específica para esta finalidade, permitindo simular o exame a qualquer momento.

As provas do ENADE podem ser obtidas no site: <http://portal.inep.gov.br/provas-e-gabaritos>

Cabe ao Colegiado de Curso discutir qualquer ponto no que diz respeito procedimentos de avaliação discente do processo de ensino-aprendizagem que não estejam previstos nos itens acima expostos.

### 3.6 MUDANÇAS CURRICULARES

Considerando que o presente PPC é oriundo do Projeto de Viabilidade e implantação do curso superior de Tecnologia em Comércio Exterior, refletindo em quase toda sua totalidade a proposta inicial, e até o presente momento não há mudanças curriculares, alteração da oferta do curso, mudança de nomenclatura, carga horária, mudança de fase,

inclusão ou exclusão de componentes curriculares, conseqüentemente, não incorrendo até o presente momento na adaptação de turmas em andamento.

Cabe ao Colegiado de Curso discutir qualquer questão no que diz respeito às mudanças curriculares e efetuar o devido encaminhamento das propostas neste sentido às instâncias superiores da Instituição para aprovação.

### 3.7 INTERCÂMBIO

No cenário globalizado atual há uma preocupação maior a respeito da educação internacional e diplomação, que somado a realidade empresarial, aponta para a necessidade da formulação de convênios e cursos que possibilitem esta prática.

Podemos elencar alguns benefícios que esta prática proporciona no currículo do estudante como:

- a) O estudo em outros países contribui para a formação de um profissional autônomo e globalizado, capaz de atuar e resolver problemas em qualquer lugar do mundo;
- b) Permite a convivência com pessoas de outros países estimulando a empatia, a tolerância, a solidariedade, o respeito pelo outro e a diversidade cultural, características necessárias ao trabalho de equipe;
- c) Os estudantes e professores estrangeiros trazem elementos culturais, econômicos, lingüísticos, comportamentais e geográficos que enriquecem a sala de aula;
- d) Proporciona ao egresso o aumento de empregabilidade em todo o mundo e amplia o *networking* em escala global;
- e) Permite ao estudante receber o diploma assinado por sua universidade de origem e pela instituição na qual estudou no Exterior.

A importância deste contexto foi abordada no Relatório 2005-2007 da Assessoria Internacional do Ministério da Educação, onde consta que durante a X Comissão Mista Brasil - União Européia, realizada em Brasília, em março de 2007, acordou-se avançar nas discussões sobre cooperação e mobilidade acadêmica nas áreas de educação superior e pós-

graduação, por meio do programa Erasmus *Mundus External Cooperation Window*. Este objetiva beneficiar estudantes de graduação, mestrado, doutorado, pós-doutorado e professores.

Também se deve citar que algumas IES, como a ESPM, FGV, USP e Anhembi Morumbi já estarem oferecendo a oportunidade ao aluno em seus cursos de graduação a possibilidade de intercambio de estudos e dupla diplomação, o que demonstra ser prática na busca da excelência da educação superior neste contexto. A FGV incorporou alguns os princípios do protocolo de Bolonha, que em resumo é a reforma educacional planejada para plena implantação a partir de 2010 na Europa.

O protocolo foi assinado em junho de 1999, por 29 nações européias e atualmente subscrito por 40 países europeus, o qual estabelece uma estrutura comum para o Ensino Superior, com os seguintes objetivos:

- a) Criar um sistema de graus acadêmicos de ensino superior, comparável e inteligível por toda a União Européia;
- b) Estabelecer uma divisão clara e padronizada entre os estudos de Graduação e Pós-Graduação;
- c) Promover a mobilidade dos estudantes entre diferentes campos de estudo, instituições e nações;
- d) Desenvolver um processo de garantia de qualidade, e regras de governança, que assegurem um padrão de qualificação e de desempenho em todos os países participantes;
- e) Definir um foco europeu para a educação superior.

Esta estrutura comum proposta para o Ensino Superior integra dois ciclos de aprendizagem:

- I. 1º ciclo: Bacharelado, ou *Bachelor of Science in Management* (BSc); e
- II. 1º ciclo: Mestrado, ou *Master of Science in Management* (MSc); e

Há dois formatos dominantes, ambos com 5 anos de duração total:

- a) 3 anos BSc + 2 anos MSc
- b) 4 anos BSc + 1 ano MSc

Em ambos os casos, os bacharelados podem optar entre continuar os estudos diretamente no Mestrado ou ingressar no Mercado de Trabalho.

