



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE RORAIMA
DIRETORIA DO CÂMPUS AVANÇADO DE BONFIM**

**PROPOSTA PEDAGÓGICA DO CURSO TÉCNICO EM COMÉRCIO
EXTERIOR SUBSEQUENTE DO CÂMPUS AVANÇADO DE BONFIM**

BOA VISTA – RR

2014



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE RORAIMA
DIRETORIA DO CÂMPUS AVANÇADO DE BONFIM**

REITOR PRÓ TEMPORE DO IFRR
Ademar Araújo Filho

PRÓ-REITORA DE DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL
Carlos Roberto Cabral de Lima

PRÓ-REITORA DE ENSINO
Ivone Mary Medeiros de Souza

PRÓ-REITORA DE ADMINISTRAÇÃO E PLANEJAMENTO
Maria do Perpétuo Socorro Pereira Silva

PRÓ-REITORA DE EXTENSÃO
Débora Soares Alexandre Melo Silva

**PRÓ-REITORA DE PESQUISA, PÓS-GRADUAÇÃO E INOVAÇÃO
TECNOLÓGICA**
Jaci Lima da Silva

DIRETOR GERAL DO CÂMPUS BOA VISTA
Milton José Piovesan

DIRETOR GERAL DO CÂMPUS NOVO PARAÍSO
Eliezer Nunes Silva

DIRETOR GERAL DO CÂMPUS AMAJARI
George Sterfson Barros

DIRETOR GERAL DO CÂMPUS ZONA OESTE
Maria Aparecida Medeiros

DIRETOR DO CÂMPUS AVANÇADO DE BONFIM
Arnóbio Gustavo Queiroz de Magalhães



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE RORAIMA
DIRETORIA DO CÂMPUS AVANÇADO DE BONFIM**

EQUIPE DE ELABORAÇÃO

**ANTONIO CESAR BARRETO LIMA
ELIZABETH DANTAS DE MEDEIROS
MANOEL DO NASCIMENTO NETO**

SUMÁRIO

1. IDENTIFICAÇÃO DO CURSO	05
2. APRESENTAÇÃO	06
3. JUSTIFICATIVA	10
4. OBJETIVOS	13
4.1 Objetivo Geral.....	13
4.2 Objetivos Específicos.....	14
5. REQUISITOS DE ACESSO, PERMANÊNCIA E MOBILIDADE ACADÊMICA	14
6. PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO	16
6.1 Área de Atuação do Egresso.....	16
6.2 Acompanhamento do Egresso.....	17
7. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR	17
7.1 Estrutura Curricular.....	18
7.2 Representação Gráfica do Processo Formativo.....	19
7.3 Ementário.....	20
7.4 Terminalidades Intermediárias.....	35
7.5 Prática Profissional Integrada.....	35
7.6 Estágio Curricular.....	36
7.7 Trabalho de Conclusão de Curso.....	36
7.8 Práticas Interdisciplinares.....	36
7.9 Atividades Complementares.....	36
8. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO	36
8.1 Avaliação da Aprendizagem.....	37
8.2 Progressão Parcial.....	40
8.3 Avaliação de Curso.....	41
8.4 Avaliação da Proposta Pedagógica do Curso.....	41
8.5 Aproveitamento e Procedimentos de Avaliação de Competências Profissionais Anteriormente Desenvolvidas.....	42
8.6 Atendimento ao Discente.....	42
9. ESTRATÉGIAS PEDAGÓGICAS	43
10. EDUCAÇÃO INCLUSIVA	44
11. INSTALAÇÕES, EQUIPAMENTOS, RECURSOS TECNOLÓGICOS E BIBLIOTECA	45
12. PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO	46
13. EXPEDIÇÃO DE DIPLOMA E CERTIFICADO	47
14. REGISTRO PROFISSIONAL	47
15. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	50

1 – IDENTIFICAÇÃO DO CURSO

Dados gerais – Tipo:

- Bacharelado Sequencial Licenciatura
 Curso Superior de Tecnologia

Técnico:

- Integrado Concomitante Interno Concomitante Externo
 Subsequente Outros

Modalidade:

- Presencial A distância

Denominação do Curso: Curso Técnico em Comércio Exterior

Habilitação: Técnico em Comércio Exterior.

Local de Oferta: Câmpus Avançado de Bonfim.

Tempo de integralização do curso: 3 semestres (1 ano e meio)

Turno de Funcionamento: Noturno.

Número de vagas: 35.

Carga Horária Total: 1200 horas

Periodicidade de oferta: semestral

Coordenador: A definir

Diretor Geral: ARNÓBIO GUSTAVO QUEIRÓZ DE MAGALHÃES

Diretor Administrativo: A definir

Diretor de Pesquisa: A definir

Diretor de Extensão: A definir

Diretor de Ensino: ANTONIO CESAR BARRETO LIMA

2 – APRESENTAÇÃO

O Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Roraima - IFRR é originário da extinta Escola Técnica implantada, informalmente, em outubro de 1986, iniciando suas atividades em 1987 com os Cursos Técnicos em Eletrotécnica e em Edificações. Por meio do Decreto nº 026 (E) de 12 de outubro de 1988, o Governo do então Território Federal de Roraima criou a Escola Técnica de Roraima. O Parecer nº26/89 do Conselho Territorial de Educação autorizou e reconheceu a Escola, aprovou o seu Regimento Interno e as grades curriculares dos cursos por ela ministrados e tornou válido todos os atos escolares anteriores ao Regimento.

Por força da Lei Federal nº 8.670 de 30 de junho de 1993, foi criada a Escola Técnica Federal de Roraima, iniciando, em 1994, suas atividades nas instalações físicas da Escola Técnica Estadual, com 74% de seus servidores redistribuídos do quadro de pessoal do ex-Território Federal de Roraima, incorporando ao seu patrimônio rede física, materiais e equipamentos e absorvendo todos os alunos matriculados naquela escola nos cursos de Edificações e Eletrotécnica.

A partir dessa data, a Escola iniciou um Programa de Expansão de cursos e do número de vagas, implantando novos cursos – ensino fundamental – 5ª a 8ª série, Técnico em Agrimensura e Magistério em Educação Física – totalizando, naquele ano, 17 turmas e 406 alunos.

Em dezembro de 1994 a Escola Técnica Federal de Roraima foi transformada em Centro Federal de Educação Tecnológica, por meio da Lei nº 8.948 de 8 de dezembro, publicada no DOU nº 233, de 9 de dezembro, Seção I. Entretanto, sua efetiva implantação como CEFET-RR só ocorreu por meio do Decreto Federal de 13 de novembro de 2002, publicado no DOU nº 221, Seção I, tendo a referida solenidade ocorrida no dia 10 de dezembro de 2002.

Com a transformação dessa Instituição em CEFET-RR a comunidade interna preparou-se para fazer valer o princípio da verticalização da Educação Profissional, oferecendo cursos profissionalizantes de nível básico, técnico e superior. O Curso Superior de Tecnologia em Gestão de Turismo foi o primeiro a ser implantado e teve sua proposta vinculada à transformação da ETFRR em CEFETRR.

Em 2005, o Governo Federal, através do Ministério da Educação, instituiu o Plano de Expansão da Rede Federal de Educação Profissional e Tecnológica no país, promovendo a implantação de Unidades Descentralizadas – UNED's em

diversas unidades da federação, sendo o CEFET-RR contemplado na fase I, com a UNED Novo Paraíso, no município de Caracaraí, região sul do Estado. As atividades pedagógicas na UNED Novo Paraíso tiveram início em agosto de 2007 com 172 alunos matriculados no Curso Técnico em Agropecuária Integrado ao Ensino Médio, incluindo uma turma com 22 alunos do Programa Nacional de Integração da Educação Profissional com a Educação Básica na Modalidade da Educação de Jovens e Adultos (PROEJA). Em 11 de novembro de 2007, a UNED de Novo Paraíso foi inaugurada, com a presença “ in loco” do Ministro da Educação Fernando Haddad.

Na fase II, o CEFET-RR foi contemplado com a UNED Amajari, localizada na região norte do Estado, no município de Amajari, que iniciou suas atividades atendendo a 70 alunos matriculados no curso Técnico em Agricultura, funcionando provisoriamente no espaço físico da Escola Estadual Ovídio Dias, mediante parceria firmada com a Secretaria Estadual de Educação. Em setembro de 2012 o Câmpus Amajari foi oficialmente entregue à comunidade e em dezembro de 2012 foi oficialmente inaugurada pela presidenta da república em solenidade realizada no Palácio do Planalto.

Em 29 de dezembro de 2008, a Lei nº 11.892, institui a Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica e muda a denominação das unidades passando de UNED para Câmpus. O IFRR foi criado por essa lei mediante a transformação do CEFET-RR em Instituto Federal.

Em 2010 foi lançada a fase III do plano de expansão da Rede Federal e o IFRR contemplado com uma unidade (câmpus), cujo processo de construção e implantação está em andamento na zona oeste de Boa Vista.

Atualmente, o IFRR está estruturado com uma Reitoria e quatro Câmpus distribuídos pelo estado, conforme mostra a figura 01 e detalhamento a seguir:

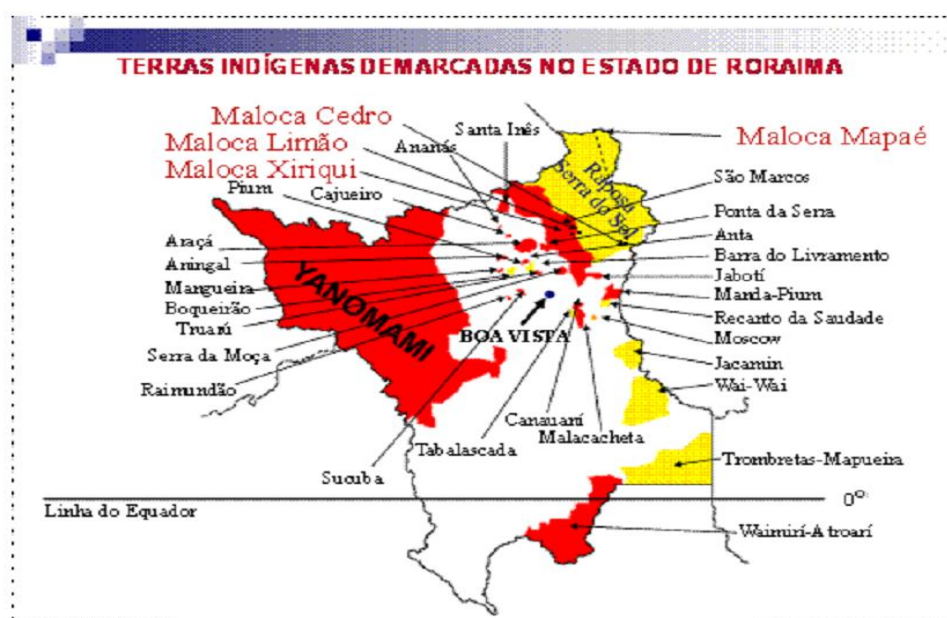
a) Câmpus Boa Vista – Pré-expansão, localizado na região central do Estado, em Boa Vista. Tem como referência para o desenvolvimento de suas atividades os municípios de Boa Vista, Bonfim, Cantá, Normandia, Alto Alegre, Mucajaí e Iracema;

b) Câmpus Novo Paraíso – Fase I, localizado na região sul do Estado, tem como referência para o desenvolvimento de suas atividades os municípios de Caracaraí, Cantá, São Luiz, São João da Baliza, Caroebe e Rorainópolis;

em Agricultura no regime de Alternância – internato pleno para a comunidade indígena.

Além dos cursos regulares, nos três campi do IFRR são ofertados também, Cursos de Qualificação Profissional de Formação Inicial e Continuada – FIC, Cursos do Programa Mulheres Mil e do PRONATEC. Atualmente o IFRR atende a um total de 8.944 alunos, sendo 4.231 matriculados nos cursos Técnicos, Superiores e de Pós Graduação e 4.713 alunos matriculados nos cursos do PRONATEC, Mulheres mil e Pró Funcionário / e-TEC. Para dar conta dessa demanda o IFRR conta com um quadro de pessoal constituído por 229 docentes efetivos e 224 técnicos-administrativos distribuídos em seus três Campi e Reitoria. A área de atuação do IFRR se estende pela soma das áreas de abrangência de todos os seus Campi, o que significa dizer praticamente todo o Estado de Roraima, incluindo também, especialmente através dos Campi Boa Vista e Amajari, o atendimento às comunidades indígenas das diferentes etnias, cuja localização está definida de acordo com a demarcação e homologação das terras indígenas, conforme figura 02 abaixo:

Figura 02: Mapa do Estado de Roraima com a identificação das áreas indígenas



FONTE: PDI - IFRR

No entanto, as limitações impostas, pelas peculiaridades regionais do estado nos aspectos socioeconômicos, ambientais, geográficos e inclusive humano especialmente no que se refere à constituição e localização da sua população

pulverizada em pequenas comunidades sediadas em localidades com grandes distâncias entre si, enfrentando dificuldades de mobilidade e de acesso à informação, às oportunidades educacionais e de formação profissional, fazem com que atualmente uma grande parcela da população do estado não tenha acesso às ações do IFRR. Seja porque não podem se deslocar até as unidades existentes, seja porque o IFRR ainda não atingiu essas comunidades com suas ações.

Frente a essas limitações e visando o cumprimento de sua função social, o IFRR apresenta esta proposta pedagógica contendo as descrições do objetivo geral e dos objetivos específicos e as diretrizes que nortearão a Proposta Pedagógica do Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente, com a definição do currículo, incluindo-se as condições necessárias ao funcionamento do curso, com a especificação dos recursos de pessoal e instalações físicas.

3 – JUSTIFICATIVA

Esta proposta é um instrumento de construção coletiva e reconstrução permanente, que se justifica por várias razões, dentre as quais destacamos:

- ☑ A atual possibilidade do IFRR de estender suas ações até o município de Bonfim e às comunidades de seu entorno, apesar da demanda existente;
- ☑ A inexistência de qualquer instituição ou ação de formação profissional e tecnológica no âmbito do município de Bonfim e de seu entorno;
- ☑ Os baixos índices socioeconômicos e os altos índices de desigualdades¹ persistentes na região, demandando a presença do poder público com ações afirmativas que possibilitem ao cidadão a superação de suas limitações, a inserção produtiva no mundo do trabalho e a inclusão social;
- ☑ A localização do município em região de fronteira internacional, cujo país vizinho (República Cooperativista da Guiana) tem interesse em constituir parcerias com o Estado de Roraima e com o IFRR na área da Educação;
- ☑ O plano estratégico brasileiro do Projeto Calha Norte, no qual o Município de Bonfim está incluído;

¹ IDH de Bonfim 0,626 - Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil/2013

- ☑ O plano estratégico brasileiro do projeto Arco Norte, no qual o município de Bonfim está incluído, sendo o mesmo ligado à Guiana Inglesa através da ponte internacional sobre o rio Tacutu construída pelo Brasil, visando o acesso do produto nacional ao porto de Georgetown;
- ☑ O processo de implantação no município de Bonfim de um porto seco para as atividades comerciais de importação e exportação;
- ☑ A classificação do município de Bonfim como uma Zona de Livre Comércio - ZLC.

