



UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE

FACULDADE DE ECONOMIA

DEPARTAMENTO DE GESTÃO

CURRICULO DE CURSO DE LICENCIATURA EM
GESTÃO DE NEGÓCIOS

Maputo, Abril de 2013

Índice

1.	Introdução	3
2.	Relevância do Curso.....	4
2.1	O Contexto.....	4
3.	Grupo Alvo.....	8
4.	Objectivos do Curso	9
4.1	Objectivo Geral.....	9
4.2	Objectivos Específicos.....	9
5.	Perfil do Graduado	9
5.1	Perfil Ocupacional	10
5.2	Perfil Profissional	10
6.	Filosofia de Formação.....	12
6.1	Estratégia de Ensino e Aprendizagem	12
6.2	Estratégias de Avaliação.....	15
6.3	Necessidades de Recursos Humanos, Espaço Físico e Materiais.	15
7.	Estrutura e Duração do Curso	16
8.	Conteúdo do Curso e Plano de Estudos.....	17
8.1	Conteúdo do Curso	17
8.2	Plano de Estudo	21
9.	Formas de Culminação dos Estudos.....	25
10.	Classificação Final do Curso.....	25
11.	Tabela de Precedências	26
12.	Plano de Transição	27
13.	Programas Temático	34

Lista de Tabelas

Tabela 1	Estrutura Curricular por Tipo de Disciplina	17
Tabela 2	- Justificação dos Conteúdos do Curso.....	17
Tabela 3	- Plano de Estudos.....	23
Tabela 4-	Tabela de Precedências	26
Tabela 5	Plano de Transição, 2012- 2014	28
Tabela 6	Tabela de equivalências, 2009 e 2012	33

1. Introdução

O plano estratégico 2008-2012 da Universidade Eduardo Mondlane (UEM), aprovado pelo Conselho Universitário em 2008 estabelece como um dos objectivos da instituição, a concepção, implementação e monitoria da reforma académica tendo em vista a integração regional. Assim, no âmbito do processo da reforma curricular na UEM, a Faculdade de Economia (FE) vem, através deste documento, apresentar o seu novo quadro curricular para o curso de Licenciatura em Gestão de Negócios (LGN) a vigorar a partir de 2012.

A nível nacional a reforma em curso tem como suporte legal a Lei nº27/2009 de 29 de Setembro, que orienta todo o processo de mudança e ajustamento do Ensino Superior em Moçambique em relação à região e ao mundo em geral; Decreto 32/2010 que estabelece o Sistema Nacional de Acumulação e Transferência de Créditos Académicos (SNATCA) e do Decreto nº35/2009 de 7 de Julho que regula o Ensino à Distância (EaD) em Moçambique.

No contexto da UEM como instituição pública provedora do Ensino Superior e de EaD, em especial, a reforma enquadra-se na deliberação 01/CUN/08 de 8 de Maio que cria o curso de Bacharelato em Gestão de Negócios (BGN) à distância e a deliberação nº12/CUN/2009 de 21 de Agosto de 2009 e que uniformiza e harmoniza a terminologia dos graus académicos na instituição.

Os mecanismos da reforma do quadro curricular da LGN incluíram fundamentalmente os métodos participativo e consultivo envolvendo docentes da FE que leccionam no curso de LGN, técnicos do CEND, alguns estudantes do LGN e dos cursos presenciais da FE.

Os mecanismos participativos e consultivos foram accionados através de debates pelos docentes ao nível do Departamento e grupos de disciplinas sobre a filosofia de reforma curricular; avaliação dos currículos actuais em reuniões alargadas; discussão e apresentação nos órgãos colegiais da FE. As etapas da reforma do curriculum do curso de LGN obedeceram às seguintes etapas de trabalho:

- Análise do Contexto nacional e internacional que impõem a necessidade da formação em gestão e desenvolvimento de empreendimentos económicos de negócios.
- Avaliação da LGN entre 2008 e 2011 para identificar as necessidades e oportunidades de reforma.

- Desenho do modelo curricular que indica os pressupostos e fundamentos do novo currículo e os perfis para o exercício da profissão, donde se derivaram as competências gerais e técnicas associadas aos perfis identificados.
- Desenho do Plano de Estudo para a apresentação do escalonamento das cadeiras que corporizam o curso, as cargas horárias e o número de créditos conferidos em cada disciplina e se especifica os objectivos formativos mínimos a atingir em cada disciplina ou grupo de disciplinas.
- Desenho dos Planos temáticos para o detalhe dos objectivos formativos, conteúdos das disciplinas, cargas horárias específicas e o número de créditos a atribuir a cada uma das actividades lectivas.
- Plano de Implementação dos principais aspectos organizativos e as necessidades de recursos para a implementação do novo currículo.

2. Relevância do Curso

2.1 O Contexto

Moçambique é um País vasto e muito rico em recursos ainda por explorar. Não obstante o país estar em franco crescimento e desenvolvimento, o nível de desemprego é extremamente elevado. Estima-se que 60% da população activa moçambicana seja desempregada. Por outro lado, cerca de 70% da população moçambicana vive no campo. Mas, a agricultura pouco contribui para o rendimento nacional porque os recursos rurais são fracamente explorados não só por falta de tecnologias adequadas, mas também porque mesmo que essas tecnologias existissem, o nível de conhecimento científico, para explorá-las é muito fraco.

O país rege-se por uma economia do mercado. Mas, nas cidades e mesmo nas zonas rurais, o Estado é o maior empregador, isto porque, a capacidade de exploração das várias oportunidades de negócio que a vastidão dos recursos naturais oferece, é muito fraca e incapaz de gerar o auto-emprego e emprego do sector privado.

Para além da aversão ao risco e a falta de capital financeiro e social, a falta do capital humano qualificado, constitui um dos principais factores que impede a capacidade dos cidadãos nacionais de aproveitar as oportunidades de negócio que o país oferece, não só para a geração de emprego e auto-emprego, mas também da própria riqueza nacional.

No contexto da agenda 2025, do PARPA e das metas do milénio, a formação do capital humano constitui uma das principais prioridades do Governo moçambicano. Esta prioridade é a base para capacitar os cidadãos nacionais a aproveitarem as oportunidades de negócios para gerar emprego e riqueza nacional.

A UEM é a principal e a mais antiga instituição pública de ensino superior que o Estado moçambicano confia a tarefa de formação e capacitação do capital humano altamente qualificado. Mas, a insuficiência de infra-estruturas e de corpo docente para cobrir todo o país faz com que nem o Estado nem a UEM satisfaçam a procura pela formação superior por parte dos cidadãos nacionais.

Visando minimizar (pelo menos em termos da escassez de infra-estruturas), a incapacidade de responder a demanda, a UEM introduziu em 2008 o ensino à distância (EaD).

O grande desenvolvimento e expansão das Novas Tecnologias de Comunicação e Informação (NTCI) que permitem, não só minimizar os custos, mas também maximizar o tempo de contacto aluno-professor (independentemente da localização geográfica) conduziu a UEM a optar pela modalidade de e-learning para desenvolver o seu EaD. Por outro lado, em virtude da grande procura dos seus cursos e da empregabilidade dos seus graduados, a experiência piloto para a concretização do EaD na UEM foi remetida à FE que em 2008 introduziu o Bacharelato em Gestão de Negócios (BGN) com recurso ao e-learning.

A opção pelo bacharelato na fase inicial da introdução do EaD na UEM, deveu-se fundamentalmente ao facto de o estudante à distância ser por natureza (independentemente de todo o esforço institucional que possa ser feito para evitar esta situação) um estudante sujeito ao isolamento e por conseguinte precisar de muito apoio, incentivo e motivação institucional para poder dar continuidade à sua formação sem desânimo. Na prática um desses incentivos e motivações passa necessariamente por encurtar o período de tempo em que o estudante termina um determinado grau reconhecido na instituição.

Nesta óptica contextual, o curso de LGN à distância com recurso às NTIC, em particular a WEB, para o contexto moçambicano, tem a seguinte relevância:

- Minimização do desequilíbrio entre a procura e a oferta da educação superior face à incapacidade do Estado, em geral, e da UEM, em particular, em prover infra-estruturas e corpo docente suficiente no ensino presencial;
- Minimização dos custos migratórios tanto para o Estado como para as famílias moçambicanas resultantes da deslocação de jovens aos centros urbanos à busca de uma formação superior;

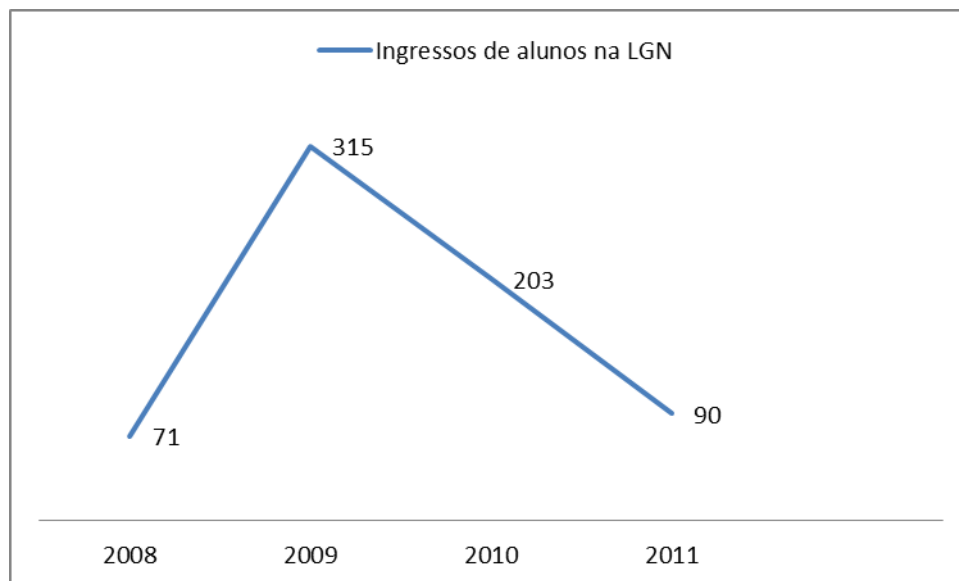
- Formação de capital humano, principalmente das zonas desfavorecidas em termos de acesso ao ensino superior, capaz de reaproveitar as oportunidades de negócio oferecidas pela vastidão dos recursos naturais, para a geração de emprego e auro-prego a nível local, distrital, provincial e nacional;
- Elevação das capacidades científicas dos jovens e adultos empregados e ligados a vários negócios da economia local e nacional;
- Acesso á educação superior baseada num curriculum virado para a criação de competências de pessoas que vivem nas zonas desfavorecidas em termos de acesso ao ensino superior;
- Criação e desenvolvimento de capacidades individuais e colectivas para geração, gestão e desenvolvimento de negócios e empreendimentos próprios e privados com base no conhecimento científico;
- Geração de capacidades locais e nacionais para a identificação e exploração de oportunidades de negócio oferecidos pela vastidão de recursos naturais existentes nas localidades, distritos e províncias;
- Permitir aos jovens empregados aliar a actividade profissional e a sua formação no seu local de residência.

A nível da região da SADC, o curso de LGN torna-se relevante porque vai:

- Permitir o aumento da competitividade da mão-de-obra local na região;
- Melhorar e aumentar a visão local e nacional sobre a criação e desenvolvimento de negócios mais competitivos no mercado regional;
- Permitir a exploração de recursos locais e fronteiriços e não só e que podem ser exportados para o mercado regional com maior competitividade.

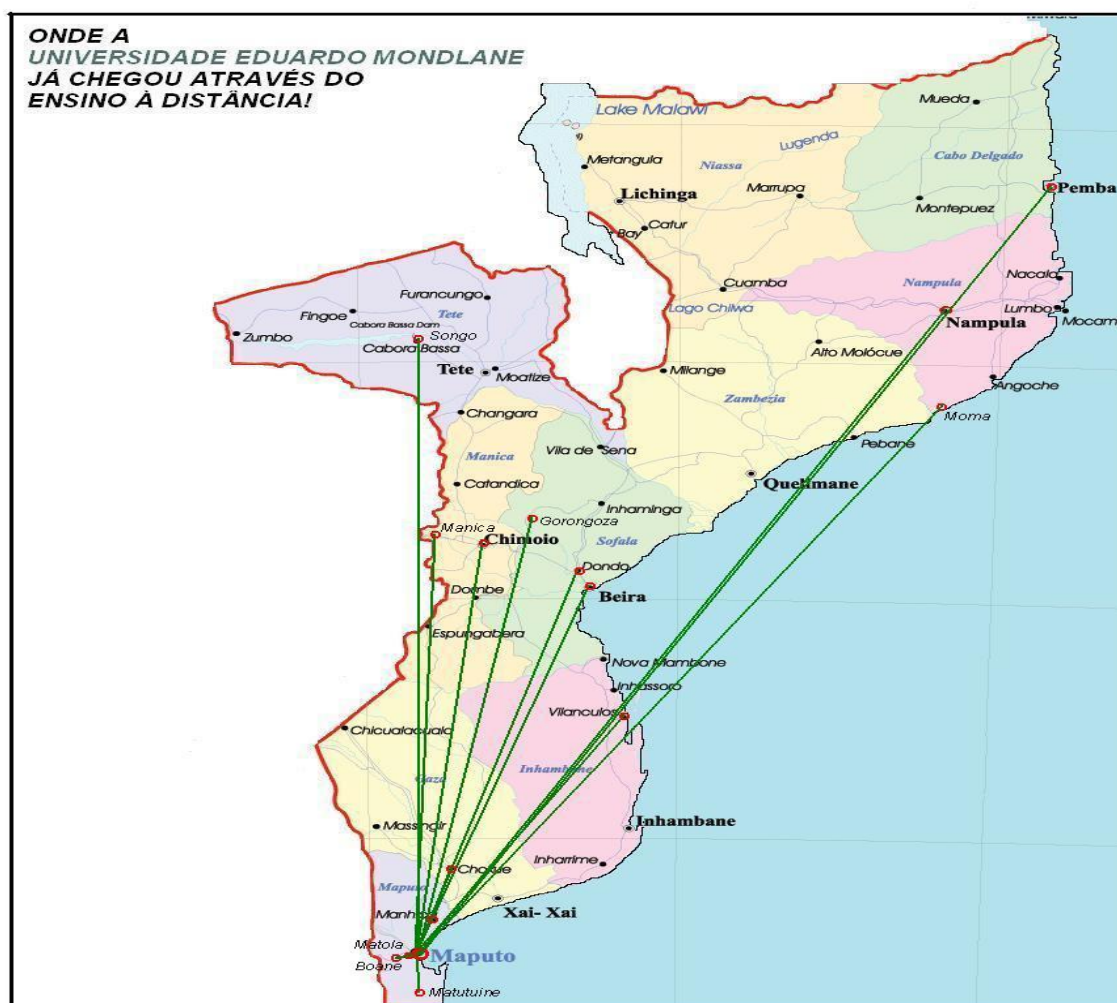
A relevância a nível nacional pode ser atestada através do gráfico 1 que mostra a quantidade de estudantes que rapidamente ingressaram no curso até 2010 e pela figura 1 que mostra o nível de cobertura nacional da LGN.