Entre os princípios do Protocolo de Bolonha, incorporados na Reforma da Graduação, destaca-se a adoção do ECTS - *European Credit Transfer and Accumulation System*, sistema este que deve ser considerado para a revalidação de estudos.

### 3.7.1 Quanto à viabilidade do intercâmbio

Considerando que a Universidade Regional de Blumenau - FURB já ter assinado acordos de cooperação com Instituições de Ensino Superior Estrangeiras, articulados pela Assessoria de Relações Internacionais (ARI), há possibilidade da articulação de intercâmbio de alunos junto a estas instituições.

Para tanto o aluno regularmente matriculado no curso poderá encaminhar a solicitação de intercâmbio estudantil, desde que observado os disposto nas resoluções da FURB.

### 3.7.2 Quanto à revalidação de disciplina / diploma

O procedimento para a revalidação de estudos de nível superior é feito por instituição pública de ensino superior devidamente reconhecida, a qual ofereça curso semelhante àquele cursado pelo estudante no exterior, e avaliados, na mesma área de conhecimento e em nível equivalente ou superior.

No âmbito do sistema educacional brasileiro, o tema é regulamentado pelo Artigo 48 da Lei n.º 9394/96, que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional.

No caso da Universidade Regional de Blumenau, a revalidação de disciplinas e diplomas é tratada em resoluções interna específicas.

### 3.7.3 ECTS - *European Credit Transfer and Accumulation System*

Com intuito de organizar e orientar a revalidação de diplomas tomar-se-á o ECTS (Sistema Europeu de Transferência de Créditos) para a validação do aproveitamento das disciplinas.

O ECTS (Sistema Europeu de Transferência de Créditos) foi desenvolvido pela Comissão Europeia ao abrigo da Ação Erasmus, do Programa Sócrates, como meio de facilitar o reconhecimento acadêmico dos períodos de estudos no exterior e criar transparência, estabelecendo condições de aproximação entre Instituições do Ensino Superior. Este é um sistema baseado no princípio de confiança mútua entre as instituições participantes. As poucas regras do ECTS são estabelecidas para demonstrar essa confiança e estão assentadas em três pilares fundamentais, sendo:

- ✓ Informação (sobre os programas de estudo disponíveis e os resultados do estudante);
- ✓ Acordo Mútuo (entre as instituições participantes e o estudante);
- ✓ Créditos ECTS (indicação do volume de trabalho dos estudantes).

ASPECTOS FUNDAMENTAIS DO ECTS	DOCUMENTOS FUNDAMENTAIS	RESULTADO FINAL
Informação sobre os programas de estudo e os resultados do estudante.	Dossiê de informação  Sobre os estabelecimentos, as faculdades e/ou departamentos, a organização, estrutura dos estudos e os módulos.	Reconhecimento Acadêmico e transparência metodológica do período de estudos Erasmus
Acordo mútuo entre as Instituições participantes e o estudante.	Formulário de candidatura / Contrato de Estudos  Descrição do programa de estudos que o estudante irá seguir, bem como os créditos ECTS que serão atribuídos depois de preenchidas as condições necessárias.	
Créditos ECTS são valores que indicam o volume de trabalho efetivo do estudante.	Registro Acadêmico  Apresentação de forma clara, completa e compreensível a todos, os resultados acadêmicos do estudante.	

Quadro 42 - Regras do ECTS

Fonte: Programa Sócrates Guia do Estudante Erasmus 2004, p.11.

A carga de trabalho do estudante, no sistema ECTS consiste no tempo requerido para completar todas as atividades de aprendizagem planejadas, incluindo aulas, seminários,

trabalhos de campo e de laboratório, estudos independentes e individuais fora da sala de aula, monografias, elaboração de projetos, preparação para provas, etc.

Considerando que o ECTS é um Sistema de Créditos centrado na aprendizagem, com base na carga de trabalho do estudante necessária para alcançar os objetivos de um programa, objetivos preferencialmente especificados em termos de competências a serem adquiridas e resultados da aprendizagem, 1 ECTS corresponde a uma carga em torno de 25 a 30, preferencialmente 30 horas de trabalho.

O sistema de créditos da FURB é centrado no ensino, correspondendo em geral ao número de horas-aula dadas: 1 crédito FURB = 18 horas-aula.

Se considerarmos, por exemplo, a cada hora-aula corresponde a mais uma hora e meia de estudos fora da sala de aula como carga de trabalho do estudante, teremos:

1 crédito FURB = 18 horas-aula + 27 horas de estudos = 45 horas de trabalho do estudante, ou seja, 1,5 ECTS.

