



CONSELHO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO

PRAÇA DA REPÚBLICA, 53 – CENTRO/SP - CEP: 01045-903
FONE: 2075-4500

PROCESSO	2022/00158
INTERESSADA	Universidade Municipal de São Caetano do Sul
ASSUNTO	Renovação do Reconhecimento do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial
RELATOR	Cons. Jacintho Del Vecchio Junior
PARECER CEE	Nº 372/2022 CES "D" Aprovado em 09/11/2022 Comunicado ao Pleno em 16/11/2022

CONSELHO PLENO

1. RELATÓRIO

1.1 HISTÓRICO

O Reitor da Universidade Municipal de São Caetano do Sul encaminha a este Conselho, pelo Ofício 060/2022 protocolado em 29/04/2022, pedido de Renovação do Reconhecimento do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, nos termos da Deliberação CEE 171/2019 – fls. 4.

A solicitação foi protocolada dentro do prazo previsto na Deliberação CEE 171/2019.

Último credenciamento da Instituição	Parecer CEE 230/2018 e Portaria CEE-GP 205/2018, publicada no DOE de 26/06/2018, pelo prazo de dez anos
Direção	Reitor: Leandro Campi Prearo Mandato: 1/3/2021 a 28/2/2025
Última Renovação de Reconhecimento	Parecer CEE 04/2018 e Portaria CEE-GP 18/2018, publicada no DOE de 03/02/2018, pelo prazo de cinco anos
Conceito ENADE	3 (2018)
Horários de Funcionamento	Noturno: das 19:20 às 22:50, de segunda a sexta-feira.
Hora/aula	50 minutos
CH total do Curso	1.626 horas
Número de vagas oferecidas	60 vagas por semestre
Tempo para integralização	Tempo mínimo para integralização: 4 semestres. Tempo máximo para integralização: 7 semestres.
Forma de Acesso	Classificação em Processo Seletivo - Vestibular
Responsável pelo Curso	José Turíbio de Oliveira (Gestor do Curso). Doutor em Administração.

Encaminhado à CES em 30/06/2022, os Especialistas, Profs. Ivan Márcio Gitahy Júnior e José Eduardo Rodrigues de Sousa foram designados para emitir Relatório circunstanciado sobre o Curso em pauta – fls. 443. A visita *in loco* ocorreu em 05/08/2022. O Relatório dos Especialistas foi juntado aos autos em 8/8/2022, sendo encaminhado em 26/08/2022, à Assessoria Técnica para informar.

1.2 APRECIÇÃO

Com base na norma em epígrafe e nos dados do Relatório Síntese, passo à análise dos autos como segue:

Infraestrutura Física da Universidade e também reservada para o Curso

- Corpo discente: 8.000 estudantes;
- Corpo docente: 612 professores;
- Corpo administrativo: 212 funcionários;
- Espaço acadêmico (área construída): Campus Barcelona=22.000 m² ;
- Todas as salas de aula são climatizadas.
- Laboratórios:

A Universidade conta com 5 laboratórios localizados no Campus Barcelona e que atendem ao curso de Gestão de Recursos Humanos, assim, distribuídos: 3 no prédio B e 2 no prédio C. No total, tais laboratórios possuem 166 máquinas.

- Auditório;
- Teatro
- Biblioteca: com 162.000 exemplares em seu acervo;
- Agência experimental de Comunicação (Unbox);;
- Laboratório de revelação fotográfica
- Estúdio de rádio e TV;
- Estúdio de telejornalismo;
- Estúdio de fotografia;
- Laboratório de computação gráfica;
- Laboratórios de redação I, II e III de comunicação social;
- Ilhas de edição de som e imagem;
- Praça de alimentação com três cantinas e dois outros pontos com cantinas localizadas fora do espaço específico;
- Ginásio poliesportivo;
- Segurança, com monitoramento interno e externo por sistema de vídeo em tempo real e sistema de acesso por meio de catracas eletrônicas;
- Atendimento psicológico: serviço disponível para alunos, professores e funcionários;
- Acesso e circulação especial: rampas e elevador para portadores de deficiência física;
- Telefones públicos distribuídos por todos os prédios;
- Atividades extracurriculares de apoio a formação profissional e a cultura geral;

Sistema de geração própria de energia elétrica para suprimento em caso de interrupção do fornecimento externo.

