

Licenciatura em Gestão Comercial

Ano letivo 2023-24 09/10/2025



<u>Identificação</u>	3
Estrutura Curricular	3
Plano de Estudos	3
Ligações Externas no Apoio à Docência	5
Locais de Estágio e/ou de Formação em Serviço	5
<u>Trabalhos de Investigação envolvendo Estudantes</u>	5
Informações adicionais	5
Corpo Docente	5
Índice de envelhecimento do corpo docente	7
<u>Estudantes</u>	8
Informação Adicional Sobre os Estudantes	8
Procura	9
Estratégias Adotadas para Aumentar a Procura	9
Sucesso Académico	10
Estratégias Adotadas para Combate ao Insucesso	10
Abandono Escolar	11
Estratégias Adotadas para Combate ao Abandono	12
Internacionalização dos Estudantes	13
Internacionalização dos Docentes	13
Estratégias Adotadas para Incrementar a Internacionalização	14
<u>Empregabilidade</u>	14
Estratégias Adotadas para Melhorar a Empregabilidade do Curso	17
Satisfação	18
Apreciação Global dos Resultados da Satisfação	18
Monitorização do Cumprimento dos Mecanismos de Garantia da Qualidade para as Unidades Curriculares	19
Análise Crítica do Funcionamento do Curso	19
Melhoria	20
<u>Observações</u>	20



Licenciatura em Gestão Comercial

Identificação

diretor de curso: [1165] João Carlos De Carvalho Franco

regime de funcionamento:

grau/diploma: Licenciado

departamento:Departamento de Gestão, Administração e Turismounidade orgânica:[3186] Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Lamego

Estrutura Curricular

ÁREA CIENTÍFICA/ÁREA DE EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO	ECTS		
Tronco comum	Obrigatórios	Opcionais	
Ciências Económicas e Empresariais	123	0	
Ciências Fundamentais	5	0	
Ciências Sociais e Humanas	19	0	
Contabilidade, Auditoria e Fiscalidade	21	0	
Tecnologias de Informação e Comunicação	4	0	
Total 180			

Plano de Estudos

NOME DA UNIDADE CURRICULAR:	ANO / SEMESTRE	ÁREA CIENTÍFICA	DURAÇÃO	HORAS DE TRABALHO	HORAS DE CONTACTO	ECTS	OBSERVAÇÕES
Contabilidade Financeira	1º Ano / 1º Semestre	Contabilidade, Auditoria e Fiscalidade	Semestral	0162:00	0060:00	6	
Introdução à Gestão	1º Ano / 1º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0162:00	0060:00	6	
Matemática Aplicada à Gestão	1º Ano / 1º Semestre	Ciências Fundamentais	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Noções Fundamentais de Direito	1º Ano / 1º Semestre	Ciências Sociais e Humanas	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Técnicas de Comunicação	1º Ano / 1º Semestre	Línguas	Semestral	0108:00	0045:00	4	
Tecnologias e Sistemas de Informação	1º Ano / 1º Semestre	Tecnologias de Informação e Comunicação	Semestral	0108:00	0045:00	4	
Contabilidade Financeira	1º Ano / 2º Semestre	Contabilidade, Auditoria e Fiscalidade	Semestral	0135:00	0060:00	5	
Direito Comercial	1º Ano / 2º Semestre	Ciências Sociais e Humanas	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Economia	1º Ano / 2º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0162:00	0060:00	6	