Considerando que 1 ECTS corresponde a uma carga em torno de 25 a 30 horas de trabalho, a carga anual de 60 ECTS será de 1.500 a 1.800 horas.

Assumindo o limite de 1.800 horas, e a proporção de uma hora e meia de estudos para cada hora-aula, teremos, para o Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior da FURB:

$\text{Carga de trabalho anual} = 1.800 \text{ horas} = 720 \text{ horas-aula} + 1.080 \text{ horas de estudos.}$
---

Considerando as horas-aula totais de um ano letivo sendo 1.800 horas-aula, que dividido por 30 horas, teremos 60 ECTS por ano, ou ainda, um semestre de 20 créditos FURB multiplicado por 1,5 ECTS = 30 ECTS, ou 60 ECTS no ano. Portanto, para fins de revalidação da carga horária, será adotada a relação de 1 crédito acadêmico da FURB sendo igual a 1,5 ECTS.

Os créditos ECTS apenas podem ser obtidos depois de completado com êxito o trabalho requerido e da respectiva avaliação dos resultados de aprendizagem. Estes resultados são expressos em conjuntos de competências, que exprimem o que o estudante irá conhecer, entender ou estar apto a fazer, após a conclusão do processo de aprendizagem, seja este de curta ou longa duração.

Os créditos são alocados a todos os componentes de um programa de estudos (tais como módulos, cursos, estágios, dissertações, etc.), e devem refletir a quantidade de trabalho

que cada um requer para que sejam atingidos os seus objetivos específicos de aprendizagem. Não havendo ligação direta entre as horas de contato e os créditos ECTS.

Considerando o acima exposto, devemos basear a atribuição de créditos ECTS aos diferentes componentes de um ano de estudos, com base em uma estimativa realista da carga de trabalho requerida para o estudante médio atingir os objetivos de aprendizagem estabelecidos para cada componente, de forma a assegurar que o número total de créditos para um ano acadêmico seja correspondente a 60 ECTS; ou ainda, que seja correspondente a carga horária da disciplina na qual esteja sendo solicitada a revalidação, desde que seja observado o aproveitamento da mesma, ou seja, havendo a aprovação das disciplinas/curso.

#### 3.7.4 A escala de graduação ECTS

O sistema ECTS foi desenvolvido como forma de proporcionar, com alguma garantia, o reconhecimento desempenho acadêmico correspondente ao período de estudos no exterior, através de um sistema que permite medir e comparar os resultados acadêmicos do estudante e transferi-los de uma Instituição de Ensino Superior para outra.

Este sistema leva em conta que:

- ✓ Coexistem múltiplos sistemas de classificação;
- ✓ As notas podem ser alvo de diferentes interpretações;
- ✓ A comunicação das notas de uma Instituição de Ensino Superior para outra pode implicar graves conseqüências para os estudantes;

Procedeu-se à constituição de uma escala comum de classificação a nível europeu. Essa escala estrutura-se em um Sistema de Avaliação, de “notas por conceito”, utilizando a escala de graduação ECTS (*European Credit Transfer and Accumulation System*), que é baseada na posição que cada estudante ocupa em uma dada avaliação, indicando como este se situa em relação aos demais. Essa escala não foi projetada para substituir sistemas locais de avaliação, mas tem a finalidade de facilitar o seu entendimento em outros países.

O sistema ECTS inicialmente divide os estudantes em dois grupos - com e sem aproveitamento -, e então avalia o desempenho dos estudantes destes dois grupos separadamente. Os estudantes considerados com aproveitamento são classificados em 5 subgrupos - A a E. Aqueles considerados sem aproveitamento são classificados em dois subgrupos - FX (estudantes que quase conseguiram a aprovação e, com algum trabalho adicional, poderão atingi-la) e F (estudantes que claramente não tiveram aproveitamento).

NOTAS	ESTUDANTES COM	DEFINIÇÃO
-------	----------------	-----------

ECTS	APROVEITAMENTO QUE OBTÊM ESTA NOTA (%)	
A	10	EXCELENTE: desempenho excepcional, com apenas algumas insuficiências de caráter menor.
B	25	MUITO BOM: resultados superiores à média, apesar de certo número de insuficiências.
C	30	BOM: trabalho em geral sólido apesar de certo número de insuficiências significativas
D	25	SATISFAZ: trabalho honesto, mas com lacunas importantes.
E	10	SUFICIENTE: o desempenho satisfaz os critérios mínimos
F	...	INSUFICIENTE: é necessário trabalho suplementar para a atribuição de crédito.
FX	...	INSUFICIENTE: é necessário um trabalho suplementar considerável

### Quadro 43 - Escala Comum de Classificação

Fonte: Programa Sócrates Guia do Estudante Erasmus 2004, p.12.