Biblioteca

Tipo de acesso	Livre
É específica para o curso	Não
Total de livros para o curso	639 títulos / 1193 exemplares
Total de livros eletrônicos para o curso	151
Periódicos	10
Teses	14
Outros	Títulos 212 Volumes 871

Corpo Docente

Nome	Formação Acadêmica	Disciplina
1. Adelsi da Graça Furtado Fernandes	Mestrado em Comunicação Social e Graduação em Licenciatura em Letras	<ul style="list-style-type: none"> • Linguagem e Comunicação nas Organizações
2. Daniela Urbinati Castro	Mestrado em Comunicação e graduação em Publicidade e Propaganda	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing Estratégico • Comportamento do Consumidor e Segmentação de Mercado
3. Edilene de Oliveira Pereira Garcia	Doutorado e graduação em Administração de Empresas	<ul style="list-style-type: none"> • Inovação Aplicada aos Negócios • Gestão Contemporânea
4. José Turíbio de Oliveira	Doutorado e graduação em Administração de Empresas	<ul style="list-style-type: none"> • Negociação
5. Karen Francis Bellomo Ringis	Mestrado em Educação e Graduação em Letras	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicação Integrada
6. Luciane Martinelli	Mestrado e graduação em Matemática	<ul style="list-style-type: none"> • Métodos Quantitativos
7. Manuel Fernandes Silva Souza	Mestrado em Administração de Empresas e Graduação em Engenharia Industrial Mecânica	<ul style="list-style-type: none"> • Gestão de Vendas e KeyAccounts • Trade Marketing e Canais de Distribuição
8. Marcelo Szmuskowicz	Mestrado em Administração de Empresas e Graduação em Química Industrial	<ul style="list-style-type: none"> • Projeto Integrado Multidisciplinar – PIM • Prática Profissional (vinculada ao PIM)
	Doutorado e graduação em Administração de	

9. Renato Telles	Empresas	<ul style="list-style-type: none"> • Pesquisa e Sistemas de Informações de Marketing • E-Commerce e Marketing Digital
10. Ricardo Pereira Trefiglio	Especialização em Qualidade e Produtividade e Graduação em Engenharia Mecânica	<ul style="list-style-type: none"> • Gestão de Estoque, Armazenagem, Movimentação, Roteirização e Rastreamento
11. Rossana Ribeiro Prado Raffaelli	Mestrado em Ciências Contábeis e Graduação em Administração	<ul style="list-style-type: none"> • Finanças Corporativas • Gestão de Custos e Formação de Preços
12. Valquiria da Silva Stafocher	Doutorado em Ciências Sociais e Graduação em Psicologia	<ul style="list-style-type: none"> • Gestão Estratégica de Pessoas

Titulação	Quantidade	Porcentagem
Doutores	4	33,33%
Mestres	7	58,33%
Especialistas	1	08,33%
TOTAL	12	100%

O Corpo Docente atende à Deliberação CEE 145/2016, que estabelece:

“Art. 1º Estão autorizados a exercer a docência nos cursos superiores, os docentes que alternativamente:
I - forem portadores de diploma de pós-graduação stricto sensu, obtidos em programas reconhecidos ou recomendados na forma da lei;

II – forem portadores de certificado de especialização em nível de pós graduação, na área da disciplina que pretendem lecionar.

§ 1º Nos Cursos Superiores de Tecnologia, além do estabelecido nos incisos I e II, é requisito para ministrar aulas das disciplinas profissionais, experiência profissional relevante de pelo menos três anos na área em que irá lecionar.”