Gestão Comercial e Força de Vendas	1º Ano / 2º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Inglês Aplicado à Gestão Comercial	1º Ano / 2º Semestre	Línguas	Semestral	0108:00	0045:00	4	
Princípios de Marketing	1º Ano / 2º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Análise Financeira	2º Ano / 1º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0135:00	0060:00	5	
Cálculo Financeiro	2º Ano / 1º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0135:00	0060:00	5	
Direito das Obrigações e dos Contratos	2º Ano / 1º Semestre	Ciências Sociais e Humanas	Semestral	0135:00	0045:00	5	
E-Marketing e Comércio Eletrónico	2º Ano / 1º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Estatística Aplicada à Gestão	2º Ano / 1º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Técnicas de Negociação e Vendas	2º Ano / 1º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Comportamento do Consumidor	2º Ano / 2º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0045:00	0045:00	5	
Contabilidade de Gestão	2º Ano / 2º Semestre	Contabilidade, Auditoria e Fiscalidade	Semestral	0135:00	0060:00	5	
Estágio de Inserção Empresarial	2º Ano / 2º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0162:00	0100:00	6	
Fiscalidade	2º Ano / 2º Semestre	Contabilidade, Auditoria e Fiscalidade	Semestral	0135:00	0060:00	5	
Gestão e Organização de Eventos	2º Ano / 2º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0108:00	0030:00	4	
Marketing de Serviços	2º Ano / 2º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Banca e Seguros	3º Ano / 1º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0162:00	0060:00	6	
Comércio Internacional	3º Ano / 1º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Controlo de Gestão	3º Ano / 1º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0162:00	0060:00	6	
Distribuição e Logística	3º Ano / 1º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0135:00	0045:00	5	
Estudos de Mercado	3º Ano / 1º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0108:00	0045:00	4	
Liderança e Gestão de Equipas	3º Ano / 1º Semestre	Ciências Sociais e Humanas	Semestral	0108:00	0045:00	4	
Gestão da Qualidade	3º Ano / 2º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0162:00	0060:00	6	
Inovação e Empreendedorismo	3º Ano / 2º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0162:00	0060:00	6	
Projeto-Estágio	3º Ano / 2º Semestre	Ciências Económicas e Empresariais	Semestral	0486:00	0300:00	18	



Licenciatura em Gestão Comercial

Ligações Externas no Apoio à Docência

Realização de Projetos em contexto organizacional. Os alunos tem oportunidade de interagir com entidades públicas ou privadas, possuindo ou não protocolo institucional com o IPV. O propósito é a obtenção de informação corporativa, de forma a realizar um projeto integrado, fomentando-se o trabalho autónomo e colaborativo.

Locais de Estágio e/ou de Formação em Serviço

Os locais de estágio abrangeram empresas locais, regionais e nacionais, que desenvolvem a sua atividade na área comercial, vendas, marketing, contabilidade e relações públicas.

Trabalhos de Investigação envolvendo Estudantes

No âmbito das várias uc`s, os estudantes realizaram trabalhos de investigação, passíveis de publicação em repositórios académicos. Assistiram, nesse âmbito, a algumas conferências científicas e workshops de criação e publicação de artigos científicos.

Informações adicionais

Corpo Docente



NOME	CATEGORIA	GRAU ACADÉMICO	ÁREA CIENTÍFICA DO GRAU ACADÉMICO	ESPECIALISTA	CARGA LETIVA NO CURSO
Anabela Fernandes Guedes	Professor Adjunto	Doutoramento	Ciências da Educação	-	60h
Anabela Oliveira Silva Fragata	Professor Coordenador	Doutoramento	Gestão	-	120h
Carlos Alberto Carvalho Lopes	Professor Adjunto Convidado	Mestrado	-	-	150h
Eduardo Jorge Milhões Fernandes Pinheiro	Professor Adjunto Convidado	Mestrado	Gestão de Empresas	Gestão e Administração	75h
João Carlos de Carvalho Franco	Professor Adjunto Convidado	Doutoramento	-	-	165h
Jorge Nuno Ventura Viterbo Fernandes das Neves	Assistente Convidado	Licenciatura	-	-	60h
Luis Carlos Ribeiro Gonçalves Silva	Professor Adjunto Convidado	Licenciatura	Contabilidade e Auditoria	Fiscalidade	60h
Manuel José Silvestre Conde	Professor Adjunto	Licenciatura	Direito	Direito	135h
Nuno Romeu Cardoso Sequeira	Professor Adjunto Convidado	Mestrado	-	-	45h
Ricardo Jorge Bento Esteves	Assistente Convidado	Licenciatura	Gestão Turística, Cultural e Patrimonial	-	30h
Rui Miguel Amaral Costa	Professor Adjunto	Doutoramento	Gestão	-	120h
Sandra Alexandra Guedes de Almeida	Assistente Convidado	Licenciatura	-	-	90h
Sandra Cristina de Oliveira Vaz Alves	Assistente Convidado	Licenciatura	Inglês e Alemão	-	30h
Susana Maria Salgueiro Rebelo da Fonseca	Professor Adjunto	Doutoramento	Gestão	-	19.5h