As notas ECTS representam um complemento de informação relativa às notas atribuídas ao estudante pelo estabelecimento no qual prossegue os seus estudos; a escala de classificação ECTS não substituindo o sistema de notas em vigor a nível local. As decisões relativas à forma de aplicar esta escala aos sistemas institucionais são de competência dos estabelecimentos do ensino superior.

A utilização do sistema ECTS pode ser obtida no Manual do Utilizador do ECTS - Sistema Europeu de Transferência de Créditos, p. 31 - COMO UTILIZAR A ESCALA DE CLASSIFICAÇÃO ECTS.

Com intuito de facilitar a conversão das notas (referenciais numéricos) em conceitos, levando em conta o sistema de conceitos atribuídos nos cursos de mestrado da FURB (Res. 81/2006), será adotada a seguinte correlação indicada no quadro 9.

CONCEITO NOTA ECTS	NOTA SISTEMA ALEMÃO	REFERENCIAL NUMÉRICO	SIGNIFICADO
A	1,3 – 1,0	9,5 e acima	Indica excelência de desempenho.
B	1,9 – 1,4	8,5 a 9,4	Indica resultados superiores à média.
C	2,5 – 2,0	7 a 8,4	Indica desempenho de um bom trabalho, em geral consistente.
D	3,5 – 2,6	6,5 a 6,9	Indica satisfatoriedade no trabalho desenvolvido.
E	4,5 – 3,6	6,0 a 6,4	Indica desempenho suficiente, satisfazendo os critérios mínimos.
F	6,0 – 4,6	5,9 ou menos	Indica insuficiência de desempenho, sendo necessário trabalho suplementar para a atribuição de um crédito.
FX	...	...	Indica o cumprimento incompleto e insuficiente, sendo necessário um trabalho

			suplementar considerável.
--	--	--	---------------------------

#### **Quadro 44 - Correlação das notas**

O procedimento para a revalidação de componentes curriculares / disciplinas de nível superior cursadas durante o período de intercâmbio será feita pelo Coordenador de Curso, respeitando-se o disposto na Resolução FURB 61/2006 e Resolução FURB 48/2002.

As questões omissas serão resolvidas pela Coordenação do Curso Superior de Comércio Exterior.

## **4 FORMAÇÃO CONTINUADA**

A seguir apresentamos a concepção de formação, apresentando um planejamento de formação continuada tanto para docentes quanto para discentes do curso.

### **4.1 FORMAÇÃO DOCENTE**

O Departamento de Administração conta, atualmente, com um quadro docente estatutário cuja titulação se distribui em 27% de Doutores, 60% de Mestres, 13% de Especialistas e 2% de graduados, o que atende a necessidade atual do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior.

Tendo como referência o quadro de docentes atual, e na perspectiva de suprir as necessidades futuras do curso, o departamento pretende:

- a) Atingir um nível de titulação equivalente a 30% de doutores e 70% de Mestres, superando a necessidade de formação dos docentes necessários para o curso.
- b) Atender aos objetivos estratégicos definidos no Planejamento Estratégico da FURB, em que constam como ações voltadas a RH os seguintes:
  - a. aumentar a dedicação docente;
  - b. aumentar a titulação docente e capacitação para pesquisa;
  - c. aprimorar/instituir métodos de avaliação de desempenho;

É fundamental, também, estimular a permanente melhoria da formação pedagógica dos seus professores. Neste sentido, o Departamento de Administração e o Colegiado do Curso de Comércio Exterior devem estimular os professores para uma efetiva participação nos programas de formação continuada promovidos tanto pela PROEN quanto pelo próprio CCSA.

O departamento deve ainda, ao definir o seu quadro de vagas e o programa de formação docente, vincular à saída do docente às linhas de pesquisa existentes no departamento ou às linhas de pesquisa existentes no programa de mestrado ou possível doutorado.

## 4.2 FORMAÇÃO DISCENTE

O Parecer/CES nº 436/01 estabelece que os Cursos Superiores de Tecnologia (CSTs), sendo cursos de graduação, dão sequência ao Ensino Médio, podendo o egresso dos cursos tecnológicos dar prosseguimento a seus estudos em outros cursos e programas da educação superior, tais como cursos de Graduação, de Especialização e Programas de Mestrado e Doutorado.