Gráfico 1 – Ingressos de estudantes na LGN



O gráfico 1 acima, mostra o nível de aderência ao curso de LGN à distância. Quando o curso iniciou em Agosto de 2008 e sem grandes publicitações assistiu-se a uma grande avalanche de demanda, no entanto só foi possível absorver apenas 71 estudantes que reuniam os requisitos. No ano seguinte, essa demanda duplicou de tal forma que foi necessário fazer duas tranches de ingressos, uma em Fevereiro e outra em Agosto perfazendo 315 estudantes dos que reuniam os requisitos. No ano subsequente houve necessidade de reduzir os ingressos devido as capacidades internas de gestão e de funcionamento da plataforma. Essa prática de limitação de ingressos continuou em 2010 e 2011, ano em que se adoptou o sistema de uma única tranche de ingresso (em Fevereiro) visando a racionalização do sistema e de recursos. Embora os níveis da demanda continuem a ser elevados a pertinência da racionalização força a instituição a ter que reduzir cada vez mais o número de ingressos. Para o presente ano lectivo de 2012, por exemplo, prevê-se admitir apenas cerca de 50 estudantes.

Figura 1 – Mapa de Cobertura da LGN em 2010.



O mapa acima mostra os locais onde o curso de LGN possuía estudantes até 2010. Com exceção da província do Niassa, todas as províncias do país passaram a ter acesso à formação superior da UEM em matéria de gestão graças à introdução da LGN através do EaD em e-learning.

3. Grupo Alvo

O grupo alvo do curso de LGN são todos os cidadãos nacionais e estrangeiros com um nível académico mínimo de 12ª Classe ou equivalente e que a UEM outorga como elegíveis para a frequência dos cursos da FE após a conclusão do nível médio.

Especial atenção é dada aos cidadãos que vivem em zonas desfavorecidas em termos de acesso à educação superior e incapazes de custear a sua deslocação ou estadia nos grandes centros urbano durante a sua formação; cidadãos envolvidos em empreendimentos e/ou actividades laborais que lhes impedem de frequentar os cursos presenciais.

4. Objectivos do Curso

4.1 Objectivo Geral

O curso de LGN tem como objectivo geral a formação de licenciados em Gestão de Negócios com uma base sólida de conhecimentos científicos amplos, da teoria e metodologia de Gestão de Negócios e com competências para integrar o mercado de trabalho nacional, regional e internacional com iniciativa e responsabilidade.

4.2 Objectivos Específicos

O LGN à distância tem como objectivos específicos os seguintes:

- Despertar aos estudantes para o autoconhecimento das suas capacidades e características de empreender negócios e aprender a desenvolvê-las.
- Formar líderes capazes de iniciar ou gerir um negócio e actuar como agentes de mudança em ambientes locais e nacionais.
- Capacitar os estudantes para uma actuação voltada para o contexto das transformações conjunturais e estruturais do ambiente de negócios, nos seus aspectos mercadologias, organizacionais, gerenciais, culturais e tecnológicos.
- Desenvolver uma percepção crítica analítica, mas também de forte ligação a prática da realidade económica e mercadológica da gestão de negócios, proporcionando aos estudantes condições para que analisem a dinâmica do ambiente de negócios e seus efeitos na estratégia e competitividade empresariais.
- Ajudar os estudantes a desenvolverem uma compreensão sobre as áreas do conhecimento essenciais ao entendimento das tendências de mudanças nos sectores de empreendimento de negócios

5. Perfil do Graduado

O perfil do graduado é definido em duas dimensões, nomeadamente, perfil *ocupacional*, que explicita onde é que o graduado pode desenvolver as suas actividades com base na relação entre o curso e as necessidades e características dos sectores de actividade económica e *perfil profissional*, referente as tarefas e funções chaves que o futuro graduado irá realizar e às competências a serem desenvolvidas no processo de ensino-aprendizagem para a realização de tais tarefas considerando as seguintes categorias: conhecimentos (**o que deve saber**); capacidades (**o que deve saber fazer**); valores, atitudes, saber ser e estar (**o que deve ser**)

5.1 Perfil Ocupacional

O graduado em Gestão de Negócios que se pretende que seja uma pessoa com conhecimentos científicos na área de negócios pode desenvolver as suas actividades nas seguintes áreas e sectores:

- Empreendimentos e organizações próprias e/ou de carácter familiar ligados a negócios dos sectores comercial, industrial, agrícola, pesca, finanças, turismo e serviços;
- Empreendimentos e organizações privadas de terceiros ligados a negócios dos sectores comercial, industrial, agrícola, pesca, turismo e serviços;
- Organizações Não-Governamentais de carácter produtivo e lucrativo;
- Projectos e empreendimentos públicos ligados ao aproveitamento, desenvolvimento e gestão de recursos locais.

5.2 Perfil Profissional

5.2.1. O graduado em LGN deve saber:

- Pensar de forma lógica e abstracta, e compreender o pensamento crítico.
- Aprender de uma forma independente e autónoma.
- Trabalhar em grupo e em interacção com os outros;
- Localizar, recolher, transformar e analisar dados qualitativos e quantitativos.
- Usar tecnologias de informação e comunicação para a localização, recolha, análise e partilha de dados quantitativos e qualitativos.

- Escolher e definir prioridades num contexto de escassez de recursos e de trabalho sob pressão;

5.2.2. O graduado em LGN deve saber fazer:

- A criação, a gestão, a planificação, a organização e controlo eficientes de empreendimentos e organizações de negócios próprios ou de terceiros.
- A inovação das formas e os meios de produção.
- A identificação de oportunidades de negócio em diversos mercados e transformá-los em empreendimentos concretos e sustentáveis.
- Um Plano de Negócios para um empreendimento de negócios.
- O recrutamento e a gestão eficiente e eficaz dos recursos humanos de um empreendimento de negócios;
- A contabilidade, a auditoria e o marketing do produto ou serviços de um empreendimento de negócios;
- A montagem da melhor estratégia empresarial para um empreendimento de negócios.

5.2.3. O graduado em LGN deve ser:

- Autodidacta, autocrítico, íntegro;
- Conhecedor das ideias, forças económicas, políticas e sociais que actuam no mundo e em Moçambique, em particular;
- Conhecedor dos recursos e potencialidades económicas locais e de Moçambique como um todo;
- Comunicativo, nacionalista e pacificador e respeitador da constituição e da legislação empresarial nacional;
- Ético, moralista e incorruptível;
- Respeitador do meio ambiente;

6. Filosofia de Formação

6.1 Estratégia de Ensino e Aprendizagem

O curso de LGN possui uma característica especial em virtude de: ser um curso desenvolvido à distância com recurso a WEB; ser um curso cujo curriculum está baseado em competências em que o estudante é um aprendiz do ofício de Gestor de Negócios. Assim, os ambientes de aprendizagem têm que ser desenhados tendo em conta a dinâmica do campo profissional do gestor.

O método principal de aprendizagem foca-se na simulação do futuro profissional do graduado e na resolução de problemas.

O docente, através dos materiais de ensino e da tutoria colocados previamente na plataforma electrónica de ensino e aprendizagem, desempenhará o papel de organizador desses ambientes e facilitador do processo de forma síncrona e assíncrona.

O estudante, para além do material de ensino e aprendizagem disponível na plataforma, será encorajado a visitar as bibliotecas locais e a usar as NTIC para fazer busca de outro tipo de informação e conhecimento relevantes nos sítios da internet.

O sucesso na aprendizagem do estudante será avaliado através dos fóruns de discussão, chats, textos de avaliação contínua e exame final.

Os materiais de estudo estarão no formato de “Guias de Estudo”. Estes consistirão em colecções de textos e artigos científicos extraídos de fontes/autores vários (numa combinação de clássicos, fundamentais, representativos, compreensivos e actuais). Para cada unidade didáctica, os textos serão antecidos de uma introdução explicativa e enquadradora do conjunto (elaborada pelo docente).

A apresentação dos textos seguirá uma sequência lógica, que faz a combinação integrada de todos os textos e os torna compreensíveis dentro do conjunto.

A fonte principal da orientação da aprendizagem será um roteiro para a exploração dos textos, baseados em problemas do futuro ambiente de trabalho do Licenciado em Gestão de Negócios. Esta orientação incluirá problemas que se direccionam à definição e operacionalização de conceitos; confrontação de perspectivas dos diversos autores; análise de situações concretas e/ou estudos de caso com base no suporte teórico derivado dos textos; orientações do que o estudante deverá fazer para responder às questões/problemas enunciados.

A elaboração dos materiais ou guias de estudo estará a cargo dos docentes da FE, sob orientação metodológica dos Desenhadores Instrucionais do Centro de Ensino à Distância (CEND) da UEM.

Para além da plataforma virtual os materiais serão também acessíveis em CD-ROM que vai permitir contornar momentos de falhas de navegação na *internet*, bem como a redução dos custos de um estudo baseado em leitura completa dos materiais exclusivamente na *internet*. Assim, o estudante poderá ler os materiais e resolver os exercícios que lhe são propostos em *off-line*, isto é, fora da plataforma. Mas, a interacção com o professor e outros estudantes será sempre efectuada através da plataforma virtual na medida em que o estudante deverá recorrer sempre a esta para discutir diversos temas relacionados com o curso nos fóruns de debate ou *chat*.

As tarefas programadas pelos docentes no quadro deste currículo, e desenvolvidas no *chat (on-line)* e nos fóruns de debate (*off-line*) dentro da plataforma recriarão, virtualmente, em forma de jogos e problemas, o ambiente profissional do gestor de negócios, tendo em consideração que no mundo actual é cada vez mais impensável para um gestor de negócios sem o domínio das novas tecnologias de informação e comunicação.

No processo de formação à distância, a montagem e o funcionamento de um sistema de apoio e acompanhamento aos estudantes são factores que figuram entre os requisitos mais importantes. Assim, para permitir que todos os estudantes tenham o acesso a meios informáticos e a *internet* serão criadas parcerias com instituições provedoras destas facilidades para que os estudantes tenham acesso a elas de forma privilegiada e bonificada. O material bibliográfico de referência será disponibilizado usando a rede de bibliotecas públicas existentes no país.

O trabalho dos estudantes será acompanhado permanentemente pelos docentes da FE que não só estabelecem o programa de estudo e aprendizagem dos estudantes para cada semana, mas também fazem a tutoria *on-line* (sessões síncronas), bem como *off-line* (sessões assíncronas), marcam e corrigem as tarefas definidas para os estudantes.

No geral os docentes envolvidos na tutoria dos estudantes do LGN, cumprirão as seguintes tarefas:

- Estabelecer um plano de estudo e aprendizagem pelos estudantes e controlá-lo através de tarefas que os estudantes devem realizar e remeter ao docente em prazos;
- Aconselhar sobre as fontes bibliográficas;
- Esclarecer dúvidas sobre os conteúdos usando a plataforma virtual, os blogs e skype;

- Comentar e aconselhar sobre os trabalhos marcados;
- Elaborar as avaliações dos estudantes;
- Atribuir notas.
- Orientar os estágios profissionais.

Cada docente envolvido na tutoria de um Módulo terá o apoio de um especialista em e-learning do CEND que lhe ajudará a organizar e realizar as actividades de apoio e acompanhamento dos estudantes.

O ponto mais alto de qualquer filosofia de formação é a avaliação do estudante para medir ao seu nível de assimilação dos conteúdos e matérias leccionadas. O curso de LGN à distância abrange todo o país, desde a localidade passando pelo distrito até a província. Independentemente da sua localização os estudantes não só serão avaliados no fim de cada módulo através do exame final, mas também sujeitos a avaliações contínuas.

Face a quantidade de estudantes que ultrapassa a capacidade do laboratório de informática da FE, na cidade e província de Maputo o exame final e os testes escritos serão realizados nas salas de aulas em papel impresso. Mas, nas outras províncias onde a quantidade de estudantes é menor em relação às capacidades do laboratórios dos Centros Provinciais de Recursos e Desenvolvimento (CPRD), o exame final e os testes escritos serão realizados nesses laboratórios informáticos em on-line. Em cada semestre os dias dos testes escritos serão antecipadamente programados pelos gestores directos do programa e sujeitados aos docentes/tutores dos módulos.

Nos CPRD a disponibilização, controlo e envio das avaliações será feita pelos colaboradores do CEND.

As avaliações contínuas baseiam-se em chats em on-line, fóruns debate em off-line, trabalhos de pesquisa e de grupo semanalmente pré-programados pelo tutor/docente.

Para evitar qualquer tipo de violação das regras no tempo da realização tantos dos exames e testes on-line a plataforma será programada de tal forma que o estudante só tenha no máximo duas possibilidades de entrada e saída no teste. Isto é, o estudante só pode entrar e sair da plataforma uma vez. A segunda entrada não lhe permite o acesso ao teste.

A avaliação feita on line é enviada ao CEND electronicamente desde que seja accionada a ferramenta adequada.

6.2 Estratégias de Avaliação.

No âmbito do EaD a FE irá implementar as seguintes formas de Avaliação:

- a) Avaliação de diagnóstico visando identificar as dificuldades e os problemas dos estudantes;
- b) Avaliação formativa visando o ajustamento dos meios e das estratégias de aprendizagem e permitindo a implementação da didáctica de gestão e correcção dos erros de ensino-aprendizagem;
- c) Avaliação sumativa visando medir e classificar os conhecimentos e habilidades dos estudantes.

Os instrumentos de avaliação incluirão testes escritos feito na plataforma em on-line (em salas de aulas no caso da cidade e província de Maputo), exames finais, trabalhos e relatórios de investigação individual e colectiva, avaliações contínuas feitas nos “chats” on-line e fóruns de debate em off-line.

