

NCE/17/00149 — Apresentação do pedido - Novo ciclo de estudos

Apresentação do pedido

Perguntas A1 a A4

A1. Instituição de ensino superior:
Instituto Politécnico Da Maia

A1.a. Outras Instituições de ensino superior:

A2. Unidade(s) orgânica(s) (faculdade, escola, instituto, etc.):
Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico Da Maia

A3. Designação do ciclo de estudos:
Negócios e Comércio Internacional

A3. Study programme name:
Business and International Trade

A4. Grau:
Licenciado

Perguntas A5 a A10

A5. Área científica predominante do ciclo de estudos:
Ciências Empresariais

A5. Main scientific area of the study programme:
Management Sciences

A6.1. Classificação da área principal do ciclo de estudos (3 dígitos), de acordo com a Portaria n.º 256/2005, de 16 de Março (CNAEF):
341

A6.2. Classificação da área secundária do ciclo de estudos (3 dígitos), de acordo com a Portaria n.º 256/2005, de 16 de Março (CNAEF), se aplicável:
345

A6.3. Classificação de outra área secundária do ciclo de estudos (3 dígitos), de acordo com a Portaria n.º 256/2005, de 16 de Março (CNAEF), se aplicável:
342

A7. Número de créditos ECTS necessário à obtenção do grau:
180

A8. Duração do ciclo de estudos (art.º 3 Decreto-Lei 63/2016, de 13 de setembro):
6 semestres

A8. Duration of the study programme (art.º 3 Decree-Law 63/2016, September 13th):
6 semesters

A9. Número máximo de admissões (artº 64º, Lei 62/2007 de 10 de Setembro):

30

A10. Condições específicas de ingresso:*Têm acesso ao ciclo de estudos de Negócios e Comércio Internacional os estudantes que:**(i) finalizaram o 12º ano de escolaridade ou cursos que a lei define como equivalentes, com nota mínima de 9,5 valores em 20 e que tenham obtido aprovação numa das seguintes provas de ingresso: Economia (04) ou Português (18) ou Matemática Aplicada às Ciências Sociais (17). Condições de candidatura: nota mínima: 95 pontos em 200, resultante de 65% da classificação obtida no Ensino Secundário e 35% da classificação obtida na prova de ingresso.**(ii) ingressem através de regimes ou concursos especiais, de acordo com a legislação em vigor.***A10. Specific entry requirements:***Access will be allowed to students that meet the following pre-conditions:**(i) completed the secondary education, or courses that the law defines as equivalent, with a minimum score of 9.5 in 20, and have approved in one of the following exams: Economics (04) or Portuguese (18) or Mathematics Applied to Social Sciences (17) . Access conditions: minimum score of 95 points in 200, 65% resulting from the classification obtained in secondary education and 35% of the mark obtained in exam.**(ii) meeting eligibility conditions for joining through special regulamentation or contests, according to the legislation.***Pergunta A11**

Pergunta A11**A11. Percursos alternativos como ramos, variantes, áreas de especialização do mestrado ou especialidades do doutoramento em que o ciclo de estudos se estrutura (se aplicável):***Não***A11.1. Ramos, variantes, áreas de especialização do mestrado ou especialidades do doutoramento (se aplicável)****A11.1. Ramos, variantes, áreas de especialização do mestrado ou especialidades do doutoramento, em que o ciclo de estudos se estrutura (se aplicável) / Branches, options, specialization areas of the master or specialities of the PhD (if applicable)****Ramo, variante, área de especialização do mestrado ou especialidade do doutoramento:****Branch, option, specialization area of the master or speciality of the PhD:***<sem resposta>***A12. Estrutura curricular**

Mapa I - não aplicável**A12.1. Ciclo de Estudos:***Negócios e Comércio Internacional***A12.1. Study Programme:***Business and International Trade***A12.2. Grau:***Licenciado*

A12.3. Ramo, variante, área de especialização do mestrado ou especialidade do doutoramento (se aplicável):
não aplicável

A12.3. Branch, option, specialization area of the master or speciality of the PhD (if applicable):
not applicable

A12.4. Áreas científicas e créditos que devem ser reunidos para a obtenção do grau / Scientific areas and credits that must be obtained for the awarding of the degree

Área Científica / Scientific Area	Sigla / Acronym	ECTS Obrigatórios / Mandatory ECTS	ECTS Mínimos Optativos* / Minimum Optional ECTS*
Ciências Empresariais / Management Sciences (CNAEF, 34)	CEMP	115	0
Humanidades / Humanities (CNAEF, 22)	HUM	20	0
Ciências Sociais e do Comportamento / Social Sciences and Behavior (CNAEF, 31)	CSC	15	0
Matemática e Estatística / Mathematics and Statistics (CNAEF, 46)	ME	15	0
Direito / Law (CNAEF, 38)	DIR	10	0
Informática / Informatics (CNAEF, 48)	INF	5	0
(6 Items)		180	0

Perguntas A13 e A16

A13. Regime de funcionamento:
Outros

A13.1. Se outro, especifique:
Funcionamento em regime diurno e/ou pós-laboral.

A13.1. If other, specify:
The working regime is both daytime and/or after working hours.

A14. Local onde o ciclo de estudos será ministrado:
*Campus Académico da Maiêutica
Instituto Politécnico da Maia - IPMAIA
Avenida Carlos Oliveira Campos
4475-690 Avioso S. Pedro
Portugal*

A14. Premises where the study programme will be lectured:
*Campus Académico da Maiêutica
Instituto Politécnico da Maia - IPMAIA
Avenida Carlos Oliveira Campos
4475-690 Avioso S. Pedro
Portugal*

A15. Regulamento de creditação de formação e experiência profissional (PDF, máx. 500kB):
[A15_DR 236-2015 - Regulamento Creditação de Competências Académicas Exper Pr....pdf](#)

A16. Observações:
n.a.

A16. Observations:
n.a.

Instrução do pedido

1. Formalização do pedido

1.1. Deliberações

Mapa II - Conselho Técnico-Científico do IPMAIA

1.1.1. Órgão ouvido:

Conselho Técnico-Científico do IPMAIA

1.1.2. Cópia de ata (ou extrato de ata) ou deliberação deste órgão assinada e datada (PDF, máx. 100kB):

[1.1.2._Deliberação Conselho T-Científico IPMAIA.pdf](#)

Mapa II - Conselho Pedagógico do IPMAIA

1.1.1. Órgão ouvido:

Conselho Pedagógico do IPMAIA

1.1.2. Cópia de ata (ou extrato de ata) ou deliberação deste órgão assinada e datada (PDF, máx. 100kB):

[1.1.2._Conselho Pedagógico IPMAIA.pdf](#)

Mapa II - Conselho de Gestão do IPMAIA

1.1.1. Órgão ouvido:

Conselho de Gestão do IPMAIA

1.1.2. Cópia de ata (ou extrato de ata) ou deliberação deste órgão assinada e datada (PDF, máx. 100kB):

[1.1.2._Conselho Gestão IPMAIA \(ESTG\).pdf](#)

Mapa II - Conselho Diretivo da Escola Superior de Tecnologia e Gestão do IPMAIA

1.1.1. Órgão ouvido:

Conselho Diretivo da Escola Superior de Tecnologia e Gestão do IPMAIA

1.1.2. Cópia de ata (ou extrato de ata) ou deliberação deste órgão assinada e datada (PDF, máx. 100kB):

[1.1.2._Conselho Diretivo ESTG.pdf](#)

1.2. Docente(s) responsável(eis) pela coordenação da implementação do ciclo de estudos

1.2. Docente(s) responsável(eis) pela coordenação da implementação do ciclo de estudos
A(s) respetiva(s) ficha(s) curricular(es) deve(m) ser apresentada(s) no Mapa V.

Ricardo Vergueiro Fernandes Costa

2. Plano de estudos

Mapa III - Ramo comum - 1º semestre / 1st semester

2.1. Ciclo de Estudos:

Negócios e Comércio Internacional

2.1. Study Programme:

Business and International Trade

2.2. Grau:

Licenciado

2.3. Ramo, variante, área de especialização do mestrado ou especialidade do doutoramento (se aplicável):

Ramo comum

2.3. Branch, option, specialization area of the master or speciality of the PhD (if applicable):*Common branch***2.4. Ano/semestre/trimestre curricular:***1º semester / 1st semester***2.5. Plano de Estudos / Study plan**

Unidade Curricular / Curricular Unit	Área Científica / Scientific Area (1)	Duração / Duration (2)	Horas Trabalho / Working Hours (3)	Horas Contacto / Contact Hours (4)	ECTS	Observações / Observations (5)
Organização e Gestão de Empresas / Management Fundamentals	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Matemática Aplicada / Applied Mathematics	ME	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Inglês de Negócios I / Business English I	HUM	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Microeconomia / Microeconomics	CSC	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Comércio Internacional I / International Trade I	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Tecnologias da Informação e Comunicação / Information and Communication Technologies	INF	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.

(6 Items)

Mapa III - Ramo comum - 2º semestre / 2nd semester**2.1. Ciclo de Estudos:***Negócios e Comércio Internacional***2.1. Study Programme:***Business and International Trade***2.2. Grau:***Licenciado***2.3. Ramo, variante, área de especialização do mestrado ou especialidade do doutoramento (se aplicável):***Ramo comum***2.3. Branch, option, specialization area of the master or speciality of the PhD (if applicable):***Common branch***2.4. Ano/semestre/trimestre curricular:***2º semester / 2nd semester***2.5. Plano de Estudos / Study plan**

Unidade Curricular / Curricular Unit	Área Científica / Scientific Area (1)	Duração / Duration (2)	Horas Trabalho / Working Hours (3)	Horas Contacto / Contact Hours (4)	ECTS	Observações / Observations (5)
Noções Fundamentais de Direito Público e Privado / Fundamental Notions of Public and Private Law	DIR	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
	CEMP		125	TP - 48	5	n.a.

Fundamentos de Marketing / Marketing Fundamentals		Semestral / Semester				
Estatística Aplicada I / Applied Statistics I	ME	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Inglês de Negócios II / Business English II	HUM	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Macroeconomia / Macroeconomics	CSC	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Comércio Internacional II / International Trade II	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.

(6 Items)

Mapa III - Ramo comum - 3º semestre / 3rd semester

2.1. Ciclo de Estudos:

Negócios e Comércio Internacional

2.1. Study Programme:

Business and International Trade

2.2. Grau:

Licenciado

2.3. Ramo, variante, área de especialização do mestrado ou especialidade do doutoramento (se aplicável):

Ramo comum

2.3. Branch, option, specialization area of the master or speciality of the PhD (if applicable):

Common branch

2.4. Ano/semestre/trimestre curricular:

3º semestre / 3rd semester

2.5. Plano de Estudos / Study plan

Unidade Curricular / Curricular Unit	Área Científica / Scientific Area (1)	Duração / Duration (2)	Horas Trabalho / Working Hours (3)	Horas Contacto / Contact Hours (4)	ECTS	Observações / Observations (5)
Marketing Internacional / International Marketing	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Globalização e Diversidade Cultural / Globalization and Multiculturalism	CSC	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Direito Comercial Internacional / International Trade Law	DIR	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Regimes e Procedimentos Aduaneiros / Customs Regimes and Procedures	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Contabilidade Geral / General Accounting	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Estatística Aplicada II / Applied Statistics II	ME	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.

(6 Items)

Mapa III - Ramo comum - 4º Semestre / 4th Semester

2.1. Ciclo de Estudos:

Negócios e Comércio Internacional

2.1. Study Programme:*Business and International Trade***2.2. Grau:***Licenciado***2.3. Ramo, variante, área de especialização do mestrado ou especialidade do doutoramento (se aplicável):***Ramo comum***2.3. Branch, option, specialization area of the master or speciality of the PhD (if applicable):***Common branch***2.4. Ano/semestre/trimestre curricular:***4º Semestre / 4th Semester***2.5. Plano de Estudos / Study plan**

Unidade Curricular / Curricular Unit	Área Científica / Scientific Area (1)	Duração / Duration (2)	Horas Trabalho / Working Hours (3)	Horas Contacto / Contact Hours (4)	ECTS	Observações / Observations (5)
Estudos de Mercado / Marketing Research	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Marketing Digital / Digital Marketing	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Gestão Financeira / Financial Management	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Transportes e Logística Internacionais / International Transport and Logistics	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Fiscalidade Internacional / International Tax Law	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Técnicas de Vendas / Sales Techniques	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.

(6 Items)

Mapa III - Ramo comum - 5º Semestre / 5th Semester**2.1. Ciclo de Estudos:***Negócios e Comércio Internacional***2.1. Study Programme:***Business and International Trade***2.2. Grau:***Licenciado***2.3. Ramo, variante, área de especialização do mestrado ou especialidade do doutoramento (se aplicável):***Ramo comum***2.3. Branch, option, specialization area of the master or speciality of the PhD (if applicable):***Common branch***2.4. Ano/semestre/trimestre curricular:***5º Semestre / 5th Semester***2.5. Plano de Estudos / Study plan**

Unidade Curricular / Curricular Unit	Área Científica / Scientific Area (1)	Duração / Duration (2)	Horas Trabalho / Working Hours (3)	Horas Contacto / Contact Hours (4)	ECTS	Observações / Observations (5)
Contabilidade de Gestão / Management Accounting	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Estratégias Negociais / Business Strategies	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Direção de Vendas / Sales Management	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Espanhol de Negócios I / Business Spanish I	HUM	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Laboratórios de Negócios e Comércio Internacional / Laboratories of Business and International Trade	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Finanças Internacionais / International Finance	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.

(6 Items)

Mapa III - Ramo comum - 6º Semestre / 6th Semester

2.1. Ciclo de Estudos:

Negócios e Comércio Internacional

2.1. Study Programme:

Business and International Trade

2.2. Grau:

Licenciado

2.3. Ramo, variante, área de especialização do mestrado ou especialidade do doutoramento (se aplicável):

Ramo comum

2.3. Branch, option, specialization area of the master or speciality of the PhD (if applicable):

Common branch

2.4. Ano/semestre/trimestre curricular:

6º Semestre / 6th Semester

2.5. Plano de Estudos / Study plan

Unidade Curricular / Curricular Unit	Área Científica / Scientific Area (1)	Duração / Duration (2)	Horas Trabalho / Working Hours (3)	Horas Contacto / Contact Hours (4)	ECTS	Observações / Observations (5)
Comércio Eletrónico / E-Commerce	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Inovação e Empreendedorismo / Innovation and Entrepreneurship	CEMP	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Espanhol de Negócios II / Business Spanish II	HUM	Semestral / Semester	125	TP - 48	5	n.a.
Seminários em Negócios e Comércio Internacional / Business and International Trade Seminars	CEMP	Semestral / Semester	100	S - 32	4	n.a.
Projeto / Estágio em Negócios e Comércio Internacional / Project / Internship in Business and International Trade	CEMP	Semestral / Semester	275	OT - 16 ; E - 224	11	n.a.

(5 Items)

3. Descrição e fundamentação dos objetivos, sua adequação ao projeto educativo, científico e cultural da instituição, e unidades curriculares

3.1. Dos objetivos do ciclo de estudos

3.1.1. Objetivos gerais definidos para o ciclo de estudos:

O ciclo de estudos em Negócios e Comércio Internacional (NCI) procura, com uma formação multidisciplinar, garantida pelo plano de estudos, graduar licenciados com competências técnicas e específicas ao nível da estratégia de negociação e comércio, gestão e marketing, logística, domínio de idiomas estrangeiros e questões jurídicas internacionais.

Estes profissionais estarão aptos a enfrentar os desafios - geográficos, culturais e sociológicos – cada vez mais complexos e com maior risco, colocados pela globalização aos diversos tipos de organizações.

3.1.1. Generic objectives defined for the study programme:

The study cycle in Business and International Trade (BIT) aims, with a multidisciplinary training, guaranteed by the curriculum, to train graduates with technical and specific skills in the strategy of trade and negotiation, management and marketing, logistics, non-native languages proficiency and legal issues. These professionals will be able to face the increasingly complex and risky challenges - geographic, cultural and sociological - posed by globalization to the distinct types of organizations.

3.1.2. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências) a desenvolver pelos estudantes:

Pretende-se que os graduados em NCI adquiram e desenvolvam competências técnicas e específicas ao nível de estratégias de comércio, negociação e vendas, gestão e marketing, logística, economia, marketing internacional, pesquisa e gestão de mercados e produtos, idiomas estrangeiros, questões legais e jurídicas. Em particular:

- Conhecer os principais pressupostos da gestão comercial, negócios, marketing e comunicação internacional;*
- Conhecer os diferentes mercados, designadamente em termos de avaliação de risco, oportunidades e dinâmicas geoeconómicas;*
- Conhecer e selecionar decisões estratégicas e operacionais de entrada em mercados externos;*
- Abordar, de forma multidisciplinar, a influência da diversidade cultural sobre o consumo, compra e comunicação;*
- Desenvolver capacidades para implementar políticas específicas de produto, preço, distribuição e comunicação internacional;*
- Aplicar as técnicas e instrumentos de apoio à negociação e logística internacionais, e ao comércio eletrónico.*

3.1.2. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences) to be developed by the students:

It is intended that BIT graduates acquire and develop technical and specific skills in the areas of trade, negotiation and sales strategies, management and marketing, logistics, economics, international marketing, research and management of markets and products, foreign languages, and legal issues. In particular:

- To know the main assumptions of commercial management, business, marketing and international communication;*
- To know the different markets, in particular in terms of risk assessment, opportunities and geo-economic dynamics;*
- To know and select strategic and operational decisions to enter in foreign markets;*
- To address, in a multidisciplinary way, the influence of the cultural diversity on consumption, purchase and communication;*
- To develop skills to implement specific policies on product, price, distribution and international communication;*
- To apply techniques and instruments to support international negotiation and logistics, and electronic commerce.*

3.1.3. Inserção do ciclo de estudos na estratégia institucional de oferta formativa face à missão da instituição:

O IPMAIA tem como missão contribuir para a excelência da formação integral dos estudantes nos diversos ramos do saber científico, técnico e cultural, preparando-os para a vida ativa e motivando-os para a inovação e desenvolvimento, consubstanciado na missão de criar, transmitir e difundir a cultura e o saber de natureza profissional, através da articulação do estudo, do ensino, da investigação orientada e do desenvolvimento experimental, tendo em vista um quadro de referência internacional. O ciclo de estudos em Negócios e Comércio Internacional tem como objetivo conferir aos estudantes a capacidade de se tornarem agentes importantes no tecido empresarial, e de assumir papéis de relevo em empresas e organizações. Como tal, os diplomados em Negócios e Comércio Internacional são agentes importantes no desenvolvimento industrial e comercial da sociedade, a nível regional ou nacional, não só pela manutenção e criação de novos empregos, mas também pela criação de projetos de inovação e desenvolvimento. Necessariamente, a formação de estudantes com estas capacidades só é possível através de um ensino de excelência, que verse a componente técnica, privilegie o “saber fazer” mas que

esteja também atento à sensibilidade social e cultural dos seus estudantes. O ciclo de estudos em Negócios e Comércio Internacional visa, igualmente, promover o interesse pela inovação e desenvolvimento de novas ideias e dotar o estudante das competências para as concretizar em projetos de valor acrescentado para investigação aplicada e desenvolvimento, contribuindo para os objetivos do IPMAIA, anteriormente delineados.

Adicionalmente, este ciclo de estudos concorre para o objetivo estratégico do IPMAIA de proporcionar opções de prosseguimento de estudos alinhadas com a oferta formativa já existente ao nível dos Cursos Técnicos Superiores Profissionais (CTeSP), como sejam os CTeSP's em Gestão Comercial e Vendas, Marketing Digital, e até mesmo Contabilidade e Gestão.

Deste modo, os objetivos do ciclo de estudos contribuem para a realização dos valores do IPMAIA e a consecução dos seus objetivos, em particular da Escola Superior de Tecnologia e Gestão, cujos cursos estão em concordância com os níveis de qualificação e referenciais elencados no Quadro Nacional de Qualificações (Portaria n.º 782/2009, de 23 de julho de 2009).

3.1.3. Insertion of the study programme in the institutional training offer strategy against the mission of the institution:

IPMAIA's mission is to contribute to the excellence of the integral training of students in the various branches of scientific, technical and cultural knowledge, preparing them for active life and motivating them for innovation and development, consubstantiated in the mission of creating, transmitting and disseminate culture and professional knowledge through the articulation of study, teaching, guided research and experimental development, with a view to an international frame of reference. The study cycle in Business and International Trade aims to give students the ability to become important agents in the business, and assume prominent roles in businesses and organizations. As such, Business and International Trade graduates play an important role in the industrial and commercial development of society, at regional or national level, not only for the maintenance and creation of new jobs, but also for the creation of innovation and development projects. Necessarily, the training of students with these skills is only possible through an education of excellence, that addresses the technical component, privileges the know "how-to-do", but also attentive to the social and cultural sensitivity of its students. The study cycle in Business and International Trade also pretends to stimulate the interest for innovation and the development of new ideas and to give the student the skills to deliver value added projects for applied research and development, contributing to the objectives of IPMAIA previously outlined.

In addition, this study cycle contributes to the strategic objective of IPMAIA of providing options for academic progression aligned with the existing training offer at the level of the Superior Technical Professional Courses (CTeSP), such as the CTeSP's in Commercial Management and Sales, Digital Marketing and even Accounting and management.

In this way, the objectives of the study cycle contribute to the realization of IPMAIA values and the achievement of its objectives, in particular of Technology and Management School, whose courses are in accordance with the levels of qualification and references listed in the National Qualifications Framework (Portaria n.º 782/2009, de 23 de julho de 2009).

3.2. Adequação ao projeto educativo, científico e cultural da Instituição

3.2.1. Projeto educativo, científico e cultural da Instituição:

De acordo com os estatutos do IPMAIA, o projeto científico, pedagógico e cultural da instituição contempla as seguintes vertentes:

- a) Manutenção e desenvolvimento de um ambiente educativo e relacional apropriado à sua missão e objetivos;*
- b) Prestação de ensino de qualidade e apoio permanente à investigação científica, enquadrados numa dinâmica interdisciplinar, flexível e de atualização e inovação;*
- c) Produção e difusão de conhecimento científico, tecnológico e cultural e sua valorização económica, com sentido social, quer por iniciativa própria quer em parceria;*
- d) Realização de eventos diversos e de ações de formação, no âmbito dos cursos, visando o reforço da sua qualidade e da eficácia do ensino/aprendizagem para a inserção na vida ativa dos seus diplomados;*
- e) Prestação de serviços à comunidade, em conformidade com a vocação politécnica e a capacidade da instituição.*

3.2.1. Institution's educational, scientific and cultural project:

According to the statutes of IPMAIA, its scientific, educational and cultural project includes the following components:

- a) Maintenance and development of an educational and relational environment appropriate to its mission and goals;*
- b) Provision of quality education and ongoing support to scientific research, framed in an interdisciplinary dynamic, that is flexible, continuously updated, and that fosters innovation;*
- c) Production and dissemination of scientific, technological and cultural knowledge and economic valorization with a social responsibility component, either on its own initiative or in partnership;*
- d) Conducting different events and training activities within the framework of the courses, aimed at strengthening the quality and effectiveness of teaching / learning for the insertion in the active life of its*

graduates;

e) *provision of services to the community in accordance with its polytechnic vocation.*

3.2.2. Demonstração de que os objetivos definidos para o ciclo de estudos são compatíveis com o projeto educativo, científico e cultural da Instituição:

Os objetivos definidos para o ciclo de estudos apresentado estão perfeitamente alinhados com o projeto educativo, científico e cultural do IPMAIA. Nomeadamente, este ciclo de estudos:

- a) Alia o ensino à realização de projetos de investigação e desenvolvimento, projetos esses que, neste caso, serão de investigação aplicada uma vez que a ênfase deste curso é na investigação e desenvolvimento aplicados e na concretização, em detrimento da investigação pura;*
- b) Atua numa área do saber – as Ciências Empresariais – totalmente compatível com um dos ramos fundamentais do recém criado Núcleo de Investigação do IPMAIA (N2i) – Ramo de Gestão e Administração – e, inclusivamente grande parte do corpo docente do curso é já membro integrado daquele núcleo de investigação;*
- c) Pretende criar uma atmosfera multidisciplinar e interdisciplinar, esperando-se que se criem sinergias entre os estudantes e os docentes dos restantes cursos do IPMAIA;*
- d) Pretende ser veículo impulsor de futuras participações de docentes e estudantes do curso em diversos projetos de investigação nacionais e internacionais;*
- e) Pelo seu foco no “saber-fazer”, estará vocacionado para complementar a formação puramente académica com a realização de inúmeros eventos e ações de formação integradas nas áreas científicas abrangidas pelo curso.*

3.2.2. Demonstration that the study programme's objectives are compatible with the Institution's educational, scientific and cultural project:

The goals defined for the study cycle presented here are perfectly aligned with the educational, scientific and cultural project of IPMAIA. In particular, this study cycle:

- a) Intends to link the education to the realization of research and project development, which, in this case, will be applied research since the emphasis of this course is on applied research, development and implementation, to the detriment of pure research;*
- b) It operates in an area of knowledge - Management Sciences - fully compatible with one of the fundamental branches of the newly created IPMAIA Research Centre (N2i) - Management and Administration - being the majority of the teaching staff of the course is already a member integrated of N2i;*
- c) Intends to create a multidisciplinary and interdisciplinary atmosphere, hoping to create synergies among students and teachers of the remaining courses of IPMAIA;*
- d) Intends to be a driving force for future participation of teachers and students of the course in several national and international research projects;*
- e) By its focus on “how-to-do”, it is aimed the realization of numerous events and training actions integrated in the scientific areas covered by the course, as a complement of the purely academic training.*

3.3. Unidades Curriculares

Mapa IV - Organização e Gestão de Empresas / Management Fundamentals

3.3.1. Unidade curricular:

Organização e Gestão de Empresas / Management Fundamentals

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Paulo Alexandre Teixeira Faria Pereira de Oliveira (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Aquisição dos conhecimentos teóricos sobre o funcionamento das organizações em geral e das empresas em particular; aquisição de conhecimentos sobre as funções básicas da gestão geral; aquisição das competências que permitam aplicar ou colaborar na aplicação das técnicas e ferramentas elementares da gestão.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

Acquisition of theoretical knowledge on the working of organisations in general and companies in particular; acquisition of knowledge on the basic functions of general management; acquisition of

competences that allow to apply or cooperate in the application of basic techniques and tools of management.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. Introdução

A Gestão; conceitos, funções, níveis

Evolução da Gestão

2. A Empresa e o seu ambiente

A empresa

Objetivos, recursos e ambiente das empresas

3. Planeamento

Missão e Objetivos

Planeamento estratégico

4. Tomada de decisões

O processo de tomada de decisões

Métodos auxiliares e fatores condicionantes

5. Organização

Funções, departamentalização e diferenciação;

Responsabilidade e autoridade

6. Motivação

Teorias sobre a natureza humana

Teorias da motivação

7. Liderança

Estilos de liderança.

Abordagem da liderança pelo “perfil”.

Abordagem comportamental e abordagem situacional ou contingencial

Fatores que afetam a escolha do estilo de liderança nas empresas

8. Comunicação

O processo

Barreiras à comunicação e facilitadores da comunicação

9. Cultura da organização

Cultura da organização e macrocultura

3.3.5. Syllabus:

1. Introduction

Management, concepts, functions, levels

Evolution of management

2. The company and its environment

The company

Objectives, resources and environment of companies

3. Planning

Mission and goals

Strategic planning

4. Decision-making

The decision-making process

Auxiliary methods and conditioning factors

5. Organisation

Functions, departmentalisation and differentiation

Accountability and authority

6. Motivation

Theories on human nature

Theories of motivation

7. Leadership

Leadership styles

Leadership approach by “profile”

Behavioural approach and contingency or situational approach

Factors that affect the choice of leadership style in companies

8. Communication

The process

Communication barriers and communication facilitators

9. Organisational culture

Organisational culture and macroculture

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos programáticos abrangem a generalidade das áreas de gestão geral em qualquer organização, com ou sem fins lucrativos, colocando uma ênfase especial nas empresas. O seu estudo

permite conhecer como funcionam as organizações, em especial as empresas, e compreender as tarefas dos gestores nos diversos níveis e bem como as competências necessárias para um bom desempenho.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The syllabus includes the main areas of general management in any non-profit or profit organisation, giving special emphasis to companies. Its study means getting to know how organisations work, particularly companies, and understanding the tasks of managers in several levels, as well as the competences needed for a good performance.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Sessões teóricas e práticas; exposição pelo docente (método expositivo/ativo) e discussão de situações reais; resolução de casos práticos em grupo com discussão final coletiva orientada pelo docente. A avaliação é determinada pelo regulamento de avaliação em vigor no IPMAIA, traduzindo-se numa das duas seguintes alternativas:

1. Avaliação contínua: média das classificações obtidas nos testes e trabalho de grupo com apresentação oral em aula. Uma classificação inferior a 6 valores (escala de 0 a 20) em qualquer um dos momentos, implica a obrigatoriedade do estudante se sujeitar a avaliação final.

2. Avaliação final: consta de uma prova escrita em Época Normal ou de Recurso (eventualmente em Época Especial), com ponderação de 100% na classificação final.

Ficam aprovados à unidade curricular os estudantes com classificação final – obtida através da avaliação contínua ou avaliação final – igual ou superior a 10 valores.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

Theoretical and practical sessions; Discussion of real-life situations; solving practical cases in group with a final collective debate oriented by the teacher. The evaluation is determined by the evaluation regulation in force at IPMAIA, which can be translated into one of the following two options:

1. Continuous evaluation: average of the grades obtained in the tests and group work with oral presentation in class. A grade less than 6 valores [in a scale of 0-20], in any of the moments, implies that the student is obliged to be subject to final evaluation.

2. Final evaluation: includes a written exam during Normal or Supplementary Seasons (eventually a special season), weighing 100% of the final grade.

In order to pass this curricular unit, students must obtain a final grade equal or higher than 10 valores [in a scale of 0-20] through continuous or final evaluation.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

As metodologias de ensino desta unidade curricular baseiam-se fundamentalmente no uso das tecnologias mais apropriadas e diversificadas (power point, exposição teórica do docente, apresentação dos trabalhos de grupo dos estudantes, fomento do debate e da pesquisa) e na procura da ligação da teoria à prática mediante a apresentação para discussão de casos práticos relacionados com os conteúdos programáticos.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The teaching methodologies of this curricular unit are mostly based on the use of the most appropriate and diversified technologies (PowerPoint, theoretical presentation by the teacher, presentation of group works by students, encouragement of debate and research), and the search to connect theory to practice through the presentation of practical cases with syllabus for debate.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Bateman, T.S. & Snell, S.A. (2007). Administração: Liderança e Colaboração no Mundo Competitivo (7ª Edição). São Paulo: McGraw Hill.

- Chiavenato, I. (2007). Administração (4ª Edição). Rio de Janeiro: Elsevier.

- Dess, G.G., Lumpkin, G.T. & Taylor, M.L. (2004). Strategic Management: Text & Cases. Boston: McGraw-Hill.

- Dess, G.G., McNamara, G. & Eisner, A. (2016). Strategic Management: Text & Cases (8th Edition). Boston: McGraw-Hill.

- Donnelly, J., Gibson, J. & Ivancevich, J. (2002). Administração: Princípios de Gestão Empresarial (10ª Edição). Lisboa: McGraw Hill.

- Jones, G. & George, J. (2015) Contemporary management (9th Edition). EUA: McGraw Hill.

- Lisboa, J. et al. (2011). Introdução à Gestão de Organizações (3ª Edição). Porto: Vida Económica.

- Lousã, A. et al. (2013). Organização e Gestão Empresarial. Porto Editora.

- Teixeira, S. (2013). Gestão das Organizações (3ª Edição). Escolar Editora.

- Stoner, J.A.F & Freeman, R.E. (2012) Administração (5ª Edição) Rio de Janeiro.

Mapa IV - Matemática Aplicada / Applied Mathematics**3.3.1. Unidade curricular:***Matemática Aplicada / Applied Mathematics***3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:***Marta Isabel de Glória Vázquez Machado da Silva (TP - 48 horas)***3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:***n.a.***3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):***A unidade curricular tem como objetivo fazer uma introdução a conceitos fundamentais da Matemática e às suas aplicações na resolução de problemas aplicados às Ciências Empresariais, nomeadamente ao Comércio e Negócios. No final da unidade curricular o estudante deve ser capaz de:*

- i) estudar funções reais de variável real e proceder à resolução de problemas da área do ciclo de estudos envolvendo, por exemplo, curvas de procura, oferta, custos, receitas, lucros, etc.;*
- ii) calcular a derivada de funções e fazer a sua aplicação ao estudo de funções e à resolução de problemas de otimização;*
- iii) calcular integrais simples e fazer a sua aplicação à determinação de funções custo, receita, etc., a partir das respetivas funções marginais, à obtenção de valores médios de uma função e ao cálculo de áreas.*

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):*The curricular unit aims to introduce the essential concepts of Mathematics and its applications in solving problems applied to Business Sciences, namely to trade and business. At the end of the curricular unit, students should be able to:*

- i) study real functions of real variable and solve problems in the study cycle area including, for example, demand and supply curves, costs, revenue, profits, etc.;*
- ii) calculate the derivative of functions and apply it to the study of functions, and solve optimisation problems;*
- iii) calculate simple integrals and apply them to the determinations of functions of costs, revenue, etc., from the respective marginal functions to obtain mean values of a function and the calculation of areas.*

3.3.5. Conteúdos programáticos:

- 1. Revisões sobre cálculo e aritmética*
- 2. Gráficos e funções*
Generalidades sobre funções
Estudo de funções
Aplicação à resolução de problemas relevantes para as Ciências Empresariais
- 3. Cálculo Diferencial*
Definição e interpretação geométrica
Funções marginais
Otimização e determinação de máximos e mínimos
Elasticidade e derivadas
- 4. Integração*
Integração enquanto inversa da derivação
Integração de funções
Determinação da área sob uma curva e cálculo do valor médio
Aplicação à resolução de problemas relevantes para as Ciências Empresariais

3.3.5. Syllabus:

- 1. Revisions on calculation and arithmetic*
- 2. Graphics and functions*
General factors on functions
Study of functions
Application to solving significant problems in Business Sciences
- 3. Differential calculus*
Geometric definition and interpretation
Marginal functions
Optimisation and determination of maxima and minima
Elasticity and derivatives
- 4. Integration*
Integration as inverse of derivation
Integration of functions

*Determination of area under a curve and calculation of mean value
Application to solving significant problems in Business Sciences*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Por forma a dominar as ferramentas básicas do cálculo diferencial e integral em IR, é essencial garantir proficiência dos estudantes no que concerne a funções reais de variável real - em termos da sua caracterização, e posterior utilização para a resolução de problemas. Posteriormente, são apresentados e trabalhados os conceitos básicos de cálculo diferencial, enquanto ferramentas de caracterização suplementar de funções no que concerne à monotonia e à existência de ótimos. Finalmente, tem lugar a apresentação dos conceitos básicos de cálculo integral - numa perspetiva de extensão do cálculo diferencial, usando operadores diferenciais inversos. A referência a problemas na área do ciclo de estudos permite a endogeneização de competências úteis, complementando o raciocínio abstrato com aplicações relevantes para a área das Ciências Empresariais.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

In order to master the basic tools of differential and integral calculus on IR, it is essential to ensure proficiency from students regarding real functions of real variable - in terms of its characterisation and further use in solving problems. Subsequently, the basic concepts of differential calculus will be presented and studied, as tools of additional characterisation of functions regarding monotony and the existence of optimal. Finally, the basic concepts of integral calculus are presented - in a perspective of extension of differential calculus, using inverse differential operators. The reference to problems in the study cycle area allows the assimilation of useful skills, complementing the abstract reasoning with relevant applications to the area of Business Sciences.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

As aulas terão um carácter teórico-prático, dividindo-se entre a apresentação e exposição de conteúdos programáticos e a ilustração de conceitos recorrendo a exemplos. Os estudantes são constantemente motivados a interagir entre pares e com o docente por forma a criar uma dinâmica de trabalho colaborativa. O estudo de casos práticos próximos à área do ciclo de estudos será privilegiado. A consolidação de conteúdos é feita, primeiro, através da resolução de exercícios de aplicação de conhecimentos e, posteriormente, através da aplicação de conhecimentos adquiridos a novas situações. A avaliação de conhecimentos, competências e aptidões é determinada pelo regulamento de avaliação em vigor no IPMAIA. A avaliação contínua, praticada ao longo do semestre letivo, é o resultado da realização de testes escritos individuais (80%) e de trabalhos de grupo/individuais (20%). Em alternativa, a avaliação concretiza-se sob a forma de um exame escrito (100%), realizado no fim do semestre letivo.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

Classes will have a theoretical and practical nature, and will be divided into the presentation of the syllabus and the illustration of concepts through examples. Students are constantly motivated to interact with each other and with the teacher, to create a collaborative work dynamic. The analysis of practical cases within the study cycle area will be privileged. The consolidation of the syllabus is firstly made through exercises, which will consist on the application of knowledge and, afterwards, on the application of the acquired knowledge to new situations.

The evaluation of knowledge, competences and skills is determined by the evaluation regulation in force at IPMAIA. The continuous evaluation, which occurs throughout the academic semester, is the result of individual written tests (80%) and group/individual works (20%). As an alternative, evaluation can occur as a written exam (100%), taken at the end of the academic semester.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A matemática é a Ciência, por excelência, da generalidade e do raciocínio abstrato - pelo que tais competências só podem ser reforçadas nos estudantes através da compreensão clara dos conceitos e da sua manipulação de forma geral, embora recorrendo a enunciados com referência a situações padrão na área do ciclo de estudos, para garantir a necessária motivação. A capacidade de trabalho individual é enfatizada na sequência da componente expositiva e concluída com a realização de testes escritos individuais, enquanto a capacidade de interação com os colegas no seio do grupo é trabalhada através da proposta de problemas para a turma - dando liberdade de busca de recursos, conjugada com a obrigatoriedade da sua resolução no final de um período pré-fixado. O aprofundamento do estudo é promovido pela existência de diversas referências bibliográficas, sem preferência por nenhum compêndio em particular.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

Mathematics is the science of abstract reasoning and generality par excellence. Its competences can only be strengthened in students through a clear understanding of the concepts and its general manipulation,

while making use of examples referring standard situations within the domain of the study cycle to ensure that the required level of motivation is reached. The individual work capacity is demonstrated by the expository component and completed with the individual written tests, and the ability to interact with colleagues within the group is worked through the presentation of problems in class - students can freely search for resources and should necessarily solve the problems they find. The study is deepened through different bibliographic references, without preference for any particular compendium.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Bradley, T. (2013). *Essential Mathematics for Economics and Business (4th Edition)*. Wiley
- Brechner, R. & Bergeman, G. (2016). *Contemporary Mathematics for Business & Consumers (8th Edition)*. South-Western College Pub
- Ferreira, J.C. (2011). *Introdução à Análise Matemática (11ª Edição)*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian
- Jaques, I. (2015). *Mathematics for Economics and Business (8th Edition)*. Pearson
- Pires, C. (2011). *Cálculo para Economia e Gestão*. Escolar Editora
- Rosser, M. (2016). *Basic Mathematics for Economists (3rd Edition)*. Routledge
- Wainwright, K. & Chiang, A. (2004). *Fundamental Methods of Mathematical Economics (4th Edition)*. McGraw-Hill

Mapa IV - Inglês de Negócios I / Business English I

3.3.1. Unidade curricular:

Inglês de Negócios I / Business English I

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Sónia Maria dos Santos Leite Ruão Pinheiro Harry Leite (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

1. *Aperfeiçoar o Inglês ao nível lexical e gramatical.*
2. *Comunicar em Inglês em situações de conversação (oral/escrita), revelando interiorização das suas regras e do seu funcionamento.*
3. *Desenvolver o vocabulário relacionado com as várias temáticas do curso.*

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

1. *Improving English at lexical and grammar level.*
2. *Communicating in English in situations of conversation (written/oral), revealing assimilation of its rules and way the language works.*
3. *Developing the vocabulary related to several topics of the course.*

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. *Funções da Linguagem*

Compreender, comparar e resumir textos sobre temas relacionados com a área do curso

Definir palavras/conceitos, fazer perguntas gerais/específicas a partir de textos escritos

Expressar opiniões, escrever pequenos parágrafos, fazer composições

Comparar o conteúdo temático, lexical e estrutural de uma apresentação

Escrever emails, cartas comerciais e outros relatórios

Participar em debates e reuniões

Negociar, desenvolver relações produtivas com os clientes

Discutir e corrigir os problemas levantados pelos alunos, trocar informações, "brain storming".