Corpo Técnico disponível para o Curso

O curso de Bacharelado em Administração possui o seguinte corpo técnico a sua disposição, ou seja, profissionais não acadêmicos e, sim, administrativos:

- 01 Auxiliar Administrativo III – atuação na Sala dos Professores
- 01 Auxiliar Administrativo I – atuação na Secretaria de Gestão do Curso
- 01 Auxiliar Administrativo I – atuação na Sala dos Professores

Demanda do Curso nos últimos Processos Seletivos

Semestre letivo	Vagas ofertadas (período noturno)	Inscritos novestibular	Relação candidatoX vaga
017/1	60	21	0,35
2017/2	60	27	0,45
2018/1	60	65	1,08
2018/2	60	24	0,40
2019/1	60	42	0,70
2019/2	60	5	0,08
2020/1	60	8	0,13
2020/2	NÃO OFERTADO	NÃO OFERTADO	NÃO APLICÁVEL
2021/1	60	15	0,25
2021/2	NÃO OFERTADO	NÃO OFERTADO	NÃO APLICÁVEL
2022/1	60	34	0,57

Demonstrativo de Alunos Matriculados e Formados no Curso

Semestre letivo	Matrículas de ingressantes (inclui transferências) (período noturno)	Matrículas totais no semestre (todas as séries)	Egressos ao término do semestre
2017/1	31	56	00
2017/2	11	50	19
2018/1	26	61	9
2018/2	00	49	3
2019/1	00	43	10
2019/2	00	35	21
2020/1	00	20	6

2020/2	00	12	12
2021/1	00	02	02
2021/2	00	02	02
2022/1	23	23	EM CURSO NESTA DATA

Matriz Curricular

GRUPO 1

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA SEMESTRAL
Gestão Contemporânea	80
Gestão de Vendas e <i>Key Accounts</i>	80
Marketing Estratégico	80
Métodos Quantitativos	40
Projeto Integrado Multidisciplinar - PIM	40
Prática Profissional	60
Evolução dos Modelos de Administração - EAD	80
TOTAL	460

GRUPO 2

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA SEMESTRAL
Finanças Corporativas	80
<i>Trade Marketing</i> e Canais de Distribuição	80
Gestão de Estoque, Armazenagem, Movimentação, Roteirização e Rastreamento	80
Inovação Aplicada aos Negócios	40
Projeto Integrado Multidisciplinar - PIM	40
Prática Profissional	60
Gestão de Projetos - EAD	80
TOTAL	460

GRUPO 3

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA SEMESTRAL
Gestão de Custos e Formação de Preços	80
Comunicação Integrada	80
Pesquisa e Sistemas de Informações de Marketing	80
<i>E-Commerce</i> e Marketing Digital	40
Projeto Integrado Multidisciplinar - PIM	40
Prática Profissional	60
Tecnologia da Informação Aplicada a Negócios - EAD	80
TOTAL	460

GRUPO 4

DISCIPLINA	CARGA HORÁRIA SEMESTRAL
Gestão Estratégica de Pessoas	80
Negociação	80
Linguagem e Comunicação nas Organizações	80
Comportamento do Consumidor e Segmentação de Mercado	40
Projeto Integrado Multidisciplinar – PIM	40
Prática Profissional	60
Empreendedorismo - EAD	80
TOTAL	460

Resumo da carga horária

Componente	Horas
Disciplinas Presenciais	1066
Disciplinas EaD	320
Prática Profissional	240
Total	1626

O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, conforme o Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia (CNCST), pertence ao Eixo Tecnológico Gestão e Negócios, que propõe carga horária total de 1600 horas.

Da Comissão de Especialistas

Os Especialistas analisaram os documentos constantes dos autos e realizaram visita *in loco*, elaborando Relatório circunstanciado, de fls. 447-461.