	2021/22	2022/23	2023/24
número total de docentes	0	11	14
número total de docentes ETI	0	9.1	11.5
número de docentes em tempo integral	0	8	8
número de docentes doutorados em tempo integral	0	6	5
número de professores de carreira	0	7	5
número de docentes em tempo integral por um período superior a 3 anos	0	6	6
número total de docentes doutorados ETI	0	6	5
número de docentes especialistas de reconhecida experiência e competência profissional ETI (não doutorados)	0	2	2.8
número de docentes especialistas de reconhecida experiência e competência profissional ETI (incluindo doutorados)	0	2	2.8
número de docentes inscritos em programas de doutoramento há mais de um ano	-	-	-
número total de estudantes	0	23	42



Licenciatura em Gestão Comercial

	2021/22	2022/23	2023/24
percentagem de docentes em tempo integral	0.00%	87.91%	69.57%
percentagem de docentes doutorados em tempo integral	0.00%	65.93%	43.48%
percentagem de professores de carreira	0.00%	63.64%	35.71%
percentagem de docentes em tempo integral por um período superior a 3 anos	0.00%	65.93%	52.17%
percentagem de docentes doutorados	0.00%	65.93%	43.48%
percentagem de docentes especialistas de reconhecida experiência e competência profissional	0.00%	21.98%	24.35%
percentagem de docentes inscritos em programas de doutoramento há mais de um ano	-	-	-
docentes e doutores especialistas por cada 30 estudantes	0.0	10.4	5.6
rácio estudantes/docentes ETI	0.0	2.5	3.7

Índice de envelhecimento do corpo docente

		2021/2	2021/22		3	2023/24	
		NÚMERO	IE	NÚMERO	IE	NÚMERO	IE
Índice de envelhecimento do corpo docente	<30	0		1	0		
	>=30 A <40	0		1		1	
	>=40 A <50	0	0.000	0.000 9	0.000	9	4.00
	>=50 A <60	0		0		4	
	>=60	0		0		0	



Licenciatura em Gestão Comercial

Estudantes

		2021/22		202	2/23	2023/24	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Por ano curricular	1º Ano	0	0.00%	23	100.00%	31	73.81%
	2º Ano	0	0.00%	0	0.00%	11	26.19%
	3º Ano	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Total	0		23		42	

		2021/22		2022/	23	2023/24	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Por género	Feminino	0	0.00%	8	34.78%	22	52.38%
	Masculino	0	0.00%	15	65.22%	20	47.62%
	Total	0		23		42	

		2022/23 2023/24		2022/23		24		
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%	
	<20	14	60.87%	29	69.05%			
	>=20 A <24	6	26.09%	9	21.43%			
Por idade	>=24 A <28	0	0.00%	1	2.38%			
	>=28	3	13.04%	3	7.14%			
	Total	23		42				

Informação Adicional Sobre os Estudantes



Licenciatura em Gestão Comercial

Procura

	2021/22	2022/23	2023/24
número de vagas		43	43
número de candidatos		94	131
número de colocados		37	52
número de estudantes inscritos no 1º ano pela 1ª vez		26	31
nota mínima de entrada (CNA)		116.8	115.4
nota média de entrada (CNA)		125.87	128.89

Estratégias Adotadas para Aumentar a Procura

ESTGL implementou de novas estratégias de captação de novos alunos, através da articulação da COV do IPV com atores locais, nomeadamente os conselhos diretivos das escolas secundárias e profissionais da região sob influência direta da ESTGL e apostar na divulgação direta com as Escolas Profissionais envolvidas na rede PEPER. Optou, também pela divulgação nas redes sociais das suas formações.