2. *Estruturas Gramaticais*

Semântica e pragmática da língua inglesa: tempos verbais e sua função, conjunções, advérbios, voz passiva, preposições, uso de pronomes e asserção de referência, condicionais, pronomes relativos, adjetivos.

3. *Vocabulário*

Desenvolvimento da competência de comunicação, em Língua Inglesa, em contextos específicos relacionados com a área científica do ciclo de estudos.

3.3.5. Syllabus:**1. Language functions**

Understanding, comparing and resuming texts on topics related to the course area

Defining words/concepts, asking general/specific questions of written texts

Expressing opinions, writing small paragraphs and compositions

Comparing the thematic, lexical and structural contents of a presentation

Writing e-mails, business letters and other reports

Participating in debates and meetings

Negotiating, developing productive relationships with clients

Discussing and correcting problems raised by students, exchanging information, brainstorming.

2. Grammar structures

English semantics and pragmatics: verb tenses and their function, conjunctions, adverbs, passive voice, prepositions, use of pronouns and assertion of reference, conditionals, relative pronouns, adjectives.

3. Vocabulary

Development of communication skills in English, in specific contexts related to the scientific area of the study cycle.

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos temáticos, estando estreitamente ligados a realidades linguísticas e sociais, proporcionam a reflexão e discussão sobre assuntos reais e relevantes para o profissional da área dos Negócios e Comércio Internacional, despertando seu lado crítico, compreendendo a importância do seu papel na sociedade, e fomentando a sua preparação para novos e futuros desafios.

Do ponto de vista linguístico e comunicativo, a partir dessas mesmas temáticas, o estudante é motivado a ler e compreender textos de variados estilos, como a produzir enunciados orais e escritos, sempre numa perspetiva comunicativa. Os conteúdos gramaticais proporcionam ao estudante as estruturas linguísticas de base necessárias à produção desses enunciados, bem como à compreensão de outros.

A combinação dos conteúdos temáticos e dos conteúdos gramaticais possibilita ao estudante o desenvolvimento das suas competências comunicativas, quer no que diz respeito ao inglês geral quer no que diz respeito ao inglês de negócios.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

Being intrinsically connected to social and linguistic realities, the syllabus stimulates reflection and discussion about real matters, relevant to professionals in the area of Business and International Trade, awakening students' critical spirit, understanding the importance of their role in society, and fostering an adequate preparation for new and future challenges.

From a linguistic and communication point of view, these same topics will motivate students to read and understand several types of texts, as well as produce oral and written presentations, always from a communicative perspective. The grammar topics will provide students with the basic linguistic structures needed to both produce such texts and comprehend others.

The combination of thematic and grammar contents allows students to develop their communication skills, both in general English and in Business English.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Metodologia centrada no estudante e fundamentalmente comunicativa, baseada nas seguintes atividades: leitura e compreensão de textos escritos e orais, produção de textos escritos e orais, discussão de temas, realização de exercícios gramaticais, realização de exercícios de vocabulário, exploração de gravuras, visionamento de filmes para posterior análise, visitas de estudo e trabalhos de grupo.

A avaliação é contínua, contemplando 2 testes escritos bem como 1 apresentação oral (a nota final resulta da média aritmética dos 3 momentos de avaliação). Os estudantes que não obtenham aprovação em avaliação contínua poderão submeter-se a avaliação final, que consiste num exame escrito.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

A student-centred and fundamentally communicative methodology, based on the following activities: reading and understanding written and oral texts, producing written and oral texts, discussing topics, solving grammar and vocabulary exercises, exploring pictures, watching feature films for further analysis, study visits and group works.

Evaluation is continuous, involving 2 written tests and 1 oral presentation (the final grade is the result of the arithmetic mean of the 3 evaluation moments). Students who do not pass continuous evaluation will be able to take a final evaluation, consisting of a written exam.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A metodologia adotada para o ensino/aprendizagem está de acordo com os objetivos da unidade curricular na medida em que contribui para o desenvolvimento das competências comunicativas a adquirir por parte do estudante. Sendo o estudante sujeito da sua própria aprendizagem e o docente elemento mediador e

facilitador da mesma, utiliza-se uma metodologia centrada no estudante e fundamentalmente comunicativa que promove uma prática reflexiva, investigativa e de descoberta na construção do seu conhecimento. A utilização de diferentes estratégias e atividades, bem como os materiais e bibliografia, possibilitam o desenvolvimento das cinco capacidades fundamentais língua inglesa: escuta, expressão e interação oral, compreensão de leitura e expressão escrita. Atividades e materiais fomentam também a aquisição, ampliação e aperfeiçoamento das competências comunicativas quer a nível do inglês geral quer a nível do inglês de negócios.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The adopted methodology is in line with the curricular unit's intended learning outcomes, in the sense that it contributes to develop the communication skills to be acquired by students. As students are the subject of their own learning process and the teacher is the mediator and facilitating agent, the methodology chosen is focused on the students and fundamentally communicative, thus promoting a reflective, researching and discovering practice towards building their own knowledge. The use of different strategies and activities, together with the materials and bibliography, allow to develop the five main language skills in English: listening, interaction and speaking, reading and writing. The activities and material also help acquire, enhance and perfect communication skills, both in general English and in Business English.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Devitiis, G., Mariani, L. & O'Malley, K. (1990). *English Grammar for Communication*. Longman.
- Duckworth, M. (2006). *Essential Business Grammar and Practice, Elementary to Pre-intermediate*. Oxford University Press.
- Emerson, P. (2006). *Essential Business Grammar Builder for class and self-study*. Macmillan.
- Gore, S. & Smith, G. (2009). *English for Socializing*. Oxford University Press.
- Grant, D. & Hudson, J. (2009). *Business Result, Student's Book*. Oxford University Press.
- Jones, L. & Alexander, R. (2011). *New International Business English Student's Book: Communication Skills in English for Business Purposes (2nd Edition)*. Cambridge University Press.
- Naunton, J. (2005). *Profile 2*, Cambridge- Oxford University Press.
- Sottomayor, M.M. (2015). *Brush Up Your Grammar*. Porto Editora.

Mapa IV - Microeconomia / Microeconomics

3.3.1. Unidade curricular:

Microeconomia / Microeconomics

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Paula Susana Figueiredo Moutinho (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

A unidade curricular tem como finalidade substancial promover a assimilação dos princípios básicos da Microeconomia e a aplicação destes na resolução de problemas de natureza prática. Competências genéricas:

- *Criar e desenvolver a capacidade de interpretar conceitos básicos da Economia, comunicar temas da área económica e organizacional expondo ideias e promovendo interligação com a envolvente externa.*
- *Desenvolver capacidades pessoais que permitam aprendizagem autónoma.*
- *Dotar os estudantes da capacidade de trabalhar em grupo, desenvolvendo relações interpessoais como forma de melhorar a sua inserção no mercado de trabalho.*

Competências específicas:

- *Desenvolver conhecimentos e capacidade de compreensão nos domínios da ciência económica, apoiando-se nos conhecimentos adquiridos em aula e na pesquisa que aprendem a desenvolver.*
- *Dotar os estudantes da capacidade de aplicar os conhecimentos adquiridos à resolução de problemas específicos, compreendendo assim o mundo em que vivem.*

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

The purpose of this curricular unit is to promote the assimilation of the basic principles of Microeconomics and their application in solving practical problems. Generic skills:

- *Create and develop the ability to interpret basic concepts of Economics, communicate economic and organisational issues, expose ideas and promote interconnection with the external environment.*
- *Develop personal capacities that allow for autonomous learning.*

- Provide students with the ability to work in groups, developing interpersonal relationships as a way to improve their inclusion in the job market.

Specific skills:

- Develop knowledge and understanding in the fields of economic science, drawing on the knowledge acquired in class and on the research they learned to develop.

- Provide students with the ability to apply their knowledge to solve specific problems, thus understanding the world in which they live.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. INTRODUÇÃO

Natureza da Análise Microeconómica. A Ciência Económica Microeconomia vs. Macroeconomia Análise Básica do Mercado. Procura. Oferta. O equilíbrio de mercado. Aplicações do modelo da procura e oferta.

2. TEORIA DO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

Preferências e restrição orçamental do consumidor. A escolha ótima. Impactos de variações no rendimento e preços. A procura de mercado.

3. TEORIA DA PRODUÇÃO E CUSTOS

Conceitos. Produção no curto prazo e no longo prazo. Os custos no curto prazo e no longo prazo. Relação entre curvas de custos.

4. ANÁLISE DE MERCADOS

Mercados de concorrência perfeita e imperfeita. Características do mercado de concorrência perfeita. As condições de maximização do lucro no curto prazo. Ajustamentos no longo prazo. Características do mercado de monopólio. Causas do mercado de monopólio. As condições de maximização do lucro do monopolista.

3.3.5. Syllabus:

INTRODUCTION

Nature of Microeconomic Analysis

Economic Science

Microeconomics Vs. Macroeconomics

Basic Market Analysis

Demand

Supply

Market balance

Demand and supply model applications

THEORY OF CONSUMER BEHAVIOUR

Consumer preferences and budget constraint

The optimal choice

Impact of variations in income and prices

Market demand

THEORY OF PRODUCTION AND COSTS

Concepts

Short-term and long-term production.

Short-term and long-term costs.

Relationship between cost curves.

MARKET ANALYSIS

Perfect and imperfect competition markets.

Characteristics of the perfect competition market.

The conditions for short-term profit maximisation. Long-term adjustments.

Characteristics of the monopoly market

Causes of the monopoly market

Profit maximisation conditions for the monopolist

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos programáticos possibilitam o cumprimento dos objetivos e resultados de aprendizagem, na medida em que problematizam, contextualizam e colocam em perspetiva os assuntos mais importantes no domínio da Microeconomia.

Os conteúdos começam por incluir um capítulo de introdução ao estudo de temáticas económicas, atribuindo especial ênfase a uma economia de troca, intuitivamente muito simples e fundamental no funcionamento das sociedades evoluídas. Nos capítulos seguintes, os estudantes deverão tomar contacto com as Teorias do Consumidor e do Produtor, percebendo não apenas os fundamentos das escolhas de ambos os agentes económicos, mas entendendo também a formação dos custos, dos preços e dos lucros. Finalmente, o último capítulo permitirá a compreensão da questão do poder de mercado e do funcionamento do caso extremo de monopólio.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The syllabus contents allow the fulfilment of the learning objectives and outcomes, as they problematise, contextualise and put into perspective the most important subjects in the field of Microeconomics. The contents begin with an introductory chapter to the study of economic issues, placing special emphasis on an exchange economy, intuitively very simple and fundamental in the functioning of evolved societies. In the following chapters, students will come into contact with Consumer and Producer Theories, noting not only the fundamental choices of both economic agents, but also understanding the formation of costs, prices and profits. Finally, the last chapter will permit an understanding of the question of market power and how the extreme case of monopoly functions.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Aulas teórico-práticas de exposição e discussão dos conceitos teóricos e realização de exercícios de aplicação dos conhecimentos transmitidos. Em todas as temáticas, o docente partirá de situações intuitivas e sobre elas formalizará modelos matemáticos e derivará gráficos ilustrativos que permitam a compreensão das teorias.

Regime de avaliação contínua: realização de duas provas escritas – o primeiro teste servirá para avaliar a primeira parte da matéria (tópicos I/II); o segundo teste avaliará sobretudo a segunda parte da matéria (tópicos III/IV). Cada prova escrita terá a ponderação de 40%. Os restantes 20% da classificação final serão atribuídos com base nos resultados obtidos nos exercícios-teste (colocados periodicamente no Portal do IP MAIA) e no trabalho e participação do estudante durante as horas de contacto.

Regime de avaliação final: prova a realizar nas Épocas Normal ou de Recurso, (eventualmente, em época especial), com peso de 100% na classificação final.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

Theoretical and practical classes of presentation and discussion of theoretical concepts and practical exercises for the application of transmitted knowledge. In all subjects, the teacher will start with intuitive situations, formalise mathematical models and draw illustrative graphs that contribute to the understanding of theories.

Continuous evaluation: two written tests – the first test will evaluate the first part of the syllabus (topics I/II); the second test will mainly evaluate the second part of the syllabus (topics III/IV). Each written test will weight 40%. The remaining 20% of the final grade will be awarded based on the results obtained on the test exercises (periodically placed on the IPMAIA portal) and on student work and participation during classes. Final evaluation: includes a written exam during Normal or Supplementary Seasons (eventually, during a special season), weighing 100% of the final grade.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

No global, as metodologias de ensino perspetivadas ajustam-se cabalmente aos objetivos da unidade curricular, na medida em que enfatizam a componente teórica, através do estímulo ao desenvolvimento de conhecimentos suscetíveis de integrar conceitos teóricos e práticos e a componente prática através do estímulo da reflexividade e aplicabilidade prática de conceitos apreendidos, por via da sua aplicação à resolução de situações padrão na área da Microeconomia, garantindo o desenvolvimento de autonomia na resolução de problemas.

A capacidade de trabalho individual é então enfatizada na sequência da componente expositiva e concluída com a realização de duas provas escritas complementares, enquanto a capacidade de interação com colegas no seio de grupos é trabalhada através da proposta de problemas para a turma.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

On the whole, the prospective teaching methodologies fit the objectives of the curricular unit, insofar as they emphasise the theoretical component, by stimulating the development of knowledge capable of integrating theoretical and practical concepts; and the practical component through the stimulation of reflexivity and practical applicability of concepts learned, through its application to the resolution of standard situations in the area of Microeconomics, guaranteeing the development of autonomy in solving problems.

The individual work capacity is demonstrated by the expository component and completed with two additional written tests, while the ability to interact with colleagues within the group is worked on through the presentation of problems in class.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Frank, R. (2013). *Microeconomia e Comportamento* (8ª ed.). Lisboa: McGraw-Hill.
- Frank, R.; Bernanke, B. (2003). *Princípios de Economia*. Lisboa: McGraw-Hill.
- Mata, J. (2016). *Economia da Empresa* (9ª ed.). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Mateus, A. & Mateus, M. (2011). *Microeconomia - Teoria e Aplicações*. Lisboa: Verbo.
- Pindyck, R. & Rubinfeld, D. (2013). *Microeconomia* (8ª ed.). S. Paulo: Prentice Hall.
- Samuelson, P. & Nordhaus, W. (2009). *Economia* (19ª ed.). Lisboa: McGraw-Hill.

Mapa IV - Comércio Internacional I / International Trade I**3.3.1. Unidade curricular:***Comércio Internacional I / International Trade I***3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:***Paulo Sérgio Loureiro Amaro (TP - 48 horas)***3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:***n.a.***3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):***A unidade curricular visa proporcionar aos alunos a contextualização do comércio internacional como ramo da teoria económica, para que desenvolvam competências próprias que lhes permitam, de uma forma transversal, enquadrar as opções colocadas às empresas e aos indivíduos, no contexto da complexidade das operações export-import e da sequência de eventos em qualquer operação de comércio internacional. Especificamente, procurará:**Sensibilizar os alunos para as principais teorias explicativas do comércio internacional, i.e., principais determinantes do padrão das trocas internacionais e do padrão da especialização produtiva;**Enquadrar o estudo da política comercial externa, com análise dos instrumentos e efeitos de mercado, dos principais argumentos a favor e contra o livre-comércio, e da institucionalização das relações comerciais internacionais;**Preparar os futuros negociadores para a eventual ocorrência de litígios comerciais, análise de mecanismos de resolução e estratégias a adotar.***3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):***The curricular unit aims to provide students with the contextualisation of international trade as a branch of economic theory, so that they may develop their own competences, which will allow them to, in a transversal way, frame the options companies and individuals face in the context of the export-import complexity and the sequence of events that take place in any international trade operation. Specifically, it will aim to:**Make students aware of the main theories of international trade, i.e., the main determinants of international trade and productive specialisation patterns;**Frame the study of foreign trade policy, with an analysis of the market instruments and effects, the main arguments for and against free trade, and the institutionalisation of international trade relations;**Prepare future negotiators for possible trade disputes, analysis of resolution mechanisms and strategies to adopt.***3.3.5. Conteúdos programáticos:***I - Introdução: Importância da Economia Internacional**1.1 Objetivos da economia internacional;**1.2 Comércio internacional e o nível de vida das nações;**1.3 Propósito da teoria e política do comércio internacional;**1.4 Problemas correntes da economia internacional.**II - Comércio internacional enquadramento**2.1 - Introdução ao comércio internacional;**2.2 - Globalização dos mercados e expansão internacional;**2.3 - Posição de Portugal nos fluxos de comércio e investimento mundial;**2.4 - Vantagem competitiva das nações.**III - Mercados internacionais**3.1 A negociação;**3.2 Protocolo empresarial.**IV - Formas de acesso a mercados internacionais**V - Gestão dos riscos na atividade internacional**5.1 Contratos;**5.2 Organizações internacionais e câmaras de comércio (O.M.C.).***3.3.5. Syllabus:***I - Introduction: Importance of International Economy**1.1 Objectives of the international economy;**1.2 International trade and the standard of living of nations;**1.3 Purpose of international trade theory and policy;*

1.4 Current problems of the international economy.

II - International trade framework

2.1 - Introduction to international trade;

2.2 - Globalisation of markets and international expansion;

2.3 - Portugal's position in world trade and investment flows;

2.4 - Competitive advantage of nations.

III - International markets

3.1 Negotiation;

3.2 Business protocol.

IV - Ways of accessing international markets

V - Risk management in international activity

5.1 Contracts;

5.2 International organisations and chambers of commerce (WTO).

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos programáticos estão em coerência com os objetivos da unidade curricular dado que o programa foi concebido para abordar de forma integrada a importância dos negócios internacionais e da sua influência na gestão das organizações. Ao longo da exposição dos conteúdos serão feitas alusões às principais questões e desafios que ocupam a atenção dos gestores de negócios internacionais. Os conteúdos começam por aludir ao conhecimento e compreensão da teoria económica associada ao comércio internacional, às grandes alterações inerentes à economia global e, ainda, à tipologia de formas e regimes de integração internacional. Finalmente, a última parte permitirá o desenvolvimento do pensamento crítico em assuntos de comércio internacional e a interpretação de situações novas à luz dos procedimentos corretos.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The syllabus is consistent with the objectives of the curricular unit as the programme is designed to address, in an integrated way, the importance of international business and its influence on the management of organisations. Throughout the exposition of the contents, allusions to the main issues and challenges that occupy the attention of international business managers will be made. The syllabus begins by alluding to the knowledge and understanding of the economic theory associated with international trade, the great changes inherent to the global economy, as well as the typology of forms and regimes of international integration. Finally, the latter part will permit the development of critical thinking in international trade matters and the interpretation of new situations in light of correct procedures.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Os conteúdos teóricos da unidade curricular serão expostos através de aulas ilustradas sempre que possível com casos práticos. Será utilizada também a metodologia por simulação pedagógica, isto é, o recurso ao processo de ensino – aprendizagem realizado em condições próximas da realidade empresarial a partir de casos práticos que sejam semelhantes às situações que irão ter na sua vida profissional. A avaliação de conhecimentos, competências e aptidões é determinada pelo regulamento de avaliação em vigor no IPMAIA. A avaliação da unidade curricular é realizada em regime de avaliação contínua, que consta de uma componente prática e de assiduidade e de dois testes ou, em alternativa, mediante avaliação final.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

The theoretical contents of the curricular unit will be exposed through classes that will be illustrated with practical cases whenever possible. The pedagogical simulation methodology will also be used, that is to say, the following teaching process – learning carried out in conditions close to the business reality, starting with practical cases that are similar to the situations students will face in their professional life. The evaluation of knowledge, competences and skills is determined by the evaluation regulation in force at IPMAIA. The evaluation of the curricular unit is carried out on a continuous assessment basis, which consists of a practical and attendance component and two tests or, alternatively, a final evaluation.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A adoção das metodologias preconizadas permitirá aos alunos: adquirir conhecimentos; assumir comportamentos profissionais; detetar a importância da atividade dos negócios internacionais desenvolvida no contexto empresarial; aplicar os conhecimentos em situações novas; suscitar uma discussão permanente nas aulas, quer teóricas quer práticas.

A capacidade de trabalho individual é então enfatizada na sequência da componente expositiva e concluída com a realização de duas provas escritas, enquanto a capacidade de interação com colegas no seio de grupos é trabalhada através da proposta de problemas para a turma.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The adoption of the recommended methodologies will allow students to: acquire knowledge; assume a professional behaviour; detect the importance of international business activity developed in the business context; apply knowledge in new situations; spark in class discussions, whether theoretical or practical. The individual work capacity is demonstrated by the expository component and completed with two additional written tests, while the ability to interact with colleagues within the group is worked on through the presentation of problems in class.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Carvalho, T.N. & Monteiro, A. (2013). *Trade Finance, Instrumentos financeiros de comércio internaciona. Lisboa: BES.*
- Krugman, P. & Obstfeld, M. (2011). *International Economics: Theory and Policy (9th ed.). Addison-Wesley.*
- Love, P. & Lattimore, R. (2009). *International Trade: Free, Fair and Open?. Paris: OECD Publishing.*
- Martins, J. P. & Neto, P. C. (2011). *Economia Internacional: Guia de Estudo. Lisboa: ed. dos autores.*
- Paturel, S. (2013). *Annales Etudes De Cas Bts Commerce International. France: Genie des Glaciers.*
- Rainelli, M. (1998). *A Organização Mundial do Comércio (1ª ed.). Lisboa: Terramar.*
- Stiglitz, J. (2009). *Making globalization work. N. Y.: W. W. Norton & Company.*
- Ury, W.; Goldberg, S. & Brett, J. (2009). *Resolução de Conflitos. Actual Editora.*
- Vários, (2011). *China - Protocolo e Negociação. Bnomics.*
- Westwood, J. (2013). *Iniciação à Exportação Actual. Coimbra: Almedina.*

Mapa IV - Tecnologias da Informação e Comunicação / Information and Communication Technologies

3.3.1. Unidade curricular:

Tecnologias da Informação e Comunicação / Information and Communication Technologies

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

José Avelino Moreira Victor (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

- *Desenvolver o conhecimento sobre as capacidades e limitações das tecnologias de informação, perspetivando o papel destas tecnologias na sociedade e o possível impacto em áreas de desenvolvimento profissional associadas ao curso de Negócios e Comércio Internacional.*
- *Deverá também utilizar eficazmente e de uma forma integrada os diferentes programas de escritório eletrónico. Em particular serão objetivos específicos da disciplina:*
- *Conhecer as tecnologias de informação de forma a compreender as suas aplicações, potencialidades e limitações;*
- *Conhecer as principais funções e características dos sistemas informáticos;*
- *Identificar e caracterizar aplicações de tecnologias de informação em áreas das saídas profissionais do curso de Negócios e Comércio Internacional;*
- *Utilizar uma aplicação de processamento de texto;*
- *Utilizar uma folha de cálculo;*
- *Utilizar um programa de criação e edição de apresentações gráficas;*
- *Utilizar um programa de gestão de contactos de cliente e e-mail.*

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

- *Develop knowledge on the capacities and limitations of information technologies, putting in perspective their role in society and its possible impact in areas of professional development related to the Business and International Trade degree.*
- *Students may also use efficiently and with integration the different programmes of the electronic office. These are the specific objectives of the subject:*
- *Know the information technologies in order to understand their applications, potentials and limitations;*
- *Know the main functions and features of computer systems;*
- *Identify and characterise applications of the information technologies in areas of career prospects in the Business and International Trade degree;*
- *Use an application for word processing;*
- *Use a spreadsheet;*

- Use of a creation and editing programme for graphical presentations;
- Use of contact management and client e-mail programme.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

I. Sistema Operativo Windows

Ambiente de trabalho, suas potencialidades, gestão de ficheiros e de periféricos, acesso a servidores e da nuvem. Ferramentas do escritório eletrónico.

II. Word

Perspetiva dos menus e comandos, modelos, escrita e edição de documentos, formatação, tabulações, colunas, secções e quebras, cabeçalhos e rodapés, paginação, tabelas, estilos, índices, impressão em série (cartas e mailings), modos de visualização de documentos, pesquisa e substituição em documentos e texto.

III. Excel

Gerir e trabalhar com ficheiros de livros, células e comandos, introdução de dados, criação de fórmulas e ligações, editar e formatar uma folha de cálculo, criação e formatação de gráficos, funções (estatística, consulta e referência, base de dados, lógicas, data e hora e matemáticas), tabelas dinâmicas.

IV. PowerPoint

Criação/edição e exibição de apresentações gráficas, transições e animações.

V. Outlook

Gestão de contas de email, tarefas, compromissos e agenda, listas de distribuição.

3.3.5. Syllabus:

I. Windows operating system:

Desktop, its potentials, management of files and peripherals, access to servers and cloud. Tools of electronic office.

II. Word:

Perspective of menus and commands, models, writing and editing documents, formatting, tabs, columns, sections and breaks, headers and footers, pagination, tables, styles, indexes, print run (letters and mailing), view modes of documents, searching and replacing in documents and text.

III. Excel:

Managing and working with files of books, cells and commands, creation of formulas and connections, editing and formatting a worksheet, creating and formatting graphics, functions (statistics, checking and reference, database, logics, date/hour and mathematics), dynamic tables.

IV. PowerPoint:

Creation/editing and display of graphical presentations, transitions and animations.

V. Outlook:

Management of e-mail accounts, tasks, appointments and diary; lists of distribution.

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos programáticos encontram-se em linha com os objetivos da unidade curricular na medida em que os conteúdos lecionados estão especificamente enquadradas com os objetivos traçados.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The syllabus is in line with the objectives of the curricular unit in so far that the topics chosen and taught are specifically framed within the defined objectives.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

*O ensino é baseado em três momentos. 1) A exposição teórica onde é explicada de forma estruturada e sequencial a matéria 2) A exploração de funcionalidades e conceitos utilizando o computador, onde o estudante tem a oportunidade de tentar pôr em prática e experimentar aquilo que aprendeu na teoria 3) A resolução de problemas usando as aplicações e utilizando as funcionalidades e comando que aprendeu. As provas práticas (Prova1 e Prova2), que poderão versar toda a matéria dada até ao momento, serão realizadas no computador. Durante estas provas não será permitido ao estudante consultar os seus apontamentos. As provas são entregues em formato digital cabendo aos estudantes a total responsabilidade da entrega das provas. Para efeitos de avaliação apenas serão analisados os ficheiros que forem entregues no final de cada prova.
Nota Final = 50% Prova1 + 50% Prova2
Como recurso, e em caso de não poder ser avaliado continuamente, o estudante terá direito a um exame final (NF=NExame).*

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

Teaching is based on three moments. 1) The theoretical presentation where the subjects are structurally and sequentially explained; 2) Search of features and concepts using the computer, where students have the opportunity to practice and try the subjects learned in theory; 3) Solving problems using the applications, features and commands learned.

The practical tests (Test 1 and Test 2), which may include all the subjects taught at that time, will take place on the computer. During the tests, students can only refer to their notes. The tests will be delivered in digital format, with the students in charge of delivering their own tests. Only the files delivered at the end of each test will be considered for evaluation.

Final grade = 50% Test 1 + 50% Test 2

As a resort and if students cannot be continuously evaluated, they have the right to a final exam. (FG= Exam grade)

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

As aulas desta unidade curricular incluem uma exploração da matéria de índole principalmente prática, possibilitando assim a aquisição de competências reais de desenvolvimento por parte dos estudantes, de acordo com o especificado nos objetivos da unidade curricular. Os exercícios práticos deverão ser complementados com trabalho realizados fora das aulas, com o apoio do docente nos períodos de contacto, para que a matéria seja explorada em profundidade e o nível de desempenho seja profissional ao nível da utilização das ferramentas informática.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The classes of this curricular unit include exploring mainly practical subjects, allowing the acquisition of real development competences by the students, according to the objectives specified in the curricular unit. The practical exercises should be complemented with the works performed outside classes, with the teacher's support during contact periods, so the subjects can be deeply explored and the level of performance is professional regarding the use of computer tools.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Carey, P. et al. (2016). *New Perspectives Microsoft Office 365 & Office 2016: Introductory, Spiral bound Version (1st Edition)*. Course Technology
- Frye, C. (2015). *Microsoft Excel 2016 Step by Step (1st Edition)*. Microsoft Press
- Lambert, J. & Frye, C. (2015). *Microsoft Office 2016 Step by Step (1st Edition)*. Microsoft Press
- Lambert, J. (2016). *Microsoft Outlook 2016 Step by Step (1st Edition)*. Microsoft Press
- Lambert, J. (2016). *Microsoft PowerPoint 2016 Step by Step (1st Edition)*. Microsoft Press
- Lambert, J. (2016). *Microsoft Word 2016 Step by Step (1st Edition)*. Microsoft Press
- Marques, P., & Jesus, C. (2013). *Fundamental do Windows 8.1*. Lisboa: FCA - Editora Informática.
- Rodrigues, L. S. (2011). *Utilização do Excel 2010 para Economia & Gestão*. Lisboa: FCA - Editora Informática.
- Sousa, S., & Sousa, M. J. (2011). *Microsoft Office 2010*. Lisboa: FCA - Editora Informática
- *Apontamentos fornecidos pelo docente.*

Mapa IV - Noções Fundamentais de Direito Público e Privado / Fundamental Notions of Public and Private Law**3.3.1. Unidade curricular:**

Noções Fundamentais de Direito Público e Privado / Fundamental Notions of Public and Private Law

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Maria do Rosário Pereira Cardoso dos Anjos (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

O objetivo fundamental desta unidade curricular é o de familiarizar os estudantes com o modo de pensar e com a linguagem jurídica, em toda a sua vastidão e complexidade, abordando-se os principais institutos jurídicos. No fundo, é transmitir conhecimentos bastantes para que os estudantes possam frequentar e realizar, com sucesso, outras unidades curriculares de teor jurídico mais avançado, designadamente o Direito Comercial Internacional e a Fiscalidade Internacional. Importa dar ênfase e ter uma especial atenção quanto à summa divisio dos ramos do Direito, distinguindo-se entre os ramos integrantes do

Direito Privado, tais como o Direito Comercial, e os ramos integrantes do Direito Público, de entre os quais se destaca o Direito Fiscal (integrante da Fiscalidade), cada um dos ramos com as suas especificidades.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

The main goal of this curricular unit is that students get familiar with the legal language and way of thinking, in its vastness and complexity, addressing the main areas of law. In other words, the goal is transmitting enough knowledge so students can successfully attend and achieve other curricular units of more advanced legal content, namely International Trade Law and International Taxation. It is important to emphasise and give special attention in terms of summa divisio of the Law branches, distinguishing between the branches of Private Law, such as Trade Law, and the branches of Public Law, from which Tax Law (which includes Taxation) highlights, each of the branches with its specificities.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. *Conceito e enquadramento do Direito*
 - 1.1. *Direito objetivo e direitos subjetivos*
 - 1.2. *O Direito e as demais ordens normativas*
 - 1.3. *A tutela do Direito: em especial, a tutela judiciária e a organização judiciária*
 - 1.4. *Direito Público e Privado. Ramos do Direito*
 - 1.5. *O Direito da União Europeia e o Direito Internacional*
2. *Fontes de Direito*
3. *Normas jurídicas*
 - 3.1. *Estrutura das normas jurídicas*
 - 3.2. *Carateres e classificações*
4. *Aplicação e interpretação da lei*
 - 4.1. *Aplicação da lei no tempo e no espaço*
 - 4.2. *Interpretação e integração de lacunas*
5. *A relação jurídica*
 - 5.1. *Conceito e estrutura da relação jurídica*
 - 5.2. *Identificação dos elementos da relação jurídica: sujeitos, objeto, facto jurídico e garantia*
6. *Noções básicas de Direito Comercial, integrante do Direito Privado*
7. *Noções básicas de Direito Fiscal, integrante do Direito Público*

3.3.5. Syllabus:

1. *Concept and framework of law*
 - 1.1. *Objective law and subjective law*
 - 1.2. *Law and other normative orders*
 - 1.3. *The protection of law: particularly, judicial protection and judicial organisation*
 - 1.4. *Public and private law Branches of law*
 - 1.5. *European Union law and international law*
2. *Sources of law*
3. *Legal norms*
 - 3.1. *Structure of legal norms*
 - 3.2. *Characters and classifications*
4. *Application and interpretation of law*
 - 4.1. *Application of law in time and space*
 - 4.2. *Interpretation and integration of gaps*
5. *Legal relationship*
 - 5.1. *Concept and structure of legal relationship*
 - 5.2. *Identification of elements in the legal relationship: subjects, object, legal fact and guarantee*
6. *Basic notions of Trade Law, which includes Private Law*
7. *Basic notions of Tax Law, which includes Public Law*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos programáticos abordam os temas principais e necessários, no sentido de cumprir os objetivos propostos, designadamente o de familiarizar os estudantes com o modo de pensar, com as terminologias e com os principais institutos jurídicos. Com os conteúdos programáticos propostos, visa-se transmitir conhecimentos para que os estudantes possam frequentar e realizar, com sucesso, outras unidades curriculares de teor jurídico mais avançado, designadamente o Direito Comercial Internacional e a Fiscalidade Internacional, matérias sobre as quais a parte final dos conteúdos programáticos visa versar, ainda que muito resumidamente, permitindo-se assim que os estudantes fiquem munidos dos conhecimentos mais básicos e fundamentais nestas matérias.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The syllabus addresses main and necessary topics in order to fulfil the goals proposed, namely making students familiar with the way of thinking, with terminologies and the main areas of law. With the syllabus proposed, we aim to transmit knowledge so students can successfully attend and achieve other curricular

units of more advanced legal content, namely International Trade Law and International Taxation, subjects that the final part of the syllabus aims to teach, even if very briefly, allowing students to acquire more basic and essential knowledge in those subjects.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Aulas teórico-práticas, com explanação teórica dos conteúdos e remissão para a bibliografia. Resolução de problemas práticos.

Método de avaliação: avaliação contínua (por regra), por intermédio de dois testes de avaliação contínua a realizar nas datas combinadas com os estudantes; ou avaliação final para todos os que não tenham optado pela avaliação contínua ou que não tenham conseguido obter a sua aprovação por avaliação contínua.

Ficam aprovados os estudantes que obtenham classificação final igual ou superior a 10 valores, sendo certo que na avaliação contínua existe uma nota mínima em ambos os testes.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

Theoretical and practical classes with theoretical explanation of contents and reference to bibliography. Solving practical problems.

Evaluation method: continuous evaluation (in general) through two tests to be performed on the dates arranged with the students; or final evaluation for all students who did not choose continuous evaluation or that did not achieve approval by continuous evaluation.

Students that obtain a final grade equal to or higher than 10 valores [in a scale of 0-20] will be approved. In the continuous evaluation, there is a minimum grade in both tests.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A vertente teórica das aulas visa permitir que os estudantes adquiram os conhecimentos científicos e técnicos suficientes para efeitos de obtenção de alguma cultura jurídica e para, futuramente, poderem estar aptos para as unidades curriculares jurídicas mais avançadas (a saber: Direito Comercial Internacional e Fiscalidade Internacional).

Na vertente prática, de resolução de casos práticos, os estudantes têm oportunidade de aplicar os conhecimentos adquiridos, assimilando esses saberes e competências.

Deste modo, promove-se a preparação dos estudantes para a vida prática futura, ao mesmo tempo que ficam mais preparados para o estudo das unidades curriculares jurídicas mais avançadas (referenciadas supra), cumprindo-se assim os objetivos propostos e expostos no âmbito desta ficha da unidade curricular.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The theoretical component of classes aims students to acquire scientific and technical knowledge to obtain some legal culture and in order to be able, in the future, to attend more advanced legal curricular units (namely International Trade Law and International Taxation).

In the practical dimension, based on the resolution of cases, students have the opportunity to apply the acquired knowledge, assimilating knowledge and competences.

This way, the preparation of students for future practical life is promoted, and, at the same time, they become more prepared to study more advanced legal curricular units (above mentioned), therefore fulfilling the proposed and exposed goals in the scope of this curricular area.

3.3.9. Bibliografia principal:

- AA.VV. (2016). *Noções Gerais de Direito, Calendário de Letras.*
- Calvão, F.U., Campos, M.F. & Botelho, C.S. (2017). *Introdução ao Direito Público (4ª Edição).* Almedina.
- Correia, M.J.A.P. (2017). *Direito Comercial – Direito da Empresa (13ª Edição).* Ediforum.
- Nabais, J.C. (2015). *Introdução ao Direito Fiscal das Empresas (2ª Edição).* Almedina.
- Ribeiro, M.A. (2016). *Introdução ao Direito para as Ciências Sociais,* Almedina.
- Silva, G.M. (2015). *Introdução ao Estudo do Direito.* Universidade Católica.
- Sousa, M.T. (2017). *Introdução ao Direito.* Almedina.