A Comissão inicia descrevendo o Perfil do Curso e considera que:

“O Curso de Graduação Tecnológica em Gestão Comercial foi norteado e inspirado nas diretrizes curriculares, nível tecnológico, e nas Deliberações CEE 50/2005 e 99/2010, bem como na Resolução CNE/CP 03/2002, na resolução CNE/CES 03/2007, na Portaria MEC 10/2016. Cabe salientar que o referido curso foi autorizado pela Portaria nº 131/2008 de 03/10/2008 e ata do CONSEPE de 03/10/2008, com início da primeira turma em fevereiro/2010. O primeiro reconhecimento do curso deu-se no ano de 2011, conforme a Portaria CEE/GP nº 541/2011 de 14/12/2011. A primeira renovação de Reconhecimento do Curso ocorreu no ano de 2011, conforme portaria CEE/GP 541/2011 de 14/12/2011. Como último Ato Legal do Curso, ocorreu a renovação do reconhecimento do curso de acordo com a Portaria CEE/GP 010/2018, de 03/02/2018, com validade por cinco anos e que se expira em 02/02/2023. A oferta do curso se dá em uma região composta por 14 indústrias (municípios de Mauá e Santo André) e com um grande número de montadoras mundiais de veículos (GM, Volkswagen, Scania e Mercedes-Benz). Trata-se da região do ABC Paulista composta por sete municípios (Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, Diadema, Mauá, Ribeirão Pires e Rio Grande Serra). Sendo assim, pode se notar que a região tem um grande potencial de desenvolvimento da área de gestão e negócios.”

Os Especialistas relatam, sobre o Projeto Pedagógico:

“O PPC do Curso em seu segmento 2.4.1 e 2.4.2 expõe os objetivos em análise, quais sejam:

2.4.1. Objetivo geral

Capacitar o estudante da área de Gestão Comercial a identificar oportunidades de mercado e desenvolver e implantar sistemas de relações com o ambiente de negócios, físico e digital, que contribuam para a efetividade da sustentação empresarial e da rede de valores envolvida.

2.4.2. Objetivos específicos

a) Desenvolver a capacidade de liderança e potencializar o profissional de maneira que possa ter visão integrada e flexível do conjunto da empresa.

b) Capacitar o aluno a analisar e interpretar dados e fluxos empresariais de maneira a projetar e dominar sistemas de vendas e comercialização, bem como gerir os recursos necessários.

c) Dotar o estudante de mecanismos de ação gerencial, envolvendo elementos de gestão e capacitação de equipes de trabalhos para a efetivação e controle de negócios.

d) Possibilitar a compreensão da complexidade do ambiente de relacionamento comercial entre a empresa e seus clientes e fornecedores.

Para que esses objetivos fossem atingidos, foram instituídas as trilhas de competências, em duas vertentes que se complementam, e nas quais o curso está estruturado, a trilha de formação e a de competências. Dessa forma, conforme o PPC, ‘as diversas disciplinas que compõe a estrutura curricular do curso estão distribuídas em uma matriz combinatória das duas trilhas, considerando a alocação nos quatro semestres’.

Esta comissão ouviu os discentes e docentes e pode corroborar as informações do PPC com sua aplicação em sala de aula. Os alunos relataram como a forma com que a matéria tratada em sala de aula se adequa à realidade de suas atividades profissionais.”

[...]

“A análise da Matriz Curricular (Matriz 320) e do ementário das disciplinas permitiu observar que a sequência das ementas e das disciplinas propostas para os quatro semestres letivos do Curso, correlacionam-se com as trilhas por competência e de formação, ao longo dos semestres letivos, como exposto no Anexo XII do PPC (Trilhas por competência e formação - Gestão Comercial) encontrando-se em conformidade com os objetivos propostos. As disciplinas são apresentadas no PPC com objetivos e ementas claras, bibliografia básica e complementar adequada.

Esta comissão, a partir das análises acima, considera que, em relação à Resolução nº 3/2002 do Conselho Nacional de Educação, a proposta de Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial encontra-se em acordo com a legislação.”

[...]

“A análise do perfil desejado do egresso, do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial da USCS, encontra-se em acordo com o descrito como esperado na 3ª edição do Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia para os graduados nos cursos de Gestão Comercial, pode-se constatar que a Matriz Curricular a ser implantada no Curso em análise atende ao disposto na Portaria Nº 413 do Ministério da Educação, de 11 de maio de 2016 que aprovou, em extrato, o Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia e o requerido como perfil profissional de conclusão apostado na 3ª edição do catálogo.”