Os egressos do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior, portadores de diploma de Tecnólogo, poderão dar prosseguimento de estudos em outros cursos e programas de educação superior, como os de graduação, pós-graduação e sequenciais de destinação específica ou de complementação de estudos.

O departamento de administração, por meio de convênios e iniciativas internas, oferece cursos de extensão e pós-graduação *lato sensu* nas mais diversas áreas, somente com a FURB ou em parcerias com outras instituições tais como a Fundação Fritz Mueller e o Instituto Gene, de acordo com as demandas do mercado da região do Vale do Itajaí.

A FURB, por sua vez, apresenta um variado conjunto de cursos, caracterizados em sequenciais, de extensão e pós-graduação *lato e strictu sensu*, em diferentes áreas do conhecimento, algumas delas, como a área de administração e ciências contábeis.

Para fortalecer a formação continuada dos discentes, a FURB tem um programa de relacionamento que mantém os egressos próximos à Instituição por meio da central de ex-alunos, oferecendo vários benefícios aos mesmos.

O curso oferece ainda a possibilidade de o acadêmico participar de intercâmbio internacional, por meio do qual é possível realizar parte de seus estudos em instituições estrangeiras, bem como receber estudantes de outras nacionalidades para realizarem parcialmente seus estudos nesta instituição, conforme Resolução FURB que trata de intercâmbio. O estudante poderá obter o aproveitamento dos créditos acadêmicos cursados durante o intercâmbio, desde que haja o devido aproveitamento e que esteja de acordo com as normas e a legislação em vigor. Para atender eventuais demandas poderão ser ofertadas componentes curriculares / disciplinas em língua inglesa.

## **5 AVALIAÇÃO DO PROJETO PEDAGÓGICO DO CURSO**

O PPP de Ensino de Graduação da FURB (2006) já orienta sobre o seu caráter de projeto em permanente construção, o que vale, também, para os PPCs dos cursos. Entendido desta forma, o PPC precisa periodicamente ser avaliado na sua implementação, para que se providenciem as alterações identificadas como necessárias, visando ao atendimento das diretrizes que orientaram a sua elaboração.

A avaliação do Projeto Político-Pedagógico tem a finalidade de acompanhar a implementação das ações propostas, buscando visualizar os avanços, limitações e necessidades que surgem ao longo do desenvolvimento das atividades.

Neste sentido, propõe-se que, a cada período de três anos, se faça a avaliação do curso, sob coordenação do Colegiado de Curso.

Para o desenvolvimento dessa avaliação serão realizados seminários com acadêmicos e professores, reuniões por fases e reuniões didático-pedagógicas. As avaliações internas, aliadas às avaliações promovidas pela própria Instituição e também às avaliações externas (ENADE e SINAES), servirão para a definição de ações preventivas e corretivas e para o planejamento do futuro do curso. Poderão ser utilizados instrumentos de pesquisa e diagnósticos para subsidiar as discussões e as análises, além de consultas a especialistas e organismos ligados à área do curso.

## 6 REFERÊNCIAS

Agencia Nacional para os programas Sócrates e Leonardo da Vinci. **Programa Sócrates | Erasmus Guia do Estudante Erasmus 2005**. disponível em [http://www.ipv.pt/ri/ERAS\\_Guia\\_Estudante\\_2005.pdf](http://www.ipv.pt/ri/ERAS_Guia_Estudante_2005.pdf) . Acesso em 12 de Agosto de 2008.

ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de. ; AMBONI, Nério. **Gestão dos cursos de administração; metodologias e diretrizes curriculares**. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

BRASIL. Ministério da Educação Secretaria da Educação Média e Tecnologia. Coordenação-geral de Avaliação da Educação Profissional e Tecnológica. **Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia**. Brasília, MEC. 2006. Disponível em [http://catalogo.mec.gov.br/anexos/catalogo\\_completo.pdf](http://catalogo.mec.gov.br/anexos/catalogo_completo.pdf) Acesso em 1 de Agosto de 2008.

BRASIL. Ministério da Educação Secretaria da Educação Média e Tecnologia. Conselho Nacional de Educação. Parecer CNE/CES 436/2001. Assunto: **Cursos Superiores de Tecnologia - Formação de Tecnólogos**. RELATOR: Carlos Alberto Serpa de Oliveira, Presidente: Vilma de Mendonça Figueiredo, Diário Oficial da União, 2 abr. 2001. Disponível em <http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/CES0436.pdf> . Acesso em 1 de Agosto de 2008.