Mapa IV - Fundamentos de Marketing / Marketing Fundamentals

3.3.1. Unidade curricular:

Fundamentos de Marketing / Marketing Fundamentals

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Carla Sofia Fonseca Amorim (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:*n.a.***3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

1. *Entender os termos fundamentais de marketing, conceitos, princípios e teorias e a sua aplicação eficaz para situações do mundo real.*
2. *Compreender como a função Marketing se organiza e integra na Organização e a relação entre problemas de comercialização com os de outras disciplinas de negócios.*
3. *Desenvolver habilidades de:*
 - *pensamento crítico necessárias para tomar decisões de comercialização eficazes.*
 - *comunicação efetiva e adequada ao contexto de marketing.*
 - *colaboração eficaz e interativa com os stakeholders envolvidos com a comercialização.*
4. *Identificar e avaliar práticas de marketing questionáveis sob um quadro de referência e decisão éticos.*

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

1. *Understand key marketing terms, concepts, principles and theories and their effective application to real-world situations.*
2. *Understand how the Marketing role is organised and integrated in an Organisation and the relationship between marketing problems and those of other business areas.*
3. *Develop skills such as:*
 - *critical thinking needed to make effective marketing decisions.*
 - *effective communication which is appropriate within the marketing context.*
 - *effective and interactive collaboration with the stakeholders involved in marketing.*
4. *Identify and evaluate questionable marketing practices under an ethical reference and decision framework.*

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. *Introdução – Origem e utilidade do Marketing*
2. *Ambiente de Marketing / Marketing Global*
3. *Concorrentes e Colaboradores*
4. *Compreender o comportamento do comprador – b2c / c2b*
5. *Compreender o comportamento do comprador – b2b*
6. *Segmentação e Targeting*
7. *Posicionamento*
8. *Sistemas de Decisão e Investigação de mercados*
9. *Product: Branding & Packaging*
10. *Comunicação Integrada de Marketing*
11. *Preço*
12. *Canais de Distribuição / Retalho*

3.3.5. Syllabus:

1. *Introduction - Origin and value of Marketing*
2. *Marketing/Global Marketing Environment*
3. *Competitors and Employees*
4. *Understand consumer behaviour – b2c/c2b*
5. *Understand consumer behaviour – b2b*
6. *Segmentation and Targeting*
7. *Positioning*
8. *Decision Systems and Market Research*
9. *Product: Branding & Packaging*
10. *Integrated Marketing Communication*
11. *Price*
12. *Distribution / Retail Channels*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A estrutura de conteúdos da unidade curricular decorre numa sequência da perceção da importância estratégica e do valor acrescentado que a função marketing incorpora às organizações. Neste sentido, os alunos serão sensibilizados para a perceção da relevância do marketing em todas as suas estratégias, que devem ser entendidas como um todo, em mercados b2c/c2b e b2b.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The curricular unit's syllabus follows a perception of the strategic importance and added value that marketing brings to organisations. In this sense, students will be made aware of the relevance of marketing in all their strategies, which should be understood as a whole, in b2c/c2b and b2b markets.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Aulas teórico-práticas em que os estudantes (1) exploram temas aplicados (casos de estudo fornecidos pelo docente), (2) expõem e avaliam as parcelas (briefings) do seu projeto (Plano de Marketing).

A avaliação contínua é obrigatoriamente composta por:

1-Realização e apresentação de um trabalho prático (TP)

2-Prova final de avaliação global (PG)

3-Presenças (P)

A nota final à unidade será o resultado da soma das três componentes: 0,50 TP + 0,45 PG + 0,05 P.

Os estudantes Erasmus estão envolvidos plenamente na avaliação prevista.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

Theoretical and practical classes in which students will (1) explore applied topics (case studies provided by the teacher), (2) present and evaluate their projects' briefings (Marketing Plan).

The continuous evaluation is obligatorily composed of:

1-Preparation and presentation of a practical project (PP)

2-Final exam (FE)

3-Attendance (A)

The unit's final grade will be the sum of the three components: 0.50 PP + 0.45 FE + 0.05 A.

Erasmus students are fully accounted for in the planned evaluation.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Ao longo das sessões, e de uma forma sistemática, os estudantes (1) são expostos e envolvem-se num duplo processo de ensino, com base apresentações introdutórias, curtas e concisas, por parte de grupos de estudantes e relativos aos sucessivos temas e subtemas previstos complementados por bem focadas intervenções do Docente e (2) aprendizagem, conquanto se obrigam a apresentar individualmente notícias relativas aos temas tratados as quais dinamizam a discussão e a abordagem mais dinâmica de conceitos e métodos.

Complementarmente, os estudantes realizam um trabalho aplicado – Plano de Marketing (em grupo e na segunda parte aplicada de cada aula) que apresentam á discussão no final do semestre.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

During classes, and in a systematic way, students (1) are exposed and engaged in a double teaching process, based on short, concise introductory presentations by student groups, related to planned topics and sub-topics, complemented by well-focused interventions by the teacher and (2) autonomous learning, as they are obliged to individually present news related to the subjects being studied, which stimulates discussion and a more dynamic approach to concepts and methods.

In addition, students will complete an applied work – Marketing Plan (in group and during the second half of each applied class) that will be presented for discussion at the end of the semester.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Best, R. (2012). Market-Based Management (6th ed.). Pearson.

- Lindon, D., Lendrevie, J., Levy, J., Dionísio, P., Rodrigues, J. (2011). Mercator XXI: Teoria e Prática do Marketing (14ª ed.). Alfragide: Dom Quixote.

- Kotler, P. (2017). Marketing 4.0. Actual Editora.

- Kotler, P. & Armstrong, G. (2015). Principles of Marketing with My Marketing Lab: Global Edition (16th ed.). Pearson.

- Kotler, P. & Keller, K. (2008). Administração de marketing - A Bíblia do Marketing (12ª ed.). São Paulo: Prentice Hall.

- Kotler, P., Keller, K.L., Ang, S.M., Leong, S.M. & Tan, C. (2012). Marketing Management: An Asian Perspective (6th ed.). Prentice Hall.

Mapa IV - Estatística Aplicada I / Applied Statistics I**3.3.1. Unidade curricular:**

Estatística Aplicada I / Applied Statistics I

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Marta Isabel de Glória Vázquez Machado da Silva (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Fornecer aos estudantes os conceitos e técnicas de Estatística Descritiva que lhes permitam determinar, tratar e analisar dados quantitativos e qualitativos de forma a apoiar a tomada de decisões.

Promover a aquisição de conhecimentos que permitam descrever, através de instrumentos e processos de medição, as populações-alvo.

Promover a utilização de calculadoras científicas e de software específico (SPSS) para realizar o tratamento dos dados.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

Providing students concepts and techniques of Descriptive Statistics that will allow them to determine, process and analyse quantitative and qualitative data to support decision making.

Promoting the acquisition of knowledge that allow to describe the target populations, through measuring instruments and processes.

Promoting the use of scientific calculators and specific software (SPSS) to perform the processing of data.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. Conceitos fundamentais: Introdução ao estudo estatístico, amostragem, tipos de variáveis

2. Análise descritiva: Medidas de tendência central, de localização, de dispersão e de forma

3. Normalidade de uma distribuição

4. Intervalos de confiança

5. Análise da correlação entre variáveis quantitativas

6. Análise da associação entre variáveis qualitativas

7. Utilização da máquina de calcular científica na resolução de problemas

8. Introdução e utilização do software SPSS

3.3.5. Syllabus:

1. Essential concepts: Introduction to statistical study, sampling, types of variables

2. Descriptive analysis: measures of central tendency, location, dispersion and shape

3. Normality of a distribution

4. Confidence intervals

5. Analysis of the correlation between quantitative variables

6. Analysis of the association between qualitative variables

7. Use of the scientific calculator to solve problems

8. Introduction and use of SPSS software

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos programáticos presentes nos pontos 1. a 4. permitirão aos estudantes adquirir os conceitos e técnicas básicas da Estatística Descritiva, que lhe permitirão tratar, descrever e analisar dados qualitativos e quantitativos amostrais, possibilitando-lhes assim descrever, analisar e estudar as populações-alvo. Os temas referidos nos pontos 5. e 6. permitirão aos estudantes a análise de mais do que uma variável de estudo em simultâneo, resultando numa análise mais completa com vista a apoiar tomadas de decisão na sua área de trabalho. Finalmente, os pontos 7. e 8. são essenciais, na medida em que providenciam aos estudantes a possibilidade de aprender a trabalhar com ferramentas de referência no que diz respeito à análise estatística de dados.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The syllabus presented in 1. and 4. will allow students to acquire concepts and basic techniques of Descriptive Statistics, which will enable them to process, describe and analyse qualitative and quantitative sample data, in order for them to describe, analyse and study target populations. The topics referred to in 5. and 6. will allow students to analyse more than one variable at a time, resulting in a more complete analysis, in order to support decision making in their work area. Finally, 7. and 8. are essential since they provide students with the ability to learn to work with reference tools in the statistical data analysis.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

As aulas terão um carácter teórico-prático, dividindo-se entre a apresentação e exposição de conteúdos programáticos e a ilustração de conceitos recorrendo a exemplos. Os estudantes são constantemente motivados a interagir entre pares e com o docente por forma a criar uma dinâmica colaborativa. O estudo de casos práticos próximos à área de estudos será privilegiado. A consolidação de conteúdos é feita, primeiro, através da resolução de exercícios de aplicação de conhecimentos e, posteriormente, através da aplicação de conhecimentos adquiridos a novas situações. A aquisição de competências ao nível da

utilização de softwares específicos será conseguida através da sua aplicação à resolução de exercícios, após uma etapa inicial de demonstração.

A avaliação de conhecimentos, competências e aptidões é determinada pelo regulamento de avaliação em vigor no IPMAIA:

- *avaliação contínua: testes escritos individuais (70%) + trabalhos de grupo/individuais (30 %) ou*
- *exame final escrito (100%).*

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

Classes will have a theoretical and practical nature, and will be divided into the presentation of the syllabus and the illustration of concepts through examples. Students are constantly motivated to interact with each other and with the teacher, to create a collaborative work dynamic. The analysis of practical cases within the study area will be privileged. The consolidation of the syllabus is firstly made through exercises, which will consist on the application of knowledge and, afterwards, on the application of the acquired knowledge to new situations. The acquisition of competences in the use of specific software will be achieved through its application to solving exercises after the initial stage of demonstration.

The evaluation of knowledge, competences and skills is determined by the evaluation regulation in force at IPMAIA:

- *continuous evaluation: individual written tests (70%) + group/individual works (30 %) or*
- *final written exam (100%).*

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

As aulas teórico-práticas de exposição oral e discussão dos conteúdos programáticos acompanhadas das aplicações práticas e exercícios permitirão aos estudantes uma boa compreensão dos conceitos abordados. O recurso a enunciados com referência a situações padrão na área do ciclo de estudos será constante, garantindo-se assim a motivação dos estudantes. A capacidade de trabalho individual será enfatizada na sequência da componente expositiva e concluída com a realização de testes escritos individuais, enquanto a capacidade de interação com os colegas no seio do grupo será trabalhada através da proposta de problemas para a turma - dando liberdade de busca de recursos, conjugada com a obrigatoriedade da sua resolução no final de um período pré-fixado. O aprofundamento do estudo será promovido pela existência de diversas referências bibliográficas, sem preferência por nenhum compêndio em particular.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The theoretical and practical classes of oral presentation and debate of syllabus with practical applications and exercises will allow students a good understanding of the concepts addressed. The use of texts with reference to standard situations in the area of the study cycle will be constant, thus ensuring the motivation of students. The individual working capacity will be demonstrated by the expository component and completed with the written tests, while the ability to interact with colleagues within the group will be worked on through the presentation of problems in class - students can freely search for resources and are obligated to solve the problems within a pre-defined time period. The study will be deepened through different bibliographic references, without preference for any particular compendium.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Aldrich, J.O. e Cunningham, J.B. (2015). *Using IBM® SPSS® Statistics: An Interactive Hands-On Approach (2nd Edition)*. SAGE Publications, Inc
- De Santo, C., Moscatelli, R., Rojas, R. & Totoro, M. (2015). *Introduction to Statistics (10th Edition)*. Pearson Learning Solutions
- Hill, M. & Hill, A. (2008). *Investigação por questionário (2ª Reimpressão)*. Lisboa. Edições Sílabo
- Maroco, J. (2014). *Análise Estatística com Utilização do SPSS (6ª Edição)*. Lisboa. Report Number
- Peck, R., Olsen, C. & Devore, J.L. (2015). *Introduction to Statistics and Data Analysis (5th Edition)*. Cengage Learning
- Pestana, M. H. & Gageiro, J. N. (2014). *Análise de Dados para Ciências Sociais - A complementaridade do SPSS (6ª Edição)*. Lisboa. Edições Sílabo
- Triola, M. (2013). *Introducao à Estatística: Atualizacao da Tecnologia*. Livros Técnicos e Científicos, Editora
- Wagner, W.E. (2016). *Using IBM® SPSS® Statistics for Research Methods and Social Science Statistics (6th Edition)*. SAGE Publications

Mapa IV - Inglês de Negócios II / Business English II

3.3.1. Unidade curricular:

Inglês de Negócios II / Business English II

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Sónia Maria dos Santos Leite Ruão Pinheiro Harry Leite (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Os objetivos principais são:

- ultrapassar obstáculos linguísticos garantindo a eficácia da interação oral e escrita entre indivíduos;*
- reconhecer e compreender conceitos económicos, financeiros e comerciais, assim como conceitos ligados ao marketing e publicidade;*
- alcançar as competências mínimas na Língua Inglesa enquanto língua franca entre dois ou mais oradores de nacionalidades diferentes; isto pode ser determinante para o sucesso em negócios internacionais;*
- ressaltar a importância do Inglês para a comunicação internacional.*

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

The main objectives are:

- overcoming linguistic obstacles, ensuring the efficiency of oral and written interaction between individuals;*
- recognising and understanding economic, financial and business concepts, as well as concepts connected to marketing and advertising;*
- achieving basic skills in English as lingua franca between two or more speakers of different nationalities; this can be decisive for the success of international business;*
- emphasising the importance of English in international communication.*

3.3.5. Conteúdos programáticos:

Os tópicos técnicos abordados são os seguintes:

- 1. Economia mundial*
- 2. Comércio internacional*
- 3. Banca Internacional*
- 4. Marketing*
- 5. Telefonando e correspondência comercial*
- 6. Reuniões e apresentações*
- 7. Negociações*

As áreas gramáticas abrangidas serão um reforço potenciador de uma comunicação avançada, versando sobre:

- 1. Verb tenses (presente, passado, perfeito, futuro)*
- 2. Preposições*
- 3. Verbos modais*
- 4. Voz passiva*
- 5. Condicionais*

3.3.5. Syllabus:

The technical syllabus taught is the following:

- 1. World economy*
- 2. International trade*
- 3. International banking*
- 4. Marketing*
- 5. Phone and business correspondence*
- 6. Meetings and presentations*
- 7. Negotiations*

The grammar areas covered will be enablers of advanced communication, including:

- 1. Verb tenses (present, past, perfect, future)*
- 2. Prepositions*
- 3. Modal verbs*
- 4. Passive voice*
- 5. Conditionals*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos temáticos, estando estreitamente ligados a realidades linguísticas, sociais e empresariais, proporcionam a reflexão e discussão sobre assuntos reais e relevantes para o profissional da área dos Negócios e Comércio Internacional, despertando seu lado crítico, compreendendo a importância do seu papel na sociedade, e fomentando a sua preparação para novos e futuros desafios.

Do ponto de vista linguístico e comunicativo, a partir dessas mesmas temáticas, o estudante é motivado a ler e compreender textos de variados estilos, como a produzir enunciados orais e escritos, sempre numa perspetiva comunicativa. Os conteúdos gramaticais proporcionam ao estudante as estruturas linguísticas de base necessárias à produção desses enunciados, bem como à compreensão de outros.

A combinação dos conteúdos temáticos e dos conteúdos gramaticais possibilita ao estudante o desenvolvimento das suas competências comunicativas, quer no que diz respeito ao inglês geral quer no que diz respeito ao inglês de negócios.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

Being intrinsically connected to linguistic, social and business realities, the syllabus stimulates reflection and discussion about real matters, relevant to professionals in the area of Business and International Trade, awakening students' critical spirit, understanding the importance of their role in society, and fostering an adequate preparation for new and future challenges.

From a linguistic and communication point of view, these same topics will motivate students to read and understand several types of texts, as well as produce oral and written presentations, always from a communicative perspective. The grammar topics will provide students with the basic linguistic structures needed to both produce such texts and comprehend others.

The combination of thematic and grammar contents allows students to develop their communication skills, both in general English and in Business English.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Metodologia centrada no estudante e fundamentalmente comunicativa, baseada nas seguintes atividades: leitura e compreensão de textos escritos e orais, produção de textos escritos e orais, discussão de temas, realização de exercícios gramaticais, realização de exercícios de vocabulário, exploração de gravuras, visionamento de filmes para posterior análise, visitas de estudo e trabalhos de grupo.

A avaliação é contínua, contemplando 2 testes escritos bem como 1 apresentação oral (a nota final resulta da média aritmética dos 3 momentos de avaliação). Os estudantes que não obtenham aprovação em avaliação contínua poderão submeter-se a avaliação final, que consiste num exame escrito

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

A student-centred and fundamentally communicative methodology, based on the following activities: Reading and understanding written and oral texts, producing written and oral texts, discussing topics, solving grammar and vocabulary exercises, exploring pictures, watching feature films for further analysis, study visits and group works.

Evaluation is continuous, involving 2 written tests and 1 oral presentation (the final grade is the result of the arithmetic mean of the 3 evaluation moments). Students who do not pass continuous evaluation will be able to take a final evaluation, consisting of a written exam.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A metodologia adotada para o ensino/aprendizagem está de acordo com os objetivos da unidade curricular na medida em que contribui para o desenvolvimento das competências comunicativas a adquirir por parte do estudante. Sendo o estudante sujeito da sua própria aprendizagem e o docente elemento mediador e facilitador da mesma, utiliza-se uma metodologia centrada no estudante e fundamentalmente comunicativa que promove uma prática reflexiva, investigativa e de descoberta na construção do seu conhecimento. A utilização de diferentes estratégias e atividades, bem como os materiais e bibliografia, possibilitam o desenvolvimento das cinco capacidades fundamentais língua inglesa: escuta, expressão e interação oral, compreensão de leitura e expressão escrita. Atividades e materiais fomentam também a aquisição, ampliação e aperfeiçoamento das competências comunicativas quer a nível do inglês geral quer a nível do inglês aplicado a negócios.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The adopted methodology is in line with the curricular unit's intended learning outcomes, in the sense that it contributes to develop the communication skills to be acquired by students. As students are the subject of their own learning process and the teacher is the mediator and facilitating agent, the methodology chosen is focused on the students and fundamentally communicative, thus promoting a reflective, researching and discovering practice towards building their own knowledge. The use of different strategies and activities, together with the materials and bibliography, allow to develop the five main language skills in English: listening, interaction and speaking, reading and writing. The activities and material also help acquire, enhance and perfect communication skills, both in general English and in Business English.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Devitiis, G., Mariani, L. & O'Malley, K. (1990). *English Grammar for Communication*. Longman
- Duckworth, M. (2006). *Essential Business Grammar and Practice, Elementary to Pre-intermediate*. Oxford University Press

- Emerson, P. (2006). *Essential Business Grammar Builder for class and self-study*. Macmillan
- Fanha Martins, H. & Carvalho, A. S. (2013). *Business English Letters (Vol.2), Human Resources, Purchasing and Sales*. Sinapis Editores, Lisboa.
- Fanha Martins, H. (2012). *Business English Letters (Vol.1), Payments and Accounts*. OTS Publishing, *Business English Series*.
- Gore, S. & Smith, G. (2009). *English for Socializing*. Oxford University Press
- Grant, D. & Hudson, J. (2009). *Business Result, Student's Book*. Oxford University Press
- Jones, L. & Alexander, R. (2011). *New International Business English Student's Book: Communication Skills in English for Business Purposes (2nd Edition)*. Cambridge University Press
- Sottomayor, M.M. (2015). *Brush Up Your Grammar*. Porto Editora

Mapa IV - Macroeconomia / Macroeconomics

3.3.1. Unidade curricular:

Macroeconomia / Macroeconomics

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

João Manuel da Silva Carvalho (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Fornecer aos estudantes a visão da Economia relativamente aos múltiplos e complexos problemas do mundo contemporâneo.

Conhecer as grandes variáveis da contabilidade nacional e a sua influência nas políticas macroeconómicas.

Analisar os fundamentos teórico-políticos da intervenção do Estado nas economias, assim como compreender as suas condicionantes e avaliar os seus resultados.

Adquirir os conceitos fundamentais para compreender a economia mundial.

Apreender a complexidade e importância das relações económicas internacionais, no contexto da globalização.

Compreender os problemas sociais do desenvolvimento e as desigualdades regionais e mundiais.

Pretende-se desenvolver as competências de recolha e análise de informação macroeconómica, que alicerce uma reflexão

fundamentada na teoria económica, assim como a apresentação de propostas de política económica ajustadas a diversos contextos espaciais e temporais.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

Provide students with a vision of Economics regarding the multiple and complex problems of the contemporary world.

Understand the major variables of national accounting and their influence on macroeconomic policies.

Analyse the theoretical-political foundations of State intervention in the economies, as well as understand their conditioning factors and evaluate their results.

Acquire the fundamental concepts necessary to understanding the world economy.

Grasp the complexity and importance of international economic relations in the context of globalisation.

Understand the social problems regarding development, as well as regional and global inequalities. The aim is to develop skills for collecting and analysing macroeconomic information, which will be the foundation for a reflection based on economic theory, along with the presentation of economic policy proposals adjusted to various spatial and temporal contexts.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. Análise dos Agregados Macroeconómicos

1.1. Postulados básicos

1.2. Problemas económicos

1.3. Mecanismos coordenadores

1.4. Circuito económico

1.5. Variáveis macroeconómicas

1.6. Medidas da riqueza nacional

1.7. Procura e oferta agregadas

1.8. Funções consumo, poupança e investimento

1.9. Multiplicadores

2. Mercado e Estado

2.1. Falhas do mercado

- 2.2. *Conflitos essenciais do sistema de mercado*
- 2.3. *Necessidade do setor público*
- 2.4. *Papel económico do Estado.*
- 2.5. *Teoria da escolha pública*
- 2.6. *Recursos do Estado*
- 2.7. *Efeitos económicos dos impostos*
- 2.8. *Bancos e moeda*
- 2.9. *Políticas económicas*
- 3. *Desemprego, Inflação e Subdesenvolvimento*
- 3.1. *Ciclos económicos*
- 3.2. *Desemprego*
- 3.3. *Inflação e deflação*
- 3.4. *Estabilização económica*
- 3.5. *Subdesenvolvimento*
- 4. *Economia Mundial*
- 4.1. *Sistemas monetários*
- 4.2. *Comércio internacional*
- 4.3. *Proteccionismo e livrecambismo*
- 4.4. *Pobreza*
- 4.5. *Índices de desenvolvimento humano*
- 4.6. *Integração económica e globalização*

3.3.5. Syllabus:

- 1. *Analysis of Macroeconomic Aggregates*
- 1.1. *Basic postulates*
- 1.2. *Economic problems*
- 1.3. *Coordinating mechanisms*
- 1.4. *Economic circuit*
- 1.5. *Macroeconomic variables*
- 1.6. *Measures of national wealth*
- 1.7. *Aggregate demand and supply*
- 1.8. *Consumption, savings and investment functions*
- 1.9. *Multipliers*
- 2. *Market and State*
- 2.1. *Market failures*
- 2.2. *Essential conflicts of the market system*
- 2.3. *Importance of the public sector*
- 2.4. *Economic role of the State*
- 2.5. *Theory of public choice*
- 2.6. *State resources*
- 2.7. *Economic effects of taxes*
- 2.8. *Banks and currency*
- 2.9. *Economic policies*
- 3. *Unemployment, Inflation and Underdevelopment*
- 3.1. *Economic cycles*
- 3.2. *Unemployment*
- 3.3. *Inflation and deflation*
- 3.4. *Economic stabilisation*
- 3.5. *Underdevelopment*
- 4. *World Economy*
- 4.1. *Monetary systems*
- 4.2. *International trade*
- 4.3. *Protectionism and free trade*
- 4.4. *Poverty*
- 4.5. *Human development indices*
- 4.6. *Economic integration and globalisation*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

O estudo da Macroeconomia permite fornecer aos estudantes a visão da Economia relativamente aos múltiplos e complexos problemas do mundo contemporâneo. O estudo dos agregados macroeconómicos aponta para o conhecimento das grandes variáveis da contabilidade nacional e a sua influência nas políticas macroeconómicas. O estudo das relações entre o Estado e o mercado permite a análise dos fundamentos teórico-políticos da intervenção do Estado nas economias, assim como compreender as suas condicionantes e avaliar os seus resultados. O estudo do desemprego, da inflação e do subdesenvolvimento permite que se compreenda os problemas sociais do crescimento e desenvolvimento económicos, assim como as causas das desigualdades regionais e mundiais. O estudo dos grandes temas da Economia mundial permite a aquisição dos conceitos fundamentais para a compreender a complexidade e a importância das relações económicas internacionais, no contexto da globalização.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The study of Macroeconomics provides students with a vision of Economics that encompasses the multiple and complex problems of the contemporary world. The study of macroeconomic aggregates points to the knowledge of the large variables of national accounting and their influence on macroeconomic policies. The study of the relations between the State and the market allows the analysis of the theoretical-political foundations of State intervention in the economies, as well as understanding its conditioning factors and evaluating its results. The study of unemployment, inflation and underdevelopment permits the understanding of social problems in economic growth and development, as well as the causes of regional and global inequalities. The study of the world economy's great topics allows the acquisition of fundamental concepts, necessary to understanding the complexity and importance of international economic relations in the context of globalisation.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Aulas teórico-práticas de exposição e discussão dos conceitos teóricos e de casos práticos. Análise da evolução económica nacional, regional e mundial, com recurso à leitura constante de jornais económicos e outros tipos de informação económica nos media.

Processo de Avaliação:

- *Contínuo: 2 testes e um trabalho de grupo.*
- *Final: exame.*

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

Theoretical and practical classes of exposition and discussion of theoretical concepts and practical cases. Analysis of national, regional and global economic developments, by continuously reading of economic newspapers and other types of economic information in the media.

Evaluation process:

- *Continuous: 2 tests and one group work.*
- *Final: exam.*

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Para que os estudantes sejam capazes de apreender e operacionalizar os conceitos da análise económica será necessário que acompanhem as exposições e discussões sobre os diversos temas de estudo. De modo a solidificarem os seus conhecimentos e a desenvolverem as competências propostas, os estudantes deverão ter um trabalho de estudo, recolha e análise de informação económica, que lhes permita fazer diagnósticos e propostas de política económica, prevendo as suas consequências. O trabalho de grupo permitirá aos estudantes aprofundar uma temática proposta nas aulas, assim como lhes proporcionará uma oportunidade de apresentar e defender esse trabalho.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

In order for students to be able to grasp and operationalise the concepts of economic analysis, they must follow the expositions and discussions on the various topics of study. In order to solidify their knowledge and develop the proposed skills, students should have a work of study, collection and analysis of economic information, which allows them to make diagnoses and economic policy proposals, thus predicting their consequences. The group work will allow students to deepen the study of a topic proposed in class, and give them an opportunity to present and defend this work.

3.3.9. Bibliografia principal:

- *Amaral, J.F., Louça, F., Ferreira, C., Santos, S., Fontainha, E., & Caetano, G. (2007). Introdução à Macroeconomia. Escolar Editora.*
- *Carvalho, J. M. S. (2012.) A Economia de uma População em Processo de Envelhecimento, in Cláudia Moura (ed.), Processos e Estratégias do Envelhecimento – Intervenção para um Envelhecimento Ativo. Edições Euedito.*
- *Neves, J. C. (2010). Princípios de Economia Política. Editorial Verbo.*
- *Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2011). Economia (19ª ed.). Edições McGraw-Hill.*

Mapa IV - Comércio Internacional II / International Trade II**3.3.1. Unidade curricular:**

Comércio Internacional II / International Trade II

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Paulo Alexandre Teixeira Faria Pereira de Oliveira (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

A unidade curricular visa apresentar e discutir as sinergias entre a economia global e o negócio/comércio internacional. Tem como objetivo primordial desenvolver a capacidade de interpretar os sinais de mudança numa economia global e de antecipar as ameaças conjeturais das economias para tirar vantagens de potenciais oportunidades.

Compreender o processo de globalização e a dinâmica e volatilidade que lhe estão subjacentes, e que afetam o rigor e a sofisticação do comércio a nível internacional.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

This curricular unit aims to present and discuss the synergies between the global economy and international business/trade. Its primary objective is to develop the capacity to interpret signs of change in a global economy and to anticipate conjunctural threats on economies, in order to take advantage of potential opportunities.

Understand the process of globalisation and the dynamics and volatility that underlie it, and which affect the rigour and sophistication of international trade.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

I – Modelos Clássicos do Comércio Internacional

1.1. Perspetiva Mercantilista

1.2. Teorias Clássicas

1.3. Teorias Neo-clássicas

1.4. Novos Modelos do Comércio Internacional

II – Mundialização da economia

2.1. Internacionalização da economia

2.2. Tipos de comércio internacional

2.3. Globalização económica e financeira

III – Bases e Instrumentos da Política Comercial

3.1. Política comercial e seus instrumentos

3.2. Impacto da política comercial

3.3. Bases da política comercial

IV – Tendências do comércio externo

4.1. Balança de pagamentos

4.2. Sistema monetário internacional

V – Política macroeconómica internacional

5.1. Integração económica

5.2. Economia internacional e os países em desenvolvimento

3.3.5. Syllabus:

I - Classic Models of International Trade

1.1. Mercantilist Perspective

1.2. Classic Theories

1.3. Neo-classical Theories

1.4. New Models of International Trade

II - Globalisation of the economy

2.1. Internationalisation of the economy

2.2. Types of international trade

2.3. Economic and financial globalisation

III - Trade Policy foundations and instruments

3.1. Trade policy and its instruments

3.2. Impact of trade policy

3.3. Trade policy and its foundations

IV - Trends in external trade

4.1. Balance of payments

4.2. International Monetary System

V - International Macroeconomic Policy

5.1. Economic integration

5.2. International economy and developing countries

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos programáticos desta unidade curricular visam enriquecer os alunos com a competência transversal de os dotar de uma percepção da realidade económica nacional e internacional e da sua importância para a tomada de decisões no contexto da gestão de empresas. O trabalho será vocacionado para a compreensão do rigoroso e sofisticado processo de comércio internacional permitindo-se que o aluno melhore as suas capacidades no domínio do conhecimento e compreensão dos mecanismos essenciais à gestão das operações do comércio internacional, bem como entender o enquadramento económico internacional em que as mesmas se desenvolvem.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The syllabus of this curricular unit aims to enrich students with the transversal competence of providing them with a perception of the national and international economic reality, along with its importance for decision-making in the context of business management. The work will be aimed at understanding the rigorous and sophisticated international trade process, allowing students to improve their skills in this field of knowledge, while also comprehending the mechanisms which are essential to international trade operations management, as well as an understanding of the international economic environment in which they are developing.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

A unidade curricular é lecionada a partir da exposição teórica dos conceitos e da sua aplicação na resolução de casos teóricos e práticos. A explanação teórica dos conteúdos é acompanhada de exemplos e, sempre que pertinente, da resolução de exercícios práticos reais, estimulando a discussão em grupo e a pesquisa de jurisprudência e doutrina aplicáveis. A avaliação de conhecimentos é realizada através de dois testes com a ponderação de 50% cada ou mediante avaliação final.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

The curricular unit is taught with a theoretical exposition of concepts and their application in the resolution of theoretical and practical cases. The theoretical presentation of the content is accompanied by examples and, whenever appropriate, by the resolution of real practical exercises, thus stimulating group discussion and the research of applicable jurisprudence and doctrine. The evaluation of knowledge is carried out through two tests, each one with a weighting of 50%, or through final evaluation.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

As aulas serão desenvolvidas num contexto dialogante, com o docente a estimular constantemente o sentido crítico e a capacidade de raciocínio dos estudantes. As aulas serão suportadas, sempre que possível, com casos práticos atuais com destaque para os mais relatados nos meios de comunicação social. As notícias e dados considerados relevantes para a economia atual e negócio internacional são analisados no decurso das aulas pelos estudantes com a supervisão e apoio do docente. É essencial que os estudantes mantenham uma postura proativa para que o processo de aprendizagem envolva a participação ativa de todos os estudantes.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

Classes will unfold within a dialoguing context, with the teacher constantly stimulating the students' critical sense and reasoning ability. Classes will be accompanied, whenever possible, with current practical cases, highlighting those most commonly reported in the media. News and data considered relevant to the current economy and international business will be analysed during classes by the students, with the teacher's supervision and support. It is essential that students maintain a proactive attitude, so that the learning process involves the active participation of all students.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Ball, D. A., Geringer, J.M. McNett, J. M., & Minor, M. S. (2013). *International Business: the Challenge of Global Competition* (9th ed.). Boston: McGraw-Hill.
- Cunha, L. P. (2008). *O Sistema Comercial Multilateral e os Espaços de Integração Regional*. Coimbra Editora.
- Czincota, M., Ronkaine, I., & Moffet, M. (2010). *International Business* (8th Ed.). Dryden Press.
- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2017). *International Business: environments and operations* (16th ed.). Pearson.
- Husted, S., & Melvin, M. (2012). *International Economics* (9th ed.). Pearson.
- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2017). *International Economics: Theory and Policy* (11th ed.). Pearson.

- Paturel, S. (2013). *Annales Etudes De Cas Bts Commerce International*. France: Genie des Glaciers.
- Silva, E. S. (2012). *Dicionário de Finanças e Negócios Internacionais*. Porto: Vida Económica.

Mapa IV - Marketing Internacional / International Marketing

3.3.1. Unidade curricular:

Marketing Internacional / International Marketing

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

José Manuel da Silva Carvalho Vieira (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Ampliar e solidificar o conhecimento e manipulação de conceitos, métodos e técnicas de Marketing em contextos de internacionalização, mundialização e globalização económica. Os estudantes deverão conhecer (1) a evolução dos mercados geográficos, designadamente em termos de avaliação de risco e oportunidades; (2) as particularidades dos novos mercados emergentes; (3) as decisões estratégicas e operacionais de entrada em mercados externos; (4) a influência da diversidade cultural sobre o consumo, processo de compra e comunicação; (5) a especificidade das políticas de produto, preço, distribuição e comunicação em ambiente internacional, com especial enfoque no dilema “adaptação vs. Estandarização”; (6) o modelo e funções inerentes a um departamento de marketing internacional, com especial ênfase dado à organização e estrutura de empresas multinacionais; (7) o controlo e avaliação de desempenhos (financeiros e não-financeiros) e a implementação da estratégia e planos de contingência.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

Broaden and solidify the knowledge and manipulation of Marketing concepts, methods and techniques in internationalisation, globalisation and economic globalisation contexts. Students should be familiar with (1) the evolution of geographic markets, mainly in terms of risk assessment and opportunities; (2) the particularities of new emerging markets; (3) strategic and operational decisions for entering foreign markets; (4) the influence of cultural diversity on consumption, buying and communication processes; (5) the specificity of product, price, distribution and communication policies in an international environment, with special focus on the dilemma "adaptation vs. standardisation"; (6) the model and functions inherent to an international marketing department, with particular emphasis on the organisation and structure of multinational companies; (7) the control and evaluation of performance (financial and non-financial) and the implementation of strategy and contingency plans.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. Introdução

- Fundamentos e Definição prévias
- Competitividade Internacional
- Restrições internacionais ao comércio.
- Dumping e Subvenções
- OMC – Organização Mundial de Comércio

2. Estratégias de Marketing Internacional

- Etnocêntrica
- Policêntrica
- Geocêntrica
- Limites á estandarização estratégica.
- Segmentação em mercados internacionais
- Posicionamento internacional
- Mercado Internacional

3. Investigação de Mercados Internacionais (especificidades)

- Processo e Metodologias de investigação.
- Fontes da Informação
- Comportamento do consumidor e Análise da procura internacional
- Benchmarking Internacional
- Ambiente Cultural

4. Expansão Internacional

- Vantagens da internacionalização
- Etapas da Internacionalização
- Estratégias da Penetração em Mercados Externos
- Organização para os Mercados Externos

- 5. *Marketing-Mix Internacional*
- *Produto Internacional*
- *Política de Preços Internacional*
- *Política de Distribuição Internacional*
- *Comunicação Internacional*

3.3.5. Syllabus:

1. *Introduction*
 - *Background and definition*
 - *International competitiveness*
 - *International trade restrictions*
 - *Dumping and Subsidies*
 - *WTO - World Trade Organisation*
2. *International Marketing Strategies*
 - *Ethnocentric*
 - *Polycentric*
 - *Geocentric*
 - *Limits to strategic standardisation*
 - *Segmentation in international markets*
 - *International positioning*
 - *International market*
3. *International Market Research (specificities)*
 - *Research process and methodologies*
 - *Information sources*
 - *Consumer behaviour and analysis of international demand*
 - *International Benchmarking*
 - *Cultural environment*
4. *International Expansion*
 - *Advantages of internationalisation*
 - *Steps for internationalisation*
 - *Strategies for penetration in foreign markets*
 - *Organisation for foreign markets*
5. *International Marketing Mix*
 - *International product*
 - *International price policy*
 - *International distribution policy*
 - *International communication*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A progressividade dos temas discutidos é consistente com a intenção de promover uma compreensão completa do quadro em que está inscrito o esforço de marketing internacional.

A importância estratégica de internacionalização, o efeito de deformação / prisma na proposição de valor nacional e o grau de formalização exigindo na avaliação de prognóstico está consagrada nos componentes iniciais do programa - componente estratégico. Por sua vez, a ampliação da ação de marketing ao ambiente internacional é coberta pelo programa dedicado ao Mix internacional, especialmente no que diz respeito à gestão do dilema: maior estandardização ou adaptação! A adequação, essa está sempre presente em todos os subitens tratados.

Esta unidade curricular é especialmente adequada para o desenvolvimento do gosto e da crescente importância da internacionalização.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The evolution of the topics discussed is consistent with the intention of promoting a complete understanding of the framework in which the international marketing effort can be found.

The strategic importance of internationalisation, the deformation/prism effect on the national value proposition and the degree of formalisation required in the evaluation of prognosis, are part of the initial components of the syllabus - its strategic component. In turn, the expansion of marketing action to the international environment is covered by the syllabus dedicated to the International Marketing Mix, especially regarding the management of the dilemma: greater standardisation or adaptation. Relevance will always be part of the sub-topics studied.

This curricular unit is especially suitable for the development of the affinity for and growing importance of internationalisation.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Para atingir estes objetivos, o curso terá os seguintes componentes: a aprendizagem cooperativa em grupo, discussões em aula de problemas organizacionais e estratégicos, e ferramentas de aprendizagem e decisão on-line, no âmbito da simulação estratégica. Nas aulas, os estudantes (1) exploram temas

aplicados (estudos de caso) em que estão envolvidos, (2) expõem e avaliam a resposta aos briefings dos seus projetos. Avaliação:

1. A avaliação contínua é obrigatoriamente composta pela:

a. Realização e apresentação de trabalhos práticos - 60% da nota final

i. Trabalhos de grupo em aula (50%) e o seu debate;

ii. Trabalhos individuais (10%);

- Apresentação de um tema

- Notícias relevantes;

- Registos de aprendizagem;

b. Uma prova final de avaliação global - 40% da nota final.

2. A avaliação final corresponderá a um exame final (multicomposto)

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

In order to achieve these objectives, the syllabus will have the following components: cooperative group learning, class discussions concerning organisational and strategic problems, and online learning and decision-making tools within the framework of strategic simulation. In class, students will (1) explore applied topics (case studies) in which they are involved, (2) present and evaluate the responses to their projects' briefings.

Evaluation:

1. The continuous evaluation is obligatorily composed of:

a. Completion and presentation of practical works: 60% of the final grade

i. Group works in class (50%) and their discussion;

ii. Individual projects (10%);

- Presentation of a topic;

- Relevant news;

- Learning records;

b. A final global test - 40% of the final grade.

2. The final evaluation will correspond to a final exam (multi comprised).

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A vertente teórica das aulas pretende que os alunos adquiram os conhecimentos científicos e técnicos suficientes para identificar, explorar e implementar a filosofia do marketing internacional.

