Portaria Inep nº 227, de 10 de junho de 2015
Publicada no Diário Oficial de 12 de junho de 2015, Seção 1, pág. 21

O Presidente do Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep), no uso de suas atribuições, tendo em vista a Lei nº 10.861, de 14 de abril de 2004; a Portaria Normativa nº 40, de 12 de dezembro de 2007, em sua atual redação; a Portaria Normativa nº 3, de 6 de março de 2015, e considerando as definições estabelecidas pela Comissão Assessora de Área de Tecnologia em Gestão Comercial, nomeada pela Portaria Inep n° 54, de 6 de março de 2015, resolve:

Art. 1º O Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes (Enade), parte integrante do Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior (Sinaes), tem como objetivo geral avaliar o desempenho dos estudantes em relação aos conteúdos, às habilidades e às competências necessárias para a formação do tecnólogo tomando como referência o perfil profissional descrito no Catálogo Nacional de Cursos Superiores de Tecnologia, bem como em relação aos conhecimentos sobre a realidade brasileira e mundial e outras áreas do conhecimento.

Art. 2º A prova do Enade 2015, com duração total de 4 (quatro) horas, terá a avaliação do componente de Formação Geral comum aos cursos de todas as áreas e do componente específico da área de Tecnologia em Gestão Comercial.

Art. 3º As diretrizes para avaliação do componente de Formação Geral são publicadas em Portaria específica.

Parágrafo único. A prova do Enade 2015 terá, no componente de Formação Geral, 10 (dez) questões, sendo 2 (duas) discursivas e 08 (oito) de múltipla escolha, envolvendo situações-problema e estudos de casos.

Art. 4º A prova do Enade 2015, no Componente Específico da área de Tecnologia em Gestão Comercial, terá como subsídio a descrição do perfil do tecnólogo oferecida pelo Catálogo Nacional dos Cursos Superiores de Tecnologia para os cursos de Tecnologia em Gestão Comercial, bem como normativas associadas e a legislação profissional.

Parágrafo único. A prova do Enade 2015 terá, no componente específico da área de Tecnologia em Gestão Comercial, 30 (trinta) questões, sendo 3 (três) discursivas e 27 (vinte e sete) de múltipla escolha, envolvendo situações-problema e estudos de casos.

Art. 5º A prova do Enade 2015, no componente específico da área de Tecnologia em Gestão Comercial, tomará como referência do perfil do egresso as seguintes características:

I - aptidão para geração de negócios comerciais viáveis com visão crítico-reflexiva;
II - atuação profissional com senso ético e de responsabilidade social e ambiental na área comercial;
III - capacidade para desenvolver relacionamentos com público interno e externo;
IV - habilidades para realizar pesquisa, planejamento, desenvolvimento e inovação de mercado;
V - visão prospectiva, proativa e sistêmica no gerenciamento de negócios.

Art. 6º A prova do Enade 2015, no componente específico da área de Tecnologia em Gestão Comercial, avaliará se o estudante desenvolveu, no processo de formação, as competências e habilidades para:

VI - identificar oportunidades e compreender a cadeia de negócios;
VII - interpretar cenários para tomada de decisões;
VIII - planejar, organizar, dirigir e controlar negócios;
IX - gerir estrategicamente a área comercial;
X - elaborar análises comerciais com base nas demandas e oportunidades de mercado;
XI - implementar planejamento e processo de marketing e vendas;
XII - definir preços, pautando-se em aspectos tributários, de custos, da concorrência e do valor para o cliente;
XIII - analisar demonstrativos financeiros e de mercado;
XIV - exercer as práticas de negociação em seu cotidiano;
XV - gerenciar e capacitar equipes;
XVI - realizar vistoria, perícia, avaliação, laudo e emissão de parecer técnico.

Art. 7º A prova do Enade 2015, no componente específico da área de Tecnologia em Gestão Comercial, tomará como referencial os seguintes conteúdos curriculares:

I - Comércio Eletrônico e Mídias Digitais;
II - Comunicação e Expressão;
III - Contabilidade Gerencial;
IV - Custos e Formação de Preços;
V - Direito Aplicado ao Comércio;
VI - Economia e Mercado;
VII - Empreendedorismo;
VIII - Estrutura Organizacional e Gestão de Processos;
IX - Ferramentas de Relacionamento com Clientes;
X - Finanças e Orçamento;
XI - Gestão da Cadeia de Suprimentos e Logística;
XII - Gestão da Qualidade;
XIII - Gestão de Pessoas e Equipes;
XIV - Gestão de Vendas;
XV - Gestão Estratégica;
XVI - Gestão Mercadológica e Comportamento do Consumidor;
XVII - Matemática Financeira;
XVIII - Negociação e Gestão de Conflitos;
XIX - Sistemas de Informação Gerencial.

Art. 8º Esta portaria entra em vigor na data de sua publicação.

JOSÉ FRANCISCO SOARES