[...]

“Tanto na avaliação do PPC como na visita, in loco, foi possível verificar a existência de diversas metodologias de ensino e de aprendizagem como: metodologias ativas, colaborativas e interativas, fundamentadas nas diretrizes específicas do curso e previstas no Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia, coerentes com a proposta do curso visando a autonomia do estudante e o desenvolvendo

de sua visão crítica-reflexiva, construindo seu conhecimento por meio da interação com as atividades propostas. Tais metodologias também foram evidenciadas em reunião com os docentes do curso. A aprendizagem possibilita o atendimento de interesses do estudante quanto a seu projeto de vida, tanto como profissional de organizações quanto de empreendedor.”

[...]

“Das 1626 (um mil seiscentos e vinte e seis) horas de aula do curso, 320 (trezentos e vinte) horas estão destinadas ao uso da ferramenta EaD, num total de 80 (oitenta) horas a cada semestre letivo, envolvendo 4 (quatro) disciplinas: 1º semestre - Evolução dos Modelos de Administração - EaD, 2º semestre - Gestão de Projetos - EaD, 3º semestre - Tecnologia da Informação Aplicada a Negócios - EaD, 4º semestre - Empreendedorismo - EaD.

Os professores encontram-se qualificados para o ensino EaD e, conforme mencionado na reunião com os discentes, o desempenho dos professores ao ministrarem a disciplina é bom, assim como a plataforma utilizada pela USCS, uma vez que o acesso é rápido e estável durante o tempo de aula.

Nesse sentido, uma vez que o total de horas em uso pela disciplinas EaD não ultrapassa 20% (vinte por cento) do total da carga horária, encontram-se em conformidade com o § 1º, do Art. 3º, da Deliberação CEE nº 170/2019, sujeitando-se exclusivamente às normas atinentes a cursos da modalidade presencial”

[...]

“O número de vagas ofertado pelo curso de Gestão Comercial é de 60 vagas semestrais no período noturno, das 19h20 às 22h50 de 2ª a 6ª feira.

O acesso ao curso se dá por meio de processos seletivos semestrais com os seguintes critérios de seleção:

- nota do ENEM;
- análise do Histórico Escolar;
- prova escrita de redação.

Tempo mínimo para integralização: 4 semestres. Tempo máximo para integralização: 7 semestres.”

[...]

“O segmento 2.13 do PPC apresenta a Política de Avaliação do Curso. A avaliação do curso é realizada de duas formas, quais sejam:

- Avaliações semestrais do corpo docente no processo ensino-aprendizagem a qual objetiva investigar o exercício da atividade docente, com foco no processo ensino aprendizagem.
- Reuniões entre alunos e/ou representantes de salas com a gestão do curso. Existe ainda um canal de comunicação, via grupo de mensagens WhatsApp, aberto com a Secretaria de Curso, Gestão Adjunta e Gestão de Curso.”

[...]

“O Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial tem desenvolvido uma série de eventos e atividades relevantes envolvendo o quadro de dirigentes, docentes e discentes.

Podendo-se destacar as palestras realizadas e previstas no biênio 2021/2022, os cursos extracurriculares; reuniões entre os dirigentes e o corpo discente; as duas edições das Oficinas de Empreendedorismo Social, o NASA SPACE APPs CHALLENGE- HAKATHON USCS 2021; o Evento USCS - FAPESP E SEBRAE - Apresentação do Edital do Programa PIPE - Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas, evento no qual a USCS busca informar o empresariado da região do Grande ABC, sobre o Edital do Programa; o Ciclo de debates - Grupo de debates e retórica da USCS; as Trilhas de Competência na Gestão de Negócios e as Trilhas de Competências em Tecnologia; os Painéis e as diversas Rodas de Conversa.

A USCS e a direção do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial têm ainda incentivado práticas de atividades correlacionadas à extensão. Referidas práticas objetivam promover a integração da USCS e do Curso, de maneira acadêmico-pedagógica, com a sociedade onde as unidades da USCS estão instaladas em instituições públicas e privadas.