Licenciatura em Gestão Comercial

Sucesso Académico

	2022/23	2023/24
número de diplomados	0	0
diplomados em n anos**	0	0
diplomados em n+1 anos	0	0
diplomados em n+2 anos	0	0
diplomados em mais do que n+2 anos	0	0

			2022/23		/24		
		NÚMERO	RAZÃO	NÚMERO	RAZÃO	NÚMERO	RAZÃO
média de estudantes aprovados às unidades	estudantes aprovados	119		331			
curriculares	estudantes inscritos	247	0.482	479	0.691		
	estudantes avaliados	160	0.744	396	0.836		

		2022	/23	2023	/24		
		NÚMERO	RAZÃO	NÚMERO	RAZÃO	NÚMERO	RAZÃO
razão entre estudantes avaliados e estudantes não	estudantes avaliados	160	1 0 1	396	4 77		
avaliados nas unidades curriculares	estudantes não avaliados	87	1.84	83	4.77		

		2021/	22	2022/	23	2023/	24
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
percentagem de unidades curriculares com	unidades curriculares com taxa de aprovação <= 30,00%	0 1	0.00%	1	3.03%	0	0.00%
taxa de aprovação <= 30,00%	unidades curriculares	33		33		33	

NOTA:

- Número de estudantes avaliados, independentemente de terem realizado a respetiva avaliação em uma, ou mais, das épocas estabelecidas pela Escola, incluindo a de avaliação contínua e periódica.
- Os estudantes a aguardar entrega de dissertação estão incluídos nos alunos não avaliados e só é feito o levantamento no ano letivo atual.
 No item «unidades curriculares com taxa de aprovação <= 30%», a taxa de aprovação é o número de estudantes aprovados abre os avaliados

Estratégias Adotadas para Combate ao Insucesso

Aulas de apoio e acompanhamento de trabalhos de acordo com as necessidades dos alunos e disponibilização de horários de apoio individuais. Seminários, Aulas Abertas e Workshops em várias áreas do Curso



Licenciatura em Gestão Comercial

Abandono Escolar

		2021/2	22	2022/	23	23 2023	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Total	número de abandonos	0 0,000/	0.000/	16	F2 220/	21	44.400/
Total	número de inscritos	0	0.00%	30	53.33%	51	41.18%
1º Ano	número de abandonos número de inscritos	0	0.00%	16 30	53.33%	21 40	52.50%
2º Ano	número de abandonos número de inscritos	0	0.00%	0	0.00%	0 11	0.00%
3º Ano	número de abandonos número de inscritos	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
4º Ano	número de abandonos número de inscritos	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%

		2021/	22	2022	/23	2023/	24
		NÚMERO %		NÚMERO	%	NÚMERO	%
	Doença	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Fatores Económicos	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Incompatibilidade com Horários de Trabalho	0	0.00%	0	0.00%	2	9.52%
Mativa Apantada para a	Mudança para um Curso de Outra Instituição de Ensino Superior	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Motivo Apontado para o Abandono	Mudança para um Curso de Outra Unidade Orgânica do IPV	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Mudança para um Curso na Mesma Unidade Orgânica	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
	Não Identificação com o Curso		0.00%	3	18.75%	4	19.05%
	Outro Motivo	0	0.00%	13	75.00%	15	9.52%

NOTA:

- NÚMERO DE INSCRITOS Os valores apresentados correspondem ao número de alunos que efetuaram inscrição no início do respetivo ano letivo.
- NÚMERO DE ABANDONOS Os valores apresentados correspondem ao resultado obtido pela diferença entre o número de alunos que efetuaram inscrição no início do respetivo ano letivo e o número de estudantes que não renovaram a inscrição no ano subsequente, excluindo os diplomados, mais o número de estudantes que formalizaram o processo de abandono no ano letivo em causa.