6.3 Necessidades de Recursos Humanos, Espaço Físico e Materiais.

Para a implementação do novo currículo do curso de LGN à distância em e-learning, em termos de recursos humanos há que velar pelas seguintes necessidades:

- a) Reforço/recrutamento do pessoal docente da FE não só para assegurar a orientação plena da metodologia do ensino centrado no estudante, mas também para a elaboração dos conteúdos dos novos módulos e a revisão dos módulos já elaborados no curriculum anterior e transitam para o novo curriculum.
- b) Formação e capacitação do corpo docente da FE em matérias de e-learning.
- c) Recrutamento de colaboradores qualificados nas províncias e distritos para assegurar uma assistência adequada aos estudantes no canto da realizações das avaliações on-line e não só.
- d) Reorganização do registo académico
- e) Incentivo pecuniário adequados aos docentes não só para a elaboração dos novos módulos que vão conferir o grau de licenciatura ao curso, revisão dos módulos que transitam para o novo curriculum, mas para garantir todos o processo de ensino e aprendizagem

- f) Garantir o acesso permanente e constante á internet não só para os estudantes, mas também para os docentes envolvidos no programa.~
- g) Garantir laboratórios e equipamento informático tanto para os docentes como para os alunos nas proximidades dos seus locais de residência para a participação constante nas aulas virtuais, pesquisa e realização das avaliações sem constrangimentos.
- h) Para além dos guias de estudo alojados previamente na plataforma há que garantir a literatura física em quantidade, qualidade e actualizada nas bibliotecas próximas dos locais de residência (distritos, províncias e localidades) dos estudantes.
- i) Criação de condições para que o estudante tenham, pelo menos, 1 vez por contacto presencial programado com os tutores dos módulos nas zonas mais próxima do local da sus residência de modo a minimizar cada vez mais este isolamento que pode contribuir para a redução da produtividade e assimilação das matérias por parte do estudante.

7. Estrutura e Duração do Curso

O curso de LGN é um curso baseado em competências e centrado no estudante, harmonizado com o Subsistema do Ensino Superior, com a integração regional e com o novo quadro curricular da UEM versão 2011. Sua duração é de 4 anos.

O curso oferece 30 disciplinas ou módulos estruturadas em créditos académicos. As disciplinas são ministradas semestralmente sendo que em cada semestre serão ministradas 4 disciplinas. Excepção vai para os alunos que ingressaram entre 2008 e 2009. Estes estudantes vão continuar a dividir cada semestre em 2 blocos de 8 semanas cada. Para cada bloco continuarão a decorrer 2 módulos de tal forma que no fim do semestre tenha 4 módulos feitos.

As disciplinas/módulos do curso cobrem as áreas de gestão geral, gestão de negócios e empreendimentos de negócios, economia, contabilidade e finanças, matemática, estatística e métodos quantitativos, bem como disciplinas auxiliares ligas a línguas, comunicação e ética.

No início do 1º semestre do 1º ano os estudantes são submetidos a um módulo propedêutico com duração de 15 dias virado a introdução da iniciação ao estudo e aprendizagem à distância com recurso a plataforma electrónica.

Pelas suas características viradas a criação de competências o curso não pressupõe cadeiras optativas nem cadeiras de tronco comum em relação aos cursos presenciais. A estrutura do curso é representada na tabela 1 abaixo.

8. Conteúdo do Curso e Plano de Estudos

8.1 Conteúdo do Curso

Para assegurar o desenvolvimento das competências definidas e, na base da estrutura curricular apresentada, o conteúdo das disciplinas/módulos é apresentado na tabela 1 abaixo.

Tabela 1 - Justificação dos Conteúdos do Curso

Disciplina Disciplinas	Objectivo e Enfoque Fundamental
Introdução a Gestão	Introduzir ao estudante a Gestão como ciência, a estrutura das organizações e suas principais áreas funcionais (gestão de stocks, gestão da informação, gestão de recursos humanos, gestão financeira, gestão da produção, marketing), estratégia de gestão.
Fundamentos de Economia	Fornecer ao estudante o conhecimento base sobre: o funcionamento elementar do sistema económico, os principais agentes económicos e o fluxo económico, os conceitos fundamentais de economia, a forma de resolver problemas económicos elementares das empresas e negócios.
Matemática para Gestão	Ensinar ao estudante a: resolver os problemas concretos de gestão usando métodos matemáticos simples; resolver os problemas sobre a utilização óptima dos factores de produção numa empresa; resolver os problemas económicos, como o cálculo do valor presente, valor futuro e valor futuro líquido.
Elementos Fundamentais de Contabilidade	Fornecer ao estudante conhecimentos sobre: os elementos patrimoniais e documentação contábeis, a composição do património das entidades económica, as noções básicas de comércio, os contratos das operações comerciais e financeiras, a classificação dos principais organismos e operações envolvidos no comércio, o registo correcto das operações comerciais e financeiras, os critérios valorimétricos e princípios contabilísticos, a demonstração dos resultados do comércio.

Inglês Técnico	Ensinar ao estudante a: ler e interpretar textos em língua inglesa, comunicar (falar e escrever) correctamente em língua inglesa no âmbito dos negócios; usar a terminologia técnica da língua inglesa no âmbito da gestão e desenvolvimento de empreendimentos de negócios.
Cálculo Financeiro	Ensinar ao estudante a: estimar os juros, a equivalência de taxas de juro, as rendas financeiras e amortizações de empréstimos, o valor de títulos de renda fixa e de renda variável.
Economia Empresarial	Ensinar ao estudante os conceitos económicos para: resolver problemas nos empreendimentos de negócios, melhorar o desempenho na gestão de recursos escassos no empreendimento, gerir um empreendimento de acordo com a regulamentação pública e de forma competitiva em diferentes estruturas do mercado.
Estatística Aplicada e Métodos Quantitativos Aplicados a Gestão	Ensinar o estudante a: usar o raciocínio estatístico, as ferramentas estatísticas, as técnicas probabilísticas, a estatística descritiva, a amostragem, as probabilidades e os processos estatísticos decisórios (testes e hipóteses).
Direito Empresarial	Ensinar ao estudante a: interpretar as leis que regem a actividade comercial; aplicar as principais obrigações legais de empreendimentos de negócios no âmbito da sua actividade; analisar a aplicação dos termos de um contrato.
Fiscalidade	Ensinar ao estudante a: analisar os impostos de maior incidência na vida das empresas; classificar os impostos e a sua relevância; calcular os impostos em cada situação fiscal; aplicar as normas jurídicas fiscais constantes dos códigos de impostos; observar as obrigações fiscais empresariais no âmbito do exercício da actividade de negócios.
Métodos de Investigação Científica	Ensinar ao estudante as principais regras e normas de investigação e produção científica.
Contabilidade de Financeira	Ensinar o estudante a: fazer as demonstrações de resultados no fim do exercício económico dum negócio; registar as operações especiais; fazer a contabilidade das sociedades de negócios; interpretar as demonstrações financeiras consolidadas dos empreendimentos de negócios.

Gestão Financeira	Ensinar ao estudante a: interpretar as demonstrações financeiras, construir mapas de origens e aplicações de fundos, a avaliar as melhores opções para o financiamento, a avaliar o risco de um negócio, a calcular o custo de capital e as suas taxas de retorno e a preparar um plano financeiro.
Auditoria	Ensinar o estudante a: implementar os sistemas de controlo interno administrativo e contabilístico; interpretar o conteúdo principal dos relatórios de uma auditoria interna e externa; preparar uma opinião de auditoria elementar.
Contabilidade de Gestão	Ensinar ao estudante a: elaborar um orçamento anual; fazer a integração das operações, dos custos, dos proveitos e dos fluxos financeiros; gerir o orçamento de apuramento dos desvios orçamentais.
Investigação Operacional	Ensinar ao estudante a: aplicar na gestão e desenvolvimento de negócios o Método simplex, problemas primal e dual, métodos de canto noroeste, custo mínimo e Vogel.
Gestão de Recursos Humanos	Ensinar ao estudante a: gerir pessoas e equipas de trabalho; seleccionar, recrutar e integrar a força de trabalho; avaliar o desempenho e a motivação da força de trabalho; desenhar e implementar uma estratégia de gestão de recursos humanos.
Gestão de Sistemas de Informação	Ensinar ao estudante a usar as novas tecnologias de informação para: obter vantagens competitivas no mercado de negócios; resolver os problemas de gestão e desenvolvimento de negócios; sistematizar toda a informação dum empreendimento de negócios; dirigir e coordenar as actividades dum empreendimento de negócios.
Gestão de Produção e das Operações	Ensinar ao estudante a: planear e gerir a produção de um empreendimento de negócios; planear e gerir as operações de um empreendimento de negócios; resolver os problemas de produção e das operações de um empreendimento de negócios com recurso aos meios informáticos.
Empreendedorismo	Ensinar ao estudante a: identificar e a explorar as oportunidades de negócio; converter as oportunidades de negócio em empreendimentos; praticar o empreendedorismo para a geração do emprego e auto-emprego; elaborar um Plano de Negócios; planificar, gerir e desenvolver um empreendimento de negócio; procurar financiamentos para um empreendimento de negócios.

Marketing	Ensinar o estudante a fazer a: pesquisa e a análise do mercado consumidor no movimento de bens e serviços de um empreendimento de negócios; planificar e delinear o processo de Marketing; promover a venda de bens e serviços; conceber e implementar uma estratégia de Marketing.
Técnicas de Negociação	Ensinar ao estudante a: Identificar situações de conflitos na sociedade e no mundo de negócios; preparar, desenvolver e implementar a melhor estratégia de negociação; resolver conflitos com base na negociação.
Estratégia Empresarial	Ensinar ao estudante a: conceber, planificar e a aplicar as melhores estratégias de gestão de empreendimentos de negócios; analisar e avaliar as posições de vantagem competitiva dum empreendimento de negócios; definir e cumprir a missão estabelecida para um empreendimento de negócios.
Gestão Ambiental e de Recursos Naturais	Ensinar ao estudante a: Aproveitar e a gerir economicamente os recursos naturais existentes na zona da sua residência e/ou influência de negócios; identificar as oportunidades de negócios oferecidas pelos recursos naturais na zona da sua influência social e económica; identificar e avaliar os potenciais impactos ambientais da actividade do seu empreendimento de negócios que possam ameaçar a produção e a humanidade; desenvolver empreendimentos de negócios sustentáveis; gerir os recurso naturais com sustentabilidade; criar um valor acrescentado dos recursos naturais da sua zona de influência económica; integrar os recurso naturais da sua zona de influência na cadeia de valor dos bens de mercado; saber a legislação ambiental
Técnicas de Comunicação	Ensinar o estudante a comunicar-se (falar e escrever) correctamente no âmbito da actividade laboral e no mundo de negócios.
Comportamento Organizacional	Ensinar ao estudante a: gerir os diferentes comportamentos da massa laboral num empreendimento; criar um ambiente adequado nas relações laborais.

Análise e Gestão de Projectos	Ensinar ao estudante a: avaliar económica-financeira projectos de investimento; gerir e monitorar a implementação de projectos; calcular os indicadores de lucratividade e de viabilidade de um empreendimento de negócios; Analisar a sensibilidade de um projecto de investimento; tomar decisões adequadas sobre a viabilidade global de um projecto de investimento.
Ética Profissional e de negócios	Ensinar ao estudante ao estudante a ser ético na sociedade e no mundo de negócios; a natureza e os fundamentos da ética profissional; as disposições que regulamentam a actividade empresarial e dos seus profissionais; respeitar e cumprir com ética no mundo de negócios e não só.
Economia de Moçambique	Ensinar ao estudante: a estrutura da economia nacional; os mecanismos de crescimento e desenvolvimento nacional; as oportunidades de negócios existentes no país para novos investimentos e empreendimentos.
Gestão de Agro-negócios	Ensinar ao estudante a: estrutura de empreendimentos ligados á produção agrícola; fazer e desenvolver o marketing e as estratégias da produção agrícola; acrescentar valor no produtos e recursos agrícola; desenvolver uma cadeia de valores da produção e transformação agrícola; analisar economicamente os sistemas de produção e comercialização agrícola; gerir e fazer o planeamento de propriedades rurais; fazer e gerir a inovação na produção agrícola e rural.

8.2 Plano de Estudo

O plano de estudo da LGN tomou em consideração o facto de o estudante à distância “estar devotado ao isolamento”, isto é, longe dos seus tutores durante muito tempo no processo de ensino e aprendizagem e ser até certo ponto um autodidacta precisando, por conseguinte, de estar menos sobrecarregado em termos do número de disciplinas ou módulo por semestre daí que se fixou em 4 o número de disciplinas semestrais contra as 6 do sistema presencial.

Foram tomadas em consideração também as normas do SNACTA e do Novo Quadro Curricular da UEM. O SNACTA estabelece que ao nível da dimensão vertical ao longo dos ciclos, o grau académico de licenciatura obtém-se uma vez obtido com sucesso 180 a 240 créditos. No caso concreto da LGN foram definidos 240 créditos académicos. Tomando em consideração que no NQuC, o crédito académico corresponde a 30 horas, isto significa que

neste plano de estudo o estudante tem **7392** horas de actividade lectiva divididas em horas de contacto virtual com os tutores e horas de estudo independente.

Tabela 2 – Plano de Estudos

Ano de Estudos	Semestre	Disciplinas	Horas /Semana	Carga Horária Semanal		Total Horas Semestre	Nº Créditos	Créditos Nucleares	Créditos Complementar
				Horas Contacto virtual	Horas de Estudo Independente				
1º	1º	Introdução a Gestão	12	4	8	252	8	8	
		Fundamentos de Economia	12	4	8	252	8	8	
		Matemática para Gestão	12	4	8	252	8	8	
		Inglês Técnico	8	4	4	168	6		6
Total Semestral 1				16	28	924	30		
1º	2º	Elementos Fundamentais de Contabilidade.	12	4	8	252	8	8	
		Cálculo Financeiro	12	4	8	252	8	8	
		Economia Empresarial	12	4	8	252	8	8	
		Estatística Aplicada	8	4	4	168	6		6
Total Semestral 2				16	28	924	30		
Total Ano 1						1848	60		
2º	3º	Direito Empresarial	12	4	8	252	8		8
		Fiscalidade	12	4	8	252	8		8
		Métodos de Investigação Científica	8	4	4	168	6		6
		Contabilidade Financeira	12	4	8	252	8	8	
Total Semestral 3				16	28	924	30		
		Gestão Financeira	12	4	8	252	8	8	

2ºA	4º	Auditoria	12	4	8	252	8	8	
		Contabilidade de Gestão	12	4	8	252	8	8	
		Métodos Quantitativos Aplicados a Gestão	8	4	4	168	6	6	
Total Semestral 4				16	28	924	30		
Total Ano 2						3696	120		
3º	5º	Gestão de Recursos Humanos	12	4	8	252	8	8	
		Gestão de Sistemas de Informação	8	4	4	168	6		6
		Gestão de Produção e das Operações	12	4	8	252	8	8	
		Investigação Operacional	12	4	8	252	8	8	
Total Semestral 5				16	28	924	30		
3º	6º	Empreendedorismo	12	4	8	252	8	8	
		Marketing	12	4	8	252	8	8	
		Técnicas de Negociação	8	4	4	168	6		6
		Estratégia Empresarial	12	4	8	252	8	8	
Total Semestral 6				16	28	924	30		
Total Ano 3						5544	180		
4º	7º	Gestão Ambiental e de Recursos Naturais	12	4	8	252	8	8	
		Técnicas de Comunicação	8	4	4	168	6		6
		Comportamento Organizacional	12	4	8	252	8	8	
		Análise e Gestão de	12	4	8	252	8	8	

		Projectos							
Total Semestral 7				16	28	924	30		
4°	8°	Ética Profissional e de Negócios	8	4	4	168	6		6
		Economia de Moçambique	12	4	8	252	8	8	
		Gestão de Agro-Negócios	12	4	8	252	8	8	
		Monografia/Relatório de Estágio	12	4	8	252	8	8	
Total Semestral 8				16	28	924	30		
Total Ano 4						7392	240		
Total Créditos							182	58	
Percentagem Créditos							76%	24%	

9. Formas de Culminação dos Estudos

A culminação de estudos do curso de Licenciatura em Gestão de Negócios realiza-se de duas formas alternativas: elaboração de uma monografia, elaboração de um relatório de um estágio profissional ou realização do exame de Estado..