Na vertente prática, os conhecimentos técnicos que todos os estudantes necessitam para desenvolver os trabalhos são avaliados através da apresentação e defesa do trabalho de grupo, visando garantir que todos os elementos dos grupos estão dotados do background necessário para validar a aquisição do conhecimento proposto, cumprindo assim os respetivos objetivos.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The theoretical part of classes aims to give students the necessary scientific and technical knowledge to properly identify, explore and implement the international marketing philosophy.

On the practical side, the technical knowledge that all students need to develop their work is evaluated through the presentation and defence of the group work, which aims to ensure that all the elements of the groups are equipped with the necessary background to validate the acquisition of the proposed knowledge, thus fulfilling their objectives.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Backhaus, K., Büschken, J. & Voeth, M. (2005). *International Marketing*. NY: Palgrave Mcmillan.

- Bradley, F. (2005). *International Marketing Strategy* (5th ed.). Essex: Prentice Hall.

- Onkvist, S., & Shaw, J. (2004). *International Marketing: analysis and strategy* (4th ed.). London: Routledge.

- Pasco-Berho, C., & Ster-Beaumeville, H. (2007). *Marketing International*. Paris: Dunod.

- Cateora, P., Gilly, M., & Graham, J. (2010). *International Marketing* (15ª ed.). McGraw Hill.

- Rugimbana, R., & Nwankwo, S. (2003). *Cross-Cultural Marketing*. London: Thomson.

- Keegan, W. J., & Green, M. C. (2016). *Global Marketing* (9ª ed.). Pearson.

Mapa IV - Globalização e Diversidade Cultural / Globalization and Multiculturalism

3.3.1. Unidade curricular:

Globalização e Diversidade Cultural / Globalization and Multiculturalism

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Inês Maria Veiga Guerra dos Santos (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:*n.a.***3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

Estudar o fenómeno da globalização no seu espectro evolutivo e nas suas diferentes vertentes;
Compreender a problemática deste conceito e suas diversas abordagens;
Perceber as características da globalização;
Perceber os paradoxos da globalização e sua aplicação no campo do estudo da cultura;
Problematizar o impacto da globalização na construção da identidade cultural;
Adquirir competências reflexivas e analíticas que permitam a descodificação de fenómenos associados à globalização.
Aferir o papel das tecnologias de informação e comunicação no fenómeno da globalização.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

Study the globalisation phenomenon in its evolutionary spectrum and different aspects;
Understand the problematic of this concept and its diverse approaches;
Understand the characteristics of globalisation;
Understand the paradoxes of globalisation and its application in the field of the study of culture;
Problematise the impact of globalisation on the construction of cultural identity;
Acquire reflective and analytical skills that enable the decoding of phenomena associated to globalisation;
Assess the role of information and communication technologies in the globalisation phenomenon.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

- 1. Globalização: origens e conceituação; suas expectativas e seus efeitos;*
- 2. Os processos da globalização. As dimensões económica, política e social;*
- 3. Os “rostos” da globalização: as instituições do “mundo global”;*
- 4. O mundo global e seus paradoxos: a globalização hegemónica e contra-hegemónica;*
- 5. O espaço: globalização e desterritorialização;*
- 6. Globalização e Cultura – autores e teorização;*
- 7. O conceito de hegemonia cultural. O binómio cultura local/cultura global.*
- 8. As identidades e as culturas – práticas culturais e identitárias.*
- 9. Globalização cultural. A cultura-mundo.*
- 10. Globalização e transformações culturais na era dos novos media; o poder das redes sociais e da blogosfera.*

3.3.5. Syllabus:

- 1. Globalisation: origins and conceptualisation; expectations and effects;*
- 2. The processes of globalisation. The economic, political and social dimensions;*
- 3. The "faces" of globalisation: the institutions of the "global world";*
- 4. The global world and its paradoxes: hegemonic and counter-hegemonic globalisation;*
- 5. Space: globalisation and deterritorialisation;*
- 6. Globalisation and Culture - authors and theorising;*
- 7. The concept of cultural hegemony. The binomial local culture/global culture.*
- 8. Identities and cultures - cultural and identity practices.*
- 9. Cultural Globalisation. The world culture.*
- 10. Globalisation and cultural transformations in the new media era; the power of social networks and the blogosphere.*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os pontos 1 e 2 do programa implicam uma reflexão sobre o que é a globalização e quais as perspetivas da sua análise no mundo contemporâneo (económica, sociológica, histórica, política, entre outras). A compreensão do alcance e da pertinência dos estudos sobre a globalização é desenvolvida nos pontos 3, 4 e 5 do programa, analisando diferentes instituições e organizações de âmbito mundial. Além da leitura de obras de autores de referência, são analisados documentos disponíveis na internet, na comunicação social. A capacidade de analisar e perceber o impacto da globalização nas sociedades periféricas é desenvolvida nos pontos 6 e 7 do programa. No ponto 7, introduz-se a questão da diversidade cultural e das relações entre culturas. Os últimos tópicos programáticos (8 e 9) centram-se na relação entre local e global, no conceito de cultura-mundo e nos fenómenos associados à e-culture, permitindo perceber os paradoxos da globalização e as suas implicações no estudo da cultura.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

Points 1 and 2 of the syllabus imply a reflection on globalisation and the perspectives of its analysis in the contemporary world (economic, sociological, historical, political, among others). Understanding the scope and relevance of studies on globalisation is done in points 3, 4 and 5 of the programme, analysing different

institutions and organisations worldwide. In addition to reading works from reference authors, documents available on the internet and in the media are analysed. The ability to analyse and perceive the impact of globalisation on peripheral societies is considered in points 6 and 7 of the syllabus. In point 7, the question of cultural diversity and relations between cultures is introduced. The last topics (8 and 9) focus on the relation between local and global, on the concept of world culture and on the phenomena associated with e-culture, allowing for the perception of globalisation paradoxes and its implications in the study of culture.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Aulas teórico-práticas; análise de textos e documentários e blogues. Será igualmente fomentado um percurso de leitura autónomo da Bibliografia principal. A reflexão e o debate são importantes na metodologia desta unidade curricular. A avaliação é feita de acordo com as disposições do Regulamento Geral de Avaliação, em vigor no IPMAIA, e incluirá os seguintes elementos de avaliação: uma prova de avaliação escrita (60%) e um trabalho escrito final (40%).

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

Theoretical and practical classes; analysis of texts, documentaries and blogs. Individual reading of the main bibliography will also be encouraged. Reflection and debate are important in this curricular unit's methodology. Evaluation is done according to the provisions of the General Evaluation Regulation in force at IPMAIA, and will include the following evaluation elements: a written evaluation test (60%) and a final written assignment (40%).

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Na articulação específica entre a cultura e a globalização, bem como no desenvolvimento dos tópicos que se relacionam com a hegemonia cultural e com as problemáticas da diversidade cultural e da e-cultura, é também muito útil o uso de recursos eletrónicos, onde se incluem tipologias diversas de documentos e fontes familiares e muito acessíveis para a generalidade dos estudantes. Desta diversidade de fontes utilizadas, resulta uma elevada participação dos estudantes durante as aulas, bem como um bom índice de leitura da bibliografia que lhes vai sendo solicitada ao longo do semestre. Pretende-se desta forma promover a aquisição de competências reflexivas e analíticas, que lhes permitem pensar sobre a globalização e o seu impacto nas culturas, atendendo às diferentes dimensões e realidades locais.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

In the specific articulation between culture and globalisation, as well as in the study of the topics that relate to cultural hegemony and the problems of cultural diversity and e-culture, the use of electronic resources is also very useful, where various documents, both familiar and extremely accessible to the generality of students, are included. Thanks to the diversity of sources used, high students' participation during classes has been observed, along with a good reading indicator of the requested bibliography during the semester. The aim is to promote the acquisition of reflexive and analytical skills that allow students to think about globalisation and its impact on cultures, taking into account the different dimensions and local realities.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Appadurai, A. (2004). *Dimensões Culturais da Globalização: a modernidade sem peias*. Lisboa: Teorema.
- Appadurai, A. (2013). *The future as cultural fact: essays on the global condition*. London: Verso Books.
- Giddens, A. (2002). *O Mundo na Era da Globalização*. Lisboa: Presença.
- Held, D., Barnett, A., & Hendersen, C. (2007). *Debating Globalization*. Cambridge: Polity.
- Ortiz, R. (2006). *Mundialização e Cultura*. São Paulo: Brasiliense.
- Pinto, J. M. (1997). *Democratização e desenvolvimento cultural sustentado: o papel do Estado*. OBS.
- Santos, B. (2001). *Globalização: Fatalidade ou Utopia? Porto: Afrontamento*.
- Stiglitz, J. E. (2007). *Tornar eficaz a globalização*. Lisboa: Edições Asa.
- Wolton, D. (2004). *A Outra Globalização*. Miraflores: Difel.

Mapa IV - Direito Comercial Internacional / International Trade Law

3.3.1. Unidade curricular:

Direito Comercial Internacional / International Trade Law

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Maria do Rosário Pereira Cardoso dos Anjos (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Objetivos de aprendizagem: 1) aquisição de conhecimentos sobre o regime jurídico aplicável aos contratos internacionais; 2) aquisição de conhecimento dos princípios jurídicos aplicáveis; 3) Compreender os diferentes tipos de contratos internacionais e as suas virtualidades; 4) aquisição de competências na elaboração de contratos, dos riscos e garantias a assegurar na sua negociação, celebração e execução; 5) compreensão do recurso á arbitragem internacional como forma adequada à prevenção e resolução de litígios.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

Learning objectives: 1) acquisition of knowledge regarding the legal framework applicable to international contracts; 2) acquisition of knowledge about the applicable legal principles; 3) understand the different types of international contracts and their virtualities; 4) acquisition of competences in the elaboration of contracts, risks and guarantees that should be upheld in their negotiation, celebration and execution; 5) understand the use of international arbitration as an appropriate way to prevent and resolve disputes.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

- 1. Direito Comercial Internacional: introdução*
- 1.1 A CNUDI - Convenção das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional*
- 2. Contratos Internacionais*
- 2.1 Aspetos legais da Contratação internacional e determinação da lei aplicável*
- 2.1.2 As Convenções Europeias e internacionais de referência*
- 2.2 Formação do Contrato*
- 2.3. Lei aplicável e disposições gerais*
- 2.4 Direitos e Obrigações das partes*
- 2.5 Transferência do Risco e garantias contratuais*
- 2.6 Cumprimento do Contrato: cláusulas penais em contratos internacionais*
- 2.7 Resolução de litígios: A Arbitragem Comercial Internacional*
- 3. Tipos de Contratos Internacionais*
- 3.1 Compra e venda Internacional*
- 3.2 Contrato de Trading*
- 3.3 Contrato de Know how e de transferência de tecnologia*
- 3.4 Contrato de assistência técnica*
- 3.5 Joint-Venture Agreement*
- 3.6 Contrato de Partnership*
- 3.7 Contrato de representação e/ou distribuição*
- 3.8 Contrato de Arquitectura e/ou "engineering"*
- 4. Outros tipos*
- 5. Modelos Internacionais de contratação.*

3.3.5. Syllabus:

- 1. International Trade Law: Introduction*
- 1.1 UNCITRAL - United Nations Commission on International Trade Law*
- 2. International Contracts*
- 2.1 Legal aspects of International Contracting and determination of applicable law*
- 2.1.2 The European and International Conventions of reference*
- 2.2 Formation of the contract*
- 2.3 Applicable law and general provisions*
- 2.4 Rights and obligations of the parties*
- 2.5 Transfer of risk and contractual guarantees*
- 2.6 Contract compliance: penalty clauses in international contracts*
- 2.7 Settlement of disputes: International Trade Arbitration*
- 3. Types of international contracts*
- 3.1 International purchase and sale*
- 3.2 Trading contract*
- 3.3 Technology and know-how transfer agreement*
- 3.4 Technical assistance contract*
- 3.5 Joint Venture Agreement*
- 3.6 Partnership Agreement*
- 3.7 Representation and/or distribution agreement*

3.8 Architecture and/or engineering contract

4. Other types

5. International contracting models

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos programáticos abordados permitem adquirir os conhecimentos necessários aos objetivos traçados, porquanto garantem a abordagem das questões jurídicas mais relevantes para compreender o direito comercial internacional e os problemas mais frequentes cumprindo os objetivos 1) e 2). Ao estudar cada tipo de contrato internacional, a sua natureza e fins específicos, cumpre-se o objetivo 3) e 4). Ao abordar a Arbitragem internacional como regra para a resolução de litígios e ao insistir na abordagem dos modelos de contratos divulgados e tratados pelas Convenções internacionais, cumpre-se o objetivo 4) e 5). A abordagem aos diferentes tipos de contratos e suas especificidades cumpre o objetivo mais amplo de dotar os estudantes da preparação adequada ao mundo dos negócios e comércio internacional.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The syllabus will allow the acquirement of the necessary knowledge to achieve the defined objectives, whilst guaranteeing the study of the most relevant legal issues, in order to understand international trade law and its most frequent problems, fulfilling objectives 1) and 2). By studying each international contract, its nature and specific purposes, objective 3) and 4) are met. By addressing international arbitration as a rule for the resolution of disputes and insisting on the study of contract models disclosed and treated by International Conventions, objective 4) and 5) are met. The approach to the different types of contracts and their specificities fulfils the broader objective of equipping students with adequate preparation for the world of business and international trade.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Aulas Teórico-práticas: exposição e desenvolvimento dos conteúdos programáticos seguida da aplicação prática através da colocação de casos concretos; Abordagem das principais correntes doutrinárias; análise de decisões judiciais e arbitrais, nacionais e internacionais. Resolução de casos práticos; análise dos modelos contratuais internacionais, seguindo as Convenções internacionais aplicáveis. Elaboração de minutas de contratos internacionais. Aplicação das regras da arbitragem internacional para resolução dos litígios.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

Theoretical and practical classes: presentation and development of the syllabus, followed by the practical application in concrete cases; overview of main doctrinal currents; analysis of judicial and arbitration decisions, both national and international. Resolution of practical cases; analysis of international contract models, following the applicable International Conventions. Elaboration of drafts of international contracts. Application of the rules of international arbitration for the settlement of disputes.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

As metodologias utilizadas proporcionam que os estudantes adquiram competências adequadas à compreensão do regime jurídico aplicável aos contratos internacionais, à sua negociação e elaboração; à compreensão das garantias a introduzir; à adequada prevenção e resolução de litígios. A metodologia de ensino baseada no estudo de casos, estudando os diferentes tipos de contratos internacionais é a mais adequada aos objetivos da UC. Assim, garante-se que os estudantes aprendam a redigir e analisar cada tipo de contrato, acautelando os interesses em presença.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The methodologies used allow students to acquire the skills necessary to understand the legal framework applicable to international contracts, their negotiation and elaboration; understanding of the guarantees to be introduced; the appropriate prevention and resolution of disputes. The teaching methodology based on case studies, studying the different types of international contracts, is the most adequate for the objectives of the CU. Thus, it is guaranteed that students will learn to write and analyse each type of contract, while ensuring present interests.

3.3.9. Bibliografia principal:

- AAVV (2005). *Direito Comercial Internacional - Contratos Comerciais Internacionais*. Convenção de Viena e Arbitragem Transnacional. Almedina.
- Anjos, M.R. (2016). *La risoluzione delle controversie nei contratto di engineering: L'arbitrato*, in *Studi sul contratto di engineering*. Publ. Univ. Verona (disponível no repositório do Instituto Universitário da Maia).
- Barrocas, M.P (2013). *Manual da Arbitragem*. Almedina Coimbra.
- Batista, L.O. (2010). *Contratos Internacionais*. S. Paulo: Lex Editora.

- Ramos, R. & Soares, M.A.B. (1995). *Contratos Internacionais - Compra e venda - Cláusulas Penais; Arbitragem*. Almedina.
- Mota, C.E & Moreno, G.P. (2008). *Derecho de los Contratos Internacionales*. B.F. Ed. Soares.

Mapa IV - Regimes e Procedimentos Aduaneiros / Customs Regimes and Procedures

3.3.1. Unidade curricular:

Regimes e Procedimentos Aduaneiros / Customs Regimes and Procedures

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Paulo Sérgio Loureiro Amaro (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Principais competências genéricas a serem desenvolvidas:

- *Capacidade para apreender e aplicar conhecimentos gerais de comércio internacional;*
- *Capacidade para pesquisar, interpretar e integrar diversas fontes de informação;*
- *Capacidade para analisar problemas no âmbito da sua profissão e propor soluções viáveis. Principais competências específicas a serem desenvolvidas:*

- *Capacidade para aplicar medidas de política comercial e de natureza pautal;*
- *Capacidade para codificar e calcular o valor aduaneiro das mercadorias;*
- *Capacidade para calcular o IVA nas operações de exportação, importação e intra-comunitárias;*
- *Capacidade para desenvolver os procedimentos necessários à expedição e exportação de mercadorias;*
- *Capacidade para aplicar outros regimes e destinos aduaneiros às mercadorias.*

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

Main generic skills to be developed:

- *Ability to grasp and apply general knowledge of international trade;*
- *Ability to work in a group, with a spirit of initiative;*
- *Ability to research, interpret and integrate diverse sources of information;*
- *Ability to analyse problems within the profession and propose viable solutions.*

Main specific skills to be developed:

- *Ability to implement trade policy and tariff measures;*
- *Ability to codify and calculate the customs value of goods;*
- *Ability to calculate VAT on export, import and intra-community operations;*
- *Ability to develop the necessary procedures for the shipment and exportation of goods;*
- *Ability to apply other customs regimes and destinations to goods.*

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1- Incoterms

2 - Formalidades aduaneiras e desalfandegamento das mercadorias

2.1 - A missão das autoridades aduaneiras

2.2 - O território aduaneiro da União Europeia

2.3 - A apresentação das mercadorias

2.4 - O documento administrativo único

3 - Regimes aduaneiros

3.1 - Importância dos regimes aduaneiros para o comércio internacional

3.2 - Atual contexto dos regimes aduaneiros

3.3 - Análise dos destinos e regimes aduaneiros de importação e exportação

4 - Regras de origem, valor aduaneiro e classificação pautal das mercadorias

4.1 - A importância das regras de origem

4.2 - A origem preferencial e as provas origem

4.3 - Métodos de determinação do valor aduaneiro

4.4 - Ajustamentos ao valor transaccional

4.5 - Nomenclaturas de mercadorias

4.6 - As bases de dados pautais

4.7 - Informações Pautais Vinculativas

5 - Dívida aduaneira

5.1 - Noção de dívida aduaneira

5.2 - Imposições cobradas na importação

6 - Regime de Iva nas transações intra e extra-comunitárias

7 - Impostos Especiais

3.3.5. Syllabus:

- 1- Incoterms
- 2 - Customs formalities and customs clearance
 - 2.1 The mission of the customs authorities
 - 2.2 - The customs territory in the European Union
 - 2.3. The presentation of goods
 - 2.4 - The single administrative document
- 3 - Customs procedures
 - 3.1 Importance of customs procedures for international trade
 - 3.2 - Current context of customs procedures
 - 3.3 - Analysis of customs targets and import and export regimes
- 4 - Rules of origin, customs value and tariff classification of goods
 - 4.1 - The importance of rules of origin
 - 4.2 - Preferential origin and proof of origin
 - 4.3 - Methods of determining customs value
 - 4.4 - Transactional value adjustments
 - 4.5 - Goods classifications
 - 4.6 - Tariff databases
 - 4.7 - Binding Tariff Information
- 5 - Customs debt
 - 5.1 - Concept of customs debt
 - 5.2 - Imposition taxes levied on imports
- 6 - VAT regime in intra and extra-community transactions
- 7 - Special taxes

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

O conteúdo do programa da unidade curricular tem como objetivo a aquisição e compreensão da temática do comércio internacional em economias cada vez mais globalizadas e interligadas.

A compreensão das temáticas lecionadas, procurando capacitar os estudantes na tomada de decisões são preponderantes para o comércio internacional tendo em conta os diversos condicionamentos, que podem afetar o sucesso do programa de internacionalização da empresa.

A unidade curricular pretende demonstrar o papel preponderante do comércio internacional, permitindo a criação de vantagem competitiva e o aumento ou criação de valor nas organizações. A compreensão e aquisição de capacidades e conhecimentos específicos do tratamento processual e logístico do processo de importação e ou de exportação de uma mercadoria, os seus regimes e procedimentos tornam-se fulcrais na rentabilidade organizacional.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The curricular unit's syllabus aims for the acquisition and understanding of international trade in increasingly globalised and interconnected economies.

The understanding of the topics taught, whose goal is to empower students in decision-making, are preponderant to international trade, especially when taking into account the various constraints which may affect the success of the company's internationalisation programme.

The curricular unit intends to demonstrate the important role of international trade, allowing for the creation of competitive advantage and the increase or creation of value within organisations. The understanding and acquisition of specific procedural and logistic treatment skills and knowledge of the process of importing or exporting a commodity, its regimes and procedures, become central to organisational profitability.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Nas aulas teórico-prática serão utilizadas metodologias ativas, expositivas e demonstrativas. Serão expostos os conceitos teórico-práticos fundamentais das diversas temáticas que abrangem o processo aduaneiro, aprofundados com a análise e discussão de casos práticos.

Avaliação contínua:

- Realização de dois testes com uma ponderação de 40% cada, na nota final.
- Realização de um trabalho com ponderação de 20% na nota final.

Avaliação Final:

- Exame época normal ou época de recurso.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

Active, expositive and demonstrative methodologies will be used in theoretical and practical classes. The theoretical and practical concepts of the various topics that cover the customs process will be presented and further elaborated with the analysis and discussion of practical cases.

Continuous evaluation:

- Two tests with a weighting of 40% each for the final grade.

- *A project with a weighting of 20% of the final grade.*

Final evaluation:

- *Exam during normal or supplementary seasons.*

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Serão expostos pelo docente diversos temas atuais, seguidos de debate e discussão com os estudantes para compreensão dos conceitos abordados. O recurso a meios áudio-visuais e a consulta de artigos jornalísticos e a análise de casos práticos permitem reforçar a importância dos temas lecionados nas economias globalizadas.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The teacher will present various current topics, followed by debate and discussion with the students, in order to fully understand the concepts addressed. The use of audiovisual resources, the consultation of journalistic articles and the analysis of practical cases will reinforce the importance of the subjects taught regarding globalised economies.

3.3.9. Bibliografia principal:

- *Código aduaneiro da União (CAU), Regulamento (EU) n.º 952/2013, do Parlamento Europeu e do Conselho.*

- *Código Aduaneiro Modernizado (CAM), Regulamento (CE) n.º 450/2008, do Parlamento Europeu e do Conselho.*

- *Código do IVA e Regime do IVA das Transações Intracomunitárias.*

- *Czinkota, M. R., Moffett, M. H., & Ronkainen, I. A. (2009). Fundamentals of International Business (2nd ed.). N.Y.: Wessex.*

- *Fernandes S, J. M. (2013). Caminhos do Exportador – Estratégias de Internacionalização. Coimbra: Actual Editora.*

- *International Chamber of Commerce. (2011). Incoterms 2010, ICC Publications.*

- *Martín, M. Á. M., Gormaz, R. M. (2014). Manual Práctico de Comércio Exterior (5ª ed.). Madrid: FC Editorial.*

- *Pereira, T. C. (2014). Temas de Direito Aduaneiro. Coimbra: Edições Almedina.*

- *Publicações diversas da Comissão Europeia, Organismos Internacionais e Organização Mundial do Comércio.*

Mapa IV - Contabilidade Geral / General Accountig

3.3.1. Unidade curricular:

Contabilidade Geral / General Accountig

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Inês de Jesus Rodrigues Gonçalves (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Assimilação dos pressupostos contabilísticos, das características da informação financeira e dos elementos fundamentais da contabilidade. Apresentação do Sistema de Normalização Contabilística e realização do trabalho contabilístico.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

Assimilation of accounting assumptions, characteristics of financial information and the basic elements of accounting. Presentation of the Accounting Standardisation System and completion of accounting work.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. Introdução

1.1. A contabilidade e a atividade económica

1.2. As funções e divisões da contabilidade

1.3. A Evolução Histórica da Contabilidade

2. A Normalização Contabilística

2.1. Introdução

2.2. Noção, campo de atuação e objetivos da normalização contabilística

- 2.3. *Vantagens da normalização contabilística*
- 2.4. *Harmonização Contabilística e as Normas Internacionais de Contabilidade*
- 2.5. *Normalização Contabilística em Portugal*
- 3. *Elementos Fundamentais*
- 3.1. *O Património*
- 3.2. *O Inventário*
- 3.3. *O Balanço*
- 3.4. *A Demonstração de Resultados*
- 3.5. *A Conta*
- 3.6. *Métodos de registo contabilístico*
- 3.7. *Lançamentos*
- 3.8. *Diário, Razão e Balancete*
- 3.9. *Sistemas contabilísticos*
- 4. *O conceito de exercício contabilístico. A importância do Regime do Acréscimo.*

3.3.5. Syllabus:

- 1. *Introduction*
- 1.1. *Accounting and economic activity*
- 1.2. *Accounting functions and departments*
- 1.3. *Historical evolution of Accounting*
- 2. *Accounting Standards*
- 2.1. *Introduction*
- 2.2. *Accounting Standards: notion, field of action and objectives*
- 2.3. *Advantages of Accounting Standards*
- 2.4. *Harmonisation of accounting and International Accounting Standards*
- 2.5. *Accounting Standards in Portugal*
- 3. *Key elements*
- 3.1. *Assets*
- 3.2. *Inventory*
- 3.3. *Balance sheet*
- 3.4. *Income statement*
- 3.5. *Account*
- 3.6. *Methods of accounting records*
- 3.7. *Entries*
- 3.8. *Journal, ledger and trial balance*
- 3.9. *Accounting systems*
- 4. *The concept of accounting period. The importance of accrual basis.*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos programáticos desta unidade curricular permitem aos alunos, por um lado, conhecer a estrutura conceptual do normativo contabilístico português, através dos dois primeiros capítulos, alcançando assim o primeiro objetivo da unidade curricular. Por outro lado, o programa cumpre o segundo objetivo da unidade curricular ao possibilitar que os alunos tomem conhecimento dos instrumentos básicos do trabalho contabilístico e os coloquem em prática, através dos dois últimos capítulos. Deste modo, a cobertura dos conteúdos programáticos da unidade curricular permitirá desenvolver as competências que se deseja que os alunos adquiram ao nível da contabilidade financeira.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The syllabus of this curricular unit enables students, on the one hand, to learn the conceptual structure of the Portuguese accounting standards, through the first two chapters, thus achieving the first objective of this CU. On the other hand, the syllabus fulfils the second goal of the CU by providing students with the basic instruments necessary for accounting work and practice, in the last two chapters. This way, the entire CU's syllabus will allow students to acquire competences concerning general accounting.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

*Realização de aulas teórico-práticas;
Acompanhamento das matérias pelos alunos, através da análise e da resolução de exercícios;
Exposição do docente com utilização de PowerPoint;
Participação dos estudantes na discussão teórica dos temas abordados em cada aula.
As provas de avaliação possuirão um cariz teórico-prático, tendo os alunos de demonstrar conhecimento dos princípios teóricos da contabilidade e da normalização contabilística. Adicionalmente, avaliar-se-á a aplicação prática destes conhecimentos, em termos do trabalho contabilístico.*

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

*Theoretical and practical classes;
Follow-up of the subjects by students, through research and solving exercises;*

Teacher's presentation with the use of PowerPoint;

Participation of students in the theoretical discussion of the topics taught in each class.

The evaluation tests will have a theoretical and a practical component, where students will have to demonstrate the theoretical principles of accounting and accounting standards. In addition, the practical application of this knowledge will be evaluated through accounting work.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A existência de aulas teórico-práticas é fundamental para o processo de aprendizagem, de modo a permitir que os estudantes assimilem os princípios teóricos da contabilidade financeira e os possam colocar em prática, realizando trabalho contabilístico através dos exercícios propostos. A consolidação dos objetivos da unidade curricular será melhor conseguida através quer da discussão teórica em aula, quer da análise de demonstrações financeiras reais.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

Theoretical and practical classes are essential for the learning process, since they allow students to assimilate the theoretical principles of general accounting and practice them through accounting work in the proposed exercises. The consolidation of the curricular unit's objectives will be achieved through both the theoretical discussion in the classroom and the analysis of real financial statements.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Borges, A., Rodrigues, A. & Rodrigues, R. (2010). Elementos de Contabilidade Geral. Áreas Editora.

- Rodrigues, J. (2016). SNC Explicado (6ª edição). Porto Editora.

- Rodrigues, J., Fernandes, S., Santos, D., & Gonçalves, C. (2016). Contabilidade Financeira Explicada - manual prático (2ª edição). Vida Económica.

Mapa IV - Estatística Aplicada II / Applied Statistics II

3.3.1. Unidade curricular:

Estatística Aplicada II / Applied Statistics II

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Marta Isabel de Glória Vázquez Machado da Silva (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Fornecer aos estudantes os conceitos e técnicas básicas da Estatística Inferencial que lhe permitam realizar o tratamento e análise de dados.

Promover a aquisição de conhecimentos que permitam descrever, através de instrumentos e processos de medição, as populações alvo de estudo, permitindo a tomada de decisões sustentadas.

Promover a utilização de calculadoras científicas e de software específico (SPSS) para realizar o tratamento dos dados.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

Providing students with the basic concepts and techniques of Inferential Statistics that will allow them to perform data analysis and processing.

Promoting the acquisition of knowledge that allows study populations to be described through measuring instruments and processes, which will permit sustainable decisions.

Promoting the use of scientific calculators and specific software (SPSS) to perform the processing of data.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. Introdução aos testes de hipóteses;

2. Formulação das hipóteses a testar e erros associados;

3. Nível de significância e valores críticos de teste;

4. Estatística de teste e conceito de valor-p;

5. Testes de hipóteses: Testes-T, ANOVA, Mann-Whitney, Kruskal-Wallis, Sinais, Wilcoxon, Binomial, Qui-quadrado, Teste exato de Fisher.

3.3.5. Syllabus:

1. *Introduction to hypothesis testing;*
2. *Formulation of the hypothesis to be tested and associated errors;*
3. *Level of significance and critical test values;*
4. *Test statistic and p-value concept;*
5. *Hypothesis tests: T-tests, ANOVA, Mann-Whitney, Kruskal-Wallis, Signals, Wilcoxon, Binomial, Chi-square, Fisher's exact test.*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A unidade curricular pretende dotar os estudantes com os conceitos teóricos principais para a realização de estudos empíricos e experimentais, focando primeiro na correta definição das variáveis e suas propriedades e segundo na componente específica de testes de hipóteses e intervalos de confiança. O estudante é encorajado a refletir sobre a escolha de um teste de hipóteses subjacente às hipóteses colocadas e aos fatores de amostragem. Analisa-se a distinção e condições de aplicação entre os testes paramétricos e os não-paramétricos. No final, o estudante deverá ter adquirido competências suficientes que lhe permitam interpretar e/ou produzir um documento cujas conclusões sejam baseadas em testes de hipóteses.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The curricular unit aims to equip students with the main theoretical concepts needed for the performance of empirical and experimental studies, focusing first on the correct definition of variables and their properties; and secondly, on the specific component of hypothesis tests and confidence intervals. The student is encouraged to reflect on the choice of a hypothesis test underlying the proposed hypotheses and the sampling factors. The distinction and application conditions between parametric and non-parametric tests are analysed. In the end, the students should have acquired enough competences that allow them to interpret and/or produce a document whose conclusions are based on hypothesis tests.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

As aulas terão um carácter teórico-prático, dividindo-se entre a apresentação e exposição de conteúdos programáticos e a ilustração de conceitos recorrendo a exemplos. Os estudantes são constantemente motivados a interagir entre pares e com o docente por forma a criar uma dinâmica colaborativa. O estudo de casos práticos próximos à área de estudos será privilegiado. A consolidação de conteúdos é feita, primeiro, através da resolução de exercícios de aplicação de conhecimentos e, posteriormente, através da aplicação de conhecimentos adquiridos a novas situações. A aquisição de competências ao nível da utilização de softwares específicos será conseguida através da sua aplicação à resolução de exercícios, após uma etapa inicial de demonstração.

A avaliação de conhecimentos, competências e aptidões é determinada pelo regulamento de avaliação em vigor no IPMAIA:

- *avaliação contínua: testes escritos individuais (70%) + trabalhos de grupo/individuais (30 %) ou*
- *exame final escrito (100%).*

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

Classes will have a theoretical and practical nature, and will be divided into the presentation of the syllabus and the illustration of concepts through examples. Students are constantly motivated to interact with each other and with the teacher, in order to create a collaborative work dynamic. The analysis of practical cases within the study area will be privileged. The consolidation of the syllabus is done through exercises, which will consist of the application of knowledge firstly, followed by the application of acquired knowledge to new situations. The acquisition of skills in terms of the use of specific software will be achieved through its application in the resolution of exercises, after an initial demonstration stage.

The evaluation of knowledge, competences and skills is determined by the evaluation regulation in force at IPMAIA:

- *continuous evaluation: individual written tests (70%) + group/individual works (30%) or*
- *final written exam (100%).*

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

As aulas teórico-práticas de exposição oral e discussão dos conteúdos programáticos acompanhadas das aplicações práticas e exercícios permitirão aos estudantes uma boa compreensão dos conceitos abordados. O recurso a enunciados com referência a situações padrão na área do ciclo de estudos será constante, garantindo-se assim a motivação dos estudantes. A capacidade de trabalho individual será enfatizada na sequência da componente expositiva e concluída com a realização de testes escritos individuais, enquanto a capacidade de interação com os colegas no seio do grupo será trabalhada através da proposta de problemas para a turma - dando liberdade de busca de recursos, conjugada com a obrigatoriedade da sua resolução no final de um período pré-fixado. O aprofundamento do estudo será

promovido pela existência de diversas referências bibliográficas, sem preferência por nenhum compêndio em particular.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The theoretical and practical classes of oral presentation and debate of syllabus with practical applications and exercises will give students a good understanding of the concepts addressed. The use of texts with reference to standard situations in the study cycle area will be constant, thus ensuring student's motivation. The individual work capacity will be demonstrated by the expository component and completed with the written tests, while the ability to interact with colleagues within the group will be worked on through the presentation of problems in class - students can freely research resources and are obligated to solve the problems within a pre-defined time period. Study will be deepened through different bibliographic references, without preference for any particular compendium.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Aldrich, J.O. e Cunningham, J.B. (2015). *Using IBM® SPSS® Statistics: An Interactive Hands-On Approach (2nd Edition)*. SAGE Publications, Inc.
- De Santo, C., Moscatelli, R., Rojas, R. & Totoro, M. (2015). *Introduction to Statistics (10th Edition)*. Pearson Learning Solutions.
- Maroco, J. (2014). *Análise Estatística com Utilização do SPSS (6ª Edição)*. Lisboa. Report Number.
- Peck, R., Olsen, C., & Devore, J.L. (2015). *Introduction to Statistics and Data Analysis (5th Edition)*. Cengage Learning
- Pestana, M. H. & Gageiro, J. N. (2014). *Análise de Dados para Ciências Sociais - A complementaridade do SPSS (6ª Edição)*. Lisboa. Edições Sílabo.
- Triola, M. (2013). *Introducao à Estatística: Atualizacao da Tecnologia*. Livros Técnicos e Científicos, Editora
- Wagner, W.E. (2016). *Using IBM® SPSS® Statistics for Research Methods and Social Science Statistics (6th Edition)*. SAGE Publications.
- Weiss, N.A. (2015). *Introductory Statistics (10th Edition)*. Pearson.

Mapa IV - Estudos de Mercado / Marketing Research

3.3.1. Unidade curricular:

Estudos de Mercado / Marketing Research

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Carla Sofia Fonseca Amorim (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Com esta unidade curricular pretende-se preparar o aluno com um corpo de saberes direcionado para a prática da pesquisa de mercado. Neste sentido esta unidade curricular assume como principais objetivos:

- 1. Sensibilizar os alunos para a finalidade da pesquisa de mercado e os diferentes tipos de estudos;*
- 2. Desenhar um plano de pesquisa de mercado ao descrever as etapas para a preparação, realização e exploração de uma pesquisa de mercado;*
- 3. Identificar as diferentes metodologias (quantitativas e qualitativas) a serem adotadas de acordo com os objetivos da pesquisa;*
- 4. Construir e aplicar ferramentas de recolha de dados: Inquéritos por questionário.*

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

The goal of this curricular unit is to prepare the student with a body of knowledge directed to the practice of market research. In this sense, the curricular unit has the following main objectives:

- 1. Raise student awareness regarding the purpose of market research and the different types of studies;*
- 2. Design a market research plan outlining the steps for preparing, conducting and running a market study;*
- 3. Identify the different methodologies (quantitative and qualitative) to be adopted according to the research objectives;*
- 4. Build and apply data collection tools: Questionnaire surveys.*

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. *Delimitação Teórica dos Estudos de Mercado*
 - 1.1. *Aproximação à sua Definição e Conteúdos*
 - 1.2. *Enquadramento Estratégico dos Estudos de Mercado*
 - 1.3. *Enquadramento Operacional dos Estudos de Mercado*
 - 1.4. *Supostos, objetivos, Estrutura e Planificação do Estudo de Mercados*
2. *Tipologia e Valor das Fontes de Informação*
3. *Métodos de Investigação Comercial*
 - 3.1. *Objectivos e Técnicas (vantagens e limites) da Investigação Qualitativa*
 - 3.2. *objetivos e Técnicas (vantagens e limites) da Investigação Quantitativa*
 - 3.3. *Tipologia e Processos de Amostragem*
4. *Métodos e Técnicas de Análise, Classificação e Tratamento de Dados*
 - 4.1. *Estudo de Mercados, Análise de Dados e Escalas de Medida*
 - 4.2. *Fundamentos e Estrutura da Análise de Dados*
 - 4.3. *Estudo de Mercados e Aplicações de Análise Univariada/Multivariada*
5. *Aplicações tradicionais e emergentes dos estudos de mercado (exercícios)*
6. *Preparação e Apresentação de projetos e Relatórios*

3.3.5. Syllabus:

1. *Theoretical Delimitation of Market Studies*
 - 1.1. *Approximation to its Definition and Contents*
 - 1.2. *Strategic Framework for Market Studies*
 - 1.3. *Operational Framework for Market Studies*
 - 1.4. *Market Study Assumptions, Objectives, Structure and Planning*
2. *Typology and Value of Information Sources*
3. *Sales Research Methods*
 - 3.1. *Objectives and Techniques (advantages and limits) of Qualitative Research*
 - 3.2. *Objectives and Techniques (advantages and limits) of Quantitative Research*
 - 3.3. *Sampling Typology and Processes*
4. *Methods and techniques for data analysis, classification and processing*
 - 4.1. *Market Studies, Data Analysis and Measurement Scales*
 - 4.2. *Fundamentals and Structure of Data Analysis*
 - 4.3. *Market Studies and Applications of Univariate/Multivariate Analysis*
5. *Traditional and emerging applications of market studies (exercises)*
6. *Preparation and Presentation of Projects and Reports*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A estrutura de conteúdos da unidade curricular decorre numa sequência da perceção da importância estratégica e do valor acrescentado que a função marketing research aporta às organizações até ao contacto direto com métodos e técnicas de recolha e tratamento de informação qualitativa e quantitativa.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The curricular unit's content structure follows a perception of the strategic importance and the added value that the marketing research role brings to organisations, including the direct contact with methods and techniques for collecting and processing qualitative and quantitative information.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Aulas teórico-práticas em que os estudantes (1) exploram temas aplicados (case studies) em que estejam envolvidos, (2) expõem e avaliam as parcelas (briefings) dos seus projectos.