A proposta da Implantação do Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente do Câmpus Avançado no Município de Bonfim pauta-se pelo compromisso institucional do IFRR com sua missão, objetivos e finalidades, pela atenção aos princípios educacionais e pedagógicos definidos na LDBEN, Lei nº 9394/96 e demais documentos complementares emanados do MEC e CNE, além do respeito aos princípios e direitos constitucionais que se concretizam em ações que levem aos seguintes efeitos e compromissos:

- ☑ Com os interesses públicos e a promoção da cidadania;
- ☑ Com a produção de conhecimento inovador e crítico construído em bases científicas sólidas;
- ☑ Com a formação integral (e não apenas tecnicista) do indivíduo;
- ☑ Com o respeito à diversidade, à heterogeneidade e à pluralidade de ideias;
- ☑ Com a qualidade e excelência de suas atividades;
- ☑ Com a universalização e democratização das oportunidades educacionais e de formação profissional;
- ☑ Com os Arranjos Produtivos Sociais, Culturais e Locais- APSCL, o desenvolvimento regional e nacional e o combate às desigualdades;
- ☑ Com o respeito à dignidade da pessoa humana e seus direitos fundamentais, inclusive de acesso à informação, à tecnologia e ao conhecimento científico.

Assim, para continuar expandindo suas ações e para melhor atender à demanda que se apresenta no Município de Bonfim, no cumprimento de sua missão e de sua função social é que apresentamos esta proposta, como resultado das pesquisas de demandas baseada no setor de serviços, predominando o serviço público, o comércio varejista e a prestação de serviços. Portanto, se a missão da Rede Federal é contribuir para o processo de desenvolvimento social e econômico

do país, então não pode existir melhor justificativa para a implantação do Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente.

Um outro ponto de relevância para a implantação do Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente, se justifica também pela implementação de um porto seco de importação e exportação no Município de Bonfim, através do qual o Brasil terá acesso ao mercado Europeu via porto de Georgetown, capital da República Cooperativista da Guiana, para exportação de seus produtos a um custo menor que os dos portos nacionais. O Município de Bonfim encontra-se classificado no Plano Nacional de Desenvolvimento Regional - PNDR do Ministério da Integração Nacional como região dinâmica. O principal arranjo produtivo está no setor de serviços com 68%, seguido do setor agrícola com 24,2 % e do setor indústria com 5,6%².

As atividades voltadas para o comércio são representadas pela existência de mercearias, supermercados, açougue e lojas varejistas de artigos do vestuário e material de construção. No ramo de prestação de serviços são registrados bares, restaurante, lanchonete, oficina mecânica, sorveteria e pousada/restaurante. O setor industrial inexistente, deixando no município uma lacuna econômica importantíssima na geração de emprego e renda.

No campo educacional, segundo informação da atual Prefeita, o Município de Bonfim dispõe da seguinte infraestrutura:

- Das 15 escolas estaduais, somente 05 não são indígenas e apenas uma está localizada na sede do município, as outras 10 escolas estaduais são indígenas;
- 14 escolas municipais, das quais 08 são indígenas;
- Um câmpus da Universidade Virtual de Roraima – UNIVIRR;
- Um câmpus da Universidade Estadual de Roraima – UERR.

Segundo o IBGE - Censo Escolar de 2012, a matrícula escolar do município de Bonfim foi de 3.500 alunos. Nesse total não estão incluídos os alunos atendidos pelas universidades estaduais (UERR e UNIVIRR).

Até o presente momento não existe no município de Bonfim nenhuma instituição de formação profissional e nem qualquer curso de formação profissional.

² Dados extraídos e adaptados a partir do documento Plano de Desenvolvimento Local Integrado e Sustentável do Município de Bonfim: Agenda executiva 2001/2004. Produzido pela FGV/ISAE

No entanto, o IFRR já está iniciando suas atividades no município através de parceria com a prefeitura, no sentido de viabilizar a oferta de cursos de qualificação profissional pelo PRONATEC.

No que se refere às relações fronteiriças, o Brasil está ligado à República Cooperativista da Guiana pela ponte internacional construída pelo Governo Brasileiro no Município de Bonfim, sobre o rio Tacutu. A proximidade com a cidade de Lethen na Guiana inglesa, cuja separação física é o rio Tacutu e que com a construção da ponte, essa separação praticamente desapareceu, já que o trânsito é livre na fronteira, exerce uma forte influência tanto na comunidade de Bonfim, quanto na comunidade de Lethen com relação ao uso da língua (português e inglês). Essa é uma situação propícia à implantação do Programa Escola de Fronteira, que pode funcionar integrado ao Câmpus Avançado de Bonfim.

O Município de Bonfim ainda é carente de estrutura social e de oportunidades de ocupação de sua população jovem, principalmente os residentes na sede. Apesar da existência de iniciativas sociais tanto por parte do município quanto por parte do estado, tais como a estruturação do CRAS. No entanto, a falta de opção e mesmo a ausência de instituições e programas sociais consistentes e continuados, que tenham por finalidade envolver esses jovens e proporcionar-lhes perspectivas de futuro e de superação de suas atuais limitações e dificuldades, faz com que o município apresente um alto índice de consumo de drogas e de ocorrências de suicídios.

Dentre os programas sociais existentes destacamos o Programa Bolsa Família e o Programa Estadual Crédito Social. Ambos importantes para superação das dificuldades socioeconômicas da população do município.

Além das comunidades do município, também integra a área de abrangência do Câmpus Avançado de Bonfim as comunidades localizadas ao norte do Município de Cantá e as comunidades do Município de Normandia.

4 – OBJETIVOS

4.1 – Objetivo Geral

Formar um profissional atuante, comprometido com a função social e científica, que seja capaz de articular teoria à prática de forma competente, empreendedora e inovadora, compatíveis com a área de Comércio Exterior.

4.2 – Objetivos Específicos

☑ Proporcionar aos discentes formação humanística, técnica e cidadã como subsídios ao desenvolvimento dos princípios do Comércio Exterior em sua região;

☑ Proporcionar ao profissional de Comércio Exterior ações que desenvolvam postura crítica e reflexiva para a melhoria contínua das organizações;

☑ Aplicar regras de comércio exterior conforme sua atuação na comunidade local;

☑ Executar operações de transações comerciais inseridas na área de negócios internacionais;

☑ Controlar fluxos de embarque e desembarque de produtos identificando os melhores meios de transportes.

5 – REQUISITOS DE ACESSO, PERMANÊNCIA E MOBILIDADE ACADÊMICA

O acesso ao Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente do Câmpus Avançado de Bonfim será realizado, anualmente, através de processo seletivo de caráter classificatório para ingresso no primeiro módulo. O processo seletivo será oferecido a candidatos que tenham certificado de conclusão do Ensino Médio. A distribuição das vagas para as políticas de ações afirmativas/cotas sociais em cumprimento a Lei Nº 12711 de 29 de agosto de 2012, para o acesso ao Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente serão reservadas 50% das vagas, sendo distribuídas entre os estudantes oriundos de famílias com renda igual ou inferior a 1,5 salário-mínimo (um salário-mínimo e meio) per capita, para estudantes que tenham cursado integralmente o ensino fundamental em escolas públicas e por estudantes que se autodeclararem pretos, pardos e indígenas, em proporção no mínimo igual à de pretos, pardos e indígenas na população da unidade da Federação onde está instalada a instituição.

Com a finalidade de garantir a permanência do discente no curso, o Câmpus Avançado de Bonfim alocará recursos em sua matriz orçamentaria para o desenvolvido do Programa de Assistência Estudantil de que trata o Art. 8º da Resolução Nº 066-Conselho Superior, de 14 de fevereiro de 2012, deverá ser fomentadas nas seguintes áreas:

- I- Moradia estudantil;

- II- Alimentação;
- III- Transporte;
- IV- Atenção à saúde biopsicossocial;
- V- Inclusão digital;
- VI- Cultura;
- VII- Esporte;
- VIII- Creche;
- IX- Apoio didático;
- X- Acompanhamento pedagógico;
- XI- Inclusão social;
- XII- Produção intelectual.

Conforme o Art. 11 da Resolução nº 066 – Conselho Superior, de 14 de fevereiro de 2012 em relação as ações, nos programas e nas atividades executadas pelo ensino, pesquisa e extensão que envolvam repasse financeiro direto aos estudantes, deverá ser considerado o seguinte critério:

I – Habilidade técnica e/ou desempenho acadêmico;

§ 1º Aproveitamento satisfatório e a Frequência Escolar mínima para aprovação são requisitos para permanência no programa.

§ 2º O Setor de Serviço Social de cada campus será responsável por realizar a avaliação das situações de vulnerabilidade social dos discentes a serem contemplados nos programas de assistência estudantil desenvolvidos no âmbito das CAES.

§ 3º Em cada campus será de responsabilidade do setor pedagógico o acompanhamento das frequências e rendimentos.

Parágrafo Único: Cada câmpus terá autonomia para planejar suas ações de acordo com sua realidade e recurso previsto, observando as determinações desta Resolução e os limites estipulados na forma da legislação orçamentária e financeira vigente.

6 – PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO

O Profissional do Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente deverá:

- Executar as operações decorrentes de transações comerciais nacionais e internacionais: cambiais, financeiras, legais, dentre outras.
- Aplicar regras do comércio exterior e das políticas cambiais e alfandegárias, cumprindo os trâmites aduaneiros e portuários.
- Participar dos processos de importação e exportação, organizando a documentação.
- Calcular planilhas de custo nas exportações e importações.
- Aplicar os procedimentos de transporte, armazenamento e logística internacional.
- Ser comprometido com o desenvolvimento regional sustentável.
- Ter formação humanística integrada à formação técnica, tecnológica e científica.
- Ser crítico, reflexivo e dinâmico na busca de novos conhecimentos.

Além disso, é de suma importância a capacidade de compreender a cultura, os hábitos e costumes dos diversos países com quem se negocia. Sendo assim, o respeito ao próximo e a capacidade de ouvir, tornam-se fatores de sucesso para este profissional. Portanto, esse profissional deve ser um agente impulsionador do desenvolvimento sustentável da região, integrando a formação técnica à cidadania na busca do conhecimento.

6.1 Área de Atuação do Egresso

O Profissional Técnico em Comércio Exterior pode atuar em organizações privadas, em indústria e comércio, nos departamentos de comércio exterior, em instituições financeiras, nas áreas de câmbio e seguros, em empresas de logística, nas áreas de planejamento logístico, armazenagem e transporte internacional, despachantes aduaneiros ou consultores em organizações públicas, pode preferencialmente, atuar em unidades do Ministério das Relações Exteriores, como consulados e embaixadas, ou em órgãos do Ministério do Desenvolvimento, na Secretaria de Comércio Exterior.

6.2 Acompanhamento do Egresso

Sendo um recurso fundamental para a construção de políticas nas ações institucionais do IFRR, o Câmpus Avançado de Bonfim, prevê a criação do Núcleo de Políticas de Acompanhamento do Egresso, objetivando identificar as opiniões dos egressos acerca da sua formação acadêmica e sua atuação no mundo do trabalho, considerando a estrutura de ensino, pesquisa e extensão. Para tanto, o Núcleo desenvolverá as seguintes ações:

- Construção de um banco de dados com informações que possibilitem manter com o egresso comunicação permanente;
- Proporcionar ao egresso atualização acadêmica oferecendo cursos, seminários e palestras direcionadas à complementação profissional;
- Criação, no Site da Instituição, o portal do Egresso, objetivando promover o relacionamento entre antigos colegas de curso, assim como eventuais encontros entre as turmas;
- Realizar o registro pessoal e socioeconômico dos egressos;
- Identificar a aceitação do nosso egresso junto ao mercado de trabalho;
- Realizar um processo de autoavaliação atual do egresso;
- Realização de parcerias com empresas e instituições que gerem oportunidades aos egressos.

7. ORGANIZAÇÃO CURRICULAR

A organização curricular do Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente observa as determinações legais presentes no Catálogo Nacional de Cursos Técnicos do Ministério da Educação, bem como, as diretrizes definidas no Plano de Desenvolvimento Institucional do IFRR, a observância a Resolução nº 06 de 20 de setembro de 2012, Decreto nº 5154 de 23 de julho de 2004, a Lei 9394/96.

A Proposta Curricular do Curso foi desenvolvida com o objetivo de garantir a formação integral do discente, através da formação técnica, e a sua inserção no mundo do trabalho. Dessa forma, o currículo deve oportunizar aos discentes a aquisição das competências e habilidades previstas no perfil profissional, como também o desenvolvimento de valores éticos, morais, culturais, sociais e políticos.

Nessa perspectiva, o currículo será desenvolvido através de diferentes

procedimentos didáticos pedagógicos como: atividades teóricas, demonstrativas, projetos que extrapole os limites da sala de aula, utilização de laboratórios, estudos dirigidos na biblioteca e nas visitas técnicas, objetivando o diálogo constante com os discentes, a troca e o fortalecimento de experiências.

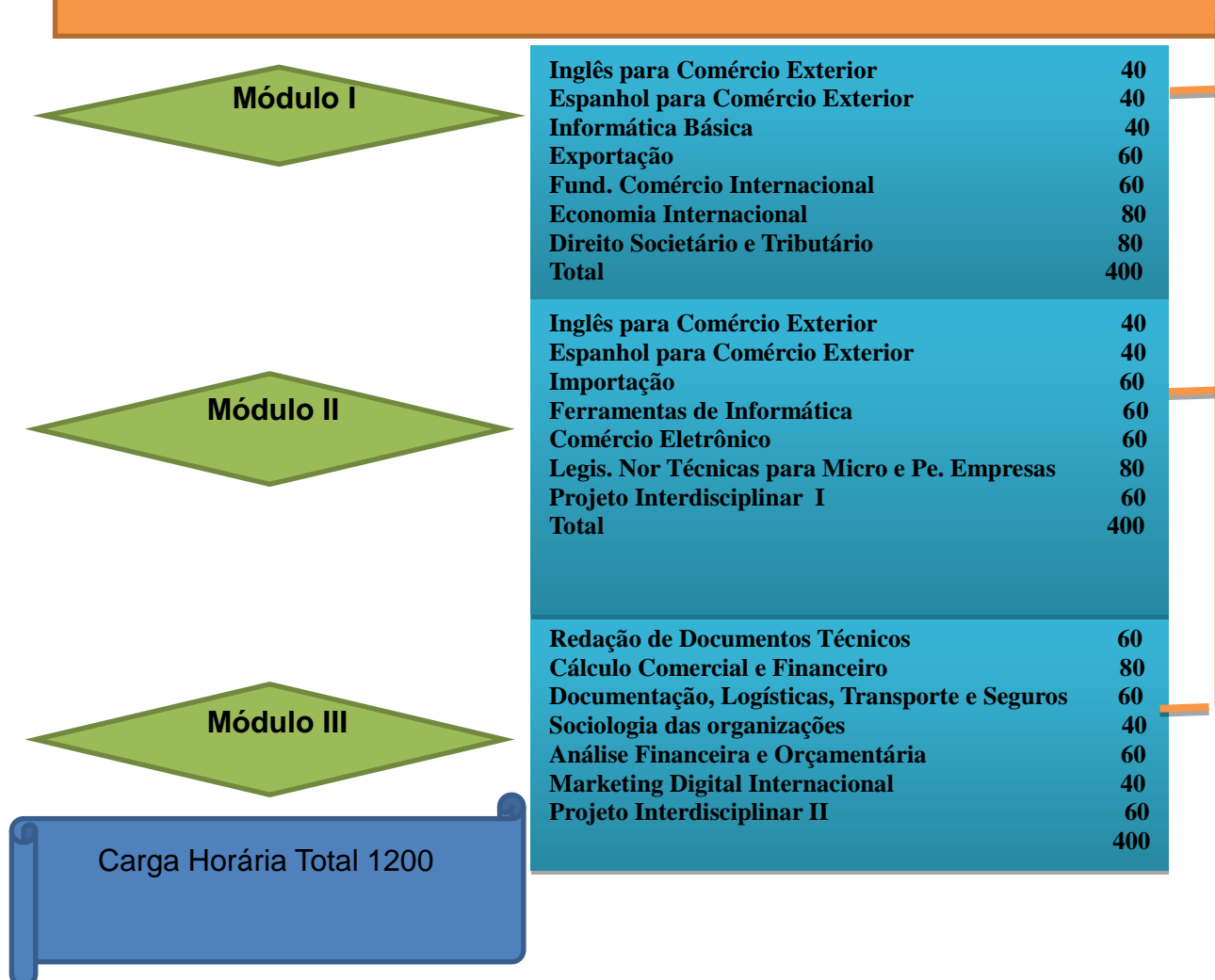
7.1 Estrutura Curricular

PARTE DIVERSIFICADA	MOD 1	MOD 2	MOD 3	CH
Redação de Documentos Técnicos			60	60
Inglês para Comércio Exterior	40	40		80
Espanhol para Comércio Exterior	40	40		80
Cálculo Comercial e Financeiro			80	80
Informática Básica	40			40
TOTAL DA PARTE DIVERSIFICADA	120	80	140	340
PARTE TÉCNICA	MOD 1	MOD 2	MOD 3	CH
Exportação	60			60
Importação		60		60
Documentação, Logística, Transporte e Seguros			60	60
Sociologia das Organizações			40	40
Fundamentos do Comércio Internacional	60			60
Economia Internacional	80			80
Direito societário e tributário	80			80
Análise Financeira e Orçamentária			60	60
Marketing Digital Internacional			40	40
Ferramentas de Informática		60		60
Comércio Eletrônico		60		60
Legislação e Normas Técnicas para Micro e Pequenas Empresas		80		80