Licenciatura em Gestão Comercial

Estratégias Adotadas para Combate ao Abandono

A ESTGL, à semelhança das restantes U.O. do IPV, possui diversas medidas de apoio aos estudantes, das quais destacamos: Serviços de Ação Social (SAS) e Gabinete de Apoio Psicológico. Este ano implementou-se, no âmbito do programa de mentoring, sessões de esclarecimento, no âmbito do programa financiado MOVE FORWARD WITH US -RE-C06-i07 | Impulso Mais Digital 06/C06-i07/2024.

É uma Submedida de Inovac¿a¿o e Modernizac¿a¿o Pedago¿gica no Ensino Superior? Programa de Promoc¿a¿o de Sucesso e Reduc¿a¿o de Abandono Escolar no Ensino Superior- Integra&CapacitaIPV. Esta atividade visa a promoção de sucesso e a redução de abandono no IPV, através de um acompanhamento mais específico às unidades curriculares com taxas de maior insucesso, bem como aos CE com taxas de maior abandono, focando-se particularmente nos estudantes inscritos pela 1a vez no 1o ano, dada a importância decisiva da adaptação e integração académica destes no seu próprio sucesso.

De uma forma mais especifica, com esta atividade pretende-se:

- acolher e integrar os/as estudantes inscritos/as no 1o ano pela 1a vez;
- diagnosticar e identificar expectativas, dificuldades e facilitadores da integração e sucesso académico dos/as estudantes;
- promover o bem-estar dos/as estudantes no seu processo de adaptação ao ES;
- capacitar para a utilização de práticas inovadoras de ensino e aprendizagem, de metodologias pedagógicas e instrumentos tecnológicos diversificados;
- apoiar financeiramente estudantes que transitam do 1o ano 1a vez para o 2o ano, com mérito académico.



Licenciatura em Gestão Comercial

Internacionalização dos Estudantes

ESTUDANTES	2021/22		2021/22 2022/23		2023/24	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Estudantes estrangeiros matriculados			0		0	
Estudantes em programas internacionais de mobilidade (Recebidos)			0		0	
Estudantes em programas internacionais de mobilidade (Enviados)			0		0	
Número total de estudantes			0		0	

Internacionalização dos Docentes

DOCENTES	2021/22		2021/22 2022/23		2023/24	
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Docentes estrangeiros incluindo em mobilidade			0		2	
Docentes em programas internacionais de mobilidade (Enviados)			2		5	
Número total de docentes			2		7	



Licenciatura em Gestão Comercial

Estratégias Adotadas para Incrementar a Internacionalização

Estabeleceram-se protocolos com Universidades Internacionais no âmbito de programas Erasmus e da EUNICE. Desenvolvimento de sessões de divulgação junto da comunidade académica. São vários os docentes que participam nestes últimos 2 anos na mobilidade Erasmus+ Training e Ersamus+ Teaching.

npregabilidade		



	2021	/22	2022/23		2022/23		2023/24		
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%			
Diplomados a exercer atividade profissional em setor de atividade relacionado com o curso	-	-	-	,	-	-			
Diplomados a exercer atividade profissional em setor de atividade não relacionado com o curso	-	-	-	-	-	-			
Diplomados que responderam ao questionário à satisfação	-	-	-	-	-	-			
Diplomados a quem foi solicitada resposta ao questionário à satisfação	-		-		-				



	2021/22		2022/23		2023/24		
	Média		Média		Mé	dia	
Entidades empregadoras que responderam ao questionário à satisfação	-		-		1		
Entidades empregadoras a quem foi solicitada resposta ao questionário à satisfação		-	·	-	10	10.00%	

	2021/22	2022/23	2023/24
	MÉDIA	MÉDIA	MÉDIA
Grau de satisfação das entidades empregadoras com os diplomados do curso	-	-	6



Licenciatura em Gestão Comercial

Justificação principal para o grau de satisfação atribuído	2021/22	2022/23	2023/24
Competências técnicas face às necessidades da entidade empregadora	•	•	0
Conhecimentos face às necessidades da entidade empregadora	-	-	0
Capacidade de integração no espírito e objetivos da entidade empregadora	-	-	1
Outro	-	-	0

Estratégias Adotadas para Melhorar a Empregabilidade do Curso

Dado que ainda não há finalistas, não é possível aferir a empregabilidade do curso, assim como, delineal estragégias para a aumentar. No entanto, é de referir que no plano de estudos constam duas uc de estágio que vão permitir uma relação estreita com o tecido empresarial.