10. Classificação Final do Curso

A classificação final do curso de LGN está em consonância com o Novo Quadro Curricular da UEM que estabelece a seguinte escala numérica:

- 19-20 valores: Excelente
- 17-18 valores: Muito Bom
- 14- 16 valores: Bom
- 10-13 Valores: Suficiente

11. Tabela de Precedências

A definição da tabela de precedências foi condicionada por vários factores, nomeadamente: a existência na FE de três cursos presenciais que possuem cadeiras idênticas e/ou similares aos módulos do LGN e que era necessária ter um mínimo de compatibilização; algum sequenciamento diferenciado entre as cadeiras similares dos cursos presenciais e os módulos do LGN; o facto de o LGN ter definido inicialmente como um curso modular com duração de 8 semanas cada módulo; inexistência de alunos graduados no LGN e existência de muitos alunos ainda no sistema modular; o sistema modular não previa qualquer tipo de precedência como forma de motivar a não desistência dos estudantes através da flexibilidade curricular e facilidade de gestão tanto do estudante como do próprio curso tal como estabelece o Novo Quadro Curricular. A tabela 4 é referente às precedências.

Tabela 3- Tabela de Precedências

<u>Inscrição em</u>	<u>Depende da Aprovação em</u>
1º Semestre	
Introdução a Gestão	
Fundamentos de Economia	
Matemática para Gestão	
Inglês Técnico	
2º Semestre	
Elementos Fundamentais de Contabilidade	
Cálculo Financeiro	
Economia Empresarial	Fundamentos de Economia
Estatística Aplicada	
3º Semestre	
Direito Empresarial	
Fiscalidade	
Métodos de Investigação Científica	
Contabilidade Financeira	Elementos Fundamentais de Contabilidade
4º Semestre	

Gestão Financeira	Contabilidade Financeira
Auditoria	Contabilidade Financeira
Contabilidade de Gestão	
Métodos Quantitativos Aplicados a Gestão	Estatística Aplicada + Matemática para Gestão
5º Semestre	
Gestão de Recursos Humanos	Introdução à Gestão
Gestão de Sistemas de Informação	Introdução à Gestão
Gestão de Produção e das Operações	Introdução à Gestão
Investigação Operacional	Matemática para Gestão
6º Semestre	
Empreendedorismo	
Marketing	Introdução à Gestão
Técnicas de Negociação	
Estratégia Empresarial	Introdução à Gestão
7º Semestre	
Gestão Ambiental e de Recursos Naturais	
Técnicas de Comunicação	
Comportamento Organizacional	
Análise e Gestão de Projectos	Cálculo Financeiro
8º Semestre	
Ética Profissional e de Negócios	
Economia de Moçambique	Microeconomia I e Macroeconomia I
Gestão de Agro-Negócios	Economia Empresarial
Monografia/Relatório de Estágio/Exame de Estado	Todas as disciplinas

12. Plano de Transição

O novo currículo vai ser implementado numa forma gradual iniciando com os novos ingressos. O plano de transição é condicionado pelos seguintes factores: O facto de o primeiro curso em 2008 não ter iniciado na abertura dum ano lectivo, isto é, em Fevereiro, mas sim no 2º semestre (Agosto); o facto de nos anos subsequentes (até 2011) ter havido duas tranches de ingresso, um ingresso em Fevereiro e o outro em Agosto; O facto de até 2010 o curso ter sido leccionado na base de blocos modulares de 8 semanas, cada bloco composto de 2 módulos; o facto de a oferta de um módulo num determinado bloco estar condicionado à existência de conteúdos previamente colocados na plataforma de tal forma que a falta desses conteúdos força

Licenciatura em Gestão de Negócios (LGN)

necessariamente a mudança do plano sequencial do curriculum no sentido de que o módulo em falta é substituído por um outro de um nível mais elevado. Tais substituições tiveram que ser feito em relação aos módulos de Gestão Financeira, Contabilidade de Gestão, Gestão de Recursos Humanos, Análise e Gestão de Projectos. Isto significa que em alguns casos, particularmente nas turmas, 0, 1, 2,3,4, 5 e 6 8 (as afectadas pela situação descrita) para que de facto cumpram com o prazo de 4 anos da duração do curso têm de ser sobrecarregadas em termos da quantidade de módulos em cada bloco; o facto de em 2011 o curso ter mudado do regime de blocos bimestrais de 2 módulos para um regime semestral de 4 disciplinas; o facto de o curso ter sido inicialmente desenhado para um bacharelato de 3 anos o que pressupunha que no final de 2011 já devia ter havido a saída dos primeiros graduados. Situação que necessariamente força a uma aceleração do processo através do aumento de módulos por bimestre para os primeiros ingressos de 2008 e 2009 de tal forma que se possa cumprir com o prazo de 4 anos da duração do curso.

Tabela 4 Plano de Transição, 2012- 2015

		2012		2013		2014	2015
1º Ano- T11/T12 – Ingressos Fev de 2012	1ºSemestre	Introdução á Gestão de Negócios		Direito Empresarial		Gestão de Recursos Humanos	Gestão Ambiental e de Recursos Naturais
		Fundamentos de Economia		Fiscalidade		Gestão de Sistemas de Informação	Técnicas de Comunicação
		Matemática para Gestão		Métodos de Investigação Científica		Gestão de Produção e das Operações	Comportamento Organizacional
		Inglês Técnico		Contabilidade Financeira		Investigação Operacional	Análise e Gestão de Projectos
	2ºSemestre	Elementos Fundamentais de Contabilidade		Gestão Financeira		Empreendedorismo	Ética Profissional e de Negócios
		Economia Empresarial		Auditoria		Marketing	Economia de Moçambique

T9/T10- Ingressos em Fev 2011		Cálculo Financeiro		Contabilidade de Gestão		Técnicas de Negociação	Gestão de Agro-Negócios	
		Estatística Aplicada		Métodos Quantitativos Aplicados a Gestão		Estratégia Empresarial	Monografia/Relatório de Estágio	
	1º Semestre	Direito** Empresarial Gestão Financeira ***		Gestão de Recursos Humanos		Gestão Ambiental e de Recursos Naturais		
		Fiscalidade		Gestão de Sistemas de Informação		Técnicas de Comunicação		
		Métodos de Investigação Científica		Gestão de Produção e das Operações		Comportamento Organizacional		
		Contabilidade Financeira		Investigação Operacional		Análise e Gestão de Projectos		

		2º Semestre	Auditoria		Empreendedorismo		Ética Profissional e de Negócios	
			Contabilidade de Gestão		Marketing		Economia de Moçambique	
			Métodos Quantitativos Aplicados a Gestão		Técnicas de Negociação		Gestão de Agro-Negócios	
			Estratégia Empresarial		Monografia/Relatório de Estágio			
3º An	1º	Bloco		Bloco		Bloco		

		Cálculo Financeiro	1		Investigação Operacional	1		Ética Profissional e de Negócios	1	
		Contabilidade Financeira	1		Empreendedorismo	1		Economia de Moçambique	1	
		Gestão Financeira*		2	Marketing		2	Gestão de Agro-Negócios		2
		Contabilidade de Gestão*		2	Estratégia Empresarial		2	Monografia/Relatório de Estágio/Exame de Estado		2
	2ºSemestre	Métodos Quantitativos Aplicados a Gestão	1		Gestão Ambiental e de Recursos Naturais	1				
		Gestão de Recursos Humanos	1		Técnicas de Comunicação	1				
		Gestão de Sistemas de Informação		2	Comportamento Organizacional		2			
		Gestão da Produção e das Operações.		2	Análise e Gestão de Projectos		2			
<u>Ingresso em FEV de 2010 T5/T6</u>	1ºSemestre	Metodologia de Investigação Científica	1		Estratégia Empresarial	1				
		Gestão* Financeira	1		Gestão Ambiental e de Recursos Naturais	1				
		Contabilidade de Gestão*		2	Técnicas de Comunicação		2			
		Métodos Quantitativos Aplicados à Gestão		2	Comportamento Organizacional		2			
2ºSemestre	Gestão de Recursos Humanos	1		Análise e Gestão de Projectos	1					
	Gestão da Produção e das Operações	1		Ética Profissional e de Negócios	1					
	Marketing		2	Economia de Moçambique		1				
	Empreendedorismo		2	Gestão de Agro-Negócios		2				
				Monografia/Relatório de		2				

				Estágio/Exame de Estado						
Ingressos Agosto-2009 – T3/T4	1º Semestre	Gestão Financeira*	1	Ética Profissional e de Negócios	1					
		Contabilidade de Gestão	1	Economia de Moçambique	1					
		Gestão de Recursos Humanos*	1	Gestão de Agro-Negócios	1					
		Análise e Gestão de Projectos*		2	Monografia/Relatório de Estágio	1	Casos Omissos			
		Marketing		2						
	2º Semestre	Estratégia Empresarial	1							
		Métodos Quantitativos Aplicados a Gestão	1							
		Gestão Ambiental e de Recursos Naturais		2						
		Técnicas de Comunicação		2						
		Comportamento Organizacional		2						
4º Ano Entrada em Fev 2009- T1/T2	1º Semestre	Gestão Financeira*	1							
		Contabilidade de Gestão*	1							
		Análise e Gestão de Projectos*	1							
		Estratégia Empresarial		2						
		Métodos Quantitativos Aplicados a Gestão		2						
	2º Semestre	Gestão Ambiental e de Recursos Naturais		2						
		Técnicas de Comunicação	1							
		Comportamento Organizacional	1							
		Ética Profissional e de Negócios	1							
		Economia de		2						

4º ano Ingresso em Agosto 2008 – T0		Moçambique								
		Gestão de Agro-Negócios		2						
		Monografia/Relatório de Pesquisa/Exame de Estado		2						
		1º Semestre	Métodos Quantitativos Aplicados a Gestão	1						
			Contabilidade de Gestão*	1						
			Análise e Gestão de Projectos*	1						
			Gestão Ambiental e de Recursos Naturais		2					
			Técnicas de Comunicação		2					
		2º Semestre	Comportamento Organizacional	1						
			Ética Profissional e de Negócios	1						
			Economia de Moçambique	1						
Gestão de Agro-Negócios				2						
Monografia/Relatório de Estágio/Exame de Estado				2						

*Módulo em atraso

** Módulo leccionado adiantadamente em substituição dos módulos em atraso

*** Módulo Substituto

Tabela 5 Tabela de equivalências, 2008 e 2012

	Disciplinas 2008	Disciplinas 2012
1	Introdução a Gestão	Introdução a Gestão
2	Fundamentos de Economia	Fundamentos de Economia
3	Matemática para Gestão	Matemática para Gestão
4	Inglês Profissional	Inglês Técnico
5	Elementos Fundamentais de Contabilidade	Elementos Fundamentais de Contabilidade
7	Cálculo Financeiro	Cálculo Financeiro
8	Economia Empresarial	Economia Empresarial
9	Estatística Aplicada	Estatística Aplicada
10	Direito Empresarial	Direito Empresarial
11	Fiscalidade	Fiscalidade
12	Métodos de Investigação Científica	Métodos de Investigação Científica
13	Contabilidade Financeira	Contabilidade Financeira
14	Gestão Financeira	Gestão Financeira
15	Auditoria	Auditoria
16	Contabilidade de Gestão	Contabilidade de Gestão
17	Investigação Operacional	Investigação Operacional
18	Gestão de Recursos Humanos	Gestão de Recursos Humanos
19	Gestão de Sistemas de Informação	Gestão de Sistemas de Informação
20	Gestão de Produção e das Operações	Gestão de Produção e das Operações
21	Projectos de Investimento	Análise e Gestão de Projectos
22	Empreendedorismo	Empreendedorismo
23	Marketing	Marketing
24	Técnicas de Negociação	Técnicas de Negociação
25	Introdução a Estratégia Empresarial	Estratégia Empresarial
26		Métodos Quantitativos Aplicáveis a Gestão
27		Gestão Ambiental e de Recursos Naturais

28		Técnicas de Comunicação
39		Comportamento Organizacional
30		Ética Profissional e de Negócios
31		Economia de Moçambique
32		Gestão de Agro-Negócios
33		Monografia/Estágio e Relatório do Estágio/Exame de Estado

13. Programas Temático



UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE

FACULDADE DE ECONOMIA

Programas Temáticos para o Curso de Licenciatura em Gestão de Negócios (à distancia)

Maputo, Março de 2012

Disciplina/Módulo: Introdução a Gestão					Código:					
Ano de Esatudo:1º			Horas de Contacto Virtual: 84			Crédito: 8				
Semestre: 1º			Horas de Estudo Individual: 168							
Introdução:										
<p>O módulo de Introdução à Gestão visa capacitar de forma introdutória o estudante a compreender os problemas e as decisões organizacionais duma forma holística e em particular os impactos sobre as empresas. Assim, o programa do módulo visa fazer uma preparação de base na área de gestão de negócios tendo em conta os conteúdos de outras matérias e áreas afins, estimulando a interdisciplinaridade e a abrangência suficiente relativamente aos recentes desenvolvimentos e/ou discussões em matéria de gestão.</p>										
Resultados Esperados:										
No fim deste módulo espera-se que o estudante seja capaz de:										
<ul style="list-style-type: none"> • Interpretar os diferentes conceitos dentro de uma visão em que se estabelece uma articulação estreita entre pessoas, sistemas e trabalho nas organizações; • Identificar as diferenças, rupturas e aberturas entre uma gestão renovada e uma gestão tradicional; • Reconhecer os dilemas, ambiguidades e paradoxos presentes na gestão das empresas com seus sistemas, processos e funções; • Compreender a vida organizacional como algo permeado de ambiguidades que exige assimilação crítica, inovação e criatividade e adaptação aos valores culturais dos grupos humanos em cooperação; • Interpretar e estar apto a implementar teorias e tipologias organizacionais para a solução de problemas triviais e complexos de qualquer actividade organizacional. 										
Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Individual					
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T	
1. Os desafios da gestão contemporânea;	4	2		6	9	2		11	17	
2. As vias para o estabelecimento dum negócio;	4	4		8	12	4		16	24	
3. O ambiente de negócios das empresas;	4	2	4	10	15	4	4	23	33	
4. A organização e sua gestão;	6	2		8	12	4		16	24	
5. Fundamentos do planeamento;	8	4		12	16			16	28	
6. Estrutura organizacional;	4			4	12			12	16	
7. Preenchimento de vagas	4	2	4	10	15	4		19	29	

e gestão de pessoas;									
8. Liderança, Comunicação, Motivação;	6	4		10	15			15	25
9. Controle das actividades organizacionais;	4	2		6	15			15	21
10. Gestão de operações e da cadeia de valores	4	2	4	10	15	4	6	25	35
Total				84				168	252

Métodos de Ensino:

- O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a variante activa. A variante intuitiva vai visar mostrar e demonstrar com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e a variante activa visa envolver os estudantes em trabalhos individuais e em grupo, estudos de caso e simulação.
- A materialização destes métodos vai ser feita através de chats e fóruns de debate em on-line previamente agendados na plataforma no início do módulo. Vai se privilegiar também a criação de um fórum de dúvidas em off-line para o esclarecimento de questões e dúvidas que o estudante vai encontrando ao longo do processo de aprendizagem independente.