A avaliação contínua é obrigatoriamente composta de:

1-Realização e apresentação de um trabalho prático: contribui em 50% para a nota final.

2-Prova final de avaliação global: contribui em 45% para a nota final.

3-Presenças: contam em 5% para a nota final.

A nota final à disciplina será = 0,50 (apT1 + apT2 + relatórioT) + 0,45 AvG + 0,05 Ps. Estudantes Erasmus estão envolvido plenamente na Avaliação prevista.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

Theoretical and practical classes in which students will (1) explore applied topics (case studies) in which they are involved, (2) present and evaluate their projects' briefings.

The continuous evaluation is obligatorily composed of:

1-Completion and presentation of a practical project (PP): 50% of the final grade.

2-Final evaluation exam (FE): 45% of the final grade.

3-Attendance (A): 5% of the final grade.

The unit's final grade will be divided as follows: 0.50 (PP1 + PP2 + report) + 0.45 (FE) + 0.05 (A). Erasmus students are fully accounted for in the planned evaluation.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Ao longo das sessões, e de uma forma sistemática, os estudantes (1) são expostos e envolvem-se num duplo processo de ensino, com base apresentações introdutórias, curtas e concisas, por parte de grupos de estudantes e relativos aos sucessivos temas e subtemas previstos complementados por bem focadas intervenções do Docente e (2) aprendizagem, conquanto se obrigam a apresentar individualmente notícias relativas aos temas tratados as quais dinamizam a discussão e a abordagem mais dinâmica de conceitos e métodos.

Complementarmente, os estudantes realizam um trabalho aplicado – desenho, recolha de informação, análise de dados e resultados (em grupo e na segunda parte aplicada de cada aula) que apresentam a discussão.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

During classes, and in a systematic way, students (1) are exposed to and engaged in a double teaching process, based on short, concise introductory presentations by student groups, related to planned topics and sub-topics, complemented by well-focused interventions by the teacher; and (2) autonomous learning, as they are obliged to individually present news related to the subjects being studied, which stimulates discussion and a more dynamic approach to concepts and methods.

In addition, students will complete an applied work – design, collection of information, analysis of data and results (in groups and during the second half of each applied class) that will be presented for discussion.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Aaker, D., Kumar, V., & Day, G.S. (2016). *Marketing Research (12th ed.)*. Wiley.
- Kaden, R. J. (2012). *Leading Edge Marketing Research*. Sage.
- Lacobucci, D., & Churchill, G. A. (2009). *Marketing Research: Methodological Foundations (10th ed.)*. South- Western College Pub.
- Malhotra, N., Birks, D., & Wills, P. (2012). *Marketing Research: Na Applied Approach (4th ed.)*. Prentice Hall.
- *Estudos de Casos / Case Studies*.

Mapa IV - Marketing Digital / Digital Marketing

3.3.1. Unidade curricular:

Marketing Digital / Digital Marketing

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

José Manuel da Silva Carvalho Vieira (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

A disciplina de Marketing Digital está focada na inevitabilidade das Organizações investirem numa presença ativa e clara na Web Global, compreendendo este posicionamento como parte integrante de uma estratégia de novo marketing que acompanhe e responda com êxito ao crescente investimento em interatividade contínua, criação e partilha de conteúdos, intervenção, intromissão mesmo, do usuário final no desenho e na implementação de propostas de valor.

São, pois, seus objetivos de aprendizagem:

1. Entender os termos fundamentais de marketing digital, conceitos, princípios e teorias, bem como a sua aplicação eficaz para situações do mercado global.

2. Adquirir os fundamentos e a utilidade competitiva:

- Dos Canais e plataformas Internet, Social Media e Mobile marketing;

- Das estratégias, técnicas e instrumentos digitais em contexto 'Business to Consumer' (B2C), 'Consumer to Business' (C2B), 'Business to Business' (B2B) e Sem fins Lucrativos.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

Digital Marketing discipline is focused on the inevitability of organizations invest in an active and clear presence in the Global Web, including this positioning as part of a new marketing strategy to monitor and respond successfully to the growing investment in continuous interactivity, creating and sharing content, intervention, even intrusiveness, of the enduser in the design and implementation of value propositions.

The main learning objectives are:

1. Understand the basic terms of digital marketing, concepts, principles and theories, as well as its effective implementation for the global market situations.

2. Acquire the fundamentals and competitive utility:

- Of Channels and Internet platforms, Social Media and Mobile Marketing;

- Of the strategies, techniques and digital instruments in context 'Business to Consumer' (B2C), 'Consumer to Business' (C2B), 'Business to Business' (B2B) and Nonprofits.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. Inbound vs Outbound Marketing

2. Search Engine Optimization/Mkt (SEO/M)

3. Publicidade online

4. Marketing nas Redes Sociais

5. Google (think with Google AdWords, Analytics, Baromehter e outras aplicações)

6. Micro Blogging Twitter

7. Mobile Marketing

8. Email Marketing

9. Podcasting, Streaming e Webcasting

10. Marketing digital Estratégico e operacional

11. Aplicações: pagamentos online, segurança web, affiliate e voucher marketing, crowdsourcing

3.3.5. Syllabus:

1. Inbound vs Outbound Marketing

2. Search Engine Optimization/Mkt (SEO/M)

3. Online Advertising

4. Social Media Marketing

5. Google (think with Google AdWords, Analytics, Baromehter e outras aplicações)

6. Micro Blogging Twitter

7. Mobile Marketing

8. Email Marketing

9. Podcasting, Streaming and Webcasting

10. Strategic and Operational Digital Marketing

11. Applications: online payments, web security, affiliate and voucher marketing, crowdsourcing

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Esta unidade curricular tem como uma das suas áreas fundamentais o marketing e tem como objetivo desenvolver a capacidade do estudante para analisar necessidades específicas de marketing em contexto digital. Eminentemente prático, com recurso a estudos de caso do mundo real em diferentes áreas de marketing digital, os seus estudantes terão acesso a conhecimento aprofundado das metodologias, plataformas, estratégias e suportes em que as suas competências de tomada de decisão poderão ser aplicadas. Os tópicos incluem o papel do marketing no espaço do comércio eletrónico, nas suas diversas vertentes técnicas, culturais e sociais, das redes e blogs, da criação de conteúdos, publicidade na internet, correio eletrónico e todos os media de comunicação instantânea. Esta unidade é particularmente útil para o desenvolvimento de conhecimentos básicos, competência e atitudes para explorar os componentes de uma estratégia digital, da sua implementação e controlo.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

Marketing is one of the fundamental areas of this study cycle and aims to develop the student's ability to analyze specific marketing needs in the digital context. Eminently practical, using case studies from the real world in different areas of digital marketing, students will have access to in-depth knowledge of methodologies, platforms, strategies and supports to which decision making skills can be applied. Topics include the role of marketing in the space of ecommerce in its various technical, cultural and social aspects, networks and blogs, the content creation, advertising on the Internet, email and all media of instant communication. This unit is particularly useful for the development of basic knowledge, skills and attitudes to explore the components of a digital strategy, its implementation and monitoring.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Para atingir estes objetivos, a unidade curricular terá os seguintes componentes: a aprendizagem cooperativa em grupo, discussões em aula de problemas organizacionais e estratégicos, e ferramentas de aprendizagem e decisão online, no âmbito da simulação estratégica. Nas aulas, os alunos (1) exploram temas aplicados (estudos de caso) em que estão envolvidos, (2) expõem e avaliam a resposta aos briefings dos seus projetos.

Avaliação:

1. A avaliação contínua é obrigatoriamente composta pela:

a) Realização e apresentação de trabalhos práticos (60% da nota final): Trabalhos de grupo em aula (50%) e o seu debate; Trabalhos individuais (10%);

- b) *Uma prova final de avaliação global (40% da nota final).*
 2. *A avaliação final corresponderá a um exame final (multicomposto)*

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

To achieve these objectives, the unit will have the following components: cooperative learning in team working, discussions in class on organizational and strategic problems, elearning tools and decision based on the strategic simulation. In class, students (1) explore applied issues (case studies) in which they are involved, (2) expose and evaluate the response to the briefings of their projects.

Evaluation:

1. Continuous assessment is necessarily composed of:

- a) *The. Realization and presentation of practical work (60% of the final grade): lesson in group work (50%) and its discussion; Individual work (10%);*
 b) *A final test of overall assessment 40% of the final grade.*
 2. *The final evaluation will correspond to a final exam (multicomposto)*

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Esta unidade curricular irá utilizar uma combinação de leituras, estudos de caso, trabalho em equipa e vai exigir a realização de um projeto aplicado individual.

Ao longo das sessões, e de uma forma sistemática, os estudantes são expostos e envolvem-se num duplo processo de (1) ensino, com base apresentações introdutórias, curtas e concisas, por parte de grupos de estudantes e relativos aos sucessivos temas e subtemas previstos, complementados por bem focadas intervenções do Docente e (2) aprendizagem, conquanto se obrigam a apresentar individualmente notícias relativas aos temas tratados as quais dinamizam a discussão e a abordagem mais dinâmica de conceitos e métodos.

Complementarmente, deverão proceder à descrição e análise, em grupo, de um projeto digital real (em grupo e na parte aplicada de cada aula) que apresentam á discussão.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

This unit will use a combination of readings, case studies, lectures, team work and will require the completion of an individual applied research project. Throughout the sessions, and a systematic way, students (1) are exposed to and involved in a double process of teaching, based on introductory presentations, short and concise, by groups of students and under the successive issues provided by focused interventions complemented by the Teacher and (2) learning, since they must submit individual reports on the subject treated which streamline the discussion and more dynamic approach to concepts and methods.

In addition, the students are committed with the description and analysis (teamwork) of a real strategic digital project, which will be performed, presented and discussed, always in the second half of each class, which will be called discussion.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Adolpho, C. (2012). *Os 8 Ps do Marketing Digital O Guia Estratégico de Marketing Digital. Texto Gestão.*
- Brion, S. (2013) *What's the Future of Business: Changing the Way Businesses Create Experiences.* John Willis & Sons.
- Carrera, F. (2012). *Marketing Digital na Versão 2.0 o que não pode ignorar. Edições Sílabo.*
- Chaffey, D. (2012). *Digital Marketing). Strategy, Implementation and Practice (5th Edition).* Pearson Education
- Didner, P. (2015). *Global Content Marketing: How to Create Great Content, Reach More Customers, and Build a Worldwide Marketing Strategy that Works.* Ebook – ISBN: 9780071840972.
- Dionísio, P. et. al. (2009). *B-Mercator: Blended Marketing. Dom Quixote.*
- Hemann, C. & Burbary, K. (2013). *Digital Marketing Analytics: Making Sense of Consumer Data in a Digital World.* Que Publishing.
- *White papers, blogs, etc.*

Mapa IV - Gestão Financeira / Financial Management

3.3.1. Unidade curricular:

Gestão Financeira / Financial Management

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Ricardo Vergueiro Fernandes Costa (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:*n.a.***3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**

A unidade curricular pretende dotar os alunos dos conhecimentos teóricos e das ferramentas práticas mais relevantes na gestão financeira, nomeadamente no que respeita às principais decisões de CP e de MLP com que os gestores financeiros são habitualmente confrontados e aos subseqüentes impactos na estrutura financeira e operacional da empresa.

No final os alunos deverão ser capazes de identificar as principais funções e responsabilidades de um gestor financeiro, compreender a relevância das decisões financeiras de CP para a performance global da empresa, conhecer algumas das iniciativas práticas de otimização da performance financeira e operacional da empresa, compreender os fatores determinantes da estratégia financeira de MLP da empresa e conhecer os principais instrumentos financeiros disponíveis para as empresas.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

The curricular unit aims to equip students with the most relevant theoretical knowledge and practical tools to financial management, in particular with regard to the main short-term (STM) and medium long-term (MLT) decisions which financial managers are usually confronted with and their subsequent impacts on the company's financial and operational structure.

In the end, students should be able to identify the main functions and responsibilities of a financial manager, understand the relevance of STM financial decisions to the company's overall performance, know some of the practical initiatives for optimising the company's financial and operational performance, understand the determining factors of the company's MLT financial strategy; and know the main financial instruments available to companies.

3.3.5. Conteúdos programáticos:**I. INTRODUÇÃO**

1. A função financeira
2. Principais decisões do gestor financeiro
3. Planeamento e Controlo Financeiro

II. GESTÃO FINANCEIRA DE CURTO PRAZO

1. Gestão de tesouraria
2. As necessidades e os recursos financeiros de CP
3. O Princípio do equilíbrio financeiro
4. Os orçamentos de tesouraria

III. ESTRATÉGIA FINANCEIRA DE MÉDIO E LONGO PRAZO

1. O financiamento de MLP das Empresas
 - a. Fatores determinantes na decisão de financiamento
 - b. O financiamento com capitais próprios e alheios
2. O orçamento pluri-anual

3.3.5. Syllabus:**I. INTRODUCTION**

1. The financial function
2. The financial manager's main decisions
3. Planning and Financial Control

II. SHORT TERM FINANCIAL MANAGEMENT

1. Treasury management
2. STM needs and financial resources
3. The Principle of Financial Balance
4. Cash budgets

III. MEDIUM AND LONG TERM FINANCIAL STRATEGY

1. MLT financing of companies
 - a. Determining factors in the financing decision
 - b. Financing with own assets and others
2. Multiannual budget

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A gestão financeira concentra-se sobretudo no estudo das decisões financeiras assumidas pela organização, sejam elas de curto, médio ou longo prazo, e tenham elas uma perspetiva mais operacional ou estratégica. Foi o desafio de transmissão desta realidade aos alunos, expresso nos objetivos propostos, que presidiu à elaboração deste programa curricular. Assim, no ponto 1 clarifica-se o papel da função financeira na empresa. No ponto 2 aborda-se a gestão financeira de curto prazo, recorrendo à perspetiva do equilíbrio financeiro. A gestão do ciclo de exploração e a orçamentação de tesouraria visão

aqui igualmente abordadas, numa perspetiva aplicada. No ponto 3 estuda-se a gestão financeira de médio e longo prazo, numa visão mais estrutural e orientada para as decisões de carácter estratégico.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

Financial management is mainly focused on the study of financial decisions made by the organisation, whether short, medium or long term, a more operational or strategic perspective. It was the challenge of transmitting this reality to students, and expressed in the proposed objectives, which lead the elaboration of this syllabus. Thus, point 1 clarifies the role of the financial function in the company. Point 2 deals with short-term financial management from a financial equilibrium perspective. The cycle of exploration management and cash budgeting are also discussed here, from an applied perspective. In point 3, medium and long-term financial management is studied, in a more structural and decision-oriented view of strategic decisions.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Metodologias:

Sessões de contacto teórico-práticas, suportadas em apresentações de powerpoint, com incentivo à participação dos estudantes na sua discussão teórica e prática;

Análise de acontecimentos da atualidade económico-financeira nacional e internacional;

Realização de casos práticos;

Realização de trabalhos em grupo recorrendo a casos reais;

Avaliação:

O processo de avaliação é determinado pelo regulamento de avaliação em vigor no IPMaia.

Avaliação contínua: dois momentos de avaliação escrita individual (50%+50%). A nota final será calculada pela média ponderada de acordo com as percentagens referidas.

Avaliação Final: classificação do teste final individual obtida na época normal ou de recurso.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

Methodologies:

Theoretical and practical classes, supported by PowerPoint presentations, with encouragement for students' participation in both the theoretical and practical discussion;

Analysis of national and international economic and financial events;

Execution of practical cases;

Group works using real cases.

Evaluation:

The evaluation process is determined by the evaluation regulation in force at IPMAIA.

Continuous evaluation: two individual written tests (50%+50%). The final grade will be calculated by the weighted mean in accordance with the percentages mentioned.

Final evaluation: grade of the individual final test during normal or supplementary season.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Definiu-se como objetivo central da Unidade Curricular proporcionar aos estudantes uma visão integrada da gestão financeira, com uma tónica importante na perspetiva prática de aplicação em contexto empresarial.

É a pensar nesta necessidade de compromisso entre a teoria da gestão financeira e a gestão aplicada que se propõe a metodologia de ensino que suportará esta unidade curricular: uma metodologia que procura acima de tudo equilibrar a lógica expositiva mista, de apresentação e discussão de conceitos teóricos e teórico-práticos, com a lógica aplicada de resolução de exercícios e casos de estudo, bem como de trabalhos de grupo dedicados à análise de casos reais. Procurar-se-á assim refletir o mais possível na metodologia de ensino essa ponte entre teoria e prática, que está inerente aos conceitos a explorar na Unidade Curricular, e que se considera fundamental que os estudantes assimilem.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The central goal of this curricular unit is to provide students with an integrated vision of financial management, with an important emphasis on the practical perspective of its application in the business context.

It is the need of compromise between financial management theory and its application that the teaching methodology, which will sustain this curricular unit, is proposed: a methodology that aims foremost to balance the mixed expository logics, the presentation and discussion of theoretical and practical concepts, with applied logics to solving exercises and study cases, as well as group works dedicated to the analysis of real cases. Therefore, the aim is to reflect, as much as possible in the teaching methodology, the link between theory and practice, which is associated with the concepts taught in this CU and that are considered crucial for students to assimilate.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Brandão, E. (2001). *Finanças*. Porto Editora
- Brealey, R. A., Myers, S., & Allen, F. (2008). *Princípios de Finanças Empresariais (8th ed.)*. McGraw Hill
- Copeland, T., & Weston, J. F. (2003). *Financial Theory & Corporate Policy*. Addison Wesley
- Copeland, T., Weston, J.F., & Shastri, K. (2013). *Financial Theory and Corporate Policy*. Pearson
- Damodaran, A. (2001). *Corporate Finance, Theory & Practice*. J. Wiley & Sons
- Damodaran, A. (2011). *Applied Corporate Finance*. J. Wiley & Sons
- Menezes, H. C. (2012). *Princípios de Gestão Financeira*. Editorial Presença
- Nabais, F., & Nabais, C. (2011). *Prática Financeira II - Gestão Financeira*. Grupo Lidel
- Neves, J. C. (2007). *Análise Financeira -Técnicas Fundamentais*. Texto Editora
- Neves, J. C. (2012). *Análise e Relato Financeiro – Uma Visão Integrada da Gestão*. Texto Editores
- Ross, S., & Jaffe, J. (2012). *Corporate Finance*. McGraw-Hill
- Vieito, J. & Maquieira, C. (2013). *Finanças Empresariais – Teoria e Prática*. Escolar Editora

Mapa IV - Transportes e Logística Internacionais / International Transport and Logistics**3.3.1. Unidade curricular:**

Transportes e Logística Internacionais / International Transport and Logistics

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Carlos Manuel Cardoso Veia (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

No final da unidade curricular os estudantes devem ser capazes de: identificar os diferentes modos de transporte de mercadorias e as suas características diferenciadoras, com vista à adoção de soluções de transporte, identificar os vários tipos de logística e serviços disponibilizados, reconhecer o papel dos diferentes intervenientes no transporte internacional de mercadorias, identificar e transmitir corretamente a informação relevante para o preenchimento de documentos e para a celebração dos diferentes contratos associados ao transporte internacional de mercadorias, explicar os aspetos fundamentais do regime jurídico dos contratos de transporte de mercadorias, assegurar a contratação do transporte e dos seguros de carga em articulação com os respetivos contratos de compra e venda, comparar diferentes soluções e serviços de transporte tendo em conta os diversos fatores relevantes, criar valor ao produto através da otimização do transporte.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

At the end of this curricular unit, students should be able to: identify the different modes of freight transport and their differentiating characteristics, with a view for adopting transport solutions, identifying the various types of logistics and services available; recognise the role of different players in international freight transport; identify and correctly transmit information relevant to the completion of documents and the conclusion of the different contracts associated with the international transport of goods; explain the key aspects of the legal framework of freight contracts; ensure how to contract transport and cargo insurance in conjunction with their respective purchase and sale contracts; compare different transport solutions and services, taking into account the various relevant factors; and create value for the product through transport optimisation.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

- 1. Conceitos da Cadeia de Abastecimento, a função logística, atividades chave da logística, como implementar a função logística, tipos de logística e supply chain management*
- 2. Gestão de Transporte, importância do transporte na SC, critérios a utilizar na escolha do transportador, o transporte como proposta de valor, embalagens/otimização de custos*
- 3. Tipos de Transporte, rodoviário, marítimo, aéreo, intermodal, portos e plataformas, especificidades dos transportes*
- 4. Transporte e Logística Internacional, INCOTERMS, articulação do transporte com o contrato de compra e venda, análise de preços/tempos de trânsito, intervenientes no processo, principais aspetos dos regimes jurídicos dos contratos de transporte internacional de mercadoria*
- 5. Análise de documentos de transporte e documentos associados, B/L, CMR, Air waybill, CIM, Reclamações por perdas e avarias nas mercadorias: regras, prazos de reclamação, certificados de origem: Eur1, ATR, Form A*
- 6. Estudos de Caso e Modelos de Decisão*

3.3.5. Syllabus:

1. *Supply Chain Concepts, the logistics function, key logistics activities, how to implement the logistics function, types of logistics and supply chain management*
2. *Transport Management, importance of transport in supply chain, criteria to be used in the choice of carrier, transport as a value proposition, packaging/cost optimisation*
3. *Types of transport, road, sea, air, intermodal, ports and platforms, transport specificities*
4. *International Transport and Logistics, INCOTERMS, articulation of transport with the purchase and sale contract, analysis of prices/transit times, interveners in the process, main aspects of the legal frameworks of international transport of goods contracts*
5. *Analysis of transport documents and associated documents, B/L, CMR, Air waybill, CIM, claims for losses and defects in goods: rules, deadlines for complaints, certificates of origin: Eur1, ATR, Form A*
6. *Case Studies and Decision Models*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos estão organizados de forma integrada, visando permitir a análise de perspetivas pertinentes para o transporte e logística internacional. Parte-se dos conceitos gerais da Cadeia de Abastecimento (1.) para o estudo da Gestão do Transporte (2.) e uma análise dos vários tipos de transporte (3.) avalia-se e define-se riscos e obrigações no Transporte e Logística Internacional (4.) uma análise e contacto de documentos de transporte assim como documentos associados (5.) Aplicação dos conhecimentos adquiridos em Estudos de Caso e Modelos de Decisão em Logística (6.) No conjunto, pretende-se que o estudante adquira uma visão integrada do transporte e logística na cadeia de abastecimento, desenvolva competências de gestão do transporte, identifique os diferentes modos de transporte de mercadorias e as suas características diferenciadoras, com vista à adoção de soluções de transporte.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

Syllabus is organised in an integrated way, aiming for the analysis of pertinent perspectives in international transport and logistics. Starting with the general concepts of the Supply Chain (1.), the study of Transport Management (2.) and an analysis of the various types of transport (3.) Transport and International Logistics risks and obligations are assessed and defined (4.), an analysis and contact with transport documents, as well as associated documents (5.) Application of acquired knowledge in Logistics Case Studies and Decision Models (6.) In general, it is intended that students acquire an integrated view of transport and logistics in the supply chain, develop transport management skills, identify different modes of freight transport and differentiate them, from the perspective of adopting transport solutions.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

As aulas combinam a apresentação dos conceitos teóricos fundamentais da disciplina com a discussão de casos reais. Desta forma pretende-se analisar a forma como os conceitos e as técnicas são corporizadas em diferentes contextos tornando assim mais clara a sua aplicabilidade prática. Pretende-se uma participação dos estudantes nas discussões dos casos práticos. As aulas combinam, essencialmente, duas metodologias, Exposições: apresentação e conceitos, metodologias e técnicas ilustrados com aplicações práticas dos mesmos Casos práticos: análise de situações concretas tendo em vista a discussão participada das mesmas e o desenvolvimento da capacidade de decisão nesta área. O processo de avaliação inclui duas alternativas: - Avaliação contínua ou final 1. Avaliação contínua: nota final é baseada em uma média ponderada de acordo com as seguintes percentagens: participação nas aulas 10%. trabalho em grupo 30%. teste de 60% 2. Avaliação por exame final (100%).

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

Classes combine the presentation of the subject's fundamental theoretical concepts with the discussion of real cases. This way, the intention is to analyse how concepts and techniques are embodied in different contexts, thus making their practical applicability clearer. Students are expected to participate in the practical case discussions. The classes essentially combine two methodologies. Lectures: presentation and concepts, methodologies and techniques illustrated with practical applications. Practical cases: analysis of concrete situations in view of their participatory discussion and the development of decision-making capacities in this area.

The evaluation process includes two alternatives:

- Continuous or final evaluation.

1. Continuous evaluation: the final grade is based on a weighted mean according to the following percentages: class participation (10%), group work (30%) and test (60%).

2. Evaluation through final exam (100%).

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Nas aulas teóricas, a exposição das matérias é feita de forma dinâmica, promovendo a participação por parte dos estudantes de forma a aumentar a compreensão das questões fundamentais relacionadas com as temáticas cobertas pelo programa. Os conceitos da unidade curricular são apresentados inicialmente

usando exemplos simples e de pequena dimensão, e são posteriormente ilustrados e discutidos usando exemplos práticos. A participação ativa dos estudantes no seu processo de aprendizagem é promovida através do recurso a métodos como a discussão.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

In theoretical classes, the presentation of the subjects is done in a dynamic way, promoting students' participation, in order to increase understanding of the fundamental issues related to the topics covered by the programme. The curricular unit's concepts are initially presented using simple and short examples, and are subsequently illustrated and discussed using practical examples. The active participation of students in their learning process is promoted through the use of methods such as debate.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Ballou, R. (1985). *Business Logistics Management* (3rd ed.). Prentice Hall.
- Carvalho, J. C. (coordenador) et. al. (2017). *Logística e Gestão da Cadeia de Abastecimento* (2ª ed.). Edições Sílabo.
- Chase, R., Jacobs, F., Aquilano, N. (2007). *Operations Management for Competitive Advantage* (11th ed.). McGraw- Hill.
- Chopra, S., Meindl, P. (2012). *Supply Chain Management* (5th ed.). Pearson.
- Gonçalves, J. F. (2006). *Gestão de Aprovisionamentos* (2ª ed.). Publindústria.
- Heizer, J e Render, B. (2014). *Operations Management* (11th ed.). Pearson.
- Lisboa, V. J. e Gomes, C. F. (2008). *Gestão de Operações* (2ª ed.). Vida Económica.
- Documentação diversa - utilização de documentos típicos relativos a contratos de transporte internacional de mercadorias reais.

Mapa IV - Fiscalidade Internacional / International Tax Law

3.3.1. Unidade curricular:

Fiscalidade Internacional / International Tax Law

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Maria do Rosário Pereira Cardoso dos Anjos (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Apesar de a soberania fiscal continuar a ser apresentada como um dos principais elementos do Estado, as relações internacionais e a crescente mobilidade das pessoas e dos fatores de produção torna imprescindível reconhecer a relevância das dinâmicas tributárias internacionais. Pretende-se trabalhar para a compreensão do universo da tributação internacional, apreendendo o fundamental sobre os princípios e as regras que constituem o Direito Fiscal Internacional. O objeto de análise é a tentativa de identificar qual o sentido na edificação de um sistema fiscal internacional que regule as relações tributárias contemporâneas, explorando as respostas que têm sido avançadas nesse domínio, sobretudo através da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE). Alguma análise é efetuada quanto à identificação de alguns aspectos da União Europeia (UE), ainda que o mote de análise da unidade curricular não seja o Direito Fiscal da União Europeia.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

Although fiscal sovereignty continues to be presented as one of the main elements of the State, international relations and the increasing mobility of people and factors of production, makes the relevance of international tax dynamics imperative. The goal is to work towards understanding the universe of international taxation, grasping the fundamental principles and rules that constitute International Tax Law. The object of analysis is the attempt to identify the meaning in the construction of an international tax system that regulates contemporary tax relations, exploring the solutions that have been developed in this area, especially through the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Some analysis is carried out regarding the identification of some aspects of the European Union (EU), although the aim of the curricular unit's analysis is not the European Union Tax Law.

3.3.5. Conteúdos programáticos:*I – Introdução geral**II – Normas fiscais internacionais**III – As fontes do Sistema Fiscal Internacional: as Convenções Internacionais; o Direito Fiscal europeu**IV - Os elementos de conexão: objetivos e subjetivos**V - Métodos de eliminação da dupla tributação: método da isenção; método da imputação ou crédito de imposto**VI - Evasão e a elisão fiscal internacional: conceito de evasão fiscal; conceito e formas de elisão fiscal**A transferência do domicílio ou residência**As medidas nacionais antiabuso***3.3.5. Syllabus:***I - General introduction**II - International tax rules**III - The sources of the International Tax System: International Conventions; European tax law**IV - The connection elements: objective and subjective**V - Methods of elimination of double taxation: exemption method, imputation method or tax credit**VI - International tax evasion and avoidance: concept of tax evasion, concept and forms of tax avoidance**Transfer of domicile or residence**National anti-abuse measures***3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

Os conteúdos programáticos desta unidade curricular visam fazer com que o estudante possa reconhecer a relevância das dinâmicas tributárias internacionais. O trabalho será vocacionado para a compreensão do universo da tributação internacional, permitindo-se que o estudante apreenda o fundamental sobre os princípios e as regras que constituem o direito fiscal internacional e as conexões territoriais aplicáveis a cada um dos Estados. Os estudantes serão também alertados para todos os problemas fiscais da fiscalidade internacional, pelo que os conteúdos programáticos abrangem todas estas temáticas e também as relacionadas.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

This curricular unit's syllabus is intended to enable students to recognise the relevance of international tax dynamics. Study will be aimed at understanding the universe of international taxation, allowing the student to grasp the fundamental principles and rules that constitute international tax law and the territorial connections applicable to each State. Students will also be alerted to all the tax problems related to international taxation, which means the practical contents will cover all these topics, as well as related issues.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):*As aulas serão teórico-práticas.**A explanação teórica dos conteúdos é acompanhada de exemplos e, sempre que pertinente, da resolução de questões práticas, estimulando a discussão em grupo e a pesquisa de jurisprudência e doutrina aplicáveis.**A avaliação far-se-á por intermédio de dois testes de avaliação distribuída (com um peso de 50% cada um) ou mediante avaliação final.***3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):***Classes will be theoretical and practical.**The theoretical presentation of the content is accompanied by examples and, whenever appropriate, by the resolution of practical questions, thus stimulating group discussion and the research of applicable jurisprudence and doctrine.**Evaluation is based on two tests with distributed assessment (each one with a weighting of 50%) or through final evaluation.***3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:***A vertente teórica das aulas visa que os estudantes adquiram os conhecimentos científicos e técnicos suficientes para poderem vir a resolver problemas concretos.**Esta vertente é avaliada, fundamentalmente, nas provas escritas realizadas pelos estudantes (quer pelos que escolhem a avaliação contínua, quer na avaliação final).**Ao longo dos conteúdos programáticos, transmitem-se as matérias constantes no programa, de modo a permitir que o estudante perceba a sua importância e a sua aplicação ao caso concreto.**Na vertente prática, assente na resolução de casos práticos, os estudantes têm oportunidade de aplicar os*

conhecimentos adquiridos, assimilando esses saberes e competências, cumprindo assim os objetivos propostos.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The theoretical parts of the classes aim students to acquire enough scientific and technical knowledge to solve concrete problems.

This aspect is mainly evaluated based on the written tests carried out by the students (either by those who choose continuous evaluation or final evaluation).

Over the course of the syllabus, the subjects included in the programme are transmitted in such a way as to allow the student to perceive their importance and application to concrete cases.

On the practical side, based on the resolution of cases, students have the opportunity to apply the acquired knowledge, validating the acquisition of skills and competences, thus fulfilling the proposed objectives.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Courinha, G. L. (2011). *A residência no Direito Internacional Fiscal – Do Abuso Subjectivo de Convenções*. Lisboa: Faculdade de Direito UL.

- Dourado, A. P. (1998). *A tributação dos rendimentos de capitais: a harmonização na comunidade europeia*. Lisboa: Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal - Centro de Estudos Fiscais.

- OCDE (1998). *Harmful tax competition. An emerging global issue, Paris*, (disponível online em <http://www.oecd.org/tax/transparency/44430243.pdf>)

- Pereira, P. R. (2010). *Princípios do Direito Fiscal Internacional – Do paradigma Clássico ao Direito Fiscal Europeu*, Almedina.

- Pires, M. (1998). *Da dupla tributação jurídica internacional sobre o rendimento*. Lisboa: Centro de Estudos Fiscais.

- Xavier, A. (2017). *Direito Tributário Internacional (2ª ed.)*. Almedina.

Mapa IV - Técnicas de Vendas / Sales Techniques

3.3.1. Unidade curricular:

Técnicas de Vendas / Sales Techniques

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Fábia Isabel Ortega Borges (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Com esta unidade pretende-se que os alunos compreendam o quadro de referência e utilidade estratégica do conhecimento de áreas inter-relacionadas como a Força de Vendas e as diversas técnicas de Vendas; Adquiram suficiente capacidade para desenvolverem habilidades técnicas para implementação das suas melhores práticas;

Reconheçam situações de Venda/Negociação com elevada exigência em orientação ao cliente, as clarifiquem e adotem estratégias maximamente adequadas para as superar.

Identifiquem estratégias de Negociação de forma a capitalizar a relação e esforço empregue na relação vendedor – cliente.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

With this curricular unit, students are expected to understand the frame of reference and strategic utility of knowledge in interrelated areas such as the Sales Force and the various Negotiation and Sales techniques; Acquire sufficient capacity to develop technical skills in order to implement their best practices;

Recognise Sales/Negotiation situations with a high demand in customer orientation, clarify them and adopt strategies that are potentially adequate to overcome them.

Identify Negotiation strategies so as to capitalise on the relationship and effort employed in the buyer-seller relationship.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1 A negociação e as características de um negociador

Perceber o que é a negociação

Identificar oportunidades de negócio

Como desenvolver a filosofia de “ganhar a negociação”
 O princípio “dar/receber” na negociação
 2 Estratégias de relacionamento
 Seis etapas básicas do processo de relacionamento negocial
 Linguagem corporal
 Discordância e conflito
 Tipos de comunicação e habilidades cruciais para negociadores
 Distorções e interferências no sistema de comunicação.
 A importância da comunicação no ato da negociação
 3 Liderança de equipas e Processos Negociais de Grupo
 Caracterização de uma boa liderança
 Processos negociais de grupo
 Os desafios da liderança na era moderna
 Estudo de caso
 4 Preparar adequadamente uma negociação
 Avaliação do ambiente
 A importância das expectativas na negociação
 Guia de preparação do negociador
 Estabelecer posições
 Desenvolver um plano de ação pessoal
 5 Plano de Vendas
 Mercado Potencial
 Previsão de Vendas
 Segmentação de Clientes;
 Organização da Força de Vendas

3.3.5. Syllabus:

1 Negotiation and the characteristics of a negotiator
 Understanding negotiation
 Identifying sales opportunities
 How to develop the philosophy "closing the sale"
 The "give/take" principle in negotiation
 2 Relationship strategies
 Six basic steps in the negotiation relationship process
 Body language
 Disagreement and conflict
 Types of communication and skills crucial to negotiators
 Distortions and interferences in the communication system
 The importance of communication in the act of negotiation
 3 Team Leadership and Group Sales Processes
 Characterisation of good leadership
 Group sales processes
 The challenges of leadership in the modern era
 Case study
 4 How to properly prepare a sale
 Evaluation of the environment
 The importance of expectations in sales
 Preparation guide for the negotiator
 Establish positions
 Develop a personal plan of action
 5 Sales Plan
 Potential market
 Sales forecasting
 Customer segmentation
 Sales Force Organisation

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Com a primeira parte desta unidade curricular pretende-se proporcionar ao aluno competências relacionais no contexto organizacional e relativos à negociação e venda. Os alunos serão ainda solicitados a compreender o processo de negociação entre a organização e a organização e os stakeholders, por forma a identificar e adotar as estratégias de venda convenientes. Finalmente, serão abordados os diferentes modelos e instrumentos de direção de vendas como suporte de gestão das vendas e das equipas de venda.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

With the first part of this curricular unit, the intention is to provide students with relational skills in the organisational context and related to negotiation and sale. Students will also be asked to understand the

negotiation process within the organisation, as well as between the organisation and stakeholders, in order to identify and adopt the appropriate sales strategies. Finally, the different sales management models and instruments as support for sales management and sales teams will also be studied.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

A unidade curricular é lecionada com o recurso a aulas teórico-práticas com carácter expositivo, mas com recurso ao estudo de aplicações práticas consubstanciadas em estudos de caso e na resolução de exercícios.

A avaliação de conhecimentos é realizada através de dois testes (ponderação de 40%) e um trabalho de grupo escrito com apresentação oral (ponderação de 40%), ou mediante avaliação final.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

The curricular unit is taught using theoretical and practical classes with an expository nature, but also with the use of practical applications based on case studies and resolution of exercises.

The evaluation of knowledge is carried out through two tests (weighing 40%) and a written group work with oral presentation (weighing 40%), or through final evaluation.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A vertente teórica das aulas pretende que os alunos adquiram os conhecimentos científicos e técnicos para compreender a organização do processo de negociação e venda.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The theoretical part of the classes aims students to acquire enough scientific and technical knowledge to understand the organisation of the negotiation and sales process.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Baron, E. (2010). *Vendas - investigação, Planificação, marketing, negociação, Fecho*. Lisboa: Civilização editora.
- Fuller, G. (1993). *Estratégias do Negociador*. São Paulo: Livros Técnicos e Científicos Editora.
- Hindle, T. (1998). *Como Realizar Negociações*. Lisboa: Editora Civilização.
- Jesuino, J. (1992). *A Negociação – Estratégias e Práticas*. Lisboa: Texto Editora.
- Kotler, P., & Keller, K. (2011) *Marketing Management (14th ed.)*. Prentice-Hall.
- Lindon, D., Lendrevie, J., Levy, J., Dionísio, P., Rodrigues, J. (2011). *Mercator XXI: Teoria e Prática do Marketing (14ª ed)*. Alfragide: Dom Quixote.
- Maddux, R. B. (1991.) *Negociar com Sucesso*. Lisboa: Monitor – Edições para Profissionais.
- Rocha, J.A. (1999). *Gestão de Recursos Humanos*. Lisboa: Editorial Presença.

Mapa IV - Contabilidade de Gestão / Management Accounting

3.3.1. Unidade curricular:

Contabilidade de Gestão / Management Accounting

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Judite da Assunção Gonçalves Correia Ribeiro (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Elaboração de informação sobre o processo de formação de custos;

Elaboração de informação para análise e controlo de gestão, com indicadores de eficácia relativos ao alcance dos objetivos planeados e eficiência na utilização de recursos.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

Elaboration of information on the process of cost formation;

Elaboration of information for analysis and management control, with indicators of effectiveness relating to the achievement of planned objectives and efficient use of resources.