De acordo com o PPC, ‘As atividades de Extensão são desenvolvidas por seus órgãos internos e também pelos órgãos de representação estudantil’.”

[...]

“A mais recente avaliação do ENADE do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial da Universidade Municipal de São Caetano do Sul data de 2018, oportunidade em que o curso obteve o Conceito ENADE 3,0 (três).

No corrente ano de 2022 os alunos do curso em análise deverão participar, no dia 27 de novembro, do ENADE 2022.

Quando das reuniões com o pessoal técnico-administrativo, discentes e docentes, ficou evidente que todos tinham uma percepção muito favorável à instituição e aos serviços que o curso e a IES prestavam à comunidade envolvida com a mesma.”

[...]

“Em razão da pandemia do COVID 19, as aulas vinham ocorrendo no modo virtual. Muito embora o PDI não trate diretamente desse assunto, as ações envolvendo os aspectos de modernidade tecnológica permeiam o ambiente educacional na USCS.”

[...]

“Foi possível identificar na visita, in loco, realizada pela comissão de especialistas a existência de um corpo docente, assim como o coordenador, com adequada formação acadêmica, considerando titulação,

experiência profissional e regime de trabalho. Em uma análise detalhada, foi possível realizar a comprovação da documentação apresentada. Os docentes possuem uma extensa experiência profissional em áreas diretamente ligadas ou correlatas à oferta do curso em análise, o que é bastante desejável para esse tipo de curso, de nível tecnológico, além de proporcionar aos estudantes maior aproximação entre teoria e prática, alinhando as demandas do mercado de trabalho.”

[...]

“O NDE foi instituído via deliberação do Conselho de Ensino, Pesquisa e Extensão da Universidade Municipal de São Caetano do Sul – USCS - CONSEPE de 20 de dezembro de 2021. O NDE é constituído pelo Gestor do Curso (que o preside) e 4 (quatro) professores do curso, nomeados a cada dois anos por ato especial do Reitor. As reuniões ocorrem uma vez a cada semestre e seu conteúdo são lavradas em atas, numeradas sequencialmente e assinadas pelos participantes.”

Sobre a Infraestrutura, relatam:

“Foi possível constatar nos documentos apresentados a existência de infraestrutura física, dos recursos e do acesso a Redes de Informação (Internet e Wi-fi), adequadas. Com a visita in loco isso pôde ser evidenciado. O espaço acadêmico (área construída) do Campus Barcelona é de 26.000 m2.”

Sobre a biblioteca:

“A Biblioteca dispõe de espaço para pesquisa, estudo individual e coletivo com mesas e cadeiras em ambos os pisos, com computadores ligados à Internet e rede Wi-Fi.

Há um amplo e diversificado acervo com 444 exemplares de obras em braille bem como um acervo inteiro dedicado à diversidade de gênero, doado pela família da Sra. Maria Carneiro.

Há um sistema de busca, de solicitação e reserva eletrônico. O acervo da bibliografia Básica e Complementar é adequado em relação às unidades curriculares e aos conteúdos descritos no PPC e estão atualizados. Há um documento que trata da Política de Aquisição da Biblioteca.

A consulta ao acervo nas dependências da Biblioteca é de livre acesso sendo permitida também ao público em geral. Assim como o acesso a minha biblioteca virtual. O acesso ao acervo bibliográfico é realizado através de consulta no catálogo on-line que está disponível no site da USCS na página da Biblioteca.”

Avaliação da adequação da quantidade e formação de Funcionários Administrativos:

“Existe adequação na quantidade de funcionários administrativos para atender as demandas de docentes e discentes distribuídos entre os diversos setores da IES. Cabe ressaltar que a maioria dos funcionários possui vários anos de vínculo com a instituição e existe uma boa interação entre eles. Todos estão alinhados com os objetivos do curso e da IES.”

Atendimento às recomendações realizadas no último Parecer de Renovação do Curso:

“As recomendações feitas pela última equipe de especialistas foram plenamente atendidas.