Projeto Interdisciplinar I		60		60
Projeto Interdisciplinar II			60	60
TOTAL PARTE TÉCNICA	280	320	260	860
DIVERSIFICADA+PARTE TÉCNICA	400	400	400	1200
TOTAL CARGA HORÁRIA 1200				

7.2 Representação Gráfica do Processo Formativo

Fluxograma do Curso Técnico Subsequente em Comércio Exterior



7.3 Ementários:

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	MOD III
RDT	Redação de Documentos Técnicos	Carga Horária (h) 60
EMENTA		
Desenvolvimento da prática de comunicação verbal e suas orientações para o processo da textualização da correspondência técnico-administrativa, com o enfoque no padrão discursivo que circula no contexto vivido pelo profissional da área de Comércio Exterior.		
Objetivos Gerais:		
Possibilitar a reflexão crítica acerca da leitura e da escrita necessárias ao processo ensino-aprendizagem da Redação Oficial como prática imprescindível na vida diária/profissional do técnico de comércio exterior, observando-se as normas gramaticais vigentes.		
Conteúdo		
Leitura. Produção textual. Gramática aplicada aos textos. Modelos de documentos. Normas para a produção textual segundo a ABNT. Fundamentos da comunicação empresarial. Correspondência. Documentos de registro. Documentos de despacho. Documentos de comunicação. Documentos de solicitação. Documentos de designação. Documentos de comprovação. Produções textuais acadêmicas. Suporte gramatical aplicado aos textos.		
Referencial Básico:		
BELTRÃO, Odacir.; BELTRÃO, Mariúsa. Correspondência: linguagem e comunicação: oficial, comercial, bancária e particular. 11º ed. São Paulo: Atlas, 2002.		
FLORES, Lúcia Locatelli et all. Redação, o texto Técnico– científico e o texto literário. Florianópolis: Ed. da UFSC, 1994		
MEDEIROS, João Bosco. Correspondência: técnicas de comunicação criativa. 15ª.ed. São Paulo: Atlas, 2002.		
Referencial Complementar:		
CUNHA, Celso.; CINTRA, Luís F. Lindley. Nova Gramática do Português Contemporâneo. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1985.		
FÁVERO, Leonor Lopes. Coesão e Coerência textuais. São Paulo: Atlas, 1990.		
FIORIN, José Luiz.; SAVIOLI, Francisco Platão. Para entender o texto: leitura e redação. São Paulo: Ática, 1990.		
FREIRE, Paulo. A importância do ato de ler: em três artigos que se completam. São Paulo: Cortez (princípios), 1984.		
SEVERINO, Antônio Joaquim. Metodologia do Trabalho Científico. São Paulo: Cortez, 2002.		

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
INGINS 1	Inglês para Comércio Exterior I	MÓDULO I 40
EMENTA		
Reciclagem e desenvolvimento de atividades e fixação de estruturas básicas. Prática da escrita, frases simples e coordenadas. Elementos de gramática. Estratégia do processo de leitura aplicado ao Comércio Exterior.		
Objetivos Gerais:		
Promover o desenvolvimento da compreensão de textos escritos em inglês, através da aplicação de estratégias de leitura e do estudo de estruturas de nível básico.		
Conteúdo		
Unidade I - Estratégias de leitura: Ativação do conhecimento prévio; Skimming; Scanning; Antecipação e predição; Extração - ideias principais do texto; Adaptação do tipo de estratégia x tipo de texto x objetivos do leitor; Leitura crítica; Reconhecimento de cognatos e falsos cognatos; Observação de palavras repetidas; Dedução. Unidade II - Estruturas gramaticais contextualizadas que auxiliam na compreensão do texto: Tempos verbais e verbos auxiliares; Pronomes; Adjetivos; Preposições; Advérbios; Afixos e formas – ING. Unidade III - Vocabulário básico (contextualizado) voltado para a área de estudo em questão (Comércio Exterior).		

<i>Referencial Básico:</i>
HEWINGS, Martin. Advanced Grammar in Use : a self study reference and practice book for advanced learners of English. Cambridge University Press, 2000. MARTIN, Elizabeth A. Dictionary of Law . 5. ed. Oxford : Oxford University Press, 2008. MURPHY, Raymond. English Grammar in Use : a self study reference and practice book for intermediate students. 2. ed. Cambridge : Cambridge University Press, 1998.
<i>Referencial Complementar:</i>
MUNHOZ, Rosângela. Inglês Instrumental : estratégias de leitura. Módulo 1. São Paulo: Texto novo,2000. MINETT, Dominic Charles.; VONSILD, Bjarne Zàrate Assis. Legal English : English for International Lawyers. São Paulo: Disal, 2005. NUNAN, David. Second Language Teaching & Learning . Massachusetts: Heinle & Heinle Publishers, 1999. SOUZA, Adriana Grade Fiori et al. Leitura em Língua Inglesa : uma abordagem instrumental. São Paulo: Disal, 2005. SWAN, Michael. Practical English Usage . Oxford University Press, 2005.

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
INGINS 2	Inglês para Comércio Exterior II - MÓDULO II	40
EMENTA		
Estudo do discurso em texto autêntico complexos, tanto de interesse geral quanto específico. Função comunicativa do texto. Estratégias de leitura. Estudo de estruturas da língua. Análise de partes complexas do sistema linguístico-gramatical da língua inglesa. Estudo de informação contida em gráficos, quadros estatísticos e diagramas. Vocabulário: formação de palavras. Processo de estudo: como fazer anotações a partir de textos escritos e orais, preparar resumos e usar livros de referência.		
<i>Objetivos Gerais:</i>		
Capacitar o aluno a ler textos autênticos em inglês de interesse geral e específico, utilizando técnicas e estratégias que facilitem a compreensão, habilitando-o a ler e interpretar material técnico de sua área de atuação profissional.		
<i>Conteúdo</i>		
Ler e identificar o tópico principal de um texto; interpretar a mensagem principal de um texto; estabelecer os campos semânticos entre os itens lexicais no texto; utilizar diferentes técnicas de leitura para ampliação do entendimento de um texto em língua inglesa; identificar o significado de palavras utilizando-se do contexto; listar os tempos verbais mais comuns; listar os verbos modais e seus sentidos; apontar os morfemas mais recorrentes; identificar as categorias gramaticais; identificar os conectivos mais comuns.		
<i>Referencial Básico:</i>		
HEWINGS, Martin. Advanced Grammar in Use : a self study reference and practice book for advanced learners of English. Cambridge University Press, 2000. MARTIN, Elizabeth A. Dictionary of Law . 5. ed. Oxford : Oxford University Press, 2008. MURPHY, Raymond. English Grammar in Use : a self study reference and practice book for intermediate students. 2. ed. Cambridge : Cambridge University Press, 1998.		
<i>Referencial Complementar:</i>		
MUNHOZ, Rosângela. Inglês Instrumental : estratégias de leitura. Módulo 1. São Paulo: Texto novo,2000. MINETT, Dominic Charles.; VONSILD, Bjarne Zàrate Assis. Legal English : English for International Lawyers. São Paulo: Disal, 2005. NUNAN, David. Second Language Teaching & Learning . Massachusetts: Heinle & Heinle Publishers, 1999. SOUZA, Adriana Grade Fiori et al. Leitura em Língua Inglesa : uma abordagem instrumental. São Paulo: Disal, 2005. SWAN, Michael. Practical English Usage . Oxford University Press, 2005.		

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
ESPINST 1	Espanhol para Comércio Exterior I MÓDULO I	40
EMENTA		
<p>Introdução ao idioma espanhol. Conhecimento básico da língua espanhola. Vocabulário básico. Estruturas Gramaticais: regras gerais, ortografia diversa, exercícios práticos. Implicações e aplicabilidade na área de comércio exterior. Interpretação de textos. Leitura, produção e compreensão de textos gerais e específicos. Aplicação de vocabulário básico: saudações, identificação, fórmulas usuais na conversação, nacionalidades, profissões e outras. Diálogos, situações de uso da língua em área aduaneira. A língua espanhola e sua inter-relação com o MERCOSUL.</p>		
Objetivos Gerais:		
<p>Fornecer aos alunos estratégias das quais se tornarão aptos para a compreensão da língua espanhola, em nível básico, visando ao desenvolvimento progressivo, sobretudo da habilidade de leitura e em nível complementar das fases auditiva, escrita e oral.</p>		
Conteúdo		
<p>Funciones Comunicativas: presentación; manera de saludar; dirección; nombres de los días de la semana; meses; números; el alfabeto; signos de puntuación y acentuación. Dirección en un sitio: presentación del mapa de España o de regiones autónomas del merco sur; localización de una calle en Madrid, Buenos Aires, Colombia, Santiago etc; visión de sitios muy bellos en Madrid y en otros países hispanohablantes. Escuchar un dialogo en una cinta y entenderlo. Lectura y comprensión del texto. Gramática de acuerdo con el texto serán trabajados los sustantivos, adjetivos y las expresiones del género y número, los Pronombres etc. Habrá también un soporte fonológico con relación las oraciones interrogativas, afirmativas y negativas. Tareas: hay en todas las clases tareas que serán hechas en casa y que todos traerán en la clase siguiente.</p>		
Referencial Básico:		
<p>CERROLAZA, Oscar. Diccionario Practico de Gramática. Madrid: Edelsa – Disa, 2005. FERNÁNDEZ, Gretel Eres; MORENO, Concha. Gramática Constrativa del Español para brasileños. Madrid: Sgel Educación, 2005. SILVA, Cecilia Fonseca da. Español através de textos. Rio de Janeiro: Ao livro técnico, 2004.</p>		
Referencial Complementar:		
<p>CERROLAZA, Oscar. Libro de Ejercicios - Diccionario Practico de Gramática. Madrid: Edelsa –Disa, 2005. GONZALES Hermoso, Alfredo. Conjugar es facil en Espanol de Espana y de America. 2. ed.Madrid: Edelsa, 1999. PEREIRA, Helena Bonito Couto. Michaelis Minidicionário Escolar Espanhol - Português -Português – Espanhol. São Paulo: Melhoramentos, 2006. SANTILLANA: dicionário para estudantes: Espanhol Português/ Português-Espanhol com CD-ROM. São Paulo: Moderna/ Santillana, 2003 UNIVERSIDAD Alcala de Henares. Senas Diccionario para la ensenanza de la Lengua Espanolapara brasilenos. WMF Martins Fontes, 2008.</p>		

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
ESPINST 2	Espanhol para Comércio Exterior II - MÓDULO II	40
EMENTA		
<p>Estrutura gramatical e vocabulário básico para o desenvolvimento das expressões oral e escrita. Diferenças essenciais entre a Língua Espanhola e a Língua Portuguesa. Emprego do léxico em contextos diferenciados com ênfase em situações culturais relacionadas à atividade de hospedagem.</p>		
Objetivos Gerais:		
<p>Fornecer aos alunos estratégias das quais se tornarão aptos para a compreensão da língua espanhola, em nível básico, visando ao desenvolvimento progressivo, sobretudo da habilidade de leitura e em nível complementar das fases auditiva, escrita e oral.</p>		
Conteúdo		
<p>UNIDADE I: Leitura e interpretação em Língua Espanhola. Estruturas gramaticais essenciais para a coesão e</p>		

coerência textual. Léxico, sintaxe, expressões idiomáticas, estruturas funcionais. Estratégias de leitura e compreensão textual. Atividades de uso do dicionário. UNIDADE II: Conversação para viagens e transações comerciais.

Referencial Básico:

CERROLAZA, Oscar. **Diccionario Practico de Gramática**. Madrid: Edelsa – Disa, 2005.
 FERNÁNDEZ, Gretel Eres; MORENO, Concha. **Gramática Constrativa del Español para brasileños**. Madrid: Sgel Educación, 2005.
 SILVA, Cecília Fonseca da. **Español através de textos**. Rio de Janeiro: Ao livro técnico, 2004.

Referencial Complementar:

CERROLAZA, Oscar. Libro de Ejercicios - **Diccionario Practico de Gramática**. Madrid: Edelsa –Disa, 2005.
 GONZALES Hermoso, Alfredo. **Conjugar es facil en Espanol de Espana y de America**. 2. ed.Madrid: Edelsa, 1999.
 PEREIRA, Helena Bonito Couto. **Michaelis Minidicionário Escolar Espanhol - Português -Português – Espanhol**. São Paulo: Melhoramentos, 2006.
 SANTILLANA: **dicionário para estudantes**: Espanhol Português/ Português-Espanhol com CD-ROM. São Paulo: Moderna/ Santillana, 2003
 UNIVERSIDAD Alcalá de Henares. **Senas Diccionario para la ensenanza de la Lengua Espanolapara brasilenos**. WMF Martins Fontes, 2008.

EMENTA E REFERÊNCIAS

Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente

Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
CCF	Cálculo Comercial e Financeiro MÓDULO III	80

EMENTA

Juros simples e compostos. Capitalização simples e composta. Taxas de juros. Valor atual e montante. Séries de pagamentos: uniforme, gradiente, perpétua e variável. Empréstimos.

Objetivos Gerais:

Desenvolver junto ao aluno, conceitos, técnicas e a prática da matemática comercial e financeira, transmitindo uma visão abrangente e objetiva, permitindo que o mesmo tenha a compreensão no contexto do mundo dos negócios, através da sua utilização como ferramenta operacional, de apoio e de decisão.