3.3.5. Conteúdos programáticos:*1 - Fundamentos da Contabilidade Gestão**1.1 - Informações gerais**1.2 - A contabilidade gestão e a função de gestão**1.3 - Articulação da contabilidade gestão com a contabilidade financeira**2 - Noções fundamentais**2.1 - Custos e proveitos**2.2 - Classificação de custos**2.3 - A formação do custo de produção**2.4 - A análise de custos para a tomada de decisão**3 - Apuramento do custo de produção**3.1 - Componentes do custo de produção**3.2 - Valorimetria**3.3 - Imputação dos gastos gerais de fabrico**4 - Sistemas de custeio**4.1 - Diferentes métodos de custeio**4.1.1 - Sistema de custeio total**4.1.2 - Sistema de custeio variável**4.1.3 - Sistema de custeio racional**4.2 - Análise das diferenças nos resultados pela aplicação dos diferentes sistemas de custeio**4.3 - Relação custo / proveito / resultado. Margem de contribuição.**4.4 - Análise do ponto crítico.***3.3.5. Syllabus:***1 - Fundamentals of Analytical Accounting**1.1 - General information**1.2 - Analytical accounting and management function**1.3 - Articulation of analytical accounting with financial accounting**2 - Basic concepts**2.1 - Costs and benefits**2.2 - Classification of costs**2.3 - Formation of production cost**2.4 - Cost analysis for decision-making**3 - Clearance of production cost**3.1 - Components of production cost**3.2 - Measurement**3.3 - Allocation of manufacturing overhead**4 - Costing systems**4.1 - Different methods of costing**4.1.1 - Total costing system**4.1.2 - Variable costing system**4.1.3 - Rational costing system**4.2 - Analysis of differences in results through the application of different costing systems**4.3 - Cost/income/profit ratio. Contribution margin.**4.4 - Critical point analysis***3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:**

Para a consecução do objetivo de elaboração de informação sobre o processo de formação de custos, contribuem os seguintes desenvolvimentos curriculares: pontos 2 e 3:

2 - Sistema básico de conceitos;

3 - Métodos utilizados para a Análise e Repartição de custos.

Para a elaboração de informação para a análise e controlo de gestão concorrem os pontos 4 e 5:

4 - Relação custos / volume / resultados;

5 - Conceção de sistemas de custeio.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The following curricular topics will contribute to the goal of elaborating information on the process of cost formation: points 2 and 3:

2 - Basic system concepts;

3 - Methods used for Cost Breakdown Analysis.

In terms of elaborating the information for management analysis and control, points 4 and 5 are necessary:

4 - Cost/volume/profit ratio;

5 - Design of costing systems.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

As aulas são teórico-práticas, com carácter expositivo, mas com recurso ao estudo de aplicações práticas. A exposição oral é suportada por meios audiovisuais, e o estudo prático é consubstanciado em estudos de caso e na resolução de exercícios.

A avaliação contínua é composta por dois testes com um peso de 50 %, cada. Em alternativa, a avaliação por exame é constituída por um teste global com um peso de 100%.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

The curricular unit is taught using theoretical and practical classes with an expository nature, but also with the use of practical applications. Oral presentation is supported by audiovisual resources, and practical study is based on case studies and the resolution of exercises.

Continuous evaluation is comprised of two tests, weighing 50% each. As an alternative, the exam evaluation is comprised of a global test weighing 100%.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A resolução de exercícios práticos sobre o desenvolvimento dos diferentes conteúdos permite a consecução dos objetivos propostos, nomeadamente a elaboração de informação sobre o processo de formação de custos e a informação para análise e controlo de gestão.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The resolution of practical exercises related to the study of the different contents allows the fulfilment of the proposed objectives, namely the elaboration of information on the process of cost formation and management analysis and control.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Caiado, A. (2012). *Contabilidade Analítica e de Gestão (7ª ed.)*. Áreas Editora.
- Ferreira, D., et al. (2014). *Contabilidade de Gestão - Estratégia de Custos e de Resultados. Rei dos Livros*.
- Franco, V. et al (2007). *Temas de Contabilidade de Gestão*. Lisboa: Livros Horizonte.
- Hansen, D., & Mowen, M. (2001). *Gestão de Custos - Contabilidade e Controlo (3ª ed)*. Thomson.
- Horngreen, C., Datar, S., & Rajan, M. (2017). *Cost Accounting (16th ed.)*. Pearson.

Mapa IV - Estratégias Negociais / Business Strategies**3.3.1. Unidade curricular:**

Estratégias Negociais / Business Strategies

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

José Manuel da Silva Carvalho Vieira (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Depois de completar esta unidade curricular, os participantes estarão habilitados a:

- *Desenvolver uma proposta de valor para um produto ou serviço;*
- *Preparar uma reunião de vendas internacional; e*
- *Preparar um plano de negociação para usar em reunião de vendas*

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

After completing this unit, participants will be able to:

- *Develop a value proposition for a product or service;*
- *Prepare for an international sales meeting; and*
- *Prepare a negotiating plan to use in a sales meeting.*

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. Introdução

a. Negociação: enquadramento geral

2. Análise estratégica

- a. Teoria dos jogos: conceitos básicos e perspectivas
- b. Estratégias de conflito e cooperação
- c. Movimentos sequenciais (jogos e estratégias)
- d. Modelo de partilha de ganhos
- 3. Processo de negociação, comportamento e contexto
 - a. Dinâmica de negociação
 - b. Processo de negociação e atividades
 - c. Comportamento de negociação
 - d. Contexto psicológico e institucional
- 4. Extensões e variantes
 - a. Mediação
 - b. Negociação multilateral
 - c. Reflexão e síntese

3.3.5. Syllabus:

- 1. Introduction
 - a. Negotiation: an overall framework
- 2. Strategic analysis
 - a. Game theory: basics and perspectives
 - b. Strategies for conflict and cooperation
 - c. Sequential games and strategies moves
 - d. Bargaining games
- 3. Negotiation process, behavior, and context
 - a. Negotiation dynamics
 - b. Negotiation process and activities
 - c. Bargaining behavior
 - d. Psychological and institutional context
- 4. Extensions and variants
 - a. Mediation
 - b. Multilateral negotiation
 - c. Reflection and synthesis

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Esta unidade curricular proporciona aos estudantes uma aproximação à teoria e a prática da negociação. A capacidade de negociar com êxito depende de uma combinação de habilidades analíticas e interpessoais:

- 1. *Análise: é importante porque os negociadores não podem desenvolver estratégias sem uma profunda compreensão do contexto da situação, a estrutura da negociação, os interesses das outras partes, oportunidades e barreiras;*
- 2. *Relacionamento interpessoal é importante porque a negociação é essencialmente um processo de comunicação, relacionamento e confiança e, ainda, mútua de persuasão.*

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

This unit introduces students to the theory and practice of negotiation. The ability to negotiate successfully rests on a combination of analytical and interpersonal skills:

- 1. *Analysis is important because negotiators cannot develop promising strategies without a deep understanding of the context of the situation, the structure of the negotiation, the interests of the other parties, the opportunities and*
- 2. *Interpersonal skills are important because negotiation is essentially a process of communication, relationship and trust-building and mutual persuasion.*

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Esta unidade curricular irá utilizar uma combinação de leituras, estudos de caso, trabalho em equipa e vai exigir a realização de um projeto aplicado individual. Ao longo das sessões, e de uma forma sistemática, os alunos são expostos e envolvem-se num duplo processo de (1) ensino, com base apresentações introdutórias, curtas e concisas, por parte de grupos de alunos e relativos aos sucessivos temas e subtemas previstos, complementados por bem focadas intervenções do Docente e (2) aprendizagem, conquanto se obrigam a apresentar individualmente notícias relativas aos temas tratados as quais dinamizam a discussão e a abordagem mais dinâmica de conceitos e métodos. Complementarmente, deverão proceder à descrição e análise, em grupo, de um projeto de negociação real (em grupo e na parte aplicada de cada aula) que apresentam á discussão.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

This unit will use a combination of readings, case studies, teamwork and will require the completion of an individual applied project. Throughout the sessions, and in a systematic way, students are exposed and involved in a double process of (1) teaching, based on introductory, short and concise presentations by

student groups and relating to successive themes and subtopics (2) learning, although they are obliged to individually present news related to the topics discussed which stimulate discussion and a more dynamic approach to concepts and methods. In addition, they should describe and analyze, in group, a real negotiation project (in group and in the applied part of each class) that present the discussion.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Esta unidade curricular está desenhada cumulativamente, de negociações simples até as de maior complexidade.

Começando com exercícios de duas partes, de um único objecto em direção à negociação multi-players, multi-questão que evoluem ao longo do tempo.

Serão desenvolvidos exercícios de negociação estruturados para isolar e enfatizar pontos analíticos específicos e competências essenciais.

Casos e leituras servem para integrar a pontos analíticos, bem como desenvolver a intuição sobre negociações mais complexas do mundo real.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The unit builds cumulatively from simple negotiations to those of greater complexity, i.e., starting with two-party, single-issue exercises and building toward multi-party, multi-issue negotiations that evolve over time. Structured negotiation exercises are used to isolate and emphasize specific analytic points and essential skills. Cases and readings serve to integrate the analytic points as well as to develop intuition about more complex real-world negotiations.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Brillman, J. (1993). *Ganhar a competição mundial*. Lisboa: Dom Quixote.
- Catalão, J. A., Penim, A. T. (2015). *Negociar & Vender*. Lidel.
- Correia, A. D. (2015). *Manual de negociação*. 2ª Ed., Lidel.
- Cunha, P. (2008). *Conflito e negociação*. 2ª Ed. Edições Asa.
- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2012). *Como conduzir uma negociação - chegar ao sim*. Lua de Papel.
- Ho-Won Jeong (2016). *International Negotiation: process and strategies*. Cambridge University Press
- Minervin, N. (1991). *O exportador*. São Paulo: Makron.
- Perrenoud, P. (2002). *Aprender a negociar a mudança em educação - Novas estratégias de inovação*. Edições Asa.
- Ury, W., Goldberg, S., Brett, J.M. (2009) *Resolução de conflitos*. Actual Editora.
- Wall, J. A., Jr. (1985). *Negotiation: Theory and Practice*. Glenview, Il: Scott, Foresman and Company.

Mapa IV - Direção de Vendas / Sales Management

3.3.1. Unidade curricular:

Direção de Vendas / Sales Management

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

João Manuel da Silva Carvalho (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

A unidade curricular tem como objetivo transmitir aos alunos conhecimentos para que desenvolvam competências próprias que lhes permitam desenvolver todo o trabalho preparatório de apoio e suporte à atividade comercial. Os alunos ficarão aptos a dominar técnicas e conceitos fundamentais de gestão do processo comercial e das equipas de vendas.

Pretende-se proporcionar o desenvolvimento de competências de gestão nas áreas comercial, liderança de equipas, planeamento e implementação de planos estratégicos e operacionais.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

The curricular unit aims to provide students with the knowledge necessary to develop their own skills, so they are able to carry out all the preparatory work for sales support. Students will be able to master key techniques and concepts of sales process management and sales teams.

The goal is to provide the development of management skills in the areas of sales, team leadership, planning and implementation of strategic and operational plans.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. O PLANEAMENTO COMERCIAL/VENDAS.
 - 1.1. O conceito de mercado
 - 1.2. O potencial de mercado, e a previsão de vendas
 - 1.3. A estrutura de custos e a política de preços
 - 1.4. Os preços para mercados internacionais
 - 1.5. As condições de venda
 - 1.6. Modalidades de financiamento
2. ORGANIZAÇÃO DA FORÇA DE VENDAS
 - 2.1. Objetivos individuais, de grupo e organizativos
 - 2.2. Gestão dos objetivos da força de vendas (KPI)
3. METODO DE VENDA PESSOAL
 - 3.1. As funções de vendas
 - 3.2. A análise de clientes
 - 3.3. A definição das zonas
 - 3.4. A dimensão da equipa de vendas
 - 3.5. Os sistemas de incentivos
 - 3.6. O orçamento de vendas
4. METODOS DE VENDA
 - 4.1. Direct Mail; telemarketing; Venda por Catalogo; Venda Porta a Porta; Venda na Internet
6. A GESTÃO DE PONTOS DE VENDA (Retailing)
 - 6.1. Localização
 - 6.2. Comportamento do cliente
 - 6.3. Aprovisionamento
 - 6.4. Animação POS
7. LANÇAMENTO DO PRODUTO OU SERVIÇO
8. REUNIÕES DE VENDA.

3.3.5. Syllabus:

1. COMMERCIAL SALES/PLANNING
 - 1.1. The concept of the market
 - 1.2. Market potential and sales forecasting
 - 1.3. Cost structure and pricing policy
 - 1.4. Prices for international markets
 - 1.5. Conditions of sale
 - 1.6. Financing options
2. SALES FORCE ORGANISATION
 - 2.1. Individual, group and organisational goals
 - 2.2. Sales Force Objective Management (KPI)
3. PERSONAL SALES METHOD
 - 3.1. Sales functions
 - 3.2. Customer analysis
 - 3.3. Definition of areas
 - 3.4. Size of the sales team
 - 3.5. Incentive systems
 - 3.6. Sales budget
4. SALES METHODS
 - 4.1. Direct Mail; Telemarketing; Catalogue Sales; Door-to-Door Sales; Online Selling
6. SALES POINTS MANAGEMENT (Retailing)
 - 6.1. Location
 - 6.2. Customer behaviour
 - 6.3. Provisioning
 - 6.4. POS animation
7. PRODUCT OR SERVICE LAUNCH
8. SALES MEETINGS

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos programáticos desta unidade curricular visam permitir que o estudante possa reconhecer a relevância das dinâmicas da gestão comercial e de vendas. A primeira parte da unidade está vocacionada para a compreensão do universo mais amplo das estratégias comerciais, seguida de uma visão mais concreta das técnicas utilizadas atualmente.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

This curricular unit's syllabus contents will allow students to recognise the relevance of business and sales management dynamics. The first part of the unit is aimed at understanding the broader universe of sales strategies, followed by a more concrete view of the techniques currently being used.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

A unidade curricular é lecionada recorrendo a metodologia de cariz eminentemente prático, recorrendo a aulas dialogadas assentes no estudo e resolução de casos teóricos e práticos. A explanação teórica dos conteúdos é acompanhada de exemplos e, sempre que pertinente, da resolução de exercícios práticos, estimulando a discussão em grupo.

A avaliação de conhecimentos é realizada através de dois testes com a ponderação de 30% cada e na apresentação e defesa de trabalho de grupo com a ponderação de 40%, ou mediante avaliação final.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

The curricular unit is taught using a highly practical methodology, with dialogic classes based on the study and resolution of theoretical and practical cases. The theoretical presentation of the content is accompanied by examples and, whenever appropriate, by the resolution of practical exercises, thus stimulating group discussion.

The evaluation of knowledge is carried out through two tests, each one with a weighting of 30%, and the presentation and defence of a group work with a weighting of 40%, or through final evaluation.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A vertente teórica das aulas pretende que os alunos adquiram os conhecimentos científicos e técnicos suficientes para resolver problemas próprios das novas tendências que se desenham na área comercial. Esta vertente é avaliada, fundamentalmente, nas provas escritas realizadas pelos alunos (quer pelos que escolhem a avaliação contínua, quer na avaliação final).

Na vertente prática, assente na resolução de casos práticos e na defesa dos trabalhos de grupo, os alunos têm oportunidade de aplicar os conhecimentos adquiridos, assimilando esses saberes e competências, cumprindo assim os objetivos propostos.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The theoretical part of the classes aims to have students acquire enough scientific and technical knowledge to solve the problems specific to the new trends that are emerging in the sales area. This aspect is mainly evaluated based on the written tests carried out by the students (either by those who choose continuous evaluation or final evaluation).

On the practical side, based on the resolution of cases and in the defence of group works, students have the opportunity to apply the acquired knowledge, validating the acquisition of skills and competences, thus fulfilling the proposed objectives.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Corrêa, H., & Mauro, C. (2002). *Gestão de Serviços*. S. Paulo: Editora Atlas.
- Farris, P. W., Bendle, N. T., Pfeifer, P. E., & Reibstein, D. J. (2015). *Marketing Metrics (3th ed.)* FT Press.
- Florian, R. (1993). *Marketing y Ventas de Productos Industriales*. Madrid: Ediciones ESIC.
- Justino, L. (2007). *Direção Comercial*. Lidel.
- Nabais, C. (2008). *Prática Administrativa*. Lidel.
- Pires, A. (2008). *Marketing - conceitos, técnicas e problemas de gestão (4ª ed.)*. Verbo.
- Rousseau, J. A. (2008) *Manual de Distribuição (2ª ed.)*. Principia Editora.
- Serra, E. M. (2012) *Direção e Gestão da Força de Vendas*. Porto: VidaEconómica.
- Spiro, R., Stanton, W., & Rich, G. (2007) *Management of a Sales Force (12th ed.)*. McGraw-hill."
- Wilner, J. D. (1998). *7 Secrets to Successful Sales Management: The Sales Manager's Manual*. CRC Press.

Mapa IV - Espanhol de Negócios I / Business Spanish I**3.3.1. Unidade curricular:**

Espanhol de Negócios I / Business Spanish I

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Daniel Perez Mongiovi (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

De um ponto de vista geral, o estudante enquanto:

- agente social tem que conhecer os elementos que constituem o sistema de linguagem e ser capaz de lidar com as situações habituais de comunicação.
- orador intercultural deve ser capaz de identificar aspetos relevantes da nova cultura a que acessa através do espanhol e de estabelecer pontes entre as duas culturas em contato.
- aprendiz autónomo deve gradualmente tornar-se responsável do seu processo de aprendizagem, com autonomia suficiente para continuar avançando no seu conhecimento da língua.

De um ponto de vista específico, pretende-se trabalhar as cinco habilidades: escuta, expressão e interação oral, compreensão de leitura e expressão escrita.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

From a general point of view, the student as a:

- social agent must know the elements that constitute the language system and be able to deal with standard communication situations.
- intercultural speaker should be able to identify relevant aspects of the new culture accessed through Spanish and to establish bridges between the two cultures.
- autonomous learner must gradually become responsible for his/her own learning process, with sufficient autonomy to continue advancing in his/her knowledge of the language.

From a specific point of view, the goal is to work on the five skills: listening, oral interaction and speaking, reading and writing.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. *Comunicação: ortografia; saudações e relações pessoais; expressar interesses e intenções; descrever lugares, existência e localização; identificar e descrever objetos; preferências e gostos pessoais; pedir produtos e questionar preços; falar sobre situações do quotidiano.*
2. *Gramática: conjugação do presente indicativo regular e irregular; pronomes pessoais, artigos, números; uso de preposições; artigos e adjetivos.*
3. *Léxico: nacionalidades; profissões; cores; relações de parentesco; descrever objetos e pessoas; lugares; o clima; roupas.*
4. *Conteúdos específicos: profissões e locais de trabalho; o mundo da empresa (marcas, produtos, tipos de negócios, atividades comerciais); trabalhando numa empresa (departamentos, funções, comunicação telefónica, email); negociações (atividades e estabelecimentos, objetos de escritório, propagandas, selecionar e justificar um negócio para investir).*

3.3.5. Syllabus:

1. *Communication: spelling; greetings and personal relationships; express interests and intentions; describe places, existence and location; identify and describe objects; preferences and personal tastes; ask for products and question prices; talk about everyday situations.*
2. *Grammar: conjugation of the simple present of regular and irregular verbs; personal pronouns, articles, numbers; use of prepositions; articles and adjectives.*
3. *Lexicon: nationalities; professions; colours; kinship relationships; describe objects and people; places; the weather; clothing.*
4. *Specific content: professions and workplaces; the company environment (brands, products, types of business, commercial activities); working in a company (departments, roles, telephone communication, e-mail); negotiations (activities and establishments, office objects, advertisements, select and justify a business to invest in).*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos temáticos, estando estreitamente ligados a realidades linguísticas e sociais, proporcionam a reflexão e discussão sobre assuntos reais e relevantes para o profissional da área dos Negócios e Comércio Internacional, despertando seu lado crítico, compreendendo a importância do seu papel na sociedade, e fomentando a sua preparação para novos e futuros desafios.

Do ponto de vista linguístico e comunicativo, a partir dessas mesmas temáticas, o estudante é motivado a ler e compreender textos de variados estilos, como a produzir enunciados orais e escritos, sempre numa perspetiva comunicativa. Os conteúdos gramaticais proporcionam ao estudante as estruturas linguísticas de base necessárias à produção desses enunciados, bem como à compreensão de outros.

A combinação dos conteúdos temáticos e dos conteúdos gramaticais possibilita ao aluno o desenvolvimento das suas competências comunicativas, quer no que diz respeito ao espanhol geral quer no que diz respeito ao espanhol específico.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

Being intrinsically connected to social and linguistic realities, the syllabus stimulates reflection and discussion about real matters, relevant to professionals in the area of Business and International Trade, awakening students' critical spirit, understanding the importance of their role in society, and fostering an

adequate preparation for new and future challenges.

From a linguistic and communication point of view, these same topics will motivate students to read and understand several types of texts, as well as produce oral and written presentations, always from a communicative perspective. The grammar topics will provide students with the basic linguistic structures needed to both produce such texts and comprehend others.

The combination of thematic and grammar contents allow students to develop their communication skills, both in general and specific Spanish.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Metodologia centrada no estudante e fundamentalmente comunicativa, baseada nas seguintes atividades: leitura e compreensão de textos escritos e orais, produção de textos escritos e orais, discussão de temas, realização de exercícios gramaticais, realização de exercícios de vocabulário, exploração de gravuras, visionamento de filmes para posterior análise, visitas de estudo e trabalhos de grupo.

A avaliação é contínua, contemplando 2 testes escritos bem como 1 apresentação oral (a nota final resulta da média aritmética dos 3 momentos de avaliação). Os estudantes que não obtenham aprovação em avaliação contínua poderão submeter-se a avaliação final, que consiste num exame escrito.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

A student-centred and fundamentally communicative methodology, based on the following activities: reading and understanding written and oral texts, producing written and oral texts, discussing topics, solving grammar and vocabulary exercises, exploring pictures, watching feature films for further analysis, study visits and group works.

Evaluation is continuous, involving 2 written tests and 1 oral presentation (the final grade is the result of the arithmetic mean of the 3 evaluation moments). Students who do not pass continuous evaluation will be able to take a final evaluation, consisting of a written exam.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A metodologia adotada para o ensino/aprendizagem está de acordo com os objetivos da unidade curricular na medida em que contribui para o desenvolvimento das competências comunicativas a adquirir por parte do estudante. Sendo o estudante sujeito da sua própria aprendizagem e o docente elemento mediador e facilitador da mesma, utiliza-se uma metodologia centrada no estudante e fundamentalmente comunicativa que promove uma prática reflexiva, investigativa e de descoberta na construção do seu conhecimento. A utilização de diferentes estratégias e atividades, bem como os materiais e bibliografia, possibilitam o desenvolvimento das cinco capacidades fundamentais língua espanhola: escuta, expressão e interação oral, compreensão de leitura e expressão escrita. Atividades e materiais fomentam também a aquisição, ampliação e aperfeiçoamento das competências comunicativas quer a nível do espanhol geral quer a nível do espanhol aplicado a Negócios e Comércio Internacional.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The adopted methodology is in line with the curricular unit's intended learning outcomes, in the sense that it contributes to develop the communication skills to be acquired by students. As students are the subject of their own learning process and the teacher is the mediator and facilitating agent, the methodology chosen is focused on the students and fundamentally communicative, thus promoting a reflective, researching and discovering practice towards building their own knowledge. The use of different strategies and activities, together with the materials and bibliography, permit the development of the five main language skills in Spanish: listening, interaction and speaking, reading and writing. The activities and material also help acquire, enhance and perfect communication skills, both in general Spanish and in Spanish applied to Business and International Trade.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Alonso, R. et al. (2009). *Gramática básica del estudiante de español*. Editorial Difusión.
- Corpas, J. & Martínez, L. (2009). *Socios 1. Curso de español orientado al mundo del trabajo. Cuaderno de ejercicios*. Editorial Difusión
- González, M. et al. (2009). *Socios 1. Curso de español orientado al mundo del trabajo. Libro del alumno*.
- Raya, R.A. et al. (2013). *Students' Basic Grammar of Spanish: Book A1-B1 - Revised and Expanded Edition 2013 (Spanish Edition)*. Editorial Difusión
- *Textos disponibilizados pelo docente*

Mapa IV - Laboratórios de Negócios e Comércio Internacional / Laboratories of Business and International Trade

3.3.1. Unidade curricular:

Laboratórios de Negócios e Comércio Internacional / Laboratories of Business and International Trade

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Luís Carlos Gonçalves dos Santos Seco (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Enquanto unidade curricular ministrada no 5º semestre do ciclo de estudos, pretende-se completar a formação teórica com uma intensa componente prática, que capacite os estudantes para a utilização de uma série de ferramentas digitais que potenciem o crescimento empresarial em contexto internacional. Nesse sentido, no decorrer do semestre, os alunos conjugarão a utilização dessas ferramentas tecnológicas com os conhecimentos adquiridos durante o curso, em diferentes situações colocadas como problemas de Negócios e Comércio Internacional, relativamente aos quais os alunos deverão apresentar soluções concretas.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

As a curricular unit included in the 5th semester of the study cycle, it is intended to complete the theoretical training with an intense practical component, which will enable students to use a series of digital tools to boost business growth in an international context. In this sense, during the semester, students will combine the use of these technological tools with the knowledge acquired during the course, in different situations posed as problems of Business and International Trade, in which students must present concrete solutions.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

- 1. Desenvolvimento de soluções tecnológicas para operações comerciais de comércio internacional;*
- 2. Planeamento de negócios e serviços utilizando Sistemas de Informação Geográfica (SIG);*
- 3. Conversão de dados em Informação, utilizando ferramentas de Inteligência Empresarial;*
- 4. Gamificação no negócio: perceber como empresas, marcas, produtos e serviços podem beneficiar de um sistema gamificado;*
- 5. Search Engine Optimization (SEO): como otimizar plataformas digitais multilingue e/ou multinacional para alcançar uma audiência global e potenciar o crescimento do negócio;*
- 6. Desenvolvimento de relações com o exterior, através de ferramentas tecnológicas avançadas e colaborativas.*

3.3.5. Syllabus:

- Development of technological solutions for international trade commercial operations;*
- Businesses and services planning using Geographic Information Systems (GIS);*
- Transformation of data in information, using Business Intelligence tools;*
- Gamification in the business: realize how companies, brands, products and services can benefit from a gamified system;*
- Search Engine Optimization (SEO): how to optimize multi-lingual and / or multinational digital platforms to reach a global audience and boost business growth;*
- Development of relations with the outside, through technological advanced and collaborative tools.*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Considerando os objetivos da UC e o seu enquadramento no curso, foram definidos conteúdos programáticos de índole maioritariamente prática, concretizados através da aplicação dos conteúdos teóricos contemplados nas diferentes UC do curso, proporcionando uma formação completa e avançada para os futuros profissionais de Negócios e Comércio Internacional nos problemas e desafios de Internacionalização que se colocam hoje às organizações.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

Considering the Curricular Unit objectives and its context in the course, the content was defined mainly with practical exercises, achieved through the application of theoretical concepts covered in the different Units of the course, providing a complete and advanced training for future Business and International trade professionals on problems and challenges that organizations face today.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

A metodologia de ensino é a de apresentação de casos práticos que constituam problemas no âmbito dos Negócios e Comércio Internacional que possam ser desenvolvidos pelos alunos em contexto de aula, simulando o trabalho de um Departamento de Comércio Internacional.

Em cada aula, os alunos são convidados a analisar e interpretar problemas, apresentando as suas propostas para respetiva resolução.

Os alunos são permanentemente avaliados pela sua participação e envolvimento ativo em diferentes atividades propostas pelo docente, designadamente trabalhos individuais e em grupo, desenvolvidos ou não no contexto de aula, onde aplicarão conceitos da UC a case studies que contemplem preferencialmente empresas e marcas reais.

No enquadramento deste desiderato, também os alunos abrangidos pela Avaliação Final realizam uma prova prática, em complemento à aferição dos seus conhecimentos teórico-conceptuais num exame final.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

The teaching methodology is the presentation of case studies which are problems in the context of Business and International trade that can be developed by students in the context of class, simulating the work of a International Trade Department.

In each class, students are invited to analyze and interpret problems, presenting its proposals for their resolution.

Students are continually assessed for their participation and active involvement in different activities proposed by the teacher, including individual and group work, developed or not in the context of class, in which the students must apply concepts of the Unit in case studies that will address preferably to actual companies and brands.

In the framework of this goal, the students covered by the Final Evaluation will also perform a practical test, in addition to the measurement of their theoretical and conceptual knowledge in a final exam.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Conforme referido, a metodologia de ensino pretende garantir que os alunos não só apreendem os conteúdos teóricos dos temas abrangidos no curso e traduzidos no programa desta UC, como adquirem competências para a sua aplicação prática, cumprindo os objetivos de aprendizagem de uma UC que perspetiva já a integração dos alunos em contexto de trabalho e procura prepará-los para essa circunstância através de simulações e case studies.

Paralelamente, a avaliação contínua será concretizada ao longo do semestre, de forma quantitativa e qualitativa, proporcionando-se aos alunos informação que lhes permita adequar o seu desempenho aos objetivos da UC.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The teaching methodology aims to ensure that the students not only understand the theoretical contents of the issues reflected in the Curricular Unit program, as how they acquire skills for their practical application. At the same time, the ongoing evaluation will be achieved throughout the semester, in a quantitative and qualitative way, providing information that allows the student to adjust their performance to the objectives of the curricular unit.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Enge, E. (2015). *The Art of SEO: Mastering Search Engine Optimization*. O'Reilly Media
- Ferrari, A. & Russo, M. (2017). *Analyzing Data with Power BI and Power Pivot for Excel (Business Skills)*. Microsoft Press
- Jung, J. & Jung, N. (2016). *Effectively Managing Conference Calls with Virtual Team*. Kindle Edition
- Pick, J. (2008). *Geo-Business: GIS in the Digital Organization*. Wiley
- Reiners, T. & Wood, L. (2015). *Gamification in Education and Business*. Springer
- Wang, Y. & Petit, S. (2016). *E-Logistics: Managing Your Digital Supply Chains for Competitive Advantage*. Kogan Page

Mapa IV - Finanças Internacionais / International Finance

3.3.1. Unidade curricular:

Finanças Internacionais / International Finance

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Sandra Maria Fevereiro Marnoto (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

- 3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):**
Nesta unidade curricular pretende-se fornecer instrumentos que apoiem a tomada de decisão financeira de empresas que operam a nível internacional. Especificamente, pretende-se desenvolver:
- *Conhecimento e compreensão dos fenómenos económicos e financeiros que afetam a rentabilidade dos investimentos;*
 - *Capacidade de analisar e utilizar as condições de paridade internacional;*
 - *Capacidade de analisar e avaliar decisões de investimento e financiamento em moeda estrangeira.*

- 3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):**
In this curricular unit, the goal is to provide instruments that support financial decision-making of companies that operate internationally. Specifically, the following is intended:
- *Knowledge and understanding of economic and financial phenomena affecting the profitability of investments;*
 - *Ability to analyse and use international parity conditions;*
 - *Ability to analyse and evaluate investment and financing decisions in foreign currency.*

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. *Introdução*
2. *O mercado de câmbios Caracterização e participantes As Taxas de câmbio. O mercado spot de câmbios*
3. *A Relação entre taxas de câmbio, taxas de juro e inflação. Relações de paridade .Taxas de câmbio forward*
4. *Gestão do risco cambial. Tipos de risco. Exposição. Instrumentos de gestão*
5. *Avaliação de projetos de investimento internacionais*

3.3.5. Syllabus:

1. *Introduction*
2. *The Foreign Exchange Market. Characterisation and Participants. Foreign Exchange Rates. The spot exchange market.*
3. *The relationship between exchange rates, interest rates and inflation. Parity relationships. Forward Exchange Rates.*
4. *Currency risk management. Types of risk. Exhibition. Management tools.*
5. *Evaluation of international investment projects.*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Nesta unidade curricular serão abordadas questões como a previsão das taxas de câmbio, a cobertura de risco de câmbio e a avaliação de projetos de investimento à escala internacional que constituem instrumentos que apoiam a tomada de decisão financeira das empresas que operam a nível internacional.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

This curricular unit will address issues such as exchange rate forecasting, exchange risk hedging and the evaluation of international investment projects as instruments that support financial decision-making of companies operating internationally.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Metodologias:

Sessões de contacto teórico-práticas, suportadas em apresentações de powerpoint, com incentivo à participação dos estudantes na sua discussão teórica e prática;

Realização de casos práticos;

Realização de trabalhos em grupo recorrendo a casos reais.

Avaliação:

O processo de avaliação é determinado pelo regulamento de avaliação em vigor no Instituto Politécnico da Maia, ficando

aprovados na unidade curricular os estudantes com classificação final - obtida através da avaliação contínua ou avaliação final

– igual ou superior a 10 valores.

Avaliação contínua: um momento de avaliação escrita individual (50%), um trabalho de grupo com defesa oral individual

obrigatória (50%). A nota final será calculada pela média ponderada de acordo com as percentagens referidas.

Avaliação Final: classificação do teste final individual obtida na época normal ou de recurso.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):*Methodologies:*

Theoretical and practical classes, supported by PowerPoint presentations, with encouragement for students' participation in both the theoretical and practical discussion;

Execution of practical cases;

Group works using real cases.

Evaluation:

The evaluation process is determined by the evaluation regulation in force at Instituto Politécnico da Maia, and students will pass with a final grade - achieved through continuous or final evaluation - equal to or higher than 10 valores [on a scale of 0-20].

Continuous evaluation: an individual written test (50%); a group work with individual and compulsory oral defence (50%). The final grade will be calculated by the weighted mean in accordance with the percentages mentioned.

Final evaluation: final grade of the individual final test in normal or supplementary season.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Procura-se combinar conhecimentos teóricos com a realização de casos práticos de forma a permitir que os estudantes se familiarizem com os principais instrumentos que apoiam a tomada de decisão de financiamento e investimento das empresas que operam a nível internacional.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The goal is to combine theoretical knowledge with practical case studies, in order to enable students to become familiar with the main instruments that support financing and investment decision-making of companies operating internationally.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Eitman, D.K, Stonehill, A.J. & Moffett, M.H. (2012). Multinational Business Finance (13th edition). Prentice Hall.

- Eun, C. & Resnick, B. (2008). International Financial Management. McGraw-Hill.

- Levi, M. D. (1990). International Finance: The Markets and Financial Management of Multinational Business (2ª edição). McGraw-Hill.

- Silva, E. S., Mota, C., Queirós, M., & Pereira, A. (2016). Finanças e Gestão de Riscos Internacionais (2ª edição). Vida Económica.

Mapa IV - Comércio Eletrónico / E-Commerce**3.3.1. Unidade curricular:**

Comércio Eletrónico / E-Commerce

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Paulo Alexandre Solinho Barbosa (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

1. Familiarizar os estudantes com o ambiente e estratégias da nova economia.

2. Adquirir instrumentos de identificação e análise de oportunidades em mercados da nova economia.

3. Compreender os diferentes tipos e componentes críticos de um modelo de negócio online.

4. Conhecer os princípios orientadores do desenho e da estratégia de interfaces web com os consumidores.

5. Distinguir os tradicionais e novos enfoques de comunicação online fontes de vantagem competitiva.

6. Contribuir para a formulação de estratégias de êxito no contexto e-commerce.

7. Dominar as métricas que as organizações da nova economia utilizam para medir o desempenho, a satisfação do consumidor e a performance financeira.

8. Dominar o conjunto de elementos necessários à presença na nova economia: hardware, software, servers, entre outros.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

1. Familiarise students with the environment and strategies of the new economy.
2. Acquire instruments for identification and analysis of opportunities in new economy markets.
3. Understand the different types and critical components of an online business model.
4. Know the principles guiding the design and strategy of web interfaces for consumers.
5. Distinguish traditional and new approaches to online communication as sources of competitive advantage.
6. Contribute to the formulation of successful strategies in the e-commerce context.
7. Master the metrics that organisations in the new economy use to measure performance, consumer satisfaction and financial performance.
8. Master the elements necessary for a presence in the new economy: hardware, software, servers, among others.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. Introdução ao e-commerce
2. Modelos de Negócio e Conceitos de e-commerce
3. Infraestrutura de e-Commerce: Internet, Web and Mobile Platform
4. Criar e desenvolver a notoriedade em e-commerce
5. UX – Experiência de Compra online
6. Personalização do e-commerce
7. Segurança online e sistemas de pagamento
8. Comunicação de Marketing para e-commerce
9. Preocupações éticas, sociais e políticas em e-commerce
10. Serviços e retalho online
11. Mídia e gestão de conteúdos online
12. Redes sociais, leilões e portais
13. B2B e-commerce: gestão da cadeia de abastecimento e comércio colaborativo

3.3.5. Syllabus:

1. Introduction to e-commerce
2. E-commerce Business Models and Concepts
3. E-Commerce Infrastructure: Internet, Web and Mobile Platform
4. Create and develop notoriety in e-commerce
5. UX – Online Shopping Experience
6. Customising e-commerce
7. Online security and payment systems
8. Marketing Communication for e-commerce
9. Ethical, social and political concerns in e-commerce
10. Online services and retail
11. Media and online content management
12. Social networks, auctions and portals
13. B2B e-commerce: supply chain management and collaborative commerce

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

São expostos os fundamentos que consubstanciam as abordagens sistémicas ao marketing na Internet, nomeadamente os que se relacionam com o alinhamento e a integração entre as necessidades do negócio e articulação com as ferramentas que existem na Web. São definidas e caracterizadas as ferramentas Web que permitem que os estudantes as apliquem nas organizações enquadradas nas várias estratégias do marketing transacional e relacional. São apresentadas metodologias que permite planejar e controlar um projeto de e-marketing e de Comércio Eletrónico, sendo dado ênfase à forma como os estudantes devem usar essas ferramentas nas organizações. É desenvolvido um projeto aplicado na Web, sendo os estudantes orientados com o objetivo de usarem as ferramentas disponíveis para melhorarem a produção dos conteúdos e a disponibilização dos mesmos.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The fundamentals that support the systemic approaches to internet marketing are discussed, namely those relating to the alignment and integration between business needs and the articulation with existing online tools. Web tools that allow students to apply them to organisations that fit the various strategies of transactional and relational marketing are defined and characterised. Methodologies are presented that allow planning and control of an e-marketing and e-commerce project, with emphasis on how students should use these tools in organisations. A web-based project is developed and students are guided with the purpose of using the available tools to improve content production and their availability.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

As aulas são teórico-práticas, sendo as aulas teóricas expositivas e nas práticas os estudantes utilizam as ferramentas que lhe permitem trabalhar as componentes de Web marketing e Comércio Eletrónico. Os estudantes assistem a aulas onde são apresentados tutores que auxiliam os estudantes a ultrapassarem as dificuldades com os aspetos tecnológicos.

Avaliação Contínua:

1º Momento de Avaliação - Trabalho prático em grupo.

Trabalho de grupo utilizando os modelos de gestão que permitem desenvolver um projeto na Web, utilizando as metodologias aconselhadas bem como as ferramentas que permitem criar um projeto sustentável. (50% da classificação final).

2º Momento de avaliação - Teste teórico (50% da classificação final). Avaliação final:

Em alternativa à avaliação contínua, existe uma prova global com ponderação 100% na classificação final.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

The classes are theoretical and practical, with theoretical classes being expositive and where in practical classes students use the tools that allow them to work on components such as Web Marketing and E-Commerce. Students attend classes where tutors help them overcome eventual difficulties with technological aspects.