Licenciatura em Gestão Comercial

Satisfação

		2021/22		2022/23		2023/24	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
	NÚMERO DE RESPOSTAS AO QUESTIONÁRIO	-		43	17.41%	40	8.35%
UNIDADE CURRICULAR	NÚMERO DE ESTUDANTES NSCRITOS NA UNIDADE CURRICULAR	-	-	247		479	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
TAXA DE RESPOSTA AO QUESTIONÁRIO À	NÚMERO DE RESPOSTAS AO QUESTIONÁRIO	-		3	13.04%	3	7.14%
SATISFAÇÃO DOS ESTUDANTES COM O CURSO	NÚMERO DE ESTUDANTES INSCRITOS NO CURSO	-		23		42	

		2021/22	2022/23	2023/24
	NATUREZA	-	4.1	4.11
UNIDADES CURRICULARES	IMPLEMENTAÇÃO	-	4.06	4.04
	AUTOAVALIAÇÃO	-	4.22	4.19

		2021/22	2022/23	2023/24
CURSO	PERCEÇÃO GLOBAL	-	4.64	5
	AMBIENTE	-	3.75	4.83

NOTA:

- Escala: 0- Não sabe/não aplicável; 1- Completamente desadequado;2- Desadequado;3- Adequado;4- Muito adequado;5- totalmente adequado.
- Soma de todos os estudantes inscritos todas as unidades curriculares corresponde às inscrições em todas as UCs, excluindo das UCs cujo inquérito é do tipo estágio.
- Soma de todos os estudantes inscritos em estágio, dissertação ou projeto corresponde às inscrições em UCs consideradas como estágio, dissertação ou projeto.

Apreciação Global dos Resultados da Satisfação

A taxa de respostas é bastante reduzida, o que não permite uma análise fidedigna. Esta situação também é reflexo de somente o primeiro, segundo e terceiro ano ainda estar a ser lecionado.



Licenciatura em Gestão Comercial

Monitorização do Cumprimento dos Mecanismos de Garantia da Qualidade para as Unidades Curriculares

		2021/22		2022/23		2023/24	
		NÚMERO	%	NÚMERO	%	NÚMERO	%
Taxa de cumprimento do prazo	Relatórios elaborados dentro do prazo	0	0.00%	8	24.00%	14	42.00%
para elaboração dos relatórios de unidade curricular	Número de unidades curriculares	0	0.00%	33		33	
Taxa de cumprimento do prazo	Relatórios validados dentro do prazo	0	0.000/	8	400 000/	14	400 000/
para validação dos relatórios de unidade curricular	Relatórios elaborados dentro do prazo	0	0.00%	8	100.00%	14	100.00%

Análise Crítica do Funcionamento do Curso

O reduzido tempo, desde a sua acredtitação pela A3es até à candidatura dos estudantes, não permitiu uma divulgação massiva do CE. O curso ainda não possui diplomados. Somente encontra-se em funcionamento o 1º,2º e 3º ano da licenciatura. Somente no final deste ano letivo teremos os primeiros diplomados.



Licenciatura em Gestão Comercial

Melhoria

ANG	DESCRIÇÃO	CODICÃ OMETA INDIC		RESULTADOS				
AINC	ANO DESCRIÇÃO META	AINDICADORES	INDICADORES	VERIFICAÇÃO DA EFICÁCIA				

Observações

Neste momento o CE encontra-se em fase de implementação nos 3 anos da licencitura, pelo que, é necessário possuirmos os primeiros diplomados para que seja possível efetuar uma correta análise do mesmo.