Conteúdo

1. Operações comerciais: 1.1. Porcentagem; 1.2. Acréscimos; 1.3. Descontos; 1.4. Taxa de lucro. 2. Operações financeiras: 2.1. Juros simples; 2.2. Juros compostos; 2.3. Descontos simples; 2.4. Descontos compostos. 3. Taxa de juros reais: 3.1. Introdução. 3.2. Taxas de juros reais; 3.2. Inflação. 4. Séries de pagamento: 4.1. Introdução; 4.2. Séries de pagamento. 5. Sistemas de amortização: 5.1. Introdução; 5.2. Amortização; 5.3. Sistemas Francês de Amortização; 5.4. Sistemas de Amortização Constante. 6. Depreciação: 6.1. Introdução; 6.2. Depreciação Linear.

Referencial Básico:

ARAÚJO, Carlos Roberto Vieira. **Matemática Financeira**. São Paulo: Atlas. 1993.
 ASSAF NETO, Alexandre. **Matemática Financeira e Suas Aplicações**. São Paulo: Atlas, 2003.
 KUHNNEN, Osman Leonardo. **Matemática Financeira Empresarial**. São Paulo: Atlas. 2006.

Referencial Complementar:

CESAR, Benjamin. **Matemática Financeira: teoria e 700 questões**. São Paulo: Elsevier. 2005.
 MATHIAS, Washington Franco. **Matemática Financeira: com mais de 600 exercícios resolvidos e propostos**. São Paulo: Atlas, 2004.
 PUCCINI, Abelardo de Lima. **Matemática Financeira: objetiva e aplicada**. São Paulo: Saraiva. 2004.
 SILVA, André Luiz Carvalhal da. **Matemática Financeira Aplicada**. São Paulo: Atlas. 2008.
 VIEIRA SOBRINHO, José Dutra. **Matemática Financeira: edição compacta**. São Paulo: Atlas. 2000.

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
INFBAS	Informática Básica MÓDULO I	40
EMENTA		
Identificar os componentes lógicos e físicos do computador. Operar soluções de softwares utilitários e para escritório. Utilizar a internet de forma segura e fazer uso dos seus diversos serviços.		
Objetivos Gerais:		
Capacitar o aluno profissionalmente, ensinando a manusear as principais ferramentas do computador, tais como editores de texto (Word, Notepad, etc), Planilhas eletrônicas (Excel), apresentação gráfica (aprender a mexer no computador, entender como funciona, etc), entre muitas outras coisas.		
Conteúdo		
Conceitos básicos e história da informática; CPU, memória e periféricos; Velocidade de clock; Medição de memória; Funções das teclas; Caracteres especiais que não estão no teclado; No-break e Estabilizador; Tipos de software; Características dos SO; Boot (Inicialização) e desligamento; Menu Iniciar; Trabalhando com Janelas; Trabalhando com documentos; O menu Documentos recentes; Criando Pastas; Organizando pastas e arquivos; Área de transferência; Resolução de vídeo; Configurações e painel de controle; Opções regionais e de idioma; Limpando o histórico; Impressoras e outros itens de hardware; Opções de Acessibilidade; Ferramentas de Sistema; Mapa de caracteres; Formatando Fontes; Salvando documentos no WordPad; As ferramentas de desenho; Redes e comunicações; Prompt do MS-DOS; Linguagens e Freeware; Software comercial; Programas antivírus e como acontece uma infecção; Cuidados com saúde; Dicas para o uso de senhas; Classificação de Software; Sistemas de Interpretação de Arquivos; Internet; Apresentação de palestras; Processadores de texto; Planilhas de cálculo.		
Referencial Básico:		
MARÇULA, Marcelo; BRNINI FILHO, P. A. Informática: conceitos e aplicações . 3.ed. São Paulo: Érica, 2008. MANZANO, André Luiz N. G.; MANZANO, Maria Izabel N. G. Estudo Dirigido de Informática Básica . 7. ed. São Paulo: Érica, 2008. 250 p. NORTON, Peter. Introdução à Informática . São Paulo: Pearson Makron Books, 2007.		
Referencial Complementar:		
CAPRON, H. L.; JOHNSON, J. A. Introdução à Informática . 8. ed. São Paulo: Pearson, 2004. CAIÇARA JÚNIOR, C. Informática, internet e aplicativos . Curitiba: Ibpex, 2007. GLENWRIGHT, J. Fique por Dentro da Internet . São Paulo: Cosac Naify, 2001. SCHAFF, A. A sociedade Informática: as consequências sociais da segunda revolução industrial . 10. ed. São Paulo: Brasiliense, 2007. VELLOSO, F. C. de. Informática: conceitos básicos . 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.		

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
EXP	Exportação MÓDULO I	60
EMENTA		
A importância da exportação; termos usuais na exportação; o planejamento para o comércio exterior e rotinas administrativas básicas de exportação de mercadorias.		
Objetivos Gerais:		
Capacitar os alunos para compreender e atuar no processo de exportação de produtos, através de uma empresa brasileira localizada no município de Bomfim, RR.		
Conteúdo		
<p>Exportação</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exportação: Visão Geral • Tratamento Administrativo • Tratamento Aduaneiro • SISCOMEX Exportação • Classificação de Mercadorias • Financiamento e Garantias • Regimes Especiais • Drawback 		

- Cotas de Exportação
- Aprendendo a Exportar
- Empresa Comercial Exportadora

Referencial Básico:

SOUZA, J. M. de. Fundamentos do Comércio Internacional – Col. Comércio Exterior. 1. Ed. Brasil: Saraiva, 2009. 223 p.

SOUZA, J. M. M. de. **Gestão do Comércio Exterior – Exportação/Importação**. 1. Ed. Brasil: Saraiva, 2008. 208 p.

RADICCHI, CAIO. **Mercados de Câmbio e Operações de Trade Finance**. 1. Ed. Brasil: Atlas, 2008. 184 p.

Referencial Complementar:

COMEX. Portal Brasileiro de Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default>. Acesso em 06 de novembro de 2013.

DIAS, Reinaldo; RODRIGUES, Waldemar, org. **Comercio Exterior: Teoria e Gestão**. São Paulo: Atlas, 2007.

FARO, Ricardo; FARO, Fátima. **Curso de Comercio Exterior: Visão e Experiência Brasileira**. São Paulo, Atlas, 2007.

FERNANDES, Denise Maria. **Exportação: Roteiro Básico para Comércio Exterior**. São Paulo: Atlas, 1987.

GARCIA, Luiz Martins. **Exportação: Sistemática de Comercio Exterior**. São Paulo. Aduaneiras, 2005.

VAZQUEZ, Jose Lopes. **Comércio Exterior Brasileiro**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

EMENTA E REFERÊNCIAS

Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente

Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
IMP	Importação MÓDULO II	60

EMENTA

A importância da importação; termos usuais na importação; o planejamento para o comércio exterior e rotinas administrativas básicas de importação de mercadorias.

Objetivos Gerais:

Capacitar os alunos para compreender e atuar no processo de importação de commodities, através de uma empresa brasileira localizada no município de Bom Fim, RR.

Conteúdo

Importação

- Importação: Visão Geral
- Tratamento Administrativo
- Tratamento Aduaneiro
- Tratamento Tributário
- SISCOMEX Importação
- Classificação de Mercadorias
- Material Usado
- Exame de Similaridade
- Defesa Comercial

Referencial Básico:

BIZELLI, J. SANTOS dos. **Importação Sistemática, Administrativa, Cambial e Fiscal**. 1. ed. Brasil: Aduaneiras, 2006.

SOUZA, C. L. GONÇALVES de. **Roteiro Prático de Exportação e Importação**. 2. ed. Brasil: Lider, 2008.

VIEIRA, AQUILES. **Importação: Práticas, Rotinas e Procedimentos**. 5. ed. Brasil: Aduaneiras, 2012.

Referencial Complementar:

BRASIL, Portal Brasileiro de Comércio Exterior. <http://www.comexbrasil.gov.br/conteudo/ver/chave/oportunidades-de-negocios---diversas>. Acesso em 21 de outubro de 2013.

BRASIL, **Revista Leite**. <http://revistaleite.com.br/volume-de-importacao-brasileira-de-produtos-lacteos-cai-105-em-janeiro/>. Acesso em 21 de outubro de 2013.

BRASIL, Receita Federal. **Importação de Bens Via Remessa Postal ou Encomenda Aérea Internacional**. <http://www.receita.fazenda.gov.br/aduana/rts.htm>. Acesso em 21 de outubro de 2013.

BRASIL, Revista Portuária. **Economia e Negócio**. <http://www.revistaportuaria.com.br/site/>. Acesso em 21 de outubro de 2013.

BRASIL, Receita Federal. **Importação**. <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislação/LegisAssunto/Importacao.htm>. Acesso em 21 de outubro de 2013.

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
DLTS	Documentação, Logística, Transportes e Seguros MÓDULO III	60
EMENTA		
<p>Introdução à Logística. Logística Integrada. Instalações, manutenção de equipamentos, higiene e segurança, impacto ambiental. Planejamento das operações. Informatização das técnicas de Logística Integrada. Gerência de suprimentos. Rede logística. Sistema e subsistemas logísticos e de armazéns: técnicas e equipamentos de movimentação e armazenagem de materiais. Armazenagem e distribuição física. Embalagem, unitização: paletização e containerização. Estocagem e distribuição de peças de reposição. Aplicações industriais. <i>Incoterms</i>. <i>Draw-back</i>. Logística Reversa e Internacional. Transporte Nacional e Internacional. Seguro: características, elementos essenciais, documentação, formas de pagamento, prazos, condições, clausulado e prescrição. Mercado Segurador Nacional. Ramos e Modalidades. Indenização e Reembolso. Prêmio do Seguro. Pulverização de Responsabilidades. Recuperação e Perda Líquida. Tarifas de Seguros da EMTS. Seguro Internacional.</p>		
Objetivos Gerais:		
Oferecer importantes <i>insights</i> de grandes melhorias que desafiam a sabedoria da logística convencional, gerando novos enfoques que abrirão o caminho para desempenhos de alto padrão em nível internacional de transportes, seguros e documentação.		
Conteúdo		
<p>Documentos de Exportação: Para iniciar a negociação - Fatura Pro Forma ou Pro Forma Invoice; Para transporte interno de mercadorias - Nota Fiscal; Para fins de embarque para o exterior – Nota Fiscal, Registro de Exportação, Romaneio de Embarque ou <i>Packing List</i>, Conhecimento de Embarque, Conhecimento de Embarque Marítimo (<i>Bill of Lading</i> - B/L), Conhecimento de Embarque Aéreo (<i>Airway Bill</i> - AWB), Conhecimento de Transporte Rodoviário (CRT), Conhecimento de Transporte Ferroviário (TIF/DTA); Para fins de negociação - Fatura Comercial ou <i>Commercial Invoice</i>, Conhecimento de Embarque, Carta de Crédito, Borderô, Certificado ou Apólice de Seguro, Romaneio de Embarque ou <i>Packing List</i>, Contrato de Câmbio; Para fins fiscais e cantábeis - Contrato de Câmbio, Comprovante de Exportação (CE) Emitido pelo SISCOMEX após o desembaraço da mercadoria, Nota Fiscal, Certificado ou Apólice de Seguro, Conhecimento de Embarque, Fatura Comercial ou <i>Commercial Invoice</i>; <i>Outros documentos que podem ser solicitados pelo importador</i> - Certificados de Origem, Certificado Fitossanitário, Certificado de Qualidade, Certificado de Inspeção. Logística: Evolução e conceitos de logística; Canais de distribuição, armazéns e centros de distribuição; Tecnologia de apoio a Logística; Qualidade em Logística e os níveis de serviços; Funções da administração de material; O sistema de administração de materiais e seus subsistemas de normalização, o controle, a aquisição e o armazenamento; Dimensionamento da quantidade de material. Introdução ao transporte: história, atualidade e futuro; Operações especiais de transporte: intermodal, multimodal, OTM, transbordo de carga; Transporte marítimo: características, tipos de navegação (longo curso e cabotagem), tipos de linha (regular, não regular, reserva de praça, booking note); navios: tipos, equipamentos, porões, etc., equipamentos de movimentação de carga (pisos e terminais, embarques e desembarques), empresas intervenientes (armador, agência marítima, NVOCC, transitário, despachante, comissárias), custos de operação do armador, despesas portuárias (THC/Capatazia), fretes, cotação, taxas, sobretaxas, conhecimentos de embarque (bill of lading e sea waybill): finalidades, consignação, endosso, preenchimento, tipos, vias originais, shipper, notify, on board, clean, etc.); Transporte aéreo: aeroporto, funcionamento e controle através de órgãos intervenientes (Internacional e nacional), empresas intervenientes na navegação aérea: companhias aéreas e agentes de carga, aeronaves: tipos, capacidades, porões de carga, ULD: equipamentos de unitização: pallets e containers, cálculo de frete: relação peso e peso-volume, consolidação e unitização de carga, conhecimento de embarque: AWB, HAWB, MAWB, finalidades, vias originais, etc.. Transportes rodoviário e ferroviário: tipos de veículos e capacidades de carga, característica, vantagens e desvantagens, fretes, cobranças e formas de pagamento, conhecimento de transporte: CRT; MIC/DTA: uso obrigatório com opção de DTA; Transporte ferroviário: tipos, características, vantagens e desvantagens, veículos: tipos e capacidades e cargas, frete, cobranças e formas de pagamento, conhecimento de transporte: TIF/DTA; Transporte via postal; Transporte multimodal. Seguros: Conceitos básicos de seguro. Seguro de mercadorias. Importância do seguro e história. Intervenientes e partes envolvidas no seguro, contratação de seguro. Obrigatoriedade ou não de contratação de seguro no Brasil (importação CIF/CIP). Documentos de seguro (apólice, certificado). Seguro de transporte. Coberturas básicas restritas (C, B) e ampla (A), e prejuízos não indenizáveis. Início e fim dos riscos e liquidação de sinistros. Coberturas adicionais.</p>		

<i>Referencial Básico:</i>
BERTAGLIA, PAULO ROBERTO. Logística e Gerenciamento da Cadeia de Abastecimento . São Paulo: Saraiva, 2003.
CAVANHA FILHO, ARMANDO OSCAR. Logística: novos modelos . Rio de Janeiro: Qualitymark, 2001.
GOUVEIA, RUY GUILHERME ALMEIDA. Teoria Geral de Seguros . Rio de Janeiro: Funenseg, 1996.
<i>Referencial Complementar:</i>
BALLOU, RONALDO H. Logística empresarial . São Paulo: Atlas, 2001.
CAIXETA FILHO, JOSÉ VICENTE. Gestão de logística para transporte de cargas . Rio de Janeiro: Campus, 2001.
KEEDI, SAMIR. Transportes e Seguros no Comércio Exterior . São Paulo: Aduaneiras, 2000.
VASQUEZ, JOSÉ LOPES. Manual de Exportações . São Paulo: Atlas, 1999.
VIOLA SÉRGIO. Noções Básicas de Seguro: teoria geral de seguro . Rio de Janeiro: Funenseg, 1996.

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
SOCORG	Sociologia das Organizações MÓDULO III	40
EMENTA		
Sociologia geral e sociologia aplicada à administração. Sociedade das organizações, burocracia e globalização; O indivíduo e a organização. Organização formal e informal. Atitudes, valores e suas relações com processos macro sociais. Comportamento organizacional, poder e grupos de pressão. Processo de Organização do trabalho frente aos novos modelos de gestão.		
Objetivos Gerais:		
Possibilitar ao aluno do Curso Técnico em Comércio Exterior o domínio e aplicação de conceitos de sociologia em situações específicas relacionadas ao seu contexto profissional. Desenvolver fundamentos sociológicos que o possibilitem interpretar as relações sociais, políticas e o ambiente de trabalho nas organizações. Desenvolver a capacidade e a habilidade de observar, concluir e criticar os valores e comportamentos sociais, de modo a entender a sociedade e a administração em termos estruturais e dinâmicos. Desenvolver o espírito científico no trato das questões sociais da sociedade da qual faz parte. Facultar ao aluno a capacidade de compreender a maneira a partir da qual as organizações operacionalizam as informações para obter resultados, produzir conhecimentos e tomar decisões.		
Conteúdo		
A Sociologia Aplicada às Organizações. A natureza das Organizações; Eficiência e Eficácia Organizacional. Pessoas e equipes nas Organizações. A Cultura, Clima e Poder nas Organizações. Estruturas Organizacionais e Mudanças Organizacionais.		
<i>Referencial Básico:</i>		
BAUMAN, Zygmunt. Comunidade: a busca por segurança no mundo atual . Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2003.		
BERNARDES, CYRO e MARCONDES, REYNALDO C. Sociologia aplicada à administração . São Paulo: Saraiva, 2006.		
HALL, STUART. A identidade cultural na pós-modernidade . Trad. Tomaz Tadeu da Silva e Guacira Lopes Louro. Rio de Janeiro: DP&A, 7. ed., 2002.		
<i>Referencial Complementar:</i>		
CASTELLS, M.A. Sociedade em rede . São Paulo: Paz e Terra, 2000.		
FIGUEIREDO, Vilma. A ciência da Sociedade . ANPOCS. 2006.		
IANNI, Octávio. A sociologia e o Mundo Moderno . Tempo Social. São Paulo, n. 11, p. 7 - 27, 1989. Versão eletrônica: http://www.fflch.usp.br/sociologia/temposocial/site/index.php/edicoes-anteriores/26-volume-1-numero-1- Acesso em 22 de outubro de 2013.		
OLIVEIRA, S. L. de. Sociologia das Organizações: uma análise das empresas num ambiente competitivo . São Paulo: Pioneira, 2002.		
SILVA, Golias. Sociologia . Florianópolis: UFSC/SEADE, 2006.		

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
FCI	Fundamentos do Comércio Internacional MÓDULO I	60
EMENTA		
O novo ambiente competitivo e sua relação com o comércio exterior. O papel do comércio no âmbito mundial. Política brasileira de comércio exterior: órgãos anuentes e intervenientes. Fontes de informações sobre comércio exterior. Diferenças culturais. Internacionalização da empresa. Estrutura de comércio exterior na empresa. O papel do Técnico em Comércio Exterior comércio internacional. Noções de câmbio. Aspectos atuais do comércio exterior. Tendências em Comércio Exterior.		
Objetivos Gerais:		
Possibilitar a compreensão da estrutura brasileira de comércio exterior. Fornecer subsídios sobre os agentes envolvidos e sua motivação frente ao comércio exterior. Entender as formas da internacionalização das empresas.		
Conteúdo		
1 O novo ambiente competitivo: panorama da economia mundial. A economia mundial e o processo de globalização. Organismos internacionais. A competitividade das nações. 2 A política de comércio exterior no Brasil: 2.1 Órgãos e entidades intervenientes no comércio exterior brasileiro; 2.2 A interface administrativa, cambial e fiscal. 3 Sistemas de apoio e fontes de informação sobre comércio exterior. 4 Diferenças culturais: o papel das variáveis culturais na negociação. 5 As empresas e a administração no cenário internacional: a competitividade das empresas. 6 Estrutura de Comércio Exterior nas Empresas: gerenciamento das atividades. 7 O papel do Técnico em comércio exterior. 8 Aspectos atuais e tendências no Comércio Exterior.		
Referencial Básico:		
BAUMANN, RENATO (org.). O Brasil e a Economia Global . Rio de Janeiro: Campus, 1996. BEHRENDTS, FREDERICO L. Comércio Exterior . 8 ed. Porto Alegre: IOB Thomson, 2006. DIAS, REINALDO et al. Comércio Exterior: teoria e gestão . São Paulo: Atlas, 2004.		
Referencial Complementar:		
BIZELLI, JOÃO SANTOS dos. Noções básicas de importação . 9 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2002. BRUM, ARGERMIRO JACÓ. O Desenvolvimento Econômico Brasileiro . 24 ed. Petrópolis: Vozes/Unijuí, 2005. CASTRO, JOSÉ AUGUSTO de. Exportação: aspectos práticos e operacionais . 6 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2005. LZ, ARLINDO. Comércio Exterior para Brasileiros . Blumenau: FURB, 1999. MINGST, KAREN A; MARQUES, ARLETE SIMILLE. Princípios de Relações Internacionais . Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.		

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
ECINT	Economia Internacional MÓDULO I	80
EMENTA		
Teorias do comércio internacional (vertentes clássica, neoclássica e abordagens recentes). Políticas de comércio. Câmbio, Balanço de pagamento: conceituação e ajustamentos.		
Objetivos Gerais:		
Possibilitar aos alunos o conhecimento das principais teorias do comércio internacional, bem como torná-los aptos a tratar com questões outras que não as de comércio exclusivamente, destacando-se aí os problemas relacionados com os pagamentos internacionais, ou seja, com as questões que envolvam apenas transferências financeiras.		
Conteúdo		
1. INTRODUÇÃO: 1.1 O estudo da economia internacional; 1.2 Nações e relações econômicas internacionais; 1.3 Problemas econômicos internacionais. 2 A TEORIA DAS TROCAS BILATERAIS: 2.1 A teoria das vantagens absolutas; 2.2 A teoria das vantagens comparativas; 2.3 A teoria dos custos de oportunidade; 2.4 A lei da procura recíproca; 2.5 Curvas de oferta (demanda) de Marshall-Edgeworth. 3. POLÍTICA COMERCIAL: 3.1 Tarifas e seus efeitos sobre produção, preço, consumo, importação e distribuição da renda; 3.2 Cotas e outras restrições; 3.3 Políticas comerciais e desenvolvimento econômico. 4. O COMÉRCIO EXTERIOR NUMA ECONOMIA MONETÁRIA: 4.1 Taxa de câmbio: definição e importância; 4.2 Regimes cambiais; 4.3 Os determinantes do saldo comercial; 4.4 Política econômica numa economia aberta; 4.5 O sistema monetário internacional. 5. O BALANÇO DE PAGAMENTOS: 5.1 Conceituação do balanço de pagamento; 5.2 Política de		

balanço de pagamentos; 5.3 O balanço de pagamentos do Brasil.

Referencial Básico:
 KINDLEBERGER, C.P. **Economia Internacional**. São Paulo: Mestre Jou, 1974.
 PENNANT-REA, R. CROOK, C. **A Economia Mundial**. São Paulo: Vértice, 1989.
 SAVASINI, J. A. A.; MALAN, P. S.; BAER, W. (org.). **Economia Internacional** (Série ANPEC de Leituras de Economia). São Paulo: Saraiva, 1979.

Referencial Complementar:
 BAER, W. (orgs.). **Economia Internacional**. São Paulo: Saraiva, 1979.
 DEUTSCH, Karl Wolfgang. **Análise das relações internacionais**. Brasília, DF: Editora UNB, 1978.
 MAGNOLI, Demétrio. **Relações internacionais: teoria e História**. São Paulo: Saraiva, 2004.
 OLIVEIRA, Odete Maria de. **Relações internacionais** : estudos de introdução. 2.ed. Curitiba : , 2004
 RODRIGUES, Gilberto Marcos Antônio. **O que são relações internacionais**. São Paulo : Brasiliense, 2003.

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
DST	Direito Societário e Tributário MÓDULO I	80
EMENTA		
<p>Direito Societário: Principais temas - Pessoas jurídicas; O Contrato Social; Personalidade jurídica das Sociedades; Sociedade de Fato e Irregular; Sociedades de Pessoas em Espécie; Sociedade em Conta de Participação; Sociedade por Cotas de Responsabilidade Limitada; Classificação das Sociedades Mercantis; Dissolução e Liquidação da Sociedade; Sociedades Anônimas; Constituição da S/A; Valores Mobiliários Emitidos pela S/A; Os Acionistas; Órgãos Sociais da S/A; Livros Societários; Modificações do Capital Social; Lucros Sociais e sua Distribuição; Demonstrações Financeiras; Negócios sobre o Controle Acionário; Encerramento da S/A; As Mutações de uma S/A; Sociedade de Economia Mista; Os Grupos Societários; Os Grupos Societários Convencionais; Sociedade Cooperativa; A Sociedade Civil; O Registro de Sociedades Mercantis; Desconsideração da Personalidade Jurídica de Sociedade Mercantil. Direito Tributário: Direito Tributário e suas Relações com a Ciência das Finanças. Sistema Tributário Nacional. Limitações Constitucionais ao Poder de Tributar. Legislação Tributária. Obrigação Tributária. Crédito Tributário. Garantias e Privilégios do Crédito Tributário. Administração Tributária. Processo Administrativo Fiscal e Processo Judicial Tributário.</p>		
<i>Objetivos Gerais:</i>		
<p>Compreender, aprimorar e debater, com profundidade, tecnicidade e com base em casos práticos, os principais temas relacionados à Teoria Geral das Sociedades, discutindo os princípios e os tipos societários, estruturas contratuais assemelhadas às sociedades e diversas polêmicas envolvendo institutos do Direito de Empresa. Conhecer o Sistema Tributário Nacional, as Normas Gerais de Direito Tributário e a Legislação Tributária mais relevante, consubstanciadas na Constituição Federal e no Código Tributário Nacional, de modo a possibilitar o entendimento e assimilação do fenômeno da tributação no exercício da profissão de técnico em comércio exterior.</p>		
<i>Conteúdo</i>		
<p>Direito Societário: Aspectos gerais e históricos do Direito Societário. Origens, desenvolvimento, Direito Comparado, textos clássicos, multidisciplinaridade, princípios e teorias explicativas. Pessoas jurídicas e tipos societários. Direito de empresa e teoria da desconsideração da personalidade jurídica. Institutos Jurídicos e Contratuais Assemelhados à Sociedade: joint ventures, parcerias societárias e contratuais, condomínio, entre outros. Direito Tributário: Atividade financeira do Estado. Definição legal e natureza jurídica do tributo. Espécies do gênero tributo. Impostos. Taxas. Contribuições de melhoria. Empréstimos compulsórios. Contribuições especiais. Classificações. Limitações do poder de tributar. Princípios constitucionais tributários. Legislação tributária. Hierarquia. Código Tributário Nacional. Vigência e aplicação da legislação tributária. Interpretação e integração da legislação tributária. Obrigação tributária. Elementos. Fato gerador. Solidariedade. Capacidade tributária. Domicílio tributário. Responsabilidade tributária. Crédito tributário. Constituição. Suspensão. Extinção. Exclusão. Garantias, privilégios e preferências do crédito tributário. Administração tributária. Arrecadação. Fiscalização. Dívida ativa. Certidão negativa. Noções de processo administrativo fiscal. Noções de processo judicial tributário.</p>		
<i>Referencial Básico:</i>		

CÓDIGO TRIBUTÁRIO NACIONAL. **Obra coletiva de autoria da Editora Saraiva e colaboradores**. 30. ed. São Paulo: Saraiva, 2001.

GORGA ÉRICA. **Direito Societário Atual**. 1. ed. Brasil: Elsevier – Campus, 2013.

SABAGG, Eduardo. **Manual de Direito Tributário**. 5. ed. Brasil: Saraiva, 2013.

Referencial Complementar:

COTRIM, Gilberto Vieira. **Direito e Legislação: Introdução ao Direito**, 1. ed. São Paulo: Saraiva, 1982.

NOGUEIRA, Vera; NOGUEIRA, Danilo. **Vocabulário para Direito Societário: Português/Inglês**. 2. Ed. Brasil: (edição Digital). 1891 kb.

PIMENTA, Eduardo Goulart. **Direito Societário**. 1. ed. Brasil: Campus, 2010. 224 p.

PAUSEN, Leandro. **Curso de Direito Tributário Completo**. 5. ed. Brasil: Livraria do Advogado (edição Digital), 2013. 2409 kb.

ROQUE, Sebastião José. **Direito Societário**. 3. ed. Brasil: Icone, 2006. 392 p.

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
AFO	Análise Financeira e Orçamentária MÓDULO III	60
EMENTA		
Prática da linguagem dos negócios. Conceitos relacionados ao ambiente da análise financeira e às demonstrações contábeis. O processo de análise: principais rubricas do balanço patrimonial e da demonstração dos resultados. Análise financeira de uma empresa: valor do dinheiro, da homogeneização das demonstrações para análise, da identificação dos ativos e dos resultados operacionais, incluindo conceitos como EBIT, EBITDA, NOPAT e EVA. Indicadores financeiros, índices padrões, o uso de métodos quantitativos e Rating. Conceitos básicos de administração financeira e orçamentária.		
<i>Objetivos Gerais:</i>		
Propiciar ao aluno conhecimentos básicos de administração financeira, com ênfase na análise financeira e orçamentária empresarial de micro e pequenas empresas.		
<i>Conteúdo</i>		
1. ORÇAMENTO DE CAPITAL: 1.1. Objetivos e Conceitos; 1.2. Dados essenciais para avaliação de investimentos; 1.3. Métodos de avaliação: 1.3.1. Período de recuperação do investimento (<i>payback</i>), 1.3.2. Taxa média de retorno; 1.4. Valor presente líquido (VPL); 1.5. Taxa interna de retorno (TIR); 1.6. Comparação entre as técnicas do VPL e TIR. 2. ANÁLISE DO CUSTO-VOLUME-LUCRO: 2.1. Análise do custo-volume-lucro: 2.1.1. Custos e despesas fixos, 2.1.2. Custos e despesas variáveis, 2.1.3. Margem de contribuição, 2.1.4. Ponto de equilíbrio, 2.1.5. Alavancagem operacional, 2.1.6. Alavancagem financeira, 2.1.7. Efeito combinado. 3. PLANEJAMENTO: 3.1. Conceitos e tipos de orçamentos; 3.2. Orçamento empresarial; 3.3. Administração do sistema orçamentário. 4. ORÇAMENTO E CONTROLE ORÇAMENTÁRIO: 4.1. Elaboração e formatação do orçamento global integrado; 4.2. Controle orçamentário.		
<i>Referencial Básico:</i>		
BERTI Anélio. Gestão e Análise Orçamentária . 1. ed. Brasil: Jurua, 2010.		
SANTOS, Cleonimo dos. Análise Financeira e Orçamentária . 1. ed. Brasil: IOB, 2013.		
SILVA, José Pereira Da. Análise Financeira das Empresas . 11. ed. Brasil: Atlas, 2012.		
<i>Referencial Complementar:</i>		
GITMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira . São Paulo: Harbra, 2010.		
HOJI, Masakazu. Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada Estratégias financeiras orçamento empresarial . 7 ed. São Paulo: Atlas, 2009.		
KEEDI, Samir. ABC do Comércio Exterior: abrindo as primeiras páginas . São Paulo: Aduaneiras, 2004.		
MAIA, J. M. de. Economia Internacional e Comércio Exterior . 8. ed. São Paulo: Atlas, 2003.		
MALUF, Sâmia Nagib. Administrando o comércio exterior do Brasil . São Paulo: Aduaneiras, 2000.		

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
MARKINT	Marketing Digital Internacional MÓDULO III	40
EMENTA		
1. Introdução aos conceitos do marketing digital internacional 2. A mídia digital internacional. 3. Comunidades e relacionamento internacionais. 4. Conteúdo gerado pelo usuário. 5. <i>E-commerce</i> . 6. Planejamento de marketing para atividades <i>online</i> e implementações. 7. O conceito de loja virtual no marketing de produtos e serviços internacionais. 8. As ferramentas do marketing digital internacional. 9. Marketing de relacionamento digital <i>online</i> . 10. Otimização em mecanismos de busca. 11. <i>Webdesign</i> e a Marca na internet.		
Objetivos Gerais:		
Preparar o aluno para atuação no mercado de comunicação digital nacional e internacional, abordando os principais aspectos da publicidade online e marketing de relacionamento digital.		
Conteúdo		
<p>1. Planejamento de campanhas digital nacional e internacional: 1.1. Conceitos de marketing digital internacional e SEM (search engine marketing); 1.2. Como montar um planejamento de marketing digital internacional; 1.3. Conceitos de multiplataformas; 1.4. Como segmentar uma campanha: criação de personas; 1.5. Definição do mix de marketing digital internacional; 1.6. Investimento e ROI (retorno do investimento); 1.7. Métricas e KPI's. 2. Formatos de anúncios e portais de conteúdo: 2.1. Sites horizontais e verticais; 2.2. Formatos padrões de banners e anúncios internacionais; 2.3. Video strategy; 2.4. CPC, CPM, CPA, CTR e outras siglas; 2.5. Formatos especiais para Mobile Marketing. 3. Links Patrocinados e Rede de Display: 3.1. Segmentação de campanhas: como identificar as palavras-chave; 3.2. Google Adwords: 3.2.1. como criar uma campanha e um anúncio; 3.3. Google Adwords: 3.3.1. utilizando a rede de display; 3.4. Como fazer remarketing nacional e internacional. 4. Comparadores de preços e Marketplace: 4.1. Vantagens e desvantagens dos sites comparadores de preços; 4.2. Buscapé, Bondfaro, Jacotei, Zoom; 4.3. O que são Marketplaces e quais suas vantagens. 5. Email Marketing: 5.1. Configurando uma campanha de Email Marketing; 5.2. Como conseguir uma boa lista de e-mails; 5.3. O que fazer e o que não fazer em uma campanha de email marketing; 5.4. Email marketing transacional. 6. SEO (search engine optimization): 6.1. Como fazer SEO em um site; 6.2. SEO onpage; 6.3. SEO offpage. 7. Marketing de conteúdo: 7.1. Como desenvolver um conteúdo original e relevante; 7.2. Blog corporativo como ferramenta de vendas. 8. Redes sociais e Facebook Marketing: 8.1. Como atuar nas redes sociais; 8.2. Afinal, vale vender nas redes sociais ou não?; 8.3. Como anunciar no Facebook. 9. CRO: otimização de conversão: 9.1. Como otimizar ações para converter mais vendas; 9.2. Como fazer uma Landpage; 9.3. Como gerar Leads para uma marca. 10. Monitoramento: web analytics: 10.1. Google Analytics: 10.1.1. aspectos principais de estudo; 10.2. Funil de vendas: 10.2.1. os caminhos da conversão; 10.3. Como transformar dados em conhecimento e ações.</p>		
Referencial Básico:		
TORRES, Cláudio. A Bíblia do Marketing Digital . Brasil: São Paulo: Novatec, 2009.		
TURCHI, Sandra R. Estratégias de Marketing Digital E-commerce . 1. Ed. Brasil: Atlas, 2012.		
VAZ, Conrado Adolpho. Os 8 Ps do Marketing Digital : o Seu Guia Estratégico de Marketing Digital . 1. ed. Brasil: Novatec, 2011.		
Referencial Complementar:		
CORREA, Rodrigo Stéfani. Propaganda Digital: em busca da audiência através de sites multimídia na web . Curitiba: Juruá, 2003		
CHURCHILL, Gilbert A.; PETER, J. Paul. Marketing: criando valor para os clientes . São Paulo : Saraiva, 2005.		
ROSEN, Emanuel. Marketing boca a boca: Como fazer com que os clientes falem de sua empresa, seus produtos e serviços . São Paulo: Futura, 2001.		
STRUNCK, Gilberto Luiz Teixeira Leite. Como criar identidades visuais para marcas de sucesso: um guia sobre o marketing das marcas e como representar graficamente seus valores . Rio de Janeiro: Rio Books, 2001.		
ZEMKE, Ron. A nova estratégia do marketing: atendimento ao cliente . São Paulo: Harbra, 1991.		

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
FERINF	Ferramentas de Informática MÓDULO II	60
EMENTA		
1. Habilitação no RADAR. 2. Análises de Mercados e Produtos no RADAR: 2.1. Análises de Produtos e Setores; 2.2. Importações por País; 2.3. Exportações por País; 2.4. Análises de Mercado. 3. Acessar o Portal Brasileiro de Comércio Exterior COMEX e analisar: 3.1. Exportação; 3.2. Importação; 3.3. Legislação; 3.4. Acordos; 3.5. Apoio à Exportação; 3.6. Estatística.		
Objetivos Gerais:		
Utilizar ferramentas de informática para Localizar a classificação fiscal correta das mercadorias nacionais e internacionais, através da Análise de Mercados e Produtos. Apresentar os principais termos, procedimentos, eventos e atividades que possam ajudar o egresso a inserir micro e pequenas empresas brasileiras no comércio internacional, através das ferramentas de informática.		
Conteúdo		
1. Habilitação no Portal Brasileiro de Comércio Exterior. 2. Acessar o Portal Brasileiro de Comércio Exterior e navegar pelas ferramentas: RADAR COMERCIAL; ALICEWEB; VITRINE DO EXPORTADOR; COMEX; SISCOMEX; 3. Habilitação no RADAR COMERCIAL. 4. Acessar o RADAR COMERCIAL e navegar pelas ferramentas ALICEWEB, ALICEWEB MERCOSUL; Portal Brasileiro de Comércio Exterior; Secretaria de Comércio Exterior; Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. 5. Usar as ferramentas RADAR COMERCIAL; ALICEWEB; ALICEWEB MERCOSUL; VITRINE DO EXPORTADOR; COMEX; SISCOMEX, para analisar mercados, produtos e setores de importação e exportação. 6. DRAWBACK Regime Aduaneiro: 6.1 Credenciamento; 6.2 Tipos de Operações permitidas na utilização de DRAWBACK; 6.3 Tipos de Mercadorias permitidas em aquisições sob regime DRAWBACK; 6.4 Quando utilizar cada Modalidade DRAWBACK; 6.5. Tabela de Modalidades Drawback.		
Referencial Básico:		
COMEX. Portal Brasileiro de Comércio Exterior. Disponível em: < http://www.comexbrasil.gov.br/ >. Acesso em 06 de novembro de 2013.		
RADAR COMERCIAL. Análises de Mercados e Produtos. Disponível em: < http://radar.desenvolvimento.gov.br/ >. Acesso em 06 de novembro de 2013.		
SAWAYA, Márcia Regina. Dicionário de Informática e Internet Inglês/Português. 3. ed. Brasil: Nobel, 2003. .		
Referencial Complementar:		
ALICEWEB MERCOSUL. Ferramentas de Informática. Disponível em: < http://www.alicewebmercosul.mdic.gov.br/ >. Acesso em 06 de novembro de 2013.		
BANCO DO BRASIL. Gerenciador Financeiro: Comércio Exterior. Disponível em: < http://www.bb.com.br/portalbb/home29,3389,3389,1,0,1,2.bb >. Acesso em 08 de novembro de 2013.		
CAPARROZ, ROBERTO. Comércio Internacional Esquematizado. 1. ed. Brasil: Saraiva, 2012.		
COMEXDATA. Ferramentas de Informática: Informações para Comércio Exterior. Disponível em: < http://www.comexdata.com.br/ >. Acesso em 06 de novembro de 2013.		
SOFTWAY. Soluções e Software para Comércio Exterior. Disponível em: < http://www.softwaysa.com/ >. Acesso em 07 de novembro de 2013.		

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
COMEEL	Comércio Eletrônico MÓDULO II	60
EMENTA		
Estrutura e aplicações do comércio eletrônico. Comércio eletrônico e o ambiente empresarial. Aspectos do comércio eletrônico. Estrutura de análise do comércio digital. Situação atual e perspectivas para práticas de comércio eletrônico. Planilha eletrônica, construção de gráficos a partir de levantamento de dados. Construção de fórmulas e funções, formatação de dinâmica dos dados inseridos na planilha.		
Objetivos Gerais:		
Estudar as metodologias e tecnologias associadas na criação e preparação de negócios para a utilização dos canais eletrônicos, compreendendo e descrevendo as várias categorias desta forma de negociação, bem como as principais estratégias utilizadas em comércio eletrônico.		
Conteúdo		
1. Mercado: 1.1. Potencial a ser explorado; 1.2. O que precisamos saber sobre o Mercado de Comércio		

Eletrônico: 1.2.1. número de consumidoras, 1.2.2. Brasil lidera comércio eletrônico na América Latina, 1.2.3. crescimento. 2. E-commerce: oportunidades e desafios. 3. Legislação do e-commerce: 3.1. Regras para vendas on-line; 3.2. Leis x E-commerce; 3.3. Legislação federal para sites de compras coletivas, 3.4. Lei para sites de compras coletivas em Roraima, 3.5. Roraima e os sites de compras coletivas, 3.6. O comércio eletrônico e o Código de Defesa do Consumidor, 3.7. Como abrir uma empresa de comércio eletrônico. 4. Inovar para crescer: 4.1. Inovação em venda por site; 4.2. Como inovar; 4.3. Varejo e M-commerce; 4.4. SAP Brasil. 5. Eventos: 5.1. E-commerce Brasil; 5.2. Ciclo MPE.net; 5.3. Encontro E-commerce Abcomm. 6. Projeto de uma loja virtual: 6.1. Como desenvolver uma loja virtual; 6.2. Como construir uma loja virtual; 6.3. Como criar um site de sucesso; 6.4. Como anunciar produtos em um site de vendas. 7. Empreendedorismo digital: 7.1. Roteiro Express; 7.2. Oportunidades do mercado virtual; 7.3. O comportamento do empreendedor; 7.4. O perfil do empreendedor digital brasileiro;

Referencial Básico:

ALBERTIN, Alberto Luiz. **Comércio Eletrônico: Modelo, Aspectos e Contribuições de Sua Aplicação**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

CATALANI, LUCIANE; KISCHINEVSKY, ANDRE; RAMOS, EDUARDO; et al. **E-commerce**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2004.

KALAKOTA, RAVI; ROBINSON, MARCIA. **E-Business**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.

Referencial Complementar:

BRASESCO. **Comércio Eletrônico: Meios de Pagamento**. <http://www.brasescocomercioeletronico.com.br/conteudo/meios-pagamento/default_pj.aspx>. Acesso em: 31 de outubro de 2013.

CHAFFEY, DAVE. **E-Business and E-Commerce Management**. 3. ed. São Paulo: Prentice-Hall, 2007.

DEITEL, HARVEY; DEITEL, PAUL; STEINBUHLER, KATE. **E-Business e E-Commerce para Administradores**. São Paulo: Makron Books, 2004.

LAUDON, KENNETH C.; TRAVER, CAROL GUERICO. **E-Commerce: Business, Technology, Society**. 4. ed. São Paulo: Prentice-Hall, 2007.

VASCONCELLOS, EDUARDO. **E-Commerce nas Empresas Brasileiras**. São Paulo: Atlas, 2005.

EMENTA E REFERÊNCIAS

Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente

Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
LNTST	Legislação e Normas Técnicas para Micro e Pequenas Empresas	MÓD II 80

EMENTA

1. Legislação: 1.1 Constituição Federal. 1.2 Câmara de Comércio Exterior - CAMEX. 1.3 Secretaria de Comércio Exterior - SECEX. 1.4 Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. 1.5 Secretaria da Receita Federal do Brasil. 6. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. 7. ANVISA - Ministério da Saúde. 8. INMETRO. 9. IBAMA.

2. Normas Técnicas: 2.1 *A Organização Mundial do Comércio (OMC) e as Normas ISO e IEC*; 2.2 *A relação entre a ABNT e a (AMN) Asociación Mercosul de Normalización*.

Objetivos Gerais:

Conhecer a legislação comercial brasileira aplicada às Micro e Pequenas Empresas (MPE) atuantes no comércio exterior. Entender a importância das normas técnicas para as MPE.

Conteúdo

1. Legislação para Micro e Pequenas Empresas: 1.1 art. 22 e art. 237 da CF; 1.2 Objetivos, composição, função e seus principais Órgãos; 1.3 Portaria SECEX nº 23, de 14 de julho de 2011; 1.4 Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior: Objetivos e função; 1.5 Secretaria da Receita Federal do Brasil: Legislação – Aduana e Comércio Exterior; 1.6 Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento: SISLEGIS – Sistema de Consulta à Legislação; 1.7 ANVISA - Ministério da Saúde: SAÚDE LEGIS – Sistema de Legislação da Saúde; 1.8 INMETRO: Regulamentos Técnicos Metrológicos e de Avaliação da Conformidade; 1.9 IBAMA: Biblioteca Digital de Meio Ambiente; 1.10 **Disposições sobre os controles do Regime Drawback**; 1.11 **Legislações específicas sobre os tributos/contribuições e envolvidas**. **2. Normas Técnicas para Micro e Pequenas Empresas:** 2.1 A importância das normas técnicas para as MPE: 2.1 Melhorias na qualidade dos produtos e serviços; 2.2 *Diferenciais para atrair novos consumidores*; 2.3 *Aumentos da vantagem competitiva*; 2.4 *Maior valor e confiança ao negócio*; 2.5 *Reduções na possibilidade de erros*; 2.6 *Reduções dos custos de negócio*; 2.7 *Garantias de produtos compatíveis*; 2.8 *Facilitação das exportações*; 2.9 *Atendimento a regulamentos técnicos*; 2.10 *Aumento das chances de sucesso da empresa*; 2.11 *A Organização Mundial do Comércio (OMC) e as Normas ISO e IEC*; 2.12 *A relação entre a ABNT e a*

(AMN) *Asociación Mercosul de Normalización*.

Referencial Básico:
 JUNIOR, Reginal Vieira. **Lei Geral das Micros e Pequenas Empresas**. 1. ed. Brasil: Servanda, 2017.
 LUZ, RODRIGO. **Comércio Internacional e Legislação Aduaneira - Série Provas e Concursos**. 5. ed. Brasil: , 2012.
 OBSERVATÓRIO DA LEI GERAL DA MICRO E PEQUENA EMPRESA. **Sistema de Monitoramento da Lei Geral no Municípios**. Disponível em: <<http://www.leigeral.com.br/portal/main.jsp>>. Acesso em 13 de novembro de 2013.

Referencial Complementar:
 BRASIL. Constituição (1988). Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília, DF: Senado Federal: Centro Gráfico, 1988.
 BITTENCOURT, Sidney. **Microempresa e empresa de pequeno porte**, Rio de Janeiro, Temas & Ideias Editora.2000.
 BIZELLI, João Santos dos. **Noções básicas de importação**. 9 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2002.
 CFC - Conselho Federal de Contabilidade. **MANUAL DE PROCEDIMENTOS CONTÁBEIS PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**. 5ª Edição, 2002
 FRANCO, V. H. M.; CARAZZA, R.A. **Código Comercial, código tributário nacional**, São Paulo, Editora Revista dos Tribunais, 2000.

EMENTA E REFERÊNCIAS

Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente

Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
PROJINT 1	Projeto Interdisciplinar I MÓDULO II	60

EMENTA

Criar uma Empresa de Exportação de Castanha de Caju e elaborar um Plano de Negócio Internacional para internacionalizar a empresa fictícia CASTANHA DE CAJU IF BONFIM LTDA - ME, localizada no município de Bonfim Roraima. Trabalhar a marca Cashew Bonfim e o design da embalagem transformando-a em um acessório de luxo e glamour.

Objetivos Gerais:

Fornecer informações para auxiliar a empresa CASTANHA DE CAJU IF BONFIM LTDA - ME em sua internacionalização, levantando informações do setor de alimentos e informações da Flórida- EUA, país e mercado alvo de exportação.

Conteúdo

1. Descrição da empresa.
2. Descrição do produto.
3. Análise do ambiente de marketing internacional.
4. Estratégias de identificação de mercado.
5. Plano de ação.
6. Controles.

Referencial Básico:

FREITAS, AIMBERÉ. **Estudos Sociais - RORAIMA: Geografia e História**. 1. ed. São Paulo: Corprint Gráfica e Editora Ltda., 1998. 83 p.
 A. HITT, MICHAEL; IRELAND, R. DUANE; HOSKISSON, ROBERT E. **Administração estratégica: competitividade e globalização**. São Paulo: Pioneira Thomson Learnig, 2005.
 BRASIL, Ministério do desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/>>. Acesso em: 29 de outubro de 2013.

Referencial Complementar:

BRASIL, FÓRUM. Nova Loja de eBooks Fórum. Disponível em: <<http://www.guiademidia.com.br/revistas/transportes-e-logistica.htm>>. Acesso em: 29 de outubro de 2013.
 BRASIL, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES – Disponível em <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/index.html>. Acesso em 01 de novembro de 2013.
 BIGHETTI, MOACIR; MAIER, JOSÉ CARLOS. **Exportar e fácil: um roteiro seguro para pequenas e medias empresas**. São Paulo - ed. Artemeios; 2005.
 GARCIA, LUÍS MARTINS. **Exportar: rotinas procedimentos e formação de preços**. São Paulo: Aduaneiras, 2001.
 LAUDON, KENNETH C.; TRAYER, CAROL GUERICO. **E-Commerce: Business, Technology, Society**. 4. ed. São Paulo: Prentice-Hall, 2007.

EMENTA E REFERÊNCIAS		
Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente		
Código	Componente Curricular	Carga Horária (h)
PROJINT 2	Projeto Interdisciplinar II MÓDULO III	60
EMENTA		
Criar um departamento de marketing digital internacional para a empresa fictícia CASTANHA DE CAJU IF BONFIM LTDA – ME e elaborar um Plano de Marketing Digital Internacional para internacionalizar a empresa, localizada no município de Bonfim Roraima e a marca Cashew Nut Bonfim .		
Objetivos Gerais:		
Trabalhar on line na área de marketing e vendas internacionais de castanha de caju, através do departamento criado na empresa fictícia CASTANHA DE CAJU IF BONFIM LTDA – ME buscando alavancar suas estratégias de vendas, distribuição e publicidade. Divulgar internacionalmente a marca Cashew Nut Bonfim .		
Conteúdo		
1. Estratégia Digital. 2. Cinco Passos para Criar Estratégia Digital: 2.1 Entender; 2.2 Conceber; 2.3 Construir; 2.4 Implementar; 2.5 Manter. 3. Mídias sociais: 3.1 E-mail marketing; 3.2 SEO; 3.3 Links patrocinados; 3.4 Mobile marketing e web analytics. 4. Comunicação e Marketing - 4.1 Gráfica Digital: cartões, catálogos, folders, folhetos, postais, adesivos, etiquetas, pastas, Imãs e outros. 4.2 Impressão Digital: impressão em grandes formatos, banners, faixas, adesivos, frota, vitrines e outros.		
Referencial Básico:		
ARTIGONAL. Diretório de Artigos Gratuitos: Como fazer uma divulgação correta para o seu site ou blog na Internet. Disponível em: < http://www.fazermarketing.com/ >. Acesso em 05 de novembro de 2013		
FAZERMARKETING. Tudo sobre Marketing e Marketing Digital. Disponível em < http://www.fazermarketing.com/ >. Acesso em 05 de novembro de 2013.		
TALK, ESTRATÉGIAS DIGITAIS. Disponível em < https://rdstation-static.s3.amazonaws.com/cms/files/1171/Ebook_5_passos_para_criar_estrategia_digital.pdf >. Acesso em 05 de novembro de 2013.		
Referencial Complementar:		
REVISTA DIGITAL. Marketing e Vendas . Disponível em: < http://www.revistamarketingevendas.com.br/ >. Acesso em 07 de novembro de 2013.		
ROSEN, Emanuel. Marketing boca a boca : Como fazer com que os clientes falem de sua empresa, seus produtos e serviços. São Paulo: Futura, 2001.		
STRUNCK, Gilberto Luiz Teixeira Leite. Como criar identidades visuais para marcas de sucesso : um guia sobre o marketing das marcas e como representar graficamente seus valores. Rio de Janeiro: Rio Books, 2001.		
ZEMKE, Ron. A nova estratégia do marketing : atendimento ao cliente. São Paulo: Harbra, 1991.		
CORREA, Rodrigo Stéfani. Propaganda digital : em busca da audiência através de sites multimídia na web. Curitiba: Juruá, 2003.		

7.4 Terminalidades Intermediárias:

A Proposta Pedagógica do Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente, não prevê terminalidades intermediárias.

7.5 Prática Profissional Integrada:

O Curso Técnico em Comércio Exterior contemplará a cada módulo, atividades extraclasse reservado para o envolvimento dos estudantes em práticas profissionais integradas entre os diversos componentes curriculares, nestas práticas

profissionais, também serão contempladas as atividades de pesquisa e extensão através das seguintes atividades: Dias de Campo e Visitas Técnicas.

O planejamento para a escolha dos temas nessas atividades serão definidos junto com a equipe pedagógica, docentes e discentes.

7.6 Estágio Curricular

Conforme o Artigo 2º da Lei nº 11.788, de 25 de Setembro de 2008, esta Proposta não prevê estágio obrigatório, sendo substituído pelos Projetos Interdisciplinares.

7.7 Trabalho de Conclusão de Curso

A Proposta Pedagógica do Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente não prevê Trabalho de Conclusão de Curso.

7.8 Práticas Interdisciplinares

O Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente prevê em sua Matriz Curricular 60 horas nos Módulos II e III, destinados ao desenvolvimento de projetos interdisciplinares não presenciais, com o objetivo de articulação entre ensino, pesquisa e extensão e a flexibilidade curricular possibilitando o desenvolvimento de atitudes e ações empreendedoras e inovadoras, tendo como foco as vivências da aprendizagem para capacitação e para a inserção no mundo do trabalho. Os alunos, com auxílio dos professores, irão criar em um ambiente virtual: Empresas de Importação, Exportação e marketing.

7.9 Atividades Complementares

As atividades complementares serão desenvolvidas em cursos de pequena duração, seminários, fóruns, palestras, e outras atividades que articulem os currículos a temas de relevância social, local e/ou regional e potencializem recursos materiais, físicos e humanos disponíveis. Os temas serão selecionados pelos docentes e discentes no decorrer do processo letivo.

8. CRITÉRIOS E PROCEDIMENTOS DE AVALIAÇÃO:

O Câmpus Avançado de Bonfim seguirá os procedimentos estabelecidos na Organização Didática:

8.1 Avaliação da Aprendizagem - A avaliação deve ser um processo contínuo, dinâmico, diagnóstico e formativo, focada na aprendizagem e no desenvolvimento do estudante. A avaliação compreende a verificação do rendimento ou desempenho do aluno e a apuração da frequência. De acordo com o Artigo 83 da Organização Didática do IFRR a avaliação do conhecimento adquirido pelo discente poderá ser realizada através de todos ou a combinação de no mínimo 2 (dois) dos seguintes instrumentos:

- I - Observação contínua;
- II - Elaboração de *portifólio*;
- III - Trabalhos individuais e/ou coletivos;
- IV - Provas escritas;
- V - Resolução de exercícios;
- VI - Desenvolvimento e apresentação de projetos;
- VII - Seminários;
- VIII - Relatórios;
- IX - Provas práticas;
- X - Provas orais;
- XI - Visita técnica.

§ 1º Serão levados em consideração também, pelos docentes, no processo de avaliação da aprendizagem do discente, além do conhecimento específico, os seguintes aspectos:

- I – comportamento e componente curricular;
- II – assiduidade e pontualidade;
- III – princípios éticos e morais;
- IV – espírito de solidariedade, companheirismo, respeito ao outro e ao bem comum.

Art. 99 A verificação da aprendizagem dos Cursos Técnicos Integrados na modalidade EJA, nas formas Concomitante e Subsequente, ofertados na forma modular, será expressa em notas, numa escala de 0,0 (zero) a 10,0 (dez) pontos, sendo admitida uma casa decimal.

Art. 100 Serão utilizados no mínimo dois e no máximo quatro instrumentos avaliativos diferentes entre si – conforme Art. 83 – em cada semestre.

Art. 101 As avaliações escritas serão corrigidas e devolvidas aos discentes até 7 (sete) dias após a sua realização, a fim de possibilitar apreciação, discussão ou reclamação dos resultados.

Art. 102 As datas das avaliações ficarão a critério do docente, exceto o exame final que será estipulado no Calendário Escolar.

Art. 105 A nota de cada componente curricular será a média aritmética de todas as avaliações aplicadas durante o semestre / módulo, dada pela fórmula:

$$NU = AV1 + AV2 + AV3 + AV4$$

4

Onde:

NU = Nota Única

AV1 + AV2 + AV3 + AV4 = Avaliações realizadas no semestre/módulo

Art. 106 Ao final de cada semestre/módulo, o discente que não obtiver a média 7,0 (sete), terá direito à recuperação, mediante uma nova avaliação, com valor de zero (0,0) a dez (10,0), desde que:

- I - Tenha frequentado pelo menos 75% (setenta e cinco por cento) das aulas do(s) componente curricular(s) em recuperação;
- II - Tenha realizado as avaliações propostas pelos docentes.

Art. 107 Caso o discente faça Avaliação de Recuperação, a Nota do(s) componente(s) curricular(es) será a Nota da Recuperação, desde que essa seja superior à Nota Única anterior.

Art. 108 Será considerado aprovado por média o discente que obtiver nota modular igual ou superior a 7,0 (sete) e frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) do total de carga horária no módulo cursado, sendo registrada no Diário de Classe e Sistema de registro de Notas a situação de Aprovado.

Frequência Mínima Obrigatória - Conforme determinação legal, estabelecida no Artigo 24 inciso VI da Lei nº 9294/96 e no termo de compromisso assinado pelo estudante ou responsável no ato da matrícula, será exigida frequência mínima de 75% do total da carga horária em cada período letivo para aprovação.

O aluno que ultrapassar o percentual de 25% de faltas no período letivo poderá justificá-las através de documento que comprove uma das seguintes situações: problema de saúde, através de atestado médico; obrigações com o Serviço Militar; falecimento de parente; convocação pelo Poder Judiciário ou Justiça

Eleitoral; convocação do Diretor do Câmpus Avançado de Bonfim para representar a instituição em alguma atividade/evento.

O aluno que não justificar suas faltas e ultrapassar o limite aqui estabelecido será considerado reprovado. Ainda, com base na Lei nº 6.202, de 17/04/1975, a aluna em estado de gravidez, por um prazo de 3 meses, a partir do 8º mês de gestação, com possibilidade de antecipação ou prorrogação, nos casos extraordinários, a critério médico, ficará assistida pelo regime de exercícios domiciliares, conforme especificações instituídas pelo Decreto-Lei número 1.044, 21 de outubro de 1969.

O Decreto-lei Nº 1.044 - Dispõe sobre tratamento excepcional para os alunos portadores das afecções que indica. Art. 1º - São considerados merecedores de tratamento excepcional os alunos de qualquer nível de ensino, portadores de afecções congênitas ou adquiridas, infecções, traumatismo ou outras condições mórbidas, determinando distúrbios agudos ou agudizados, caracterizados por:

- ✓ incapacidade física relativa, incompatível com a frequência aos trabalhos escolares; desde que se verifique a conservação das condições intelectuais e emocionais necessárias para o prosseguimento da atividade escolar em novos moldes ;ocorrência isolada ou esporádica;
- ✓ duração que não ultrapasse o máximo ainda admissível, em cada caso, para a continuidade do processo pedagógico de aprendizado, atendendo a que tais características se verificam, entre outros, em casos de síndromes hemorrágicas (tais como a hemofilia), asma, curtisse, pericardites, afecções osteoarticulares submetidas a correções ortopédicas, nefropatias agudas ou subagudas, afecções reumáticas, etc.

Art. 2º Atribuir a esses estudantes, como compensação da ausência às aulas, exercício domiciliares com acompanhamento da escola, sempre que compatíveis com o seu estado de saúde e as possibilidades do estabelecimento.

Art. 3º Dependerá o regime de exceção neste Decreto-lei estabelecido, de laudo médico elaborado por autoridade oficial do sistema educacional.

Art. 4º Será da competência do Diretor do estabelecimento a autorização, à autoridade superior imediata, do regime de exceção.

O controle de frequência é de responsabilidade do professor de cada componente curricular, devendo ser registrado diariamente nos diários de classe e

em sistema próprio da instituição.

8.2 Progressão Parcial

Garantindo o desenvolvimento de recuperação paralela da aprendizagem ao longo do período letivo, o estudante que não atingir aproveitamento satisfatório em até 2 (dois) componentes/disciplinas será promovido com Progressão Parcial para a etapa seguinte (ano/série ou semestre), realizando estudos necessários para recuperar a aprendizagem dos conteúdos e atingir os objetivos previstos na disciplina/componente curricular.

Durante o período letivo é obrigatório o desenvolvimento de atividades paralelas de recuperação da aprendizagem, de forma paralela, em especial para alunos com menor rendimento, de acordo com o estabelecido na Lei nº 9394/96 (Art. 12, inciso V; Art. 13, inciso IV e Art. 24, inciso V, alínea e). As atividades de recuperação paralela poderão ocorrer durante as aulas, na forma de revisão de conteúdo, sendo obrigatória a oferta de recuperação paralela para além da carga horária da disciplina/componente curricular e, neste último caso, devem ser registradas em formulário próprio.

A Diretoria de Ensino em conjunto com a coordenação de curso e coordenação pedagógica emitirá parecer pedagógico e autorizará a progressão parcial, nas situações em que a realização das disciplinas em dependência não comprometa o currículo da série/ano/semestre letivo seguinte, garantindo assim a sequência curricular.

Nos casos de Progressão Parcial dever-se-á proceder da seguinte forma:

I – O docente deverá elaborar parecer individual, indicando o(s) conteúdo(s) no(s) qual(is) o estudante necessita recuperar a aprendizagem e quais as estratégias de recuperação paralela serão adotadas ao longo da disciplina/componente curricular, encaminhando o respectivo parecer a Diretoria de Ensino. E após tomadas as devidas providências o parecer será arquivado na pasta do estudante.

A oferta desenvolver-se-á da seguinte forma:

I – Plano de Estudos Individual;

II – Dependência em outra turma do mesmo curso ou de outro curso de mesma forma de oferta, nível e modalidade. Na forma de Plano de Estudos Individual, a

dependência deverá contemplar os conteúdos a serem revistos pelo estudante, assim como a metodologia, os critérios e instrumentos de avaliação. No caso de dependência em outra turma do mesmo curso ou de outro curso de mesma forma de oferta, nível e modalidade, deve-se observar a correspondência de nomenclatura, ementa e carga horária, devendo a ementa corresponder no mínimo 75% da disciplina e a carga horária corresponder em 100% a ser recuperada. A opção por uma das duas formas dispostas nos incisos I e II deste Art. dependerá da análise da natureza dos conteúdos a serem recuperados. Conteúdos que exigem atividade prática e que prescindem de trabalhos em grupo devem, obrigatoriamente ser desenvolvidos em turma regular.

8.3 Avaliação do Curso

O acompanhamento e avaliação do Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente será realizado pela Comissão Própria de Avaliação – CPA, levando em consideração a participação dos docentes, Técnicos Administrativos, discentes e da comunidade externa. Será de responsabilidade da CPA diagnosticar as fragilidades e elaborar um relatório a ser encaminhado aos setores competentes para as devidas providências.

8.4 Avaliação da Proposta Pedagógica do Curso

Com base nas novas exigências do mundo do trabalho e pelas transformações sociais e científicas, percebemos a necessidade do monitoramento e avaliação das ações contempladas na Proposta Pedagógica do Curso Técnico em Comércio Exterior.

Essa avaliação deverá envolver os professores, alunos e gestores, sendo os procedimentos da avaliação distribuídos da seguinte forma:

Na avaliação do corpo discente sobre o curso: Os alunos deverão observar na avaliação o contexto das disciplinas ministradas no que tange: carga horária, conteúdo curricular, procedimentos metodológicos, bem como os aspectos extra sala de aula como infraestrutura e relações discentes-docentes-gestão. Os instrumentos utilizados pelos alunos na avaliação da proposta pedagógica do curso serão elaborados pela comissão da CPA.

Na avaliação do corpo docente e gestores em relação ao PPC: Os docentes deverão avaliar o PPC durante a semana de planejamento, na avaliação os docentes deverão observar os aspectos: identificação de deficiências e potencialidades; estabelecimento de novos objetivos, metas, estratégias de ação e conteúdos; adequação das instalações para o desenvolvimento das atividades previstas na Proposta Pedagógica do Curso; número de laboratórios e condição de funcionamento; biblioteca e atualização de acervo bibliográfico; disponibilidade de recursos multimeios; relação do plano curricular com as necessidades da sociedade e da comunidade em geral.

8.5 Aproveitamento e Procedimentos de Avaliação de Competências Profissionais Anteriores Desenvolvidas

Conforme estabelece o Artigo 2º da Resolução nº 06/2012 em consonância com a Lei nº 9394/96 e Decreto Nº 5.154, de 23 de Julho de 2004, este curso prevê aproveitamento de estudos e certificação de conhecimentos anteriores adquiridos através de experiências vivenciadas previamente que deverá ser solicitado de acordo com o calendário da Instituição.

O estudante poderá solicitar certificação de conhecimentos adquiridos através de experiências previamente vivenciadas, inclusive fora do ambiente escolar, com o fim de alcançar a dispensa de alguns(s) componente(s) integrantes da matriz curricular do curso. Os procedimentos do processo de certificação ficará a cargo de uma comissão instituída pelo Diretor do Câmpus Avançado de Bonfim.

8.6 Atendimento ao Discente

Atendimento Psicopedagógico: Envolvimento de Pedagogos, Assistentes Sociais e Psicólogos responsáveis pela identificação de problemas de aprendizagens, evasão, desistências, para a elaboração de estratégias que minimizem os problemas apresentados;

Implantação de projetos de cunho científico com bolsa, como forma de incentivar os discentes na iniciação científica;

Desenvolvimento de programas de acolhimento aos alunos novos, ou por transferência, viabilizando sua integração ao meio acadêmico;

Inclusão dos alunos com necessidades educacionais especiais;

- ☑ Participação do discente no processo de autoavaliação institucional;
- ☑ Criação dos serviços de orientação profissional e vocacional;
- ☑ Apoio à participação dos discentes em eventos;
- ☑ Atendimento médico e odontológico;
- ☑ Bolsa de auxílio financeiro aos alunos carentes.

9. ESTRATÉGIAS PEDAGÓGICAS

Os procedimentos metodológicos do curso estão pautados na premissa da transdisciplinaridade, assegurando todos os tipos de conhecimentos, desde as questões culturais, sociais, econômicas à questões relacionadas à ética e à responsabilidade científica e social do futuro profissional.

Essas premissas visam a formação plena, crítica e autônoma do discente, para tanto, os componentes curriculares estão organizados sob a ótica da verticalização do processo ensino-aprendizagem, garantindo em sua estrutura o aprofundamento e reflexão dos conteúdos que integram os conhecimentos diversificados e a formação profissional apoiada nas seguintes atividades:

- As estratégias metodológicas definidas nessa proposta pedagógica proporcionarão atividades reflexivas, coletivas, individualizadas e problematizadoras, divididas em dois eixos:
 - **EIXO ENSINO TEÓRICO:** Para desenvolver esse eixo o professor poderá utilizar das seguintes estratégias metodológicas:
 - ☑ Aulas expositivas dialogadas, abordando os conteúdos em níveis básicos, avançados ou aprofundando pontos de vista conceitual e experimental;
 - ☑ Discussão em pequenos grupos- Possibilitando a interação entre os alunos através da troca de ideias e opiniões, com a resolução de problemas desafiadores e a tomada de decisão;
 - ☑ Elaboração do Painel Integrado – Tendo como objetivo o trabalho em grupo, possibilitando a discussão e a troca de ideias em sala de aula em relação ao assunto trabalhado em sala de aula pelo professor;
 - ☑ Discussão dirigida – Incentivar entre os alunos a busca de solução conjunta de problemas apresentados na sala de aula;
 - ☑ Seminário - Estudo aprofundado de um tema previamente elaborado, incentivando o gosto pela pesquisa e o desenvolvimento da reflexão crítica;

Dramatização - Representação de situações da vida real. Melhor rendimento e compreensão dos elementos.

▪ **EIXO ENSINO PRÁTICO** - através das atividades complementares, os conteúdos visam sistematizar práticas cotidianas, como também, desenvolver atividades que aproximem o aluno da realidade educacional, dos espaços escolares e não escolares, propiciando, a capacidade de reflexão-crítica sobre os fatos e acontecimentos da realidade em que está inserido, podendo intervir com ações que minimizem os problemas detectados, podendo ser utilizadas as seguintes estratégias:

Entrevista- Troca de informações através da apresentação de fatos, opiniões e pronunciamentos importantes;

Palestra - Exposição de ideias relevantes. Sistematização do conteúdo. Comunicação direta com o grupo;

Método de Projetos - Incentiva a resolução de problemas sugeridos pelos alunos. Exige trabalho em grupo e atividades individuais;

Unidades de Experiências - Aplicação de conceitos teóricos na prática. Permite ao aluno uma análise crítica e a reconstrução da experiência social.

As situações de aprendizagem previstas em cada ano, no decorrer do curso, considerará o atendimento das demandas do arranjo produtivo local, estimulando a participação ativa dos alunos na busca de soluções para os desafios encontrados. Estudo de casos, pesquisas em diferentes fontes, contato com empresas e especialistas da área, visitas técnicas, trabalho de campo constituem o rol de atividades que podem ser desenvolvidas também nesse eixo.

10. EDUCAÇÃO INCLUSIVA

Conforme estabelece o Art. 6º do Decreto nº 5.296 de, 2 de dezembro de 2004, será assegurado na Proposta Pedagógica do Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente do Câmpus Avançado de Bonfim, o atendimento prioritário a pessoa com deficiência, conforme descrita abaixo

§ 1º O tratamento diferenciado inclui, dentre outros:

I - assentos de uso preferencial sinalizados, espaços e instalações acessíveis;

II - mobiliário de recepção e atendimento obrigatoriamente adaptado à altura e à condição física de pessoas em cadeira de rodas, conforme estabelecido nas normas técnicas de acessibilidade da ABNT;

III - serviços de atendimento para pessoas com deficiência auditiva, prestado por intérpretes ou pessoas capacitadas em Língua Brasileira de Sinais - LIBRAS e no trato com aquelas que não se comuniquem em LIBRAS, e para pessoas surdo cegas, prestado por guias-intérpretes ou pessoas capacitadas neste tipo de atendimento;

IV - pessoal capacitado para prestar atendimento às pessoas com deficiência visual, mental e múltipla, bem como às pessoas idosas;

V - disponibilidade de área especial para embarque e desembarque de pessoa portadora de deficiência ou com mobilidade reduzida;

VI - sinalização ambiental para orientação das pessoas referidas no Art. 5º;

VII - divulgação, em lugar visível, do direito de atendimento prioritário das pessoas portadoras de deficiência ou com mobilidade reduzida;

VIII - admissão de entrada e permanência de cão-guia ou cão-guia de acompanhamento junto de pessoa portadora de deficiência ou de treinador nos locais dispostos no caput do art. 5º, bem como nas demais edificações de uso público e naquelas de uso coletivo, mediante apresentação da carteira de vacina atualizada do animal.

11 - INSTALAÇÕES, EQUIPAMENTOS, RECURSOS TECNOLÓGICOS E BIBLIOTECA

Para a execução do Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente deverá ser concebido e implantado com uma estrutura física mínima necessária ao pleno desenvolvimento das atividades com qualidade e de forma que possa efetivamente atender às necessidades da comunidade e do processo de formação técnica e científica dos alunos. Nessa perspectiva, além dos ambientes necessários ao funcionamento administrativo do Câmpus, a estrutura física deverá ser adequada levando-se em consideração a necessidade de laboratórios técnicos e ambientes de aprendizagem específicos. Para tanto, serão necessários no mínimo os ambientes / espaços especificados no quadro abaixo:

Quadro 01: Proposta de Estrutura Física para o Câmpus Avançado de Bonfim

ESTRUTURA DO CÂMPUS AVANÇADO	
DENOMINAÇÃO DO AMBIENTE	COMPOSIÇÃO
Ambiente Administrativo	Sala de Direção
	Sala da Secretaria
	Bateria de Banheiros para Docentes
	Bateria de Banheiros para Discentes
	Refeitório
	Alojamento
DENOMINAÇÃO DO AMBIENTE	COMPOSIÇÃO
Ambiente Pedagógico	Sala de Coordenação
	Sala de Professores
	Sala de Aula
	Laboratórios
	Biblioteca
	Sala de Audiovisual

EQUIPAMENTOS:

	DISCRIMINAÇÃO	QUANTIDADE
	DVD	05
	Data Show	05
	Notebook	05
	Computador Pentium-4 e 512 mb de Memória RAM	20
	Televisão	05
	Arquivo de Aço Vertical	10
	Armário de Aço	10

12. PESSOAL DOCENTE E TÉCNICO

O quadro de servidores docentes deverá ser composto no mínimo por 10 professores, todos pertencentes à carreira de Professor do Ensino Básico, Técnico e Tecnológico, em regime de dedicação exclusiva e com formação específica segundo as áreas de atuação, os níveis de ensino e os cursos a serem implantados, de acordo com os seus respectivos planos e propostas curriculares.

Essas funções também poderão ser exercidas por profissionais que não pertençam ao quadro de servidores da Rede Federal, através de processo de

seleção pública simplificada, por edital, e da comprovação da capacidade técnica e formação adequada para o desempenho das respectivas atribuições.

A quantidade, os critérios e requisitos para seleção desses profissionais serão definidos nos editais específicos do CAB/ IFRR.

TITULAÇÃO	REGIME DE TRABALHO	QUANTIDADE
Professor com Licenciatura em Matemática	40 DE	01
Professor com Licenciatura em Letras/Inglês	40 DE	01
Professor com Graduação em Administração	40 DE	02
Professor com Graduação em Economia	40 DE	01
Professor Tecnólogo em Comércio Exterior	40 DE	01
Professor Graduado em Informática	40 DE	01
Professor Graduado em Letras/Espanhol	40 DE	01

O quadro de servidores administrativos do Câmpus deverá ser composto por no mínimo 06 **servidores**, distribuídos entre os cargos de Assistente de Administração, Técnico - Área e Técnicos de Nível Superior. A definição dos cargos será feita por ocasião da publicação do ato autorizativo para a realização de concurso público.

CARGO	REGIME DE TRABALHO	QUANTIDADE
Licenciatura em Pedagogia	40 h	01
Bacharel em Serviço Social	40 h	01
Técnico Administrativo	40 h	03
Assistente de Aluno	40 h	03

13. EXPEDIÇÃO DE DIPLOMAS E CERTIFICADOS

Conforme estabelece a Resolução CNE-CEB 01/2005, os diplomas de técnico de nível médio correspondentes aos cursos realizados nos termos do Artigo 6º desta Resolução terá validade para fins de habilitação profissional. Integralizados os componentes curriculares que compõem o Curso Técnico em Comércio Exterior Subsequente, será conferido ao aluno o diploma de Técnico em Comércio Exterior.

14. REGISTRO PROFISSIONAL

Não há previsão de registro profissional para o Técnico em Comércio Exterior

15 – REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. **Diretrizes Curriculares Nacionais Gerais da Educação Básica**/ Ministério da Educação. Secretária de Educação Básica. Diretoria de Currículos e Educação Integral. – Brasília: MEC, SEB, DICEI, 2013.

BRASIL, Congresso Nacional. **Lei nº 93940**. Diário Oficial. 20 dez.1996.

BRASIL. **Decreto nº 5.154**, de 23 de julho de 2004

BRASIL. **Resolução Nº 06**, de 20 de Setembro de 2012

Brasil. **Resolução CNE/ CEB nº 04**, de 06 de junho de 2012

Brasil. **Lei Nº 11.892**, de 29 de Dezembro de 2008

BRASIL. **Lei Nº 12711**, de 29 de agosto de 2012

BRASIL. **Decreto-Lei Nº 1.044**, de 21 de Outubro de 1969

BRASIL. **Parecer CFE nº 430/1984**

BRASIL.**CEB. Parecer nº 15/2009**

BRASIL. **CEB Parecer nº 336/2000**

BRASIL. **Resolução CNE-CEB nº 01/2005**

BRASIL. **Decreto nº 5.296**, de 2 de Dezembro de 2004

BRASIL. MEC/SEMTEC: **Políticas Públicas para a Educação Profissional e Tecnológica**. Brasília, 2004.

BRASIL. Congresso Nacional. **Lei Federal nº 6.202**. Atribui à estudante em estado de gestação o regime de exercícios domiciliares instituído pelo Decreto-lei nº 1.044, de 1969, e dá outras providências. Brasília, 17 de abril de 1975

IFRR. **Resolução Nº 066-Conselho Superior**, de 14 de fevereiro de 2012

IFRR. **Plano de Desenvolvimento Institucional**, 2009

IFRS. **Projeto Pedagógico do Curso Técnico em Comércio Exterior**, 2012