Continuous evaluation:

1st Evaluation moment – Practical group work.

Group work using the management models that allow the development of a web project, following the recommended methodologies, as well as the tools that allow the creation of a sustainable project (50% of the final grade).

2nd Evaluation moment – Theoretical test (50% of the final grade).

Final evaluation:

As an alternative to continuous evaluation, there is a global test weighing 100% of the final grade.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Nas aulas expositivas os estudantes têm a possibilidade de ficar a saber identificar os fundamentos do Web Marketing e do Comércio Eletrónico. Nas aulas práticas os estudantes utilizam as várias ferramentas disponíveis para melhorarem as ações de marketing eletrónico. O trabalho prático permite que os estudantes apliquem os seus conhecimentos numa situação concreta numa área de atividade económica. A avaliação teórica, com um teste escrito, permite verificar se os estudantes têm os seus conhecimentos consolidados sobre as matérias que foram lecionadas nas aulas.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

During the lecture classes, students will have the possibility of learning how to identify the fundamentals of Web Marketing and E-Commerce. In the practical classes, students use the various tools available to improve e-marketing actions. The practical work allows students to apply their knowledge to a concrete situation in an area of economic activity. The theoretical evaluation, with a written test, verifies if students have consolidated their knowledge of the subjects taught in class.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Chaffey, D. (2014). Digital Business & E-Commerce Management (6th ed.). Strategy Implementation & Practice.

- Hyder, S. (2016). The Zen of Social Media Marketing: An Easier Way to Build Credibility, Generate Buzz, and Increase Revenue (4th ed.). Benbella Book Inc.

- Marshall, P. & Todd, B. (2014). Ultimate Guide to Google Ad Words: How to Access 1 Billion People in 10 minutes (4th ed.). Entrepreneur Media.

- Strauss, J. & Frost, R. (2013). E-Marketing (7th ed.). Routledge.

- Walker, J. (2014). Launch: An Internet Millionaire's Secret Formula To Sell Almost Anything Online, Build A Business You Love, And Live The Life Of Your Dreams. Habitat.

- Laudon, K.C. & Traver, C. (2014). E-Commerce 2015 (11st ed). Prentice Hall.

Mapa IV - Inovação e Empreendedorismo / Innovation and Entrepreneurship**3.3.1. Unidade curricular:**

Inovação e Empreendedorismo / Innovation and Entrepreneurship

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Luís Carlos Gonçalves dos Santos Seco (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:*n.a.***3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):***Os objetivos de aprendizagem focam-se nas seguintes componentes:*

- *Desafios do empreendedorismo*
- *Capacidade de criação de uma campanha de crowdfunding bem sucedida.*
- *Conhecimento das diferentes formas de proteção Intelectual*
- *Conhecimento das diferentes formas de financiamento de um novo negócio*
- *Domínio da ferramenta Business Model Canvas*
- *Capacidade de criação de um Plano de Negócios eficaz na comunicação do potencial da ideia de negócio*

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):*The learning outcomes are focused on the following components:*

- *Entrepreneurship Challenges*
- *Ability to create a successful crowdfunding campaign.*
- *Knowledge of different forms of intellectual protection*
- *Knowledge of different forms of financing a new venture*
- *Ability to create an effective Business Model Canvas out of a business idea*
- *Ability to create a business plan capable of effectively communicate a new business idea*

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. *Definição de empreendedorismo*
 - a. *Perspectiva histórica*
 - b. *Análise da importância do Empreendedorismo na evolução da Economia*
2. *Estudo de caso da Findster Technologies SA*
 - a. *Problema*
 - b. *Análise da competição*
 - c. *Solução e vantagem competitiva*
 - d. *Validação do Mercado*
3. *Business Model Canvas*
 - a. *Motivação no uso*
 - b. *Definição das suas components*
4. *Economia partilhada*
 - a. *Motivação*
 - b. *Potencial disruptivo*
 - c. *Modelos de Negócio intrínsecos*
5. *Propriedade Intelectual*
 - a. *Perspectiva Histórica*
 - b. *Marcas*
 - c. *Modelos de Utilidade*
 - d. *Patentes*
 - e. *Estratégias de proteção internacional*
6. *Crowdfunding*
 - a. *Descrição e definição*
 - b. *Casos de Sucesso e Insucesso*
 - c. *Mercados de interesse*
 - d. *Estrutura base de uma campanha*
7. *Modelos de financiamento*
 - a. *Auto-sustentáveis*
 - b. *Capital Semente*
 - c. *Capital de risco*
8. *Planos de Negócio*
 - a. *Estrutura Base*
 - b. *Sumário Executivo*
 - c. *Análise da competição*
 - d. *Descrição da solução*
 - e. *Análise financeira*

3.3.5. Syllabus:

1. *Definition of entrepreneurship*
 - a. *historical perspective*
 - b. *Analysis of the importance of entrepreneurship on Economic growth*
2. *Case Study of Findster Technologies SA*
 - a. *Problem*
 - b. *Market Analysis*

- c . *Solution and competitive advantage*
- d. *Validation*
- 3. *Business Model Canvas*
 - a. *Motivation*
 - b . *Definition of its components*
- 4. *Sharing Economy*
 - a. *Motivation*
 - b . *Disruptive potential*
- c . *Intrinsic Business Models*
- 5. *Intellectual Property*
 - a. *Historical Perspective*
 - b. *Trademarks*
 - c. *Utility Models*
 - d. *Patents*
 - e. *International protection strategies*
- 6. *Crowdfunding*
 - a. *Description and definition*
 - b . *Success and Failure Cases*
 - c . *Markets of interest*
 - d. *Basic structure of a campaign*
- 7. *Financing Models*
 - a. *Bootstrap*
 - b. *Seed Capital*
 - c. *Venture Capital*
- 8. *Business Plan*
 - a. *Basic structure*
 - b . *Executive Summary*
 - c . *Market Analysis*
 - d. *Description of solution*
 - e. *Financial analysis*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos programáticos foram definidos numa perspetiva pragmática, na lógica do ensino das ferramentas que os alunos irão necessitar caso pretendam seguir um caminho empreendedor. Esse é, aliás, o maior objetivo da presente unidade curricular – a capacitação dos alunos para um caminho empreendedor. Nesse sentido, todos os tópicos lecionados estão relacionados com necessidades reais que os alunos irão ter caso escolham uma via empreendedora.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The proposed syllabus is defined in a pragmatic perspective, teaching new tools which will allow for each student to follow an entrepreneurial path. This is, indeed, the main objective of this course – empowering students to follow an entrepreneurial path. In this sense, all taught topics are related to real needs that students will have -should they choose to follow an entrepreneurial path.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

*1. Aulas teórico-práticas de apresentação e aplicação dos conceitos de Empreendedorismo. Realização de trabalhos práticos baseados nas técnicas aprendidas nas aulas e nas pesquisas realizadas pelos alunos.
2. O processo de avaliação contínua é constituído por 4 momentos de avaliação com os seguintes pesos: M1 (Business Model Canvas) – 25%; M2 (Pitch Deck) – 25%; M3 (Metodologia de avaliação) – 25%; M4 (Frequência) – 25%. Os estudantes que não tiverem aproveitamento à avaliação contínua serão sujeitos à avaliação final, onde será realizada uma Prova com peso de 100% na classificação final.*

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

*1. Theoretical presentation and practical application of mobile computing. Work assignments based on the techniques learned in class and in research conducted by the students.
2. The continuous evaluation process consists of 4 evaluation moments with the following weights: M1 (Business Model Canvas) - 25%; M2 (Pitch Deck) - 25%; M3 (Assessment Methodology) - 25%; M4 (Frequency) - 25%. Students who did not pass the continuous assessment will be subject to the final evaluation, where a test with a weight of 100% in the final classification will be held.*

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A metodologia proposta tem como objetivo validar a capacidade dos alunos de incorporarem o conhecimento obtido na sua própria ideia de negócio. Nesse sentido, os 4 elementos pedidos para

avaliação permitem descrever a ideia de negócio nas suas várias vertentes - servindo de base para contactos futuros com parceiros e potenciais investidores.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The proposed methodology is intended to test the students' ability to incorporate the knowledge gained into their own business idea. In this sense, the 4 evaluation moments allow for a detailed description of each student's business idea – already providing the required resources for future contacts with potential partners and investors.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Anthony, S. (2017). *The Little Black Book of Innovation*. Harvard Business Review Press
- Clarck, T. et al. (2012). *Business Model You*. Wiley
- Danmayr, F. (2014). *Archetypes of Crowdfunding Platforms*. Springer
- Dodgson, M. & Gann, D. (2010). *Innovation: A Very Short Introduction*. Oxford Univ. Press
- Giudice, M. & Peruta, M. (2014). *Student Entrepreneurship in the Social Knowledge Economy*. Springer
- Gray, D. & Wal, T.W. (2014). *The Connected Company*. O'Reilly
- Link, A., Siegel, D. & Wright, M. (2015). *Handbook of University Technology Transfer & Academic Entrepreneurship*. Univ. Chicago Press
- Pigneur, A.O.Y. (2010). *Criar Modelos de Negócio*. Dom Quixote
- Rumelt, R. (2011). *Good Strategy/Bad Strategy: The difference and why it matters*. Profile Books
- Varian, H. & Farrel, J. & Shapiro, C. (2004). *The Economics of Information Technology*. Cambridge Univ. Press
- Zhou, J. & Shalley, C. (2015). *Handbook of Creativity Innovation & Entrepreneurship*. Oxford Univ. Press

Mapa IV - Espanhol de Negócios II / Business Spanish II

3.3.1. Unidade curricular:

Espanhol de Negócios II / Business Spanish II

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Daniel Perez Mongiovi (TP - 48 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

De um ponto de vista geral, o estudante enquanto:

- *agente social tem que conhecer os elementos que constituem o sistema de linguagem e ser capaz de lidar com as situações habituais de comunicação.*
- *orador intercultural deve ser capaz de identificar aspetos relevantes da nova cultura a que acessa através do espanhol e de estabelecer pontes entre as duas culturas em contato.*
- *aprendiz autónomo deve gradualmente tornar-se responsável do seu processo de aprendizagem, com autonomia suficiente para continuar avançando no seu conhecimento da língua.*

De um ponto de vista específico, pretende-se trabalhar de forma avançada as cinco habilidades: escuta, expressão e interação oral, compreensão de leitura e expressão escrita, com particular incidência na área do ciclo de estudos.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

From a general point of view, the student as a:

- *social agent must know the elements that constitute the language system and be able to deal with standard communication situations.*
- *intercultural speaker should be able to identify relevant aspects of the new culture accessed through Spanish and to establish bridges between the two cultures.*
- *autonomous learner must gradually become responsible for his/her own learning process, with sufficient autonomy to continue advancing in his/her knowledge of the language.*

From a specific point of view, the goal is to work at an advanced level on the five skills: listening, oral interaction and speaking, reading and writing, with particular focus on the study cycle area.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

Comunicação: agendar reuniões; obrigação expressa, conselho, opinião, hipótese; falar sobre planos; falar sobre fatos passados e relacioná-los; estabelecer prioridades; falar sobre balanços e resultados

Gramática: conjugação do tempo passado em espanhol; pronomes de complemento direto e indireto e sua combinação; comparativo e superlativo; futuro, condicional e verbal; imperativo; conectores
Léxico: expressão do tempo; gastronomia; materiais; relatórios e gráficos; viagens e reservas; qualidades pessoais e profissionais
Conteúdos específicos: compromissos de trabalho; refeições da empresa; desenvolver e apresentar em público um novo produto/serviço; propor medidas urgentes para uma empresa em dificuldade; organizar viagens de negócios; fazer um CV; falar sobre a experiência pessoal e entrevistar candidatos a emprego
Textos: anúncios, artigos de imprensa, diálogos, formulários, telefonemas, entrevistas, gráficos, relatórios, balanços, cartas, ofertas de emprego, cartas de apresentação

3.3.5. Syllabus:

Communication: schedule meetings; express obligation, advice, opinion, hypothesis; talk about plans; talk about past events and relate them; establish priorities; talk about balances and results
Grammar: past tenses in Spanish; direct and indirect pronouns and how to merge them into combined pronouns; comparative and superlative; future, conditional and verbal; imperative; connectors
Lexicon: expression of time; gastronomy; materials; reports and charts; travel and reservations; personal and professional qualities
Specific content: work commitments; company meals; develop and present a new product/service in public; propose urgent measures for a company in difficulty; organise business trips; prepare a CV; talk about personal experience and interview job candidates
Texts: ads, press releases, dialogues, forms, phone calls, interviews, charts, reports, balances, letters, job offers, cover letters

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Os conteúdos temáticos, estando estreitamente ligados a realidades linguísticas e sociais, proporcionam a reflexão e discussão sobre assuntos reais e relevantes para o profissional da área dos Negócios e Comércio Internacional, despertando seu lado crítico, compreendendo a importância do seu papel na sociedade, e fomentando a sua preparação para novos e futuros desafios.
Do ponto de vista linguístico e comunicativo, a partir dessas mesmas temáticas, o estudante é motivado a ler e compreender textos de variados estilos, como a produzir enunciados orais e escritos, sempre numa perspetiva comunicativa. Os conteúdos gramaticais proporcionam ao estudante as estruturas linguísticas de base necessárias à produção desses enunciados, bem como à compreensão de outros.
A combinação dos conteúdos temáticos e dos conteúdos gramaticais possibilita ao aluno o desenvolvimento das suas competências comunicativas, quer no que diz respeito ao espanhol geral quer no que diz respeito ao espanhol de negócios.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

Being intrinsically connected to social and linguistic realities, the syllabus stimulates reflection and discussion about real matters, relevant to professionals in the area of Business and International Trade, awakening students' critical spirit, understanding the importance of their role in society, and fostering an adequate preparation for new and future challenges.
From a linguistic and communication point of view, these same topics will motivate students to read and understand several types of texts, as well as produce oral and written presentations, always from a communicative perspective. The grammar topics will provide students with the basic linguistic structures needed to both produce such texts and comprehend others.
The combination of thematic and grammar contents allow students to develop their communication skills, both in general and Business Spanish.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Metodologia centrada no estudante e fundamentalmente comunicativa, baseada nas seguintes atividades: leitura e compreensão de textos escritos e orais, produção de textos escritos e orais, discussão de temas, realização de exercícios gramaticais, realização de exercícios de vocabulário, exploração de gravuras, visionamento de filmes para posterior análise, visitas de estudo e trabalhos de grupo.
A avaliação é contínua, contemplando 2 testes escritos bem como 1 apresentação oral (a nota final resulta da média aritmética dos 3 momentos de avaliação). Os estudantes que não obtenham aprovação em avaliação contínua poderão submeter-se a avaliação final, que consiste num exame escrito.

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

A student-centred and fundamentally communicative methodology, based on the following activities: reading and understanding written and oral texts, producing written and oral texts, discussing topics, solving grammar and vocabulary exercises, exploring pictures, watching feature films for further analysis, study visits and group works.
Evaluation is continuous, involving 2 written tests and 1 oral presentation (the final grade is the result of the arithmetic mean of the 3 evaluation moments). Students who do not pass continuous evaluation will be able to take a final evaluation, consisting of a written exam.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A metodologia adotada para o ensino/aprendizagem está de acordo com os objetivos da unidade curricular na medida em que contribui para o desenvolvimento das competências comunicativas a adquirir por parte do estudante. Sendo o estudante sujeito da sua própria aprendizagem e o docente elemento mediador e facilitador da mesma, utiliza-se uma metodologia centrada no estudante e fundamentalmente comunicativa que promove uma prática reflexiva, investigativa e de descoberta na construção do seu conhecimento. A utilização de diferentes estratégias e atividades, bem como os materiais e bibliografia, possibilitam o desenvolvimento das cinco capacidades fundamentais língua espanhola: escuta, expressão e interação oral, compreensão de leitura e expressão escrita. Atividades e materiais fomentam também a aquisição, ampliação e aperfeiçoamento das competências comunicativas quer a nível do espanhol geral quer a nível do espanhol aplicado às ciências empresariais.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The adopted methodology for educating/learning is in line with the curricular unit's intended learning outcomes, in the sense that it contributes to develop the communication skills to be acquired by students. As students are the subject of their own learning process and the teacher is the mediator and facilitating agent, the methodology used is focused on the students and fundamentally communicative, thus promoting a reflective, researching and discovering practice towards building their own knowledge. The use of different strategies and activities, together with the materials and bibliography, permit the development of the five main language skills in Spanish: listening, interaction and speaking, reading and writing. The activities and material also help acquire, enhance and perfect communication skills, both in general Spanish and in Spanish applied to business sciences.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Alonso, R. et al. (2009). *Gramática básica del estudiante de español*. Editorial Difusión.
- Corpas, J. & Martínez, L. (2009). *Socios 1. Curso de español orientado al mundo del trabajo. Cuaderno de ejercicios*. Editorial Difusión
- González, M. et al. (2009). *Socios 1. Curso de español orientado al mundo del trabajo. Libro del alumno*.
- Raya, R.A. et al. (2013). *Students' Basic Grammar of Spanish: Book A1-B1 - Revised and Expanded Edition 2013 (Spanish Edition)*. Editorial Difusión
- *Textos disponibilizados pelo docente*

Mapa IV - Seminários em Negócios e Comércio Internacional / Business and International Trade Seminars

3.3.1. Unidade curricular:

Seminários em Negócios e Comércio Internacional / Business and International Trade Seminars

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Ricardo Vergueiro Fernandes Costa (S - 32 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Estruturado numa sequência de aprendizagem Problem-based Oriented (PBO), ao conjunto de Seminários propostos caberá a função de contextualizar e especializar a preparação dos estudantes, orientando-a para as tarefas de identificação, especificação, planificação e implementação do seu Projeto ou Estágio em Negócios e Comércio Internacional. Este conjunto de Seminários está particularmente vocacionado á aquisição de destreza conceptual e empírica em áreas específicas do pensamento e ação de internacionalização / globalização de Marcas/Produto de forte atualidade. O curso de Negócios e Comércio Internacional visa, nesta fase, proporcionar aos estudantes um espaço de reflexão e de experimentação, i.e., a oportunidade para interiorizarem a utilidade, os desafios e as dificuldades reais de diferentes aplicações e especialidades da Gestão Internacional, cruzar e integrar fronteiras disciplinares, bem como testar e aplicar na prática os conhecimentos adquiridos.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

Structured in a Problem-based Oriented (PBO) learning sequence, the set of proposed Seminars will have the function of contextualising and specialising student's preparation, orienting him/her to the tasks of identification, specification, planning and implementation of his/her Project or Internship in Business and International Trade. This set of Seminars is particularly aimed at acquiring conceptual and empirical skills

in specific areas of thinking and action in internationalisation/globalisation of Brands/Product of current relevance. At this stage, the International Business and Trade course aims to provide students with a space for reflection and experimentation, i.e., the opportunity to assimilate the value, challenges and real difficulties of different applications and specialties in International Management, to cross and integrate disciplinary frontiers, as well as test and put into practice the acquired knowledge.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. *Cooperação e Integração Económica Europeia*
2. *Cadeia de Valor Global (global value chains)*
3. *Economias emergentes no Comércio Internacional*
4. *Câmaras de Comércio (poderão ser apresentadas várias)*
5. *Conceito de Defesa Nacional e a defesa dos interesses portugueses no mundo*
5. *Circuitos Comerciais e Concentração*
6. *Globalização e Sustentabilidade*
7. *Demografia: os desafios da metropolização e sobrepopulação e migrações*
8. *Instabilidade global: assimetrias e sistema multipolar*
9. *Diplomacia Económica*

3.3.5. Syllabus:

1. *European Economic Cooperation and Integration*
2. *Global Value Chains*
3. *Emerging Economies in International Trade*
4. *Chambers of Commerce (several may be presented)*
5. *Concept of National Defence and defence of Portuguese interests in the world*
5. *Commercial Circuits and Concentration*
6. *Globalisation and Sustainability*
7. *Demography: the challenges of metropolisation and overpopulation and migration*
8. *Global instability: asymmetries and multipolar system*
9. *Economic Diplomacy*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Este conjunto de seminários está particularmente vocacionado á aquisição de destreza conceptual e pragmática em áreas específicas do pensamento e ação de internacional de forte atualidade.

Na verdade, é forte a pressão para a internacionalização/globalização, no sentido da reconversão dos respetivos modelos de negócio, pelo que constituem excelentes "laboratórios" para a aprendizagem da gestão integral da estratégia da internacionalização nas Organizações.

Ao longo de todo o ciclo de estudos, mas especialmente nos 3º, 4º e 5º semestres, os estudantes terão ocasião de receber formação em diversas linhas de conhecimento e ação em Negócios e Comércio Internacional para, sob a orientação de um membro do corpo docente, desenvolverem o seu projeto /estágio.

Pretende-se, pois, que da interação entre os Seminários de resulta a dinamização, orientação, o espírito crítico e o confronto necessários á concretização do Projeto /Estágio Final.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

This group of seminars is particularly suited to the acquisition of conceptual and pragmatic agility in specific and strong areas of current international thinking and action.

In fact, the pressure for internationalisation/globalisation is strong, in the sense of reconverting their business models, and therefore constitutes excellent "laboratories" for learning integral management of internationalisation strategy within Organisations.

Throughout the study cycle, but especially in the 3rd, 4th and 5th semesters, students will have the opportunity to receive training in various lines of knowledge and action in Business and International Trade so they may, under the guidance of a faculty member, develop their own project/internship.

It is therefore intended that from the interaction between Seminars results the dynamisation, orientation, critical spirit and confrontation necessary for the completion of the Final Project/Internship.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

Os Seminários serão dirigidos por especialistas que adotarão metodologia interativa para, mais do que transmitir conhecimento, envolver os estudantes na busca de conhecimento aplicado nas diversas áreas. Estes serão Seminários teórico-práticos em que os estudantes (1) exploram temas aplicados (case studies) em que estejam envolvidos, (2) expõem e avaliam as parcelas (briefings) dos seus projetos.

A avaliação contínua e qualitativa, obrigatoriamente composta de:

1-Realização de pequenos relatórios sobre cada um dos Seminários oferecidos: contribui em 50% para a nota final.

2-Realização de uma prova final: contribui em 50% para a nota final.

Em alternativa à avaliação contínua, será realizado no final no semestre, uma prova escrita global (100% da nota final).

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

The Seminars will be led by experts who will adopt an interactive methodology, so that more than transmit knowledge, they will involve students in the search for applied knowledge in different areas. These will be theoretical and practical seminars in which students will (1) explore case studies in which they are involved, (2) present and evaluate their projects' briefings.

The continuous and qualitative evaluation is obligatorily composed of:

1-Small reports on each of the Seminars offered: contributes 50% to the final grade.

2-Final test: contributes 50% to the final grade.

As an alternative to continuous evaluation, a written test (100% of the final grade) will be held at the end of the semester.

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A metodologia de tratamento de "casos de estudo" em contextos de aprendizagem como é o exemplo dos Seminários é consensual, pelo que é generalizadamente adotada. Envolve e autonomiza os Estudantes, promovendo a sua capacidade de investigação e ação.

Adicionalmente, os Estudantes poderão realizar atividades complementares e voluntárias, suscetíveis, apenas, de constar e enriquecer o Suplemento ao Diploma de Licenciatura em Negócios e Comércio Internacional, no âmbito desta Unidade.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The methodology of analysing "case studies" in learning contexts such as these Seminars is consensual and is therefore widely adopted. It involves and empowers students by promoting their capacity for research and action.

In addition, students may perform complementary and voluntary activities, which are only susceptible of being stated on and enriching the Supplement to the Bachelor's Degree in Business and International Trade, within the scope of this curricular unit.

3.3.9. Bibliografia principal:

As referências bibliográficas serão disponibilizadas pelos Especialistas convidados e ajustados a cada Tema.

The references will be provided by invited experts and tailored to each theme.

Mapa IV - Projeto / Estágio em Negócios e Comércio Internacional / Project / Internship in Bus. Int.Trade**3.3.1. Unidade curricular:**

Projeto / Estágio em Negócios e Comércio Internacional / Project / Internship in Bus. Int.Trade

3.3.2. Docente responsável (preencher o nome completo) e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

Ricardo Vergueiro Fernandes Costa (OT - 16 horas ; E - 224 horas)

3.3.3. Outros docentes e respetivas horas de contacto na unidade curricular:

n.a.

3.3.4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

- Ser capaz de aplicar em contexto profissional os conhecimentos e competências desenvolvidas ao longo do Curso de Negócios e Comércio Internacional através da prática profissional em estágio ou através do desenvolvimento de um projeto em resposta a especificações de necessidades do mercado.

- Obter competências transversais através do desempenho em ambiente profissional e através de conseguir cumprir os objetivos de comunicação escrita e oral associada à apresentação de resultados.

NOTA: É permitido aos alunos escolherem entre projeto e estágio.

3.3.4. Intended learning outcomes (knowledge, skills and competences to be developed by the students):

- Be able to apply, in a professional context, the knowledge and skills developed throughout the Business and International Trade course, through professional practice in an internship or through the development of a project in response to specific market needs.

- Obtain transversal skills through performance in a professional environment and by achieving the written and oral communication goals associated with the presentation of results.

NOTE: Students are allowed to choose between a project and an internship.

3.3.5. Conteúdos programáticos:

1. *Apresentação da Bolsa de Propostas de Estágios e Projetos aos Alunos*
2. *Mediação e apoio na seleção das Propostas de Projeto ou Estágio por parte dos estudantes*
3. *Promoção de entrevistas dos estudantes junto dos proponentes das propostas de Projeto ou Estágio*
4. *Apoio à decisão dos estudantes*
5. *Preparação dos Planos de Trabalho*
6. *Apresentação e discussão dos Planos de Trabalho*
7. *Acompanhamento dos Estágios/Projetos*
8. *Preparação dos Relatórios de Atividades Intermédios e Finais*
9. *Apresentação e Discussão dos Relatórios de Atividades Intermédios e Finais*

3.3.5. Syllabus:

1. *Presentation to the students of the available Internships and Projects.*
2. *Mediation and support in the students' selection of Project Proposals or Internship*
3. *Promotion of student interviews with the proponents of the Project or Internship proposals*
4. *Support for students' decision*
5. *Preparation of Work Plans*
6. *Presentation and discussion of Work Plans*
7. *Follow-up/Monitoring of Internships/Projects*
8. *Preparation of Intermediate and Final Activity Reports*
9. *Presentation and Discussion of Intermediate and Final Activity Reports*

3.3.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

Foi tomando como base os objetivos de aprendizagem da unidade curricular que foram definidos os conteúdos programáticos da unidade curricular. Houve a preocupação de selecionar um conjunto de conteúdos programáticos que não só dessem cobertura a todos os objetivos da unidade curricular, como também dessem maior ênfase aos temas considerados mais importantes, isto dentro das limitações do tempo, medido em ECTS, atribuído a esta unidade curricular.

3.3.6. Evidence of the syllabus coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The syllabus of the curricular unit was defined on the basis of its intended learning outcomes. Efforts were made to select a syllabus which would not only cover all of the objectives of the curricular unit, but would also give greater emphasis to the topics considered to be the most important, within the time restrictions, measured in ECTS credits and assigned to this curricular unit.

3.3.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

*Estágio ou Projeto com aprendizagem em contexto de prática de trabalho profissional.
Avaliação com base nos resultados demonstrados ao longo do processo de Estágio ou Projeto, reportados em Relatórios e em Apresentações em dois momentos, um intermédio e outro final.*

3.3.7. Teaching methodologies (including assessment):

*Internship or Project with learning in the context of professional work practice.
Evaluation based on the results demonstrated during the Internship or Project process, detailed in Reports and Presentations in two moments, one intermediate and one final.*

3.3.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

A metodologia de ensino selecionada pretende garantir que os estudantes não só adquirem um bom conhecimento teórico sobre os temas cobertos pelos objetivos estabelecidos para esta unidade curricular, como também que os alunos aprendem a realizar a sua aplicação na prática.

3.3.8. Evidence of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's intended learning outcomes:

The selected teaching methodology aims to ensure that students not only acquire solid theoretical knowledge on the subjects covered by the objectives established for this curricular unit, but also that students learn to put their application into practice.

3.3.9. Bibliografia principal:

- Andrews, R. & Borg, E. (2016). *The Sage Handbook of Digital Dissertations and Theses*. Sage
- Blum, S.D. (2011). *My Word - Plagiarism And College Culture*. Cornell University Press

- Dreyfuss, R.C & Ginsburg, J.C. (2014). *Intellectual Property at the Edge*. Cambridge Univ. Press
 - Glasman-Deal, H. (2010). *Science Research Writing for Non-Native Speakers of English*. Imperial College Press
 - Winkler, A. & McCuen-Metherell (2011). *Writing the Research Paper (8th Edition)*. Cengage
 - Pecorari, D. (2013). *Teaching to Avoid Plagiarism*. Open University Press
 - Rabinowitz, H. & S. Vogel, S. (2009) *The Manual of Scientific Style*. Elsevier
 - Stim, R. (2016) *Getting Permission-How To License And Clear Copyrighted Materials Online & Off (6th Edition)*. Nolo
 - Turabian, K. & Booth, W.C (2013) *A Manual for Writers of Research Papers, Theses, and Dissertations (8th Edition)*. Chicago University Press
- Bibliografia complementar em função do tema do trabalho de cada aluno/a*

4. Descrição e fundamentação dos recursos docentes do ciclo de estudos

4.1 Descrição e fundamentação dos recursos docentes do ciclo de estudos

4.1.2 Equipa docente do ciclo de estudos

D4.1.2. Equipa docente / Teaching staff

Nome / Name	Categoria / Category	Grau / Degree	Especialista / Specialist	Área científica / Scientific Area	Regime de tempo / Employment link	Informação/ Information
Carla Sofia Fonseca Amorim	Assistente convidado ou equivalente	Mestre	CTC da Instituição proponente	Marketing e Publicidade	100	Ficha submetida
Inês de Jesus Rodrigues Gonçalves	Assistente convidado ou equivalente	Licenciado	CTC da Instituição proponente	Ciências Empresariais	100	Ficha submetida
José Avelino Moreira Victor	Assistente ou equivalente	Mestre	CTC da Instituição proponente	Informática de Gestão (Área Multimédia)	100	Ficha submetida
Judite da Assunção Gonçalves Correia Ribeiro	Professor Adjunto ou equivalente	Doutor		Ciências Empresariais	100	Ficha submetida
Maria do Rosário Pereira Cardoso dos Anjos	Professor Adjunto ou equivalente	Doutor		Direito	100	Ficha submetida
Marta Isabel de Glória Vázquez Machado da Silva	Professor Adjunto ou equivalente	Doutor		Engenharia	100	Ficha submetida
Paulo Alexandre Teixeira Faria Pereira de Oliveira	Assistente ou equivalente	Licenciado	CTC da Instituição proponente	Contabilidade	100	Ficha submetida
Paulo Sérgio Loureiro Amaro	Assistente convidado ou equivalente	Mestre	CTC da Instituição proponente	Marketing	100	Ficha submetida
Ricardo Vergueiro Fernandes Costa	Professor Adjunto ou equivalente	Doutor		Ciências Empresariais	100	Ficha submetida
Sónia Maria dos Santos Leite Ruão Pinheiro Harry Leite	Professor Adjunto ou equivalente	Doutor		Educação	100	Ficha submetida
Daniel Perez Mongiovi	Professor Adjunto ou equivalente	Doutor		Biologia do Desenvolvimento	25	Ficha submetida
Fábia Isabel Ortega Borges	Professor Adjunto ou equivalente	Doutor		Ciências da Comunicação	26	Ficha submetida
Inês Maria Veiga Guerra dos Santos	Professor Adjunto ou equivalente	Doutor		Ciências Sociais	13	Ficha submetida
João Manuel da Silva Carvalho		Doutor		Ciências Empresariais	50	Ficha submetida

	Professor Adjunto ou equivalente					
José Manuel da Silva Carvalho Vieira	Professor Adjunto ou equivalente	Doutor		Ciências Empresariais (Marketing & Inovação)	50	Ficha submetida
Luís Carlos Gonçalves dos Santos Seco	Professor Adjunto ou equivalente	Doutor		Ciências Informáticas	25	Ficha submetida
Paula Susana Figueiredo Moutinho	Professor Adjunto ou equivalente	Doutor		Ciências Empresariais	50	Ficha submetida
Sandra Maria Fevereiro Marnoto	Professor Adjunto ou equivalente	Doutor		Ciências Empresariais	50	Ficha submetida
Carlos Manuel Cardoso Veia	Assistente convidado ou equivalente	Licenciado		Gestão de Marketing	13	Ficha submetida
Paulo Alexandre Solinho Barbosa	Assistente convidado ou equivalente	Licenciado	CTC da Instituição proponente	Gestão de Marketing	13	Ficha submetida
					1315	

<sem resposta>

4.2. Dados percentuais dos recursos docentes do ciclo de estudos

4.2.1. Corpo docente próprio do ciclo de estudos

4.2.1. Corpo docente próprio do ciclo de estudos * / Full time teaching staff *

Corpo docente próprio / Full time teaching staff	ETI / FTE	Percentagem / Percentage
Nº de docentes do ciclo de estudos em tempo integral na instituição / No. of full time teachers:	10	76.045627376426

4.2.2. Corpo docente do ciclo de estudos academicamente qualificado

4.2.2. Corpo docente do ciclo de estudos academicamente qualificado * / Academically qualified teaching staff *

Corpo docente academicamente qualificado / Academically qualified teaching staff	ETI / FTE	Percentagem / Percentage
Docentes do ciclo de estudos com o grau de doutor (ETI) / Teaching staff with a PhD (FTE):	7.89	60

4.2.3. Corpo docente do ciclo de estudos especializado

4.2.3. Corpo docente do ciclo de estudos especializado / Specialized teaching staff

Corpo docente especializado / Specialized teaching staff	ETI / FTE	Percentagem* / Percentage*	
Docentes do ciclo de estudos com o grau de doutor especializados nas áreas fundamentais do ciclo de estudos (ETI) / Teaching staff with a PhD, specialized in the main areas of the study programme (FTE):	4	30.41825095057	13.15
Especialistas, não doutorados, de reconhecida experiência e competência profissional nas áreas fundamentais do ciclo de estudos (ETI) / Specialists, without a PhD, of recognized professional experience and competence, in the main areas of the study programme (FTE):	4.13	31.406844106464	13.15

4.2.4. Estabilidade do corpo docente e dinâmica de formação

4.2.4. Estabilidade do corpo docente e dinâmica de formação / Teaching staff stability and training dynamics

Estabilidade e dinâmica de formação / Stability and training dynamics	ETI / FTE	Percentagem* / Percentage*	
Docentes do ciclo de estudos em tempo integral com uma ligação à instituição por um período superior a três anos / Full time teaching staff with a link to the institution for a period over three years:	0	0	13.15
Docentes do ciclo de estudos inscritos em programas de doutoramento há mais de um ano (ETI) / Teaching staff registered in a doctoral programme for more than one year (FTE):	3	22.813688212928	13.15

4.3. Procedimento de avaliação do desempenho

4.3. Procedimento de avaliação do desempenho do pessoal docente e medidas para a sua permanente atualização:

Dando cumprimento aos estatutos do IPMAIA, publicados segundo a Portaria n.º 235/2015, Diário da República de 7 de agosto, 1ª série, o IPMAIA assume uma política interna de garantia da qualidade relativa aos seus ciclos de estudos e desenvolve uma cultura de qualidade nas suas atividades. No âmbito da necessária avaliação, o IPMAIA avalia semestralmente os seus ciclos de estudos, com incidência na qualificação, competência e desempenho de funções por parte dos docentes, e na atualização permanente dos respetivos recursos didáticos. A avaliação de desempenho docente, na perspetiva de lecionação e preparação das aulas, seminários, atendimento de estudantes, presenças em reuniões e eventos, entrega de resultados de avaliação, tem assentado nas perceções obtidas através dos inquéritos organizados e tratados pelo Gabinete de Estudos, Planeamento, Avaliação e Qualidade (GEPAQ).

O Gabinete de Estatística (GE/GEPAQ) foi criado no sentido de edificar instrumentos sistemáticos de avaliação da qualidade do ensino/aprendizagem na Instituição, utilizando questionários normalizados que visam dar a conhecer, de forma periódica, as opiniões e motivações de estudantes e docentes. Estes questionários foram desenvolvidos a partir de padrões estabelecidos internacionalmente pelo ENQA e aferidos à população escolar através de experiências anteriores e, subsequentemente, aprovados em Conselho Pedagógico. Os resultados dos inquéritos são submetidos à análise dos órgãos de direção, de modo a fazerem recomendações, correções ou ajustes à atuação dos docentes e/ou estudantes e a recomendar medidas para garantir a qualidade do ensino e da aprendizagem. As diferentes formas avaliativas relacionadas com o processo de ensino/aprendizagem estão definidas em Regulamentos, havendo também procedimentos registados numa plataforma informática, onde são verificados os sumários, a assiduidade e a pontualidade dos docentes.

4.3. Teaching staff performance evaluation procedures and measures for its permanent updating:

In compliance with the statutes of IPMAIA (Portaria n.º 235/2015, Diário da República de 7 de agosto, 1ª série), the institution assumes an internal policy of ensuring the quality to their study cycles and develops a culture of quality in their activities. In the context of the necessary evaluation, IPMAIA assesses each semester its study cycles, focusing on teachers qualifications, competence and performance of duties and on the constant updating of the respective educational resources. The evaluation of teaching performance, in the perspective of teaching and classes' preparation, seminars, students service, meetings/events attendance and of evaluation results delivery, is based on the results of perceptions inquiries concerning the teaching, carried out to the students, being organized and treated by the Office of Studies, Planning, Evaluation and Quality (GEPAQ).

The Statistics Office/GEPAQ was set up in order to build systematic teaching/learning quality appraisal instruments to ascertain, on a regular basis, the opinions and motivations of the students and teachers, using standardized questionnaires. These were drawn up based on internationally established standards by ENQA and gauged on the school population through prior experimentation, and subsequently approved in the Teaching Council. The results of the questionnaires are then analyzed by the management bodies, in order to make recommendations, corrections or adjustments in the teachers' and/or students' actions and to recommend measures to guarantee the quality of the teaching and learning. The different forms of appraisal related to the teaching/learning process are defined in the Regulations. Procedures are also registered in an information system, which also outlines the summaries, assiduity and punctuality of the teachers.

5. Descrição e fundamentação de outros recursos humanos e materiais

5.1. Pessoal não docente afeto ao ciclo de estudos:

Ao serviço da Maiêutica, entidade instituidora do IPMAIA, encontram-se 64 funcionários não-docentes, dos quais 39 possuem o grau de licenciado e 8 de mestre. Estes colaboradores desempenham funções, predominantemente, em gabinetes de apoio, centros, laboratórios e ainda nos serviços de Secretariado, Contabilidade, Tesouraria e Secretaria. Os restantes 17, sem habilitação académica superior, pertencem, maioritariamente, aos serviços auxiliares de apoio, asseio, manutenção, transporte e vigilância. Há ainda 11 docentes que, simultaneamente com a atividade académica, também colaboram em gabinetes, centros e laboratórios.