BRASIL. Ministério da Educação Secretaria da Educação Média e Tecnologia. Conselho Nacional de Educação. Parecer CNE/CP 29, de 03/12/2002, com homologação publicada no DOU em 13/12/2002 Assunto: **Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais para a Educação Profissional de Nível Tecnológico**. RELATOR: Conselheiro Francisco Aparecido Cordão. Disponível em <http://portal.mec.gov.br/setec/index.php?option=content&task=view&id=148&Itemid=265>. Acesso em 1 de Agosto de 2008.

BRASIL. Ministério da Educação Secretaria da Educação Média e Tecnologia. **Políticas públicas para educação profissional e tecnológica**. Brasília. Abril de 2004. Disponível em <http://www.ceprotec.mt.gov.br/PDF/Leis/Federal/04.pdf> . Acesso em 1 de Agosto de 2008.

BRASIL, Decreto nº. 2.494, de 10 de Fevereiro de 1998. **Regulamenta o Art. 80 da LDB (Lei n.º 9.394/96)** disponível em <http://edutec.net/Leis/Educacionais/edd2494.htm> . Acesso em 12 de Agosto de 2008.

BRASIL, Ministério de Educação, Gabinete ao Ministro, Assessoria Internacional - **Relatório 2005-2007**. Disponível em [http://portal.mec.gov.br/ai/arquivos/pdf/relatorio2005\\_07.pdf](http://portal.mec.gov.br/ai/arquivos/pdf/relatorio2005_07.pdf). Acesso em 11 de Agosto de 2008.

BRASIL, Ministério de Educação. **Assessoria Internacional - Perguntas Frequentes**. Disponível em <http://portal.mec.gov.br/ai/index.php?option=content&task=category&sectionid=8&id=69&Itemid=191> Acesso em 11 de Agosto de 2008.

BRASIL, Ministério de Educação. Assessoria Internacional - **Guia Migrantes - Educação**. Disponível em <http://portal.mec.gov.br/ai/index.php?option=content&task=category&sectionid=16&id=80&Itemid=324> Acesso em 11 de Agosto de 2008.

BRASIL, Ministério de Educação. CNE - Conselho Nacional de Educação. **Revalidação / Reconhecimento de Diplomas - Normativos**. Disponível em [http://portal.mec.gov.br/cne/index.php?option=com\\_content&task=view&id=530&Itemid=53](http://portal.mec.gov.br/cne/index.php?option=com_content&task=view&id=530&Itemid=53) Acesso em 11 de Agosto de 2008.

CERVI, Gicele M.; DIAS, Julice; LOPES, Mauricio C. (Org.). **Projeto político-pedagógico de ensino de graduação**. Blumenau: Edifurb, 2006.

DELORS, Jackes. **Educação: um tesouro a descobrir**. São Paulo: Cortez/UNESCO/MEC, 2004.

FGV, **REFORMA DA GRADUAÇÃO e outras alterações referentes ao CGA 2007** - Congregação 07.12.2006, disponível em: [http://www.gv.br/nova\\_intranet/repensando/Reforma\\_Graduacao\\_2007.pdf](http://www.gv.br/nova_intranet/repensando/Reforma_Graduacao_2007.pdf), acesso em 7 de Agosto de 2008.

FURB. **Regulamento Mestrado em Administração**. Res 81/2006

MOLETTA, Isabelle Christine. **A prática pedagógica nos cursos superiores de tecnologia: um estudo de caso**. Disponível em [http://www.biblioteca.pucpr.br/tede//tde\\_busca/arquivo.php?codArquivo=310](http://www.biblioteca.pucpr.br/tede//tde_busca/arquivo.php?codArquivo=310) . Acesso em 1 de Agosto de 2008.

**Programa Sócrates Guia do Estudante Erasmus 2004**, <http://www.ff.up.pt/grex/ficheiros/GuiaEstudanteErasmus2004.pdf> , acesso em 7 de Agosto de 2008.

SILVA, Ana C. B. **Das diretrizes curriculares à construção dos projetos pedagógicos em cada instituição**. Cadernos ABESS, n. 8. São Paulo: Cortez, 1998.

SINAES, **Indicadores Gerais**. Disponível em <http://sinaes.inep.gov.br:8080/sinaes>. Acesso em 1 de Agosto de 2008.