Estratégia de Avaliação:

A avaliação de frequência vai consistir em dois testes escritos (*T1 e T2*), assiduidade e participação (*AP*), 1 trabalho prático (*TP*). A nota final do estudante será o resultado da soma de 60% do exame final + 20% dos testes + 20% de AP e TP.

Os critérios de aprovação respeitarão o estabelecido no regulamento pedagógico em vigor na UEM.

Literatura Básica

- CRONJÉ et all. (2004). “INTRODUCTION TO BUSINESS MANAGEMENT”. Sixth Edition. Oxford Press
- *MADUREIRA, Mário A.S. (1990); “INTRODUÇÃO À GESTÃO”*
- ROBBINS, S. P., DECENZO. (2004). “FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO – Conceitos essenciais e aplicações”. Pearson Prentice Hall.
- SOUSA, António (1990); “INTRODUÇÃO À GESTÃO” – Uma abordagem sistemática; Editorial Verbo; Lisboa;

Bibliografia Complementar:

- CHIAVENATO; Idalberto (1976); “INTRODUÇÃO À TEORIA GERAL DA ADMINISTRAÇÃO” McGraw Hill do Brasil
- HAMPTON, David R, Sunmer; Charles E. e Webber, Ross A. (1982). ADMINISTRAÇÃO.
- KRIER, Jane Aubert –(1989); CURSO SUPERIOR DE GESTÃO DE EMPRESAS”; Editorial Presença.
- PINTO, Carlos, etall. (2006). “FUNDAMENTOS DE GESTÃO”. Editorial Presença, Lisboa.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática ; S= Seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Literatura Individual; TG= Trabalho de Grupo; EP= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Individual T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Fundamentos de Economia		Código:
Ano de Estudo:1º Semestre: 1	Horas de Contacto Virtual: 84 Horas de Estudo Individual: 168	Crédito: 8

Introdução:

Gestão de Negócios é uma área de estudo eminentemente económica. Assim, o módulo de Fundamentos de Economia justifica-se no curso de LGN porque a disciplina de Economia é a disciplina de base para qualquer curso ligado à ciência Económica. Isto significa que grande parte dos restantes módulos do curso vão se desenvolver a partir do que vai se estudar no módulo de Fundamentos de Economia que na prática é a Introdução à Economia.

Resultados Esperados:

No fim deste módulo espera-se que o estudante seja capaz de:

- Explicar os conceitos fundamentais da economia;
- Caracterizar o papel das unidades básicas no funcionamento do sistema económico;
- Caracterizar o funcionamento global do sistema económico, nomeadamente o papel das instituições económicas domésticas e internacionais;
- Explicar a interligação das variáveis económicas e perspectivar as consequências que advenham da sua alteração;
- Explicar a interligação das economias e as diferenças de níveis de desenvolvimento;
- Analisar os problemas económicos mais gerais;
- Apresentar argumentos económicos de uma forma clara e lógica.

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
Conceitos Básicos e Princípios Fundamentais da Economia.	4	4		8	16	2		18	26
Problemas Fundamentais da Economia e Métodos de Solução. O Circuito	6	2		8	12	4		18	26

EconómicoGlobal numa Economia de Mercado.									
Famílias, Consumo e Procura.	8	6		14	16	8		24	38
Empresas, Produção, Produtividade e Oferta.	8	6		14	16	6		22	36
Noções de Mercado, Tipos e Estruturas.	4			4	16	2		18	22
Os principais Agregados Macroeconómicos e a Contabilidade Nacional;	8	6		14	16	2		18	32
O Estado, suas Funções e Políticas de intervenção na economia.	4	4		8	16	2		18	26
Moeda e Instituições Financeiras.	4	4		8	16	2		18	26
Relações Económicas Internacionais.	4	2		6	12	2		14	20
Total				84				168	252

Métodos de Ensino:

- O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a variante activa. A variante intuitiva vai visar mostrar e demonstrar com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e a variante activa visa envolver os estudantes em trabalhos individuais e em grupo, estudos de caso e simulação.
- A materialização destes métodos vai ser feita através de chats e fóruns de debate em on-line previamente agendados na plataforma no início do módulo. Vai se privilegiar também a criação de um fórum de dúvidas em off-line para o esclarecimento de questões e dúvidas que o estudante vai encontrando ao longo do processo de aprendizagem independente.

Estratégia de Avaliação:

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes escritos com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica

- Das Neves, J. C. (1992), *Introdução à Economia*, Editorial Verbo, Lisboa.
- Vasconcellos, M.A. S. (2006), *Economia: Micro e Macro*, 4ª edição, Editora Atlas, S.Paulo.
- Mankiw, N. Gregory (2001), *Introdução à Economia*, Editora Campus Lda, S.Paulo.
- Rosseti, J. P. (1995), *Introdução à Economia*, 16ª edição, Editora Atlas, S.Paulo.
- Samuelson, P. & Nordhaus, W. (1998), *Economia* 16ª Edição, S. Paulo, Lisboa

AT= Aulas Teóricas; AP=AulasPráticas; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Individual; T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Matemática para Gestão					Código:							
Ano de Estudo:1º			Horas de Contacto Virtual: 84			Crédito:8						
Semestre: 1			Horas de Estudo Individual: 168									
<p>Introdução:</p> <p>O raciocínio matemático, isto é, a capacidade de encadear e criticar raciocínios de maneira lógica, rigorosa e consistente sobre modelos abstractos, formais ou numéricos, é extremamente relevante para as diferentes ciências de índole social. Em tais ciências, a Matemática não visa certezas mas apenas clareza e rigor na exposição e desenvolvimento da teoria científica. Sempre que possível, as ciências sociais usam a Matemática para verificar a consistência lógica de raciocínios, e técnicas estatísticas econométricas para comparar resultados teóricos com os factos reais.</p> <p>O módulo de Matemática no curso de LGN visa habilitar os estudantes com os conceitos e técnicas de Cálculo Diferencial, Cálculo Integral e Álgebra Matricial necessários para a compreensão e aplicação em outras disciplinas do curso de Gestão, Desenvolver a capacidade de raciocínio, espírito crítico e poder de síntese dos estudantes, incentivando a utilização crítica e fundamentada dos conceitos e técnicas necessárias para a resolução de problemas concretos de Gestão.</p>												
<p>Resultados Esperados:</p> <p>No fim deste módulo espera-se que o estudante seja capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Resolver problemas concretos de gestão usando métodos matemáticos simples. ▪ Resolver problemas sobre a utilização óptima dos factores de produção numa empresa. ▪ Saber resolver problemas económicos, como: o cálculo do valor presente, valor futuro e valor futuro líquido. 												
Temas				Horas de Contacto Virtual				Horas de Contacto Independente				
												AT
Sucessão numérica e limite de				5	5		10	10	10		20	30

sucessão									
Função real de variável real	4	4		8	10	6		16	24
Limite e continuidade de função	4	4		8	10	6		16	24
Cálculo diferencial	10	8		18	20	16		36	54
Álgebra matricial	8	8		16	20	10		30	46
Integrais	8	8		18	20	14		34	52
Séries numéricas	4	2		6	10	6		16	22
Total				84	100	68		168	242

Métodos de Ensino:

- O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando duas variantes: a variante intuitiva que visa mostrar e demonstrar com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e a variante activa que vai envolver trabalhos individuais e em grupo, estudos de caso e simulação.
- A materialização desses métodos será feita em Chats a terem lugar todas as semanas.
- As datas agendadas para o Chat podem ser obtidas na agenda detalhada acima. Para além do chat vai se privilegiar também o Fórum de Debate que vai decorrer ao longo de cada semana. Os assuntos de debate são os exercícios de actividades que constam no manual da disciplina e indicados na agenda. Os exercícios do Debate serão resolvidos por escrito pelos estudantes e enviados, para o e-mail do.
- Durante a semana do debate os estudantes usarão também o fórum de debate colocando os exercícios que tiveram dificuldades e apresentar as suas ideias correctas ou erradas sobre os exercícios para a discussão, interagindo e trocando os argumentos pertinentes sobre a matéria, priorizando a utilização dos novos conceitos aprendidos;

Estratégia de Avaliação:

- A participação do estudante no Chat, no Fórum de Debate, nos exercícios de auto-avaliação, nos Testes e noutras actividades programadas neste módulo é importante e obrigatória porque conta para efeitos da avaliação da Média Final (MF) com base na seguinte média ponderada: $MF = 10\% (1^\circ \text{ Teste}) + 10\% (2^\circ \text{ Teste}) + 20\% (\text{Interactividade}) + 60\% (\text{Exame})$
(A Interactividade envolve: Chat, Fórum de Debate, Tarefas e Trabalhos escritos, Correio interno, Outras Actividades)

- Aconselha-se que o estudante se esforce em estudar convenientemente e com antecedência a matéria disponibilizada na plataforma.

Literatura Básica

- Beirão, J. (2006), Introdução à Análise Matemática, Lisboa, Textos Editores.
- Sydsaeter, K. & Hammond, R. (2005), Matemática Essencial para Análise Económica, Moçambique Editora, 2005.
- Harshbarger & Reynolds (2006), Matemática Aplicada para Administração Pública, 7ª. Ed. MC Graw Hill.
- Stewart, J. (2006), Cálculo, Volume I e II, 5ª Edição; Editora Pioneira Thomson. 2006.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Individual; T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Inglês Técnico					Código:				
Ano de Estudo: 1º			Horas de Contacto Virtual: 84			Crédito: 6			
Semestre: 1			Horas de Estudo Individual: 84						
Introdução:									
<p>Moçambique é um país localizado na África Austral e faz fronteira com países cuja maioria da população tem inglês como língua oficial. Este factor torna a língua inglesa uma necessidade para os moçambicanos estabelecerem relações diplomáticas, trocas comerciais, formação académica ao nível superior e acesso às tecnologias de informação e comunicação.</p> <p>É neste âmbito que o inglês técnico enquadrado nas reformas curriculares em curso na UEM em particular na FE é indispensável para os estudantes do curso de Licenciatura em Gestão de Negócios à Distancia.</p>									
Resultados Esperados:									
<ul style="list-style-type: none"> • Ler e compreender textos com terminologia técnica da língua inglesa. • Interpretar e escrever relatórios em inglês com enfoque no vocabulário específico da área de Gestão. • Comunicar e expressar ideias ou opiniões fluentemente no âmbito da gestão e desenvolvimento de empreendimentos de negócios. 									
Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
What is management? (Adjectives)	3	4		7	4	3		7	14
Top management-Strategy (Past tense)	3	4		7	6	3		9	16
The board of directors (Present tense)	3	4		7	6	3		9	16
Company Structure (Language functional)	3	4		7	6	3		9	16
Business value (Articles)	3	4		7	4	3		7	14
Recruitment (Interrupting, giving opinion, agreeing, disagreeing)	3	4		7	6	3		9	16

The managers' role (Conditional)	3	4		7	6	3		9	16
Leadership (Presenting information)	3	4		7	6	3		9	16
Social responsibility (Describing trends)	3	4		7	4	3		7	14
The profit and loss account (Passive voice)	3	4		7	4	3		7	14
Financial analysis (Relative clauses)	3	4		7	4	3		7	14
Management of working capital (Future tense)	3	4		7	4	3		7	14
				84	60	36		96	180

Métodos de Ensino:

Neste módulo, o estudante vai ser o centro do processo de aprendizagem e o professor vai desempenhar o papel de facilitador, isto é o ensino vai estar centrado no estudante. A criação do ambiente colaborativo será feito através das sessões de feedback na plataforma que tanto podem ser por via dos Chat, fórum de debates e de discussão. A procura da pró-actividade e autonomia do estudante vai ser sustentado pela resolução dos exercícios e pesquisa individuais.

Estratégia de Avaliação

São consideradas as seguintes avaliações:

Nota Final=10%chat+10%forum+20%testes escritos+60%exame

A Nota Final determina a aprovação ou reprovação do discente isto é:

- Reprovado]0, 10[: excluído (e reprovado na disciplina)
- Aprovado [10, 20]

Literatura Básica

1. Brieger, Nick & Comfort, Jeremy 1994 - **Advanced business contacts**- Prentice hall international
2. Brieger, Nick & Comfort, Jeremy 1993 – **Developing Business contacts**- Prentice hall international
3. Comfort, Jeremy and Brieger, Nick & 1992 – **FINANCE**- Prentice hall international
4. Cotton, David 1988 – **Keys to Management**- Addison Wesley Longman Ltd
5. Cotton, David and Kent, Simon 2005- **Market leader/ pre intermediate**- Pearson Education Limited
6. Hall, Eric, Mascull, Bill and Riley, David 2000– **Market leader(Intermediate business English course book)**- Pearson Education Limited
7. John Rogers 2005– **Market leader(Intermediate business English practice file)**- Pearson Education Limited
8. Mackenzie, Ian 1997 –**Management and marketing**- language Teaching Publications
9. Murphy, Raymond 2006 _ **English Grammar in Use** –Cambridge University Press

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Individual; T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Elementos Fundamentais de Contabilidade		Código:
Ano de Estudo:1º Semestre: 2	Horas de Contacto Virtual: 84 Horas de Estudo Independente: 168	Crédito: 8

Introdução:

Para o estudante de Gestão de Negócios, a disciplina de Elementos Fundamentais de Contabilidade visa desenvolver conhecimentos e habilidades do estudante sobre a composição e funcionamento da máquina comercial, os instrumentos comerciais principais, as operações comerciais e financeiras, desde a contabilização até a elaboração das Demonstrações Financeiras básicas.

Pretende-se também analisar os fenómenos que alteram, modificam a situação económica ou financeira da empresa, o que permitirá compreender os diferentes intervenientes e dinamizadores de comércio, registar operações comerciais e financeiras, servindo de base para compreensão da disciplina de Contabilidade Financeira em particular e de outras com ela relacionadas.

Resultados Esperados:

No fim deste módulo espera-se que o estudante seja capaz de:

1. Conhecer e aplicar os conceitos, princípios e regras que regem a ciência contabilística;
2. Fazer o registo das operações comerciais e financeiras básicas com base no PGC-PE;
3. Produzir informação comercial e financeira básica.

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
1. Máquina Comercial, Principais Intervenientes e Organismos Dinamizadores do Comércio.	2	2	2	6	12	2	2	16	22
2. Operações Comerciais e	2	4	2	8	15	3	2	20	35

Financeiras									
3. Conceitos Contabilísticos Fundamentais	8	5	2	15	14	8	6	28	43
4. Normalização contabilística	4	6	2	12	13	3	2	18	35
5. Contabilização das Operações	8	10	3	21	24	12	10	46	67
6. Os Resultados e sua demonstração	8	12	2	22	24	8	8	40	60
Total				84	168				252

Métodos de Ensino:

A transmissão será feita através de exposição virtual e consistirá em aulas teóricas/práticas e seminários (forum de debates e *Chats* na plataforma). As aulas práticas, caracterizadas pela discussão e realização de exercícios e/ou ensaios práticos, visam consolidar os aspectos tratados teoricamente. Para além da bibliografia básica indicada, serão disponibilizados materiais elaboradas em formato de guias de estudo.

Estratégia de Avaliação:

São consideradas as seguintes avaliações:

Nota Final=10%chat+10%forum+20%testes escritos+60%exame

A Nota Final determina a aprovação ou reprovação do discente é:

- Reprovado] 0, 10 [: excluído (e reprovado na disciplina)
- Aprovado [10, 20]

Literatura Básica:

1. **BORGES, A.**, J.A.Rodrigues e R.Rodrigues (2007). *Elementos de Contabilidade Geral*. 24ª Edição. Áreas Editora, Lisboa.
2. **Costa, Carlos, B. e Alves, Gabriel.** (2001). *Contabilidade e Finanças*, 4ª Edição, Atlas Editora. Brasil.
3. **Horgren, C.**, Harrison, W. e Bamber, L. 2002. *Accounting*. 5th Edition. Prentice Hall.
4. **Nabais, C. F.** Nabais (2010). *Prática Contabilística*, de acordo com o SNC, Líder editora, Lisboa-Porto.
5. **Pereira, J.M. Esteves;** *Contabilidade Básica e Geral (2 Vols.)*, Plátano Editora, Lisboa.
6. **PGC-PE**, Decreto nº 70/2009 de 22 de Dezembro que aprova o Sistema de Contabilidade para o Sector Empresarial em *Moçambique*.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática ; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=UsoIndividual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Individual; T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Cálculo Financeiro					Código:					
Ano de Esatudo:1º			Horas de Contacto Virtual: 84			Crédito: 8				
Semestre: 2			Horas de Estudo Individual: 168							
Introdução										
<p>Na sua actividade profissional os gestores de negócios realizam actos e tomam decisões que têm impacto financeiro sobre os seus negócios. Têm de buscar recursos para financiar investimentos e devem tomar decisões óptimas através da minimização dos custos das fontes de financiamento e a maximização dos retornos das aplicações.</p> <p>O módulo de cálculo financeiro visa fornecer o referencial teórico e instrumental sobre a determinação do valor do dinheiro no tempo, avaliação do impacto financeiro dos actos e decisões de mobilização e aplicação de recursos, ao mesmo tempo que fornece base para a compreensão dos módulos de contabilidade e finanças.</p>										
Resultados Esperados:										
No fim deste módulo o estudante tem de ser capaz de:										
<ol style="list-style-type: none"> 1) Descrever as principais operações financeiras realizadas pelas empresas e pelas instituições financeiras; 2) Usar as ferramentas e modelos do cálculo financeiro para analisar, avaliar e tomar decisões sobre as operações financeiras; 3) Avaliar o impacto financeiro das decisões industriais, comerciais e administrativas, a tomar ou tomadas pelos gestores do negócio; 4) Avaliar as alternativas para aplicação e captação de recursos financeiros para o negócio. 										
Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente					
										AT
1. Fundamentos de Cálculo Financeiro	10	16		26	64			64	90	
2. Operações Financeiras Correntes	6	10		16	20			20	36	

3. Rendas Financeiras	8	18		26	64			64	90
4. Amortização de Empréstimos.	6	10		16	20			20	36
Total				84				168	252

Métodos de Ensino:

- O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva que visa mostrar e demonstrar com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e a variante activa que vai envolver estudo independente, estudos de caso e simulação.
- A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas a agendados previamente na plataforma.

Estratégia de Avaliação:

São consideradas as seguintes avaliações:

Nota Final=10%chat+10%forum+20%testes escritos+60%exame

A Nota Final determina a aprovação ou reprovação do discenteisto é:

- Reprovado]0, 10[: excluído (e reprovado na disciplina)
- Aprovado [10, 20]

Literatura Básica

Canadas, Natália. 1998. A Matemática do Financiamento e das Aplicações de Capital. Plátano Editora: Lisboa.

Dos Santos, Luis e Laureano, Raul. 2006. Fundamentos e Aplicações do Cálculo Financeiro. 2ª Edição. Edições Sílabo: Lisboa.

Mateus, Alves. 2006. Cálculo Financeiro. 5ª Edição. Edições Sílabo: Lisboa.

Mateus, J. (1995). Exercícios Práticos de Cálculo Financeiro, 4ª Ed., Lisboa: Edições Silabo.

Rodrigues, A. E Nicolau, I. (1992). Elementos de Cálculo Financeiro. 4ª Ed., Lisboa: Rei dos livros.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Individual T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Economia Empresarial		Código:
Ano de Estudo: 1º Semestre: 2	Horas de contacto virtual: 84 Horas de estudo independente: 168	Créditos: 8

Introdução:

O módulo de Economia Empresarial permite ao estudante aplicar a teoria e metodologia microeconómicas aos problemas de tomada de decisão que os empreendimentos de negócio podem enfrentar para gerir de uma maneira mais eficiente a alocação dos recursos escassos. É neste módulo que o estudante vai aprender as técnicas adequadas utilizadas quando quiser utilizar os recursos de uma forma eficiente e óptima.

Resultados de aprendizagem.

No fim deste modulo, os estudantes devem ser capazes de:

Explicar o âmbito do estudo da disciplina de economia empresarial e a sua relação com outras cadeiras do curso;

Aplicar os conceitos económicos para a resolução de problemas empresariais de igual natureza;

Aplicar os conceitos económicos para a melhoria do performance na gestão de recursos escassos da organização.

Explicar os modelos básicos de tomada de decisão;

Explicar a natureza e efeitos da regulamentação pública nas empresas; e

Caracterizar os aspectos relevantes da economia internacional que afectam a competitividade das empresas.

Temas do Módulo:	Contacto Virtual				Estudo Independente				T
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	
	1. Introdução à economia empresarial	2	0	2	4	16	4	0	
2. Técnicas de optimização de recursos da empresa	4	0	6	10	16	6	0	22	32
3. Teoria da procura e previsão comercial e económica	4	0	8	12	18		0	18	30
4. Teoria da produção e custos e programação linear	4	0	10	14	20	6	0	26	40
5. Objectivos alternativos da firma	2	0	2	4	14	2	0	16	20
6. <i>Determinação de preços e do nível de quantidade em diferentes estruturas do mercado</i>	6	0	10	16	16	8	0	24	40
7. Interação estratégica	4	0	10	14	16	8	0	24	38
8. <i>A empresa, a regulamentação governamental e a economia global</i>	4	0	6	10	10	8	0	18	28
	30	0	54	84	126	42	0	168	252

Metodologias de ensino:

- Neste método de ensino a distancia, o método é centrado no estudante. O contacto virtual com o docente será feito via chat e fórum de debate semanal, via Internet na plataforma.
- O **Chat** tem lugar **semanalmente na plataforma ou via SKYPE**. Assim recomenda-se a todos para abrir ou ter um endereço no **Skype**.
- As questões do **Chat** que não forem respondidas durante as sessões por limitações do tempo, deverão ser respondidas por escrito pelos estudantes e enviadas impreterivelmente até aos sábados da semana em que teve lugar a sessão de **Chat**;
- O **Fórum de Debate** decorre ao longo de cada semana. A plataforma disponibilizará os temas a debater e os estudantes devem colocar as suas ideias sobre o assunto, interagindo e trocando os argumentos pertinentes sobre a matéria, priorizando a utilização dos novos conceitos aprendidos;

Estratégias de Avaliação:

- A participação do estudante no **Chat**, no **Fórum de Debate**, nos exercícios de **actividades**, nos **Testes** e noutras actividades programadas neste módulo é **importante e obrigatória porque conta para efeitos da avaliação da Nota de Frequência (NF)** com base na seguinte média ponderada:

$$\text{NF} = 40\% (\text{Teste1}) + 40\%/\text{Teste2}) + 20\%(\text{Interactividade})$$

(A **Interactividade** envolve: Participação ou Interactividade positiva Chat, Fórum de Debate, e Trabalhos escritos, Correio interno, outras Actividades)

- Apenas o estudante que tem **nota positiva na nota de frequência** pode ser admitido e tem direito fazer Exame.
- A **Media Final (MF)** deste módulo é calculada de seguinte maneira:

$$\text{MF} = 40\%(\text{Nota de Frequência}) + 60\% (\text{Exame})$$

- *As condições de acesso e aprovação ao exame são estabelecidas pelo Regulamento Pedagógico da UEM em vigor. O exame consistirá de uma prova escrita.*

Literatura Básica:

- Mansfield, Edwin. 1996 *Economia Empresarial: Teoria, Aplicação e Casos*. Lisboa: W. W. Norton & Company e Instituto Piaget.
- Mata, José. 2005. *Economia da Empresa*. 3ª Ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian. Com materiais complementares na página da Internet: <http://josemata.org/ee>)
- McGuigan, James R. ; R. Charles Moyer e Frederick H. De B. Harris. 2002. *Economia de Empresas: Aplicações, Estratégia e Táticas*. São Paulo: Thomson.
- Pindyck, Robert S. e Daniel L. Rubinfeld. 2006. *Microeconomia*. 6ª Ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- Thompson Jr., A. A. E J. P. Formby (1998): *Microeconomia da Firma: Teoria e Prática*. Tradução da 7ª Edição. Rio de Janeiro: Campus Editora.

AT=Aula teórica; AP/LAB= Aula Prática ou Laboratório; S= Seminários; CV=Total de Horas de Contacto Virtual; LI=Uso de Literatura; TG=Trabalhos em grupo; P=Elaboração de Projectos; THEI=Total de horas de Estudo Independente; T=Soma de horas de Contacto Virtual e Estudo Independente

Disciplina/Módulo: Estatística Aplicada		Código:
Ano de Estudo:1º Semestre: 2	Horas de Contacto Virtual: 84 Horas de Estudo Individual: 96	Crédito: 6

Introdução:

Este módulo visa introduzir os estudantes aos conceitos de Estatística Descritiva, Estatística Inferencial e Probabilidades. Os conceitos aqui abordados são cruciais a percepção da gestão, no geral, assim como para os efeitos de planificação e tomada de decisão para exploração de novas áreas de negócios.

Resultados Esperados:

No fim deste módulo o estudante tem de ser capaz de:

1. Colectar, organizar, apresentar, sintetizar, analisar e interpretar dados relevantes para a gestão de negócios.
2. Usar modelos estatísticos para efeitos de tomada de decisões associadas à incerteza.
3. Quantificar a incerteza existente no âmbito de empreendimentos de negócios.

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Contacto Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TI	P	THEI	T
Introdução à Estatística	2	2		4	3			3	7
Distribuição de Frequências	4	4		8	6			6	
Medidas de Tendência Central	4	4		8	6	3		9	11
Medidas de Dispersão	4	4		8	6	3		9	10
Medidas de Assimetria, de Curtose e de Concentração	4	4		8	6	2		8	9
Teoria Elementar de Amostragem	1	3		4	6	3		9	11
Números Índices	1	3		4	4	6		10	14

Teoria Elementar de Probabilidades	4	6		10	6	6		12	24
Algumas Distribuições de Probabilidades	4	6		10	6	4		10	20
Inferência Estatística	4	6		10	4	4		8	18
Análise de Séries Temporais	4	6		10	6	6		12	22
Total	36	48		84	59	37		96	168

Métodos de Ensino.

As aulas serão ministradas na plataforma e centradas no estudante que terá que orientar a sua forma de leitura e de aprendizagem mediante o programa de estudo previamente disponibilizado. O contacto com o aluno será feito através de duas aulas semanais síncronas, assim como por meio de participação nos debates dos temas a serem lançados no fórum de debate.

Estratégia de Avaliação

Para efeitos de avaliação serão usados os trabalhos práticos, a participação nas aulas síncronas, participação nas aulas assíncronas e um exame a ser aplicado no final do módulo. A média final será calculada segundo a fórmula abaixo.

Média Final = 20% de testes escritos + 20% da nota da Interactividade + 60% da nota do Exame Final.

NB Os trabalhos práticos serão disponibilizados na plataforma e não poderão ser entregues fora dos prazos acordados.

A Interactividade envolve a participação dos estudantes no Chat e nos fóruns de debate.

Literatura Básica

- Artur NumezDel Predo: Estatística básica para planificação, Editora E. Rio de Janeiro, 1973
- Claude Ramean: A estatística: Um elemento da Gestão, Livraria Clássica Editora, Imprensa Portuguesa, Porto 1972.
- Geraldo Luciano Tuledo, Ivo Izidoro Ovalle: Estatística básica, São Paulo, Editora Atlas S.A. 1988
- McClave, Benson e Sincich: Statistics for Business and Economics, 7ª Edição, Printice Hall, 1998

- Murteira Bento J.F. e Black, George H.J.: Estatística descritiva, Editora McGraw – Hill, Lisboa, 1983
- Reis Elizabeth: Estatística descritiva, Edição Silabo, Lisboa, 1991.
- Reis, P., Andrade, R.eCalapaz, T. (2006), Estatística Aplicada, Vol. 1 e 2. Lisboa, Silabo.
- Reis, R. (2005), Estatística Descritiva, 6ª ed, Sílabos, Lisboa.
- Robalo, A. (2003), Estatística: Exercícios. Vol I e II. Edições Sílabos, Lisboa.
- Tuledo, G. e Ovalle, I. (1998), Estatística Básica, São Paulo, Atlas S.A.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática ; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TI= Trabalho Individual; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Independente; T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Direito Empresarial		Código:
Ano de Estudo: 2º Semestre: 3º	Horas de Contacto Virtual: 84 Horas de Estudo Individual: 168	Crédito: 8

Introdução: Adisciplina de Direito Empresarial no curso de Licenciatura em Gestão de Negócios, visa dotar os estudantes de conhecimentos básicos da legislação que regula a constituição, o funcionamento, a transformação e a extinção das empresas no país.

Resultados Esperados. No fim deste módulo, o estudante tem de ser capaz de:

- Explicar as divisões, classificações e fontes do Direito;
- Identificar a legislação que regula as empresas em Moçambique;
- Identificar os principais direitos e deveres das empresas à luz da legislação.
- Identificar os passos para a constituição de uma empresa;
- Explicar como se licenciam as empresas para o exercício da actividade.
- Identificar e caracterizar os contratos empresariais.
- Enumerar as leis mais importantes da área económica.

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
Ideia Geral de Direito	12	6	4	22	10	6	5	21	43
Regra Jurídica	5	2	2	9	20	4	5	29	30
Ramos de Direito	7	4	2	13	14	4	3	21	34
Constituição e licenciamento das empresas	2	4	4	10	20	10	2	32	31
Funcionamento das empresas	4	4	2	10	20	5	4	29	31
Principal legislação económica vigente em Moçambique	8	6	6	20	20	12	4	36	51
Total	38	26	20	62	104	41	23	168	210

Métodos de Ensino:

O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva que visa mostrar e demonstrar com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na

plataforma e a variante activa que vai envolver trabalhos individuais e em grupo, estudos de caso e simulação.

A materialização desses métodos será feita em Chats a terem lugar todas as semanas. As datas agendadas para o Chat estarão disponíveis na plataforma. Para além do chat vai se privilegiar também o Fórum de Debate que vai decorrer ao longo de cada semana. Os assuntos de debate são os exercícios de actividades que constam no manual da disciplina e indicados na agenda.

Estratégia de Avaliação.

As avaliações a seguir são as seguintes:

Nota Final=10%chat+10%forum+20%testes escritos+60%exame

A Nota Final determina a aprovação ou reprovação do discente, isto é:

- Reprovado]0, 10[: excluído (e reprovado na disciplina)
- Aprovado [10, 20]

Literatura Básica:

- **Ascensão**, Oliveira, Direito Comercial, qualquer Edição
- **Busto**, Maria Manuel e **Vieira**, Iva Carla, Manual Jurídico da Empresa, 3ª Edição, 1998, pp. 17-31
- **Cardoso**, J Pires, Compêndio de Noções de Direito Comercial, qualquer Edição
- **Correia**, Pupo, Direito Comercial, qualquer Edição
- **Duarte**, Maria Luísa, Introdução ao Estudo do Direito: sumários desenvolvidos, p.16
- **Das Neves Pereira**, Manuel de Sousa Domingues, Introdução ao Direito e às Obrigações”, 2ª Edição, Almedina, 2001.
- **Dinis**, Maria Helena, Compêndio de Introdução à Ciência do Direito, Editora Saraiva, 12ª Edição, 2000.
- **Diniz**, Maria Helena, Compêndio de Introdução à Ciência do Direito, Editora Saraiva, São Paulo, última Edição, pp. 239-277.
- **Justo**, A .Santos, Introdução ao Estudo do Direito, p. 9 e ss, p. 43 e ss
- **Mendes**, João de Castro, Introdução ao Estudo do Direito, Lisboa, 1994;
- **Pereira**, M. S. D Neves, Introdução ao Direito e às Obrigações, p. 9 e ss
- **Pita**, Manuel António, Curso de Direito Comercial, Áreas Editora, 2004,
- **Telles**, Inocêncio Galvão, Manual dos contratos em geral, qualquer Edição.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática ; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Individual T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Fiscalidade		Código:
Ano de Estudo: 2º	Horas de Contacto Virtual: 84	Crédito: 8
Semestre: 3º	Horas de Estudo Individual: 168	

Introdução:

Empreendimentos de negócios nascem, organizam-se e desenvolvem-se dentro de um sistema de leis e de regulamentação administrativa chamado fiscalidade. Neste contexto, o módulo de fiscalidade no curso de Gestão de Negócios justifica-se pela necessidade que um empreendedor ou gestor de negócios precisar de conhecer e orientar o seu empreendimento dentro das normas legais que regulam todo o tipo de impostos das várias actividades económicas-empresariais.

Resultados Esperados:

No fim deste módulo o estudante deve ser capaz de:

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Contacto Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
Teoria de Impostos	12			10	22	14		36	46
Classificação dos Impostos e das contribuições fiscais	10	16		26	20	16	12	48	74
Legislação fiscal e cálculo dos Impostos	8	16		26	20	16	12	48	74
O sistema fiscal e o seu efeito na economia	12	10		22	20	16		36	58
Total				84				168	252

Métodos de Ensino

- O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para fazer a amostra e demonstração com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente
- A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma.

Estratégia de Avaliação:

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica

- Carlos, A. F. (2006): Imposto – Teoria Geral, Coimbra, Edições Almedina
- Ibraimo, I. (2002): O Direito e a Fiscalidade, Moçambique, Maputo, Art C, 1ª- Edição.
- Martinez, S. (1990): Direito Fiscal, Portugal, Coimbra, Almedina, 7ª- Edição.
- Tavares, A. (1982): Curso de Fiscalidade da Empresa, Portugal, Lisboa, Livraria Clássica Editora, 2ª- Edição.
- Teixeira, A. B. (1990): Princípios de Direito Fiscal, Portugal, Coimbra, Almedina, 3ª- Edição.
- Waty, T. A. (2002): Introdução ao Direito Fiscal, Moçambique, Maputo, W and W Editora, Lda, 1ª- Edição.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática ; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Individual T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Métodos de Investigação Científica					Código:					
Ano de Estudo: 2º			Horas de Contacto Virtual: 84			Crédito: 6				
Semestre: 1º			Horas de Estudo Individual: 84							
Introdução:										
<p>O módulo de Métodos de Investigação Científica é relevante para o curso de LGN porque fornecerá aos estudantes todas as bases teóricas e metodológicas para o exercício científico do trabalho diário de um gestor de negócios, a condução de uma investigação científica, bem como as técnicas e procedimentos para a elaboração de ensaios e relatórios científicos.</p>										
Resultados Esperados:										
No fim deste módulo o estudante tem de ser capaz de										
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elaborar um problema de investigação de mercado e as suas hipóteses no contexto do desenvolvimento de negócios. ▪ Aplicar as metodologias e estratégias apropriadas para um projecto de investigação para o desenvolvimento de um negócio. ▪ Elaborar levantamentos por amostragem. ▪ Fazer questionários e entrevistas para prospecção do mercado e marketing de um negócio. ▪ Fazer relatórios com recurso a métodos científicos para a prospecção do mercado e marketing de um negócio. 										
Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente					
										AT
1.Introdução aos conceitos de Investigação Científica	4	2	0	6	4	2	0	6	12	
2.Organização e Elaboração de Ensaios	6	4	4	14	4	2	0	6	20	
3.Componentes Fundamentais de Relatórios de Pesquisa	8	4	0	12	6	3	2	10	23	

4.Faseamento da Pesquisa.	6	8	4	18	8	3	4	17	35
5. Construção de entrevistas e questionários.		8	4	12	6	3	4	12	25
6. Amostra e Técnicas de Amostragem	6	8	0	14	8	3	2	13	27
7. Citações e Referenciação	2	4	2	8	6	2	10	18	26
Total				84	84			168	

Métodos de Ensino

- O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para amostrar e demonstrar com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente
- A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma.

Estratégia de Avaliação

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes escritos com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica

- Cervo, A. (1983), Metodologia Científica, McGraw-Hill, Brasil.
- Frada, J. (1994), Guia Prático para elaboração e apresentação de Trabalhos Científicos, Edições Cosmos,
- Gil, A. (2002), Técnicas de Pesquisa em Economia e Elaboração de Monografias, 4ª edição, Atlas, S. Paulo.
- Gil, A. (2007), Métodos e Técnicas de Pesquisa Social, Atlas, S. Paulo.
- Guião do Trabalho Científico da Faculdade de Economia – Universidade Eduardo Mondlane
- Marconi, M. e Lakatos, E. (2010), Técnicas de Pesquisa, 7ª edição, Atlas, S. Paulo.
- Marconi, M. e Lakatos, E. (2009), Metodologia Científica, 5ª edição, Atlas, S. Paulo.

AT= Aula Teórica; AP = Aula Prática; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI = Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Independente;T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Contabilidade Financeira					Código:				
Ano de Estudo: 2º		Horas de Contacto Virtual: 84			Crédito: 8				
Semestre: 3º		Horas de Estudo Individual: 168							
<p>Introdução: Este modulo é complemento do módulo de Elementos Fundamentais de Contabilidade e visa fornecer ao estudante do curso de LGN ferramentas fundamentais para os d Gestão Financeira e Contabilidade de Gestão.</p>									
<p>Resultados Esperados:</p> <p>No fim deste módulo espera-se que o estudante seja capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preparar e analisar a informação financeira de apoio ao processo de decisão • Analisar e explicar a contabilização dos valores mobiliários, operações de comissão e consignação, leasing e factoring; • Analisar e explicar os aspectos particulares da contabilidade das sociedades, tais como: constituição, financiamento, liquidação, fusão e transformação • Proceder à consolidação das demonstrações financeiras dos grupos empresariais ou, interpretar o seu conteúdo 									
Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente				
Elaboração das Demonstrações financeiras	4	8		12	12		18	30	42
Registos Especiais	6	16		22	12		22	34	56
Constituição das Sociedades e Questões Complementares	2	6		8	10		10	18	28
Contabilidade das Sociedades - Coligação das sociedades e Consolidação de Contas	10	15		25	20		34	54	79
Contabilidade das Sociedades: Dissolução, Liquidação, Fusão, Cisão e Transformação	5	12		17	12		18	28	47
Subtotais	27	57			62		102		
Total				84				168	252
<p>Métodos de Ensino: O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para amostrar e demonstrar com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo</p>									

independente, estudos de caso e simulação, respectivamente

A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma.

Estratégia de Avaliação

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes escritos com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica:

- Borges, A. Rodrigues, A e Rodrigues,R., Elementos de Contabilidade Geral (ultima edição)
- Areas Editora: Lisboa
-
- Borges, A. Rodrigues, A e Morgado,J., Contabilidade e Finanças, 2ªedição
-
- Silva, F. E Pereira,J., Contabilidade das Sociedades 10ªedição, Platano Editora: Lisboa
-
- Plano Geral de Contabilidade - Decreto 70/2009 de 22Dezembro - Conselho de Ministros

ATP= Aula Teórico-Prático (Chat e Forum de Debate); AP=Aula Prática ; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=UsoIndividual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Independente; T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina: Gestão Financeira					Código:				
Ano de Estudo: 2º		Horas de contacto Directo: 84			Créditos: 8				
Semestre: 4º		Horas de estudo independente: 168							
Introdução									
<p>Gestão Financeira é uma unidade didáctica destinada a estudar os aspectos relacionados com as actividades da função financeira nas empresas no pressuposto de que a sua essência é tomar decisões sobre os financiamentos; os investimentos e as políticas de resultados das organizações em geral e, da empresa em particular. Com efeito, a forma como as empresas obtêm e aplicam os recursos financeiros no contexto do seu sistema de objectivos e, tendo em conta os conceitos tais como - valor do dinheiro no tempo; riscos económico-financeiros e outros, constituirão elementos permanentes em todo o curso, o que exigirá o estudo de balanço, contas de resultados, fontes e aplicações de fundos, visão geral sobre a bolsa, análises técnicas e fundamentais, assim como o estudo dos rácios económico-financeiros para o diagnóstico das empresas.</p>									
<p>Resultados Esperados:</p> <p>No fim deste módulo o estudante tem de ser capaz de</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tomada decisões em matérias de domínio financeiro; • Entender a relação risco-retorno existente nos mercados financeiros; • Determinar os custo de capital associado a um determinado investimento; • Perceber o grau de eficiência inerente aos diversos mercados financeiros; • Ilustrar o papel que o financiamento pode ter na valorização da empresa; • Analisar a decisão de financiamento; • Realizar o planeamento e controle financeiro; • Realizar a avaliação de empresas; • Ter a noção geral dos moldes de funcionamento dos modelos de avaliação de opções reais. 									
Temas	Contacto Virtual				Estudo Independente				
	AT	AP/LAB	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
Introdução	4	2		6	10	2	4	16	22
Análise Económica e Financeira	4	4		8	10	8	4	22	30
Mercados Financeiros e Taxas de Juro	4	4	4	12	12	8	4	24	36
Risco e Retorno	4	4	4	12	12	8	4	24	36
Custo de capital	4	4	2	10	10	4	4	18	28
Planeamento Financeiro	4	4	4	12	10	8	4	22	34
Decisões financeiras de curto prazo	4	4	4	12	12	6	2	20	32
Avaliação de Empresas	4	4	4	12	12	6	4	22	34

Totais	32	22	23	84	88	50	30	168	252
---------------	----	----	----	----	----	----	----	-----	-----

Metodologias de Ensino

- O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para amostrar e demonstrar com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente
- A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma.

Estratégias de Avaliação

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes escritos com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica

- Brealy, Richard A.; Myers, Stewart C. (1998), Princípios de Finanças Empresariais, 5ª edição, MCGraw Hill, Portugal
- Brigham, Eugene F. Weston, J. Fred (2000), Fundamentos da Administração Financeira, 10ª edição, MAKRON Books do Brasil Editora Ltda, São Paulo.
- Das Neves, João C. (1990), Análise Financeira, Métodos e Técnicas, 4ª edição, Texto Editora, Lisboa.
- Gitman, Lawrence J. (1988), Principles Of Managerial Finance, Harper & Row, Publishers, New York.
- Weston, Fred J.; Brigham, Eugene F. (2000), Fundamentos das Administração Financeira, 10ª edição, MAKRON Books, São Paulo – Brasil.

AT = Aulas teóricas; AP/LAB = Aula prática ou laboratorial; S = Seminários; TCV = Total de horas de contacto virtual; LI = Uso de literatura; TG = trabalhos de grupo P = Elaboração de projectos; THEI = Total horas de estudo independente; T = soma das horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Métodos Quantitativos Aplicados à Gestão		Código:
Ano de Estudo: 2º Semestre: 4º	Horas de Contacto Virtual: 84 Horas de Estudo Individual: 96	Crédito: 6

Introdução:

O objectivo deste módulo é fornecer oferecer ferramentas de métodos quantitativos para aplica-los nas diferentes áreas e Gestão de empreendimentos de negócios. Seu enfoque vai assentar na análise empírica. Como tal, a teoria é reforçada pela análise de dados com a ajuda de pacotes econométricos apropriados, sobretudo os *softwares* estatísticos populares cujo uso fornece benefícios sinérgicos aos estudantes em termos de habilidades de análise e apresentação que serão úteis nas suas carreiras profissionais.

Resultados Esperados:

No fim deste módulo, os estudantes devem ser capazes de:

- Fazer a distinção entre os diferentes dados económicos usados nas diferentes áreas de gestão de empresas;
- Aplicar as análises de correlação e regressão para identificar a força e forma de relações entre variáveis;
- Apresentar e interpretar resultados econométricos obtidos da estimação de modelos de regressão linear;
- Escrever trabalhos de pesquisa de natureza empírica envolvendo estudos sobre a procura, produção e custos.

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
1. A Estrutura dos Dados Económicos	4			4	3	3		6	10
2. Procura e Previsão: Estimativa Estatística da Função da Procura	24	10		34				36	70
3. Economia da Produção	8	8		16				18	34
4. Aplicações da Teoria de Custos	8	8		16				18	34
5. Aplicação do Modelo de Regressão Linear	8	8		16				18	34
Total	52		32	84				96	180

Métodos de Ensino:

- O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para fazer a amostra e demonstração com base nos textos escritos e exercícios de aplicação

colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente

- A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma.

Estratégia de Avaliação:

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes escritos com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica:

- McGuigan, J. R., Moyer, R. C. e Harris, F. H. de B., Managerial Economics: Applications, Strategies and Tactics, 10th Edition, Thomson, 2011.
- Jeffrey M. Wooldridge, Introductory Econometrics: A Modern Approach, 4th Edition, South-Western Cengage Learning, 2009.
- Ronald M. Weiers, Introduction to Business Statistics, 6th edition, Thomson South-Western, 2008.
- Martins, Maria do Rosário Oliveira, Econometria, Nova e-Learning, 2011.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática ; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; EP= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Individual T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Gestão de Recursos Humanos		Código:
Ano de Esatudo:3º Semestre: 5º	Horas de Contacto Virtual: 84 Horas de Estudo Individual: 168	Crédito: 8

Introdução:

A qualidade do capital humano é um dos recursos mais importantes para o sucesso de um empreendimento de negócios que se orienta com base em princípios científicos da economia do mercado que valoriza a própria sociedade.

O módulo de Gestão de Recursos Humanos no curso de LGN justifica-se pela necessidade de preparar o futuro empreendedor ou gestor de negócios em termos das principais técnicas para o recrutamento, negociação de contratos e salários, formação, motivação e gestão do pessoal que trabalha no empreendimento.

Resultados Esperados:

No fim deste módulo o estudante deve ser capaz de:

- Gerir pessoas e equipas de trabalho dentro de um empreendimento de negócios.
- Seleccionar, recrutara força de trabalho num empreendimento de negócio.
- Avaliar o desempenho, formar, desenvolver e motivar a força de trabalho dum empreendimento de negócios
- Implementar uma estratégia de gestão de recursos humanos de um empreendimento de negócios
- Entender os novos desafios de gestão de pessoas
- Entender a dinâmica de gestão de pessoas em ambiente dinâmico e competitivo
- Criar uma base de dados e sistema de informação de gestão de pessoas

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
Gestão estratégica de recursos humanos.	8			8	20			20	28
Políticas e Estratégias de Gestão de Recursos Humanos.	8			8	20			20	28
Recrutamento, Seleção e Integração de	8	10		18	8	12	12	32	50

Recursos Humanos.									
Avaliação de Desempenho, formação, desenvolvimento e Motivação dos Recursos Humanos.	8	10		18	8	10	10	28	46
Novos desafios de gestão de pessoas	6			6	12		12	24	30
Gestão de Recurso Humanos em ambiente dinâmico e competitivo	6			6	12			12	18
Sistema de informação de Gestão de Recursos Humanos	8	12		20	8	12	12	32	52
Total				84				168	

Métodos de Ensino

- O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para fazer a amostra e demonstração com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente
- A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma.

Estratégia de Avaliação

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica

- Aquino, C. P.(1989), Administração de Recursos Humanos: uma introdução, São Paulo, Atlas.
- Chivenato, I (2010), Gestão de Pessoas, São Paulo, Campus
- Chivenato, I. (2003), Administração de Pessoas, São Paulo: Atlas.
- Gil, A.(1994), Administração de Recursos Humanos: um enfoque profissional, São Paulo, Atlas.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática ; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Individual T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

DISCIPLINA : Gestão de Sistemas de Informação		Código
Ano de Estudo: 3º Semestre:5º	Horas de Contacto Directo: 84 Horas de Estudo Independente: 96	Créditos: 6

Introdução

- ❑ Estamos a viver na idade de tecnologia e para as organizações continuarem competitivas é indispensável que os gestores sejam capazes de utilizar a tecnologia de informação para apoiar a realização dos objectivos da organização.
- ❑ A tecnologia de informação desenvolveu-se além da sua função inicial de processamento de dados para o papel de apoio à gestão, o que significa novas exigências para os gestores.
- ❑ Os gestores modernos devem ser capazes de entender esta tecnologia com vista a sua utilização efectiva.

No fim deste módulo o estudante têm de ser capaz de:

- ❑ Caracterizar sistemas de informação, o seu papel, perspectivas e desafios nas organizações;
- ❑ Identificar diversos sistemas de informação de gestão – paradigma clássico e digital
- ❑ Explicar ex-serviços e modelos de negócios baseados na internet.
- ❑ Usar as novas tecnologias de informação para gerir empreendimentos de negócios.

Temas	Contacto Virtual				Estudo Independente				
	AT	AP/LAB	S	CV	LI	TG	P	EI	T
Conceitos básicos de GSI para gestores de informação	2	4	2	8	6	6	4	16	24
Sistemas de Informação Funcional	8	12	4	24	6	10	4	20	44
Sistema de Informação Gerencial	6	10	4	20	8	8	6	22	42
Empresas digitais	6	10	4	20	8	6	4	18	38
Sistemas E-Business	3	6	3	12	10	4	6	20	32
Totais	25	42	17	84	38	34	24	96	180

Metodologias de Ensino

- O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para amostrar e demonstrar com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente
- A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma.

Estratégias de Avaliação

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira:
2 testes um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura básica

- Laudon, C. Kenneth, e Laudon, J. Price, (2006), "Management Information Systems: Managing the Digital Firm, 10ª edição, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey"
- Serrano, A., Caldeira, M., Guerreiro, A. (2004), Gestão de Sistemas e Tecnologias de Informação, FCA. Manual do Módulo – Fernando Lichucha

AT = Aulas teóricas; AP/LAB = Aula prática ou laboratorial; S = Seminários; CV = Total de horas de contacto virtual; LI = Uso de literatura; TG = trabalhos de grupo P = Elaboração de projectos; THEI = Total horas de estudo independente; T = soma das horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Gestão de Produção e das Operações		Código:
Ano de Esatudo: 3º Semestre: 5º	Horas de Contacto Virtual: 84 Horas de Estudo Individual: 156	Crédito: 8

Introdução:

Em qualquer negócio é necessário ter uma actividade produtiva, quer seja de um produto bem ou de um serviço. Daí a importância que um gestor de negócios tem de saber como conceber e como gerir a produção e as operações do seu negócios.

Resultados Esperados:

No fim deste módulo o estudante deve ser capaz de:

- Gerir a produção de um empreendimento de negócios
- Relacionar a Gestão de Produção e Operações com as outras funções da gestão de em empreendimento de negócios
- Usar os meios informáticos na resolução de problemas de gestão de produção de um empreendimento de negócios.
- Solucionar problemas de Gestão de Produção e Operações de um empreendimento de negócios

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
Evolução histórica e Competitividade da Empresa.	6	4		10	12	2	4	20	38
Modelos na Tomada de Decisão bem como na selecção e desenho de produtos	10	6		16	12	10	8	30	30
Concepção do Sistema de Produção e definição de capacidade	10	12		22	16	18	8	42	64
Programação e Controle de Operações.	4	4		8	12	2	6	20	28
Gestão de Recursos Materiais e Gestão da Qualidade.	16	12		28	24	14	10	56	76
Totais	46	38		84	76	46	36	168	252

Métodos de Ensino

O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para amostrar e demonstrar com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente

A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma.

Estratégia de Avaliação

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes escritos com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica

- Harding, H. (1989), Administração da Produção, S.A, Editora Atlas.
- Mayer, R. (1984), Administração de Produção, Edição Atlas.
- Reis, D. (1978), Administração de Produção, Editora Atlas.
- Slack N. (1999), Administração da Produção, Edição Atlas

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática ; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Usos Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Individual T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Análise e Gestão de Projectos		Código:
Ano de Estudo: 3º Semestre: 5º	Horas de Contacto Virtual: 84 Horas de Estudo Individual: 168	Crédito: 8

Introdução:

O módulo de Investigação Operacional justifica-se para o curso de LGN porque há que ensinar ao estudante a formular os problemas reais na gestão dos empreendimentos de negócios e a aplicar na sua gestão quotidiana os modelos e métodos de solução mais apropriados para tomada de decisão tendo em conta as suas limitações quantitativas.

Resultados Esperados:

No fim deste módulo o estudante deve ser capaz de:

- ✓ Observar e definir os problemas reais na gestão de negócios
- ✓ Formular modelos que forneçam soluções práticas para os empreendimentos de negócios
- ✓ Analisar e interpretar as soluções obtidas durante a gestão de negócio, e integrá-las no processo de tomada de decisão do empreendimento.

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de estudo Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
Programação Linear.	4	4		8	8			8	16
Introdução ao Simplex.	8	8		16	16	6	4	26	42
Extensões da Programação Linear:	8	8		16	15	6	4	25	41
Algoritmo de Transporte e Húngaro	6	6		12	15	4	4	24	36
Programação Inteira.	4	4		8	12	4	4	20	28
Simulação.	4	4		8	12	4	6	22	30
Planeamento e Gestão de projectos	4	4		8	12	4	6	22	30
Filas de Espera	4	4		8	12	6	4	20	28

Métodos de Ensino:

- O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para amostrar e demonstrar com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente.
- A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma

Estratégia de Avaliação

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira:

2 testes escritos com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica:

- Bronson, R. e Naadimuthu (1997), Investigação Operacional. 2ª Edição, McGraw-Hill, Lisboa.
- Enrlich, P.J. (1988), Pesquisa Operacional. 6a edição. Editora Atlas. São Paulo. 1988.
- Hillier, F.S. e Lieberman, G. J. (1998), Introdução à pesquisas operacional, 3ª edição. Editora Campus. São Paulo. 1998.
- Ramalhete, M. et.al. (1985), Programação linear vol. I. McGraw-Hill, Lisboa.
- Tavares, L.V. et.al. (1996), Investigação Operacional. McGraw-Hill, Lisboa.
- Winston, W.L. (1993), Operations Research. 3rd edition. Duxbury Press. Belmont.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática ; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Usos individuais de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Independente T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Empreendedorismo		Código:
Ano de Estudo: 3º	Horas de Contacto Virtual: 84	Crédito: 8
Semestre: 6º	Horas de Estudo Individual: 168	

Introdução:

As virtudes e a livre iniciativa têm sido o verdadeiro motor para o crescimento e desenvolvimento das economias nacionais. Estas virtudes enfatizam-se no papel do empreendedor figura capaz de criar e desenvolver negócios a partir da intuição e conhecimento científico.

No curso da LGN o módulo de empreendedorismo justifica pela necessidade de municiar o estudante com conhecimento científicos empresariais para aliá-los à intuição individual com vista à criação e desenvolvimento de empreendimentos de negócios.

Resultados Esperados:

- ✓ Identificar e explorar as oportunidades de negócio no mercado local.
- ✓ Converter as oportunidades de negócio em empreendimentos de negócios.
- ✓ Praticar o empreendedorismo.
- ✓ Gerar o auto-emprego
- ✓ Elaborar um Plano de Negócios de um empreendimento de negócios.
- ✓ Planificar, gerir e desenvolver empreendimentos de negócio com eficiência.
- ✓ Identificar financiamentos para um empreendimento de negócios.

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudos Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
Noções básicas de inovação e empreendedorismo.	8			8	20			20	28
Identificação e transformação das oportunidades de negócio em empreendimentos.	6	10		16	20	8		28	44
Desenho e concepção de novos empreendimentos.	6	10		16	14	8	12	34	50

O Plano de negócios.	6	8		14	12		20	32	46
Financiamento de novos empreendimentos.	6	8		14	10		12	22	36
Gestão de novos empreendimentos.	6	8		14	10	10	12	32	46
Total				84				168	252

Métodos de Ensino

O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para amostras e demonstrações com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente

A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma.

Estratégia de Avaliação:

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: um teste com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica

- Baron, R. (2007), Empreendedorismo: Uma Visão do Processo, S.Paulo: Thomson.
- Degen, R. (1989), O Empreendedor: Fundamentos e Iniciativa Empresarial, S. Paulo: McGraw-Hill.
- Drucker, P. (1987), Inovação e Espírito Empreendedor: Prática e Princípios, 3ªed, S. Paulo: Pioneira.
- Hisrich, R. (2004), O Empreendedorismo, Porto Alegre: Bookman.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Individual T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Marketing		Código:
Ano de Estudo: 3º	Horas de Contacto Virtual: 84	Crédito: 8
Semestre: 2º	Horas de Estudo Individual: 168	
<p>Introdução:</p> <p>A disciplina de Gestão de Marketing assume um papel determinante na formação de um Gestor. As razões que estão por detrás desta afirmação resultam do facto dos profissionais nesta área depararem-se no dia a dia com decisões difíceis. Kotler (2000) destaca que estas decisões ligam-se com a necessidade de determinar as características e qualidades dos produtos, criar e organizar serviços que apoiem esses produtos, determinar preços, definir os canais de distribuição, decidir o quanto gastar em Marketing e como distribuir seus recursos entre propaganda, força e vendas e outras ferramentas de promoção. Por outro lado, actualmente, estas decisões são fortemente afectadas pela envolvente contextual em que as organizações estão inseridas, onde se assiste uma maior globalização crescente das economias, rápidas mudanças tecnológicas, mudanças nas atitudes dos consumidores, etc. Este cenário exige dos gestores uma capacidade de análise apurada e o uso das ferramentas mais modernas e mais adequadas para identificar os pontos