Pessoal não docente a Tempo Parcial - 1

Pessoal não docente a Tempo Integral - 63

(NOTA: o pessoal não docente é partilhado com o Instituto Universitário da Maia – ISMAI, cuja entidade instituidora é também a Maiêutica)

5.1. Non teaching staff allocated to the study programme:

A total of 64 non-teaching employees work for Maiêutica, IPMAIA's founding entity, of which 39 have a bachelor's and 8 master's degree. These employees work mainly in support offices, centres, laboratories and also in the Secretarial, Accounting, Treasury and Secretariat departments. The remaining 17, without higher academic qualification, belong, mainly, to auxiliary services of support, cleanliness, maintenance, transportation and surveillance.

There are also 11 staff members who simultaneously carry out academic activities and provide support for offices, centres and laboratories.

Non-academic staff Part-time - 1

Non-academic staff Full-Time - 63

(NOTE: the non-academic staff is shared with Instituto Universitário da Maia – ISMAI, whose founding entity is also Maiêutica)

5.2. Instalações físicas afetas e/ou utilizadas pelo ciclo de estudos (espaços letivos, bibliotecas, laboratórios, salas de computadores, etc.):

O Instituto Politécnico da Maia – IPMAIA desenvolve a sua atividade no Campus Académico da “Maiêutica, Cooperativa de Ensino Superior, CRL”, entidade instituidora do IPMAIA. O Campus compreende uma área bruta superior a 60 mil m² e uma área útil de cerca de 9 mil m² (4,3 mil m² estão dedicados ao ensino), sendo afetos exclusivamente à utilização do IPMAIA um total de 1.861 m². Para este ciclo de estudos foram disponibilizados os seguintes espaços:

3 Laboratórios de Informática; 3 Salas de Aula equipadas com meios audiovisuais de apoio pedagógico-didático e recursos informáticos; 4 Gabinetes de Professores; Sala de Reuniões e de Professores.

Acresce, ainda, a utilização em regime de partilha com outra instituição de ensino superior detida pela Maiêutica (o ISMAI), os seguintes espaços: Auditório; Biblioteca; Laboratório de Comunicação de Dados e Redes; Centro e Laboratório Multimédia; Sala de jogos; Instalações sanitárias; Papelaria e Reprografia; Cantina/Bar/Convívio/ Cafeteria.

5.2. Facilities allocated to and/or used by the study programme (teaching spaces, libraries, laboratories, computer rooms, etc.):

The Polytechnic Institute of Maia - IPMAIA develops its activity in the Academic Campus of the Maiêutica, Cooperativa de Ensino Superior, CRL, IPMAIA's founding entity. The Campus comprises a gross area of more than 60 thousand m² and a floor space of about 9 thousand m² (4,3 thousand m² are dedicated to teaching), with a total of 1,861 m² allocated exclusively to the use of IPMAIA. For this study cycle the following spaces were available:

3 Computer Labs; 3 Classrooms equipped with audio-visual and computer resources that support the pedagogical-didactic activities; 4 Teacher Offices; Meeting Room and Teachers' Room.

In addition, it is also used in conjunction with another institution of higher education held by Maiêutica (ISMAI), the following spaces: Auditorium; Library; Laboratory of Data Communication and Networks; Center and Multimedia Laboratory; Playroom; Sanitary facilities; Stationery and Reprographics; Canteen/Bar/Playroom/Cafeteria.

5.3. Indicação dos principais equipamentos e materiais afetos e/ou utilizados pelo ciclo de estudos (equipamentos didáticos e científicos, materiais e TICs):

As disponibilidades atuais incluem equipamentos de elevada sofisticação que têm servido para a realização da atividade letiva, de investigação e de extensão ao longo dos últimos anos, estando afetos ao ciclo de estudos em Negócios e Comércio Internacional: 64 computadores ligados em rede, 2 quadros interactivos, 3 impressoras multifunções, 8 video projectores, Access Points - Rede wireles Eduroam Cisco, servidores para fins diversos, 5 computadores portáteis para docentes, routers Alcatel 7750 SR 8, 1 impressora multifunções Xerox para digitalização e envio de mailbox's, e impressão A4 e A3, software especializado (SPSS, NVivo, Endnote, Etc.) e postos de acesso a bases de dados científicas.

5.3. Indication of the main equipment and materials allocated to and/or used by the study programme (didactic and scientific equipments, materials and ICTs):

The current availability include highly sophisticated equipment which have been used to carry out the teaching activity, research and extension over the last few years, being affected to the study cycle in Business and International Trade: 64 personal networked computers, 2 interactive boards, 3 printers/scanners, 8 video projectors, Eduroam Cisco WiFi hot spots; multi-task network servers, 5 laptops for teaching staff, 1 Xerox multifunction printer for scanning and sending mailbox's, and print A4 and A3, software (SPSS, NVivo, Endnote, Etc.) and access points to scientific databases.

6. Atividades de formação e investigação

Mapa VI - 6.1. Centro(s) de investigação, na área do ciclo de estudos, em que os docentes desenvolvem a sua Atividade científica

6.1. Mapa VI Centro(s) de investigação, na área do ciclo de estudos, em que os docentes desenvolvem a sua atividade científica / Research Centre(s) in the area of the study programme, where the teachers develop their scientific activities

Centro de Investigação / Research Centre	Classificação (FCT) / Mark (FCT)	IES / Institution	Observações / Observations
Centro para a Inovação, Tecnologia e Empreendedorismo (CITE-INESC-TEC)	Excelente	Instituto de Engenharia de Sistemas e Computadores - Tecnologia e Ciência	n.a.
Unidade de Investigação em Ciências Empresariais e Sustentabilidade (UNICES)	n.a.	Instituto Universitário da Maia	n.a.
Centro de Estudos Interdisciplinares em Educação e Desenvolvimento (CeIED)	Bom	Universidade Lusófona	n.a.
Centro de Investigação e Inovação em Educação (InED)	n.a.	Escola Superior de Educação – Instituto Politécnico do Porto	n.a.
Centro de Estudos de Fenómenos de Transporte (CEFT/FEUP)	Excelente	Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto	n.a.
Centro de Investigação em Tecnologias e Estudos Intermédia (CITEI)	Excelente (CECS); Bom (CIAC)	Instituto Universitário da Maia	Integrado no Centro de Estudos de Comunicação e Sociedade (CECS) e Centro de Investigação em Arte e Comunicação (CIAC)
Instituto de Ciências da Terra (ICT)	Excelente	Centro de Ciências da Terra da Univ. Minho / Univ. Evora / Univ. porto	Associação do Centro de Ciências da Terra da UMinho, Centro de Geofísica da UEvora e Centro de Geologia da Uporto
Interdisciplinary Centre of Social Sciences (CICS.NOVA)	Muito Bom	Univ. Nova de Lisboa / Univ. Minho / Univ. Évora / Univ.. Açores / IP Leiria	n.a.
Núcleo de Estudos em Ciências Empresariais (NECE)	Bom	Universidade da Beira Interior	n.a.
Artificial Intelligence and Computer Science Laboratory (LIACC)	n.a.	Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto	n.a.
Núcleo de Investigação do Instituto Politécnico da Maia (N2i)	n.a.	Instituto Politécnico da Maia	n.a.
Instituto Jurídico Portucalense (IJP)	Bom	Universidade Portucalense	n.a.
Instituto de Investigação Jurídica (I2J)	n.a.	Universidade Lusófona do Porto	n.a.
Unidade de Investigação em Criminologia e Ciências do Comportamento (UICCC)	n.a.	Instituto Universitário da Maia	n.a.
Centro de Estudos de Desenvolvimento Turístico (CEDTUR)	n.a.	Instituto Universitário da Maia	n.a.

Perguntas 6.2 e 6.3

6.2. Mapa resumo de publicações científicas do corpo docente do ciclo de estudos, na área predominante do ciclo de estudos, em revistas internacionais com revisão por pares, nos últimos cinco anos (referenciação em formato APA):

<http://a3es.pt/si/iportal.php/cv/scientific-publication/formId/4aefa69c-76d2-bf69-5ea7-59da83f1f4b5>

6.3. Lista dos principais projetos e/ou parcerias nacionais e internacionais em que se integram as atividades científicas, tecnológicas, culturais e artísticas desenvolvidas na área do ciclo de estudos:

Numa perspectiva de valorização recíproca, a Escola Superior de Tecnologia e Gestão tem desenvolvido um conjunto de projetos e de parcerias como forma de enquadrar a sua aproximação ao tecido empresarial português e à comunidade em geral.

A nível nacional, a ESTG dispõe de um conjunto alargado de protocolos com inúmeras organizações, especificamente destinados a receber os seus alunos em estágio curricular.

A nível internacional, a ESTG colabora com o Gabinete de Relações Internacionais da Maiêutica, cujas atividades estão relacionadas com a gestão das mobilidades e de parcerias internacionais (protocolos bilaterais com 14 instituições de Ensino Superior estrangeiras). Neste contexto, são de salientar as seguintes parcerias:

Câmara Municipal da Maia,

Fundação para a Computação Científica Nacional

GIPSI- Gabinete de Investigação e Projetos em Sistemas de informação

INE- Instituto Nacional de Estatística

6.3. List of the main projects and/or national and international partnerships, integrating the scientific, technological, cultural and artistic activities developed in the area of the study programme:

From a perspective of reciprocal valorization, the School of Technology and Management has developed a set of projects and partnerships as a way of framing its approach to the Portuguese business community and the community in general.

At the national level, ESTG has a broad set of protocols with numerous organizations, specifically designed to receive its students in the curricular internship.

At the international level, ESTG collaborates with the Office of International Relations of Maiêutica, whose activities are related to mobility management and international partnerships (bilateral protocols with 14 foreign higher education institutions). In this context, the following partnerships should be highlighted:

Maia City Hall,

Foundation for National Scientific Computation

GIPSI- Office of Research and Projects in Information Systems

INE- National Institute of Statistics

7. Atividades de desenvolvimento tecnológico e artísticas, prestação de serviços à comunidade e formação avançada

7.1. Descreva estas atividades e se a sua oferta corresponde às necessidades do mercado, à missão e aos objetivos da instituição:

Iniciativas relevantes que envolvem ativamente docentes e estudantes e que este curso permitirá desenvolver:

-University EDP Challenge

-Open Week, semana aberta com conferências, workshops e demonstrações de carácter científico, tecnológico, desportivo e artístico

-Feira das Profissões, vocacionada para alunos do 1º e 2º Ciclo do Ensino Básico

-Feira Qualifica, com atividades didáticas e culturais orientadas para milhares de visitantes

-ISMAI Legends, festival de videojogos aberto à comunidade, mobilizando mais 5000 participantes (2017)

-Universidade Jovem, destinada a jovens do ensino básico e secundário, promovendo o primeiro contacto destes com o Ensino Superior de uma forma lúdica

-Colaboração com Associação Porto Digital, facilitando a participação em projetos de I&DT nas áreas da informática, telecomunicações, e/ou multimédia

O N2i, Núcleo de Investigação do IPMAIA, será também um polo mobilizador de atividades de investigação aplicada e de relacionamento com a comunidade.

7.1. Describe these activities and if they correspond to the market needs and to the mission and objectives of the institution:

There are several initiatives in which IPMAIA is involved, through the participation of its teachers and students, and that the course presented here will allow to develop and deepen, for example:

-University EDP Challenge;

-Open Week, open week of the Campus that hosts conferences, lectures and workshops;

-Professions Market;

-Feira Qualifica, where artistic, didactic and cultural activities are focused on the visitors;
 -ISMAILegends, a videogame festival that mobilized more than 5000 participants in 2017;
 -Youth University, designed to provide non-university students a first contact with university;
 - Collaboration with Porto Digital Association, making possible the participation in R & D projects of technological areas.

The Research Nucleus (N2i), created in April 2017, was design to promote applied research and activities related to the community, where the present course will have a privileged field of intervention.

8. Enquadramento na rede de formação nacional da área (ensino superior público)

8.1. Avaliação da empregabilidade dos graduados por ciclos de estudos similares com base nos dados do Ministério que tutela o emprego:

Dados do MEC sobre o nível de empregabilidade de ciclos de estudos similares, quando disponíveis, mostram taxas de emprego acima de 90%-vide Estudos Europeus e Relações Internacionais (ULHT) e Comércio Internacional (ISCAP) - o que demonstra necessidade e valor futuro percebidos pelas organizações para estes graduados.

Acréscimo que a qualificação nesta área se ajusta particularmente à vocação e dinâmica do tecido socioeconómico da região Norte de Portugal, em forte processo de internacionalização -crescimento das exportações de 13.2% e de 6.4%, em variação homóloga, no 1º e 2º trimestres de 2017 (CCDRN). Já a nível nacional, a consulta dos dados da PORDATA revela que o volume de exportações de bens e serviços tem sido, desde 2000, crescente, tendo atingido em 2016, 40,6% do PIB.

Neste contexto, a formação de quadros altamente qualificados na área dos negócios e do comércio internacional responde às necessidades dos empregadores e à progressiva internacionalização da economia portuguesa.

8.1. Evaluation of the graduates' employability based on Ministry responsible for employment data:

MEC's data on the level of employability of similar study cycles, when available, show employment rates above 90% (see European Studies and International Relations (ULHT) and International Trade (ISCAP)), which demonstrates need and future value perceived by organizations for these graduates.

In addition, the qualification in this area is particularly in line with the vocation and dynamics of the socio-economic fabric of the North of Portugal, in a strong internationalization process (export growth of 13.2% and 6.4%, year-on-year in the first and second quarters of 2017 (CCDRN)). At the national level, looking at PORDATA data reveals that the volume of exports of goods and services has been growing since 2000, reaching 40.6% of GDP in 2016.

In this context, the training of highly qualified staff in the area of business and international trade responds to the needs of employers and to the progressive internationalization of the Portuguese economy.

8.2. Avaliação da capacidade de atrair estudantes baseada nos dados de acesso (DGES):

De acordo com os dados publicados pela DGES (2014 a 2016) verifica-se que, relativamente a ciclos de estudo semelhantes ao proposto, existe uma procura cerca de 3 vezes superior à oferta, sendo que este valor aumenta para 6, na área metropolitana do Porto.

Curso, Instituição (nº médio de candidatos; nº vagas):

- (1) Comércio Internacional, ISCAP (264; 35)*
- (2) Comércio Internacional, ISCAP – Pós-laboral (95; 25)*
- (3) Comércio e Negócios Internacionais, ISCAL – Pós-Laboral (129; 60)*
- (4) Negócios Internacionais, IPS /ESGTS (36; 35)*
- (5) Negócios Internacionais, UM – Pós-Laboral (84; 28)*

8.2. Evaluation of the capability to attract students based on access data (DGES):

According to data published by the DGES (2014 to 2016), it has been found that, for study cycles similar to the one proposed here, there is a demand about 3 times higher than supply, this value increases to 6 in the metropolitan area of the Oporto.

Course, Institution (average number of candidates, number of vacancies):

- (1) International Trade, ISCAP (264; 35)*
- (2) International Trade, ISCAP - Post-labor (95; 25)*
- (3) Business and International Trade, ISCAL - Post-Labor (129; 60)*
- (4) International Business, IPS / ESGTS (36; 35)*
- (5) International Business, UM - Post-Work (84; 28)*

8.3. Lista de eventuais parcerias com outras instituições da região que lecionam ciclos de estudos similares:

n.a.

8.3. List of eventual partnerships with other institutions in the region teaching similar study programmes:*n.a.***9. Fundamentação do número de créditos ECTS do ciclo de estudos****9.1. Fundamentação do número total de créditos ECTS e da duração do ciclo de estudos, com base no determinado nos artigos 8.º ou 9.º (1.º ciclo), 18.º (2.º ciclo), 19.º (mestrado integrado) e 31.º (3.º ciclo) do Decreto-Lei 63/2016, de 13 de setembro):**

O ciclo de estudos em NCI tem 180 créditos e uma duração de seis semestres curriculares de trabalho dos estudantes, pelo que está de acordo com o estabelecido na legislação em vigor.

Ao longo dos seis semestres letivos, os estudantes receberão formação nas áreas científicas das ciências sociais e do comportamento, humanidades, matemática e estatística, direito e informática, que cobrem as necessidades de formação básica, e que apoiam as UC de carácter específico e fundamental da área das ciências empresariais, em particular, do comércio, marketing e publicidade, e gestão e administração.

No seguimento do ponto 3 do art.º 8 do Decreto-Lei n.º74/2006, de 04 de março, alterado e republicado pelo Decreto-Lei n.º63/2016, de 13 de setembro, o plano curricular inclui uma UC de Projeto / Estágio em Negócios e Comércio Internacional que pretende ser um primeiro contato com o exercício da profissão, assegurando aos estudantes uma componente de aplicação dos conhecimentos e saberes adquiridos.

9.1. Justification of the total number of ECTS credits and of the duration of the study programme, based on articles no.8 or 9 (1st cycle), 18 (2nd cycle), 19 (integrated master) and 31 (3rd cycle) of Decree-Law 63/2016, of September 13th):

The study cycle leading to the degree Business and International Trade has 180 credits and a duration of six curricular semesters, reason why it is in agreement with the established in the legislation.

Throughout the six academic semesters, students will receive training in areas such as social sciences and behaviour, humanities, mathematics and statistics, law and informatics, which cover the basic training needs, and which support specific and fundamental CU in management sciences, specifically, commerce, marketing and advertising, management and administration.

Following the point 3 of article 8 of Decree-Law no. 74/2006, March 4th, modified and republished by Decree-Law no. 63/2016, September 13th, the CU of Project / Internship in Business and International Trade is considered in the curricular plan, which is intended to be a first contact with the profession, assuring the students a component of application of the acquired knowledge.

9.2. Metodologia utilizada no cálculo dos créditos ECTS das unidades curriculares:

Em resultado de reuniões e contatos diversos com docentes das áreas afetadas a esta licenciatura, estabeleceu-se como norma atribuir 5 ECTS às várias UC (1 ECTS=25 horas de trabalho total do estudante). O plano de estudos e as fichas de UC foram, então, preparados com base neste pressuposto e obedecendo às seguintes linhas orientadoras:

-Reforço claro do enfoque nas áreas principais do ciclo de estudos—comércio, marketing e publicidade, e gestão e administração;

-Complemento da formação específica do ciclo de estudos com a inclusão de UC afetas a outras áreas científicas que, não sendo fundamentais, são determinantes para a persecução cabal dos objetivos do curso.

Neste contexto, 115 ECTS dizem respeito a UC que vão desde o Comércio (50), Marketing e Publicidade (20), Gestão e Administração (20), Contabilidade e Fiscalidade (15), Finanças, Banca e Seguros (5). Os restantes 65 ECTS dizem respeito a UC das CSC (15), Mat. e Estatística (15), Humanidades (10), Direito (10) e Informática (5).

9.2. Methodology used for the calculation of the ECTS credits of the curricular units:

As a result of meetings and several contacts with teachers from the areas affected to this degree, it was established as a standard to assign 5 ECTS to the various CU (1 ECTS = 25 hours of total student work).

The working plan of this study cycle was then prepared based on this assumption and obeying the following guidelines:

- Clear reinforcement of the main areas of the study cycle - trade, marketing and advertising, and management and administration;

- Complementing the specific training of the study cycle with the inclusion of CU related to other scientific areas which, while not being fundamental, are decisive for the full pursuit of the objectives of the course.

In this context, 115 ECTS are relate to CU of Commerce (50), Marketing and Advertising (20), Management and Administration (20), Accounting and Tax (15), Finance, Banking and Insurance (5). The remaining 65 ECTS are relate to CU of SSB (15), Mathematics and Statistics (15), Humanities (10), Law (10) and Informatics (5).

9.3. Forma como os docentes foram consultados sobre a metodologia de cálculo do número de créditos ECTS das unidades curriculares:

Numa primeira fase o projeto de criação de um ciclo de estudos em Negócios e Comércio Internacional foi apresentado numa reunião alargada que incluiu docentes das duas escolas do IPMAIA. Nesta reunião ficou decidido que, com exceção das UC de Seminários e de Projeto / Estágio, todas as UC seriam consignadas com 5 ECTS, pelo que o reforço de conhecimentos na área fundamental do ciclo de estudo – ciências empresariais – foi conseguido através de um maior número de UC afetos a essa área do conhecimento. Posteriormente, foi criado um grupo de trabalho constituído por docentes afetos às diferentes áreas científicas representadas no plano de estudos da licenciatura, que preparou as fichas de UC tendo em consideração o número de ECTS e, como tal, o volume de trabalho associado. Cada uma das fichas de UC foi, posteriormente, validada pelo docente à qual foi atribuída a lecionação.

9.3. Process used to consult the teaching staff about the methodology for calculating the number of ECTS credits of the curricular units:

In a preliminary phase of the project to create a cycle of studies in Business and International Trade was presented at a broad meeting that included, teachers from both schools of IPMAIA. At this meeting, it was decided that, with the exception of the CU of Seminars and Project / Internship, all CU would be assigned with 5 ECTS, so being the knowledge in the fundamental area of the study cycle - business sciences – reinforced through a greater number of CU affected to this area of knowledge. Subsequently, a working group was created, including teachers of the different scientific areas represented in the curriculum of the study cycle, who prepared each of the CU syllabus, taking into consideration the number of ECTS and, as such, the associated workload. Each of the CU syllabus was then validated by the lecturer assigned to.

10. Comparação com ciclos de estudos de referência no espaço europeu

10.1. Exemplos de ciclos de estudos existentes em instituições de referência do Espaço Europeu de Ensino Superior com duração e estrutura semelhantes à proposta:

Os objetivos e estrutura curricular deste ciclo de estudos inspiram-se nas melhores propostas similares europeias na área, independentemente da sua especialização ou enfoque em dimensões particulares da Internacionalização.

Comparando com os ciclos de estudos de referência no espaço europeu, verifica-se que em instituições de países de referência, como Reino Unido (Middlesex University), Bélgica (Thomas More University), Holanda (Han University of Applied Sciences) e a Escócia (The University of Edinburgh), as estruturas curriculares existentes e os respetivos planos de estudo contemplam, tal como o ciclo de estudos que agora se apresenta, as componentes de formação gerais reconhecidas no âmbito nacional e internacional.

10.1. Examples of study programmes with similar duration and structure offered by reference institutions of the European Higher Education Area:

The objectives and curriculum of this course are inspired by the best European similar proposals in the area, regardless of their specialization or focus on particular internationalization dimensions.

When comparing it to reference study cycles in Europe, it is clear that in institutions in countries of reference, such as United Kingdom (Middlesex University), Belgium (Thomas More University), Netherlands (Han University of Applied Sciences) and Scotland (The University of Edinburgh), the existing curricular structures and their study plans include, like the study programme that we are now presenting, generally recognised training components, both nationally and internationally.

10.2. Comparação com objetivos de aprendizagem de ciclos de estudos análogos existentes em instituições de referência do Espaço Europeu de Ensino Superior:

O ciclo de estudos em Negócios e Comércio Internacional apresenta semelhanças em relação ao ciclo de estudos das instituições de ensino superior europeias anteriormente referidas, nomeadamente, quanto a:

- objetivos (proporcionar formação profissionalmente orientada nos campos de negócios, comércio, marketing e comunicação corporativa).*
- estrutura curricular (combina o conhecimento académico com competências/técnicas transferíveis);*
- duração (6 a 8 semestres letivos);*
- metodologias de ensino (aulas presenciais, tutoriais, seminários, exercícios práticos, estudos de caso)*

Todas estas instituições pretendem formar profissionais com competências teóricas e práticas, tendo por base o desenvolvimento dos negócios internacionais, a comunicação intercultural e as tendências globais.

<http://www.mdx.ac.uk/courses/undergraduate/international-business-and-trade-top-up>

<http://www.thomasmore.be/about/international-business-trade>

<https://www.han.nl/opleidingen/bachelor/en/international-business-management/vt/course-overview/>

<http://www.ed.ac.uk/studying/undergraduate/degrees/index.php?action=programme&code=N120>

10.2. Comparison with the intended learning outcomes of similar study programmes offered by reference institutions of the European Higher Education Area:

The study cycle in Business and International Trade has similarities to other study cycles of the European higher education institutions mentioned above, namely:

- *objectives (providing professionally oriented training in the fields of business, commerce, marketing and corporate communication).*
- *curricular structure (combines academic knowledge with transferable skills / techniques);*
- *duration (6 to 8 semesters);*
- *teaching methodologies (face-to-face classes, tutorials, seminars, practical exercises, case studies)*

All these institutions aim to train professionals with theoretical and practical skills, based on the development of international business, intercultural communication and global trends.

11. Estágios e/ou Formação em Serviço

11.1. e 11.2 Locais de estágio e/ou formação em serviço (quando aplicável)

Mapa VII - Protocolos de Cooperação

Mapa VII - ENDUTEX - REVESTIMENTOS TÊXTEIS, S.A.

11.1.1. Entidade onde os estudantes completam a sua formação:

ENDUTEX - REVESTIMENTOS TÊXTEIS, S.A.

11.1.2. Protocolo (PDF, máx. 150kB):

[11.1.2._ENDUTEX.pdf](#)

Mapa VII - MAJOR SERVICES - CONSULTORIA E SERVIÇOS TÉCNICOS, LDA.

11.1.1. Entidade onde os estudantes completam a sua formação:

MAJOR SERVICES - CONSULTORIA E SERVIÇOS TÉCNICOS, LDA.

11.1.2. Protocolo (PDF, máx. 150kB):

[11.1.2._MAJOR.pdf](#)

Mapa VII - BOSCH SECURITY SYSTEMS - SISTEMAS DE SEGURANÇA, S.A.

11.1.1. Entidade onde os estudantes completam a sua formação:

BOSCH SECURITY SYSTEMS - SISTEMAS DE SEGURANÇA, S.A.

11.1.2. Protocolo (PDF, máx. 150kB):

[11.1.2._BOSCH.pdf](#)

Mapa VII - V. PARODI, LDA.

11.1.1. Entidade onde os estudantes completam a sua formação:

V. PARODI, LDA.

11.1.2. Protocolo (PDF, máx. 150kB):

[11.1.2._PARODI.pdf](#)

Mapa VII - DRASANVI PORTUGAL, LDA.

11.1.1. Entidade onde os estudantes completam a sua formação:

DRASANVI PORTUGAL, LDA.

11.1.2. Protocolo (PDF, máx. 150kB):

[11.1.2._DRASANVI.pdf](#)

Mapa VII - CLASQUIN PORTUGAL, LDA.

11.1.1. Entidade onde os estudantes completam a sua formação:
CLASQUIN PORTUGAL, LDA.

11.1.2. Protocolo (PDF, máx. 150kB):
[11.1.2._CLASQUIN.pdf](#)

Mapa VII - RXMSHOES - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE CALÇADO, LDA.

11.1.1. Entidade onde os estudantes completam a sua formação:
RXMSHOES - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE CALÇADO, LDA.

11.1.2. Protocolo (PDF, máx. 150kB):
[11.1.2._RXMSHOES.pdf](#)

Mapa VII - INFINIPLUS, LDA.

11.1.1. Entidade onde os estudantes completam a sua formação:
INFINIPLUS, LDA.

11.1.2. Protocolo (PDF, máx. 150kB):
[11.1.2._INFINIPLUS.pdf](#)

Mapa VII - SCIENCE4YOU, S.A.

11.1.1. Entidade onde os estudantes completam a sua formação:
SCIENCE4YOU, S.A.

11.1.2. Protocolo (PDF, máx. 150kB):
[11.1.2._SCIENCE4YOU.pdf](#)

Mapa VIII. Plano de distribuição dos estudantes

11.2. Mapa VIII. Plano de distribuição dos estudantes pelos locais de estágio e/ou formação em serviço demonstrando a adequação dos recursos disponíveis.(PDF, máx. 100kB).

[11.2._Microsoft Word - MAPA VIII Plano de distribuição dos estudantes pelos locais de estágio.pdf](#)

11.3. Recursos próprios da Instituição para acompanhamento efetivo dos seus estudantes nos estágios e/ou formação em serviço.

11.3. Recursos próprios da Instituição para o acompanhamento efetivo dos seus estudantes nos estágios e/ou formação em serviço:

O Gabinete de Estágios e Inserção no Mercado de Trabalho, unidade orgânica permanente e transversal da entidade instituidora do IPMAI, tem como responsabilidade intervir sobre o desenrolar dos estágios curriculares e extracurriculares e respetivos trabalhos de projeto, em colaboração com os coordenadores dos diversos cursos, beneficiando das mais de 500 (quinhentas) Empresas/Organizações com as quais já celebrou protocolos. O referido Gabinete, que conta com uma experiência adquirida de acompanhamento de mais de 4000 estudantes, tem por missão criar e desenvolver ambientes que estimulem um processo positivo de desenvolvimento pessoal e profissional de estudantes e ex-estudantes, dotando-os das competências necessárias à gestão autónoma da sua carreira profissional. O acompanhamento personalizado de cada estudante durante o Estágio é assegurado por docentes do ciclo de estudos (Supervisores), escolhidos em função das especificidades de cada Estágio.

11.3. Resources of the Institution to effectively follow its students during the in-service training periods:

The Office of Internships and Insertion in the Labor Market, a permanent and transversal organic unit from the founding body of IPMAIA, is responsible for intervening on the development of curricular and extracurricular internships and projects, in collaboration with the coordinators of the various courses, taking advantage from more than 500 Companies / Organizations with which it has already signed protocols. This Office, that has followed-up more than 4,000 students while doing their internships, has the mission of creating and developing environments that stimulate an active process of personal and professional development for students and alumni of IPMAIA, equipping them with the necessary skills to autonomously manage their professional career. The students are supervised by expert teachers, assigned in accordance to the specificity of each internship

11.4. Orientadores cooperantes

Mapa IX. Normas para a avaliação e seleção dos elementos das instituições de estágio e/ou formação em serviço responsáveis por acompanhar os estudantes

11.4.1 Mapa IX. Mecanismos de avaliação e seleção dos orientadores cooperantes de estágio e/ou formação em serviço, negociados entre a Instituição de ensino superior e as instituições de estágio e/ou formação em serviço (PDF, máx. 100kB):

[11.4.1_MAPA IX Mecanismos de avaliação e seleção dos orientadores.pdf](#)

Mapa X. Orientadores cooperantes de estágio e/ou formação em serviço (obrigatório para ciclo de estudos com estágio obrigatório por Lei)

11.4.2. Mapa X. Orientadores cooperantes de estágio e/ou formação em serviço (obrigatório para ciclo de estudos com estágio obrigatório por Lei) / External supervisors responsible for following the students' activities (mandatory for study programmes with in-service training mandatory by law)

Nome / Name	Instituição ou estabelecimento a que pertence / Institution	Categoria Profissional / Professional Title	Habilitação Profissional (1)/ Professional qualifications (1)	Nº de anos de serviço / Nº of working years
----------------	--	--	--	---

<sem resposta>

12. Análise SWOT do ciclo de estudos

12.1. Pontos fortes:

O ciclo de estudos de Negócios e Comércio Internacional

- Caracteriza-se por modelo formativo que conduz e facilita a aquisição de competências multidisciplinares, com conteúdos altamente diferenciadores, que contemplam a formação de profissionais que poderão trabalhar em diferentes áreas técnicas e de gestão;
- Está em sintonia com a crescente necessidade do mercado relativamente a profissionais capazes de reforçar as relações comerciais com o exterior;
- Apresenta-se como alternativa para prosseguimento de estudos dos estudantes oriundos de diferentes CTeSP's do IPMAIA;
- Potencia o reforço da relação do IPMAIA com a comunidade envolvente, e promove o aprofundamento de sinergias com Instituições com reputação técnica e económica;
- Apresenta um corpo docente maioritariamente doutorado;
- Tem ao seu dispor um conjunto de infraestruturas de hardware e software de muito elevada qualidade.

12.1. Strengths:

The study cycle in Business and International Trade:

- Is characterized by a training model that leads to and facilitates the acquisition of multidisciplinary competences, with highly differentiated contents, which contemplate the training of professionals who can work in different technical and management areas;
- Is in line with the growing need of the market for professionals capable of strengthening trade relations with the outside world;
- Is presented as an alternative for the extension of the studies of students coming from different professional courses (CTeSP's) of IPMAIA;
- Strengthens the relationship between IPMAIA and the surrounding community, and promotes the deepening of synergies with institutions with technical and economic reputation;
- Has a teaching staff mainly doctorate;
- Has at its disposal a set of very high quality hardware and software infrastructures.

12.2. Pontos fracos:

- Jovialidade da instituição (IPMAIA) e, conseqüentemente, das estruturas capazes de prestar serviços á comunidade nesta área;
- Limitada investigação produzida e publicada pelos docentes da área, em nome do IPMAIA.

12.2. Weaknesses:

- *Joviality of the institution (IPMAI) and, consequently, of the structures able to provide services to community in this area;*
- *Limited research produced and published by teachers in the area, on behalf of IPMAIA.*

12.3. Oportunidades:

- *Reforço da investigação desenvolvida por docentes com a colaboração dos estudantes, apoiada pela criação, em abril de 2017, de uma unidade orgânica específica para o efeito, o Núcleo de Investigação do IPMAIA (N2i)*
- *Capitalizar o investimento e promoção Europeia e Governamental na formação internacional;*
- *Capitalizar o reconhecimento da importância da área na competitividade empresarial sustentável;*
- *Mercado com forte necessidade de especialistas em Gestão e Mercados Internacionais;*
- *Aproximação com tecido empresarial forte e de variados sectores industriais;*
- *Profissões de âmbito Internacional entre as imunes à crise e automatização;*
- *Inserção do ciclo de estudos em redes Internacionais europeias e intercontinentais;*
- *Ampla mobilidade dos estudantes (novas experiências e desafios);*
- *Localização económica ancorada numa forte envolvência industrial e de serviços.*

12.3. Opportunities:

- *Reinforcement of research carried out by teachers with the student's collaboration, supported by the creation, in april of 2017, of a specific unit for this purpose, the IPMAIA Research Center (N2i)*
- *To capitalize the European and Governmental investment in the promotion of international training;*
- *To capitalize the recognition of the importance of this area in sustainable business competitiveness;*
- *Market with strong need for specialists in Management and International Markets;*
- *Strong proximity to Business Environment of varied industrial sectors;*
- *International careers considered of the most immune to the crisis and automation;*
- *Study cycle congruent with international European and intercontinental networks;*
- *Broad mobility of students (new experiences and challenges);*
- *Economical location anchored in a strong industrial and services surrounding.*

12.4. Constrangimentos:

- *Existência de instituições de Ensino Superior numa área geográfica relativamente próxima com forte capacidade de atração de estudantes, nomeadamente do Ensino Público, em que o esforço económico exigido às famílias é menor;*
- *Devido à sua recente instalação, o IPMAIA encerra naturalmente alguns constrangimentos que se prendem com a articulação com o mundo empresarial.*

12.4. Threats:

- *Existence of higher education institutions in relatively close geographical area with strong ability to attract students, including the Public Education, in which the economic effort required of the families is lower.*
- *Due to its recent installation, IPMAIA's has some constraints that are related to the articulation with the business world.*

12.5. CONCLUSÕES:

Este curso apresenta como característica estrutural a sua orientação para a problemática nos negócios e no comércio típicos da época histórica em que vivemos, a era da globalização. A dinâmica e alteração acelerada do contexto de mercado global – nos mais diversos setores de atividade - coloca crescentes desafios de competitividade às empresas, pelo que justifica e exige que sejam apoiadas iniciativas rigorosas para a qualificação avançada dos recursos humanos disponíveis.

As atuais condições socioeconómicas impulsionam as organizações para o desenvolvimento de novas atividades e formas de realizar as suas funções tradicionais. O reconhecimento destas novas necessidades foi vertido com o lançamento do plano de reindustrialização da Europa (processo denominado 'Indústria 4.0') e com as medidas propostas no Plano Nacional de Reformas – 2016. Nestas iniciativas, são identificados como eixos de intervenção prioritária as Tecnologias Transversais, a Mobilidade, Espaço e Logística e a Internacionalidade competitiva das empresas relacionados com áreas de especialização científica, tecnológica e económica de fomento ao desenvolvimento dos negócios e das atividades de valor acrescentado com potencial exportador. É nesta linha da atualidade que o 1º ciclo em Negócios e Comércio Internacional está fortemente concentrado, promovendo a qualificação para a internacionalização, a diversificação da presença internacional e o reforço da globalização da economia portuguesa, das suas empresas e marcas e, naturalmente, dos seus recursos humanos e do emprego qualificado.

No conjunto de áreas em que o IPMAIA pretende intervir e qualificar os seus estudantes, esta licenciatura está adequada à sua população escolar, permitindo o prosseguimento de estudos aos diplomados dos CTeSP da Escola Superior de Tecnologia e Gestão do IPMAIA, posicionando-se numa área científica com forte nível de empregabilidade quer nacional, quer internacional, e com grande potencial de articulação

com projetos significativos de internacionalização dos negócios, das empresas e das organizações, particularmente, da área Metropolitana do Porto.

Cabe ainda mencionar que a coordenação desta licenciatura ficará a cargo do doutor Ricardo Costa, docente com ampla experiência, quer a nível científico-académico, quer a nível de coordenação, cargo que assumiu na licenciatura em Gestão de Empresas do ISMAI nos últimos 4 anos.

Por último, resta acrescentar que esta proposta de criação de um novo ciclo de estudos em Negócios e Comércio Internacional representa uma versão aprimorada da proposta apresentada em 2016 (NCE/16/00166) que, tendo tido um acolhimento científico-académico bastante favorável da Comissão de Avaliação Externa, não mereceu a sua aprovação por ter sido considerado que apresentava constrangimentos ao nível do corpo docente, situação que foi cabalmente solucionada na proposta que agora se submete para apreciação.

12.5. CONCLUSIONS:

This course presents as structural characteristic its orientation to business and trade problematics/issues, typical of the historical times that we live in, the era of globalization. The dynamic and rapid change of the global market context - in the most diverse sectors of activity - poses growing competitiveness challenges to companies, justifying and requiring support of rigorous initiatives for the advanced qualification of the available human resources.

The current socio-economic conditions drive organizations to develop new activities and ways to make their traditional functions possible. The recognition of these new requirements was poured with the launch of the reindustrialization plan in Europe (process called 'Industry 4.0') and with the measures proposed in the National Reform Plan – 2016. In both cases, priority axes of intervention are identified as being the Transversal Technologies, Mobility, Space and Logistics and competitive Internationality of companies. These axes are related to areas of scientific, technological and economic specialization aiming the promotion of the development of business and value-added activities with export potential. It is in this present timeline that the study cycle in Business and International Trade is strongly focused on qualifying for the internationalization, diversification of international presence and strengthening the globalization of the Portuguese economy, of its companies and brands and, naturally, of its human resources and qualified jobs.

In the set of areas in which IPMAIA intends to step in and qualify its students, this degree is suitable to students population, allowing the students from the CTeSPs courses of the Superior School of Technology and Management to carry on their studies, positioning itself in a scientific area with high rate of both national and international employment. It also has a great potential for cooperation with significant projects of internationalization of business, companies and organizations, particularly in the region. It is also worth mentioning that the coordination of this degree will be in charge of Doctor Ricardo Costa (PhD), a professor with extensive experience, both at the scientific and academic level, as well as coordinator, position that assumed for the Business Management Degree (ISMAI), in the last 4 years. Finally, it should be added that this proposal to create a new cycle of studies in Business an International Trade represents an improved version of the proposal submitted in 2016 (NCE / 16/00166) which, having received a very favorable scientific and academic evaluation from the External Evaluation Committee, did not deserved its approval because it was considered that the teaching staff presented restrictions, situation that was totally resolved in the proposal that is now submitted for consideration.