- O PPC em vigor traz um perfil do egresso bem definido e apropriado ao curso.

- O Objetivo Geral foi adequado ao perfil esperado do egresso do curso.

- A matriz curricular, seguindo o Catálogo Nacional dos Cursos de Tecnologia, substituiu o TCC pelas Práticas Profissionais, com maior aderência aos objetivos definidos para o curso, assim como para a formação pretendida para o egresso do curso.”

Ao final, a Comissão tece as seguintes considerações:

“Esta comissão de especialistas, após analisar a documentação apresentada pela IES e durante a visita in loco identificou os seguintes pontos na USCS: professores excelentes, com boa vivência de mercado repassada aos estudantes, coordenação presente e atuante, conteúdos programáticos de excelência e pertinentes ao mercado de trabalho, atividades propostas diversificadas, boa infraestrutura física da biblioteca, salas de aula; secretaria e do setor de atendimento administrativo-acadêmico, ao estudante.

A avaliação ocorreu em um ambiente agradável, com colaboração mútua e profícua, considerando os objetivos a que se presta a renovação do reconhecimento do curso de Gestão Comercial da Universidade Municipal de São Caetano do Sul, USCS. Cabe salientar que o clima cordial e harmonioso se estendeu a toda a equipe da IES.”

Conclusão da Comissão

“Considerando a infraestrutura analisada, as condições didático-pedagógicas apresentadas, tanto na análise documental como nas inferências ocorridas durante a visita in loco, esta comissão recomenda favoravelmente, sem restrições, a renovação do reconhecimento do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial da Universidade Municipal de São Caetano do Sul, USCS. ”

Considerações Finais

A manifestação dos Especialistas espelha um Curso bem estruturado sob todos os aspectos, não havendo objeções a apontar neste Parecer. Cabe, todavia, uma ressalva quanto à necessidade de a Instituição atentar para a baixa procura pelo Curso, algo que pode consistir em fragilidade para seu oferecimento futuro.

2. CONCLUSÃO

2.1 Aprova-se, com fundamento na Deliberação CEE 171/2019, o pedido de Renovação do Reconhecimento do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial, da Universidade Municipal de São Caetano do Sul, pelo prazo de cinco anos.

2.2 A IES deverá atender à Resolução CNE/CES 07/2018, que estabelece as Diretrizes para a Extensão na Educação Superior Brasileira.

2.3 A presente renovação do reconhecimento tornar-se-á efetiva por ato próprio deste Conselho, a partir da homologação do presente Parecer pela Secretaria de Estado da Educação.

São Paulo, 31 de outubro de 2022.

a) Cons. Jacintho Del Vecchio Junior
Relator

3. DECISÃO DA CÂMARA

A CÂMARA DE EDUCAÇÃO SUPERIOR adota, como seu Parecer, o voto do Relator.

Presentes os Conselheiros Bernardete Angelina Gatti, Cláudio Mansur Salomão, Décio Lencioni Machado, Eliana Martorano Amaral, Iraíde Marques de Freitas Barreiro, Jacintho Del Vecchio Junior, Pollyana Fátima Gama Santos e Rose Neubauer.

Sala da Câmara de Educação Superior, 09 de novembro de 2022.

a) Cons^a Eliana Martorano Amaral
Presidente da Câmara de Educação Superior

DELIBERAÇÃO PLENÁRIA

O CONSELHO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO toma conhecimento, da decisão da Câmara de Educação Superior, nos termos do Voto do Relator.

Sala “Carlos Pasquale”, em 16 de novembro de 2022.

Cons. Roque Theophilo Júnior
Presidente

PARECER CEE 372/2022	-	Publicado no DOE em 17/11/2022	-	Seção I	-	Página 33
Res. Seduc de 17/11/2022	-	Publicada no DOE em 18/11/2022	-	Seção I	-	Página 31
Portaria CEE-GP 501/2022	-	Publicada no DOE em 19/11/2022	-	Seção I	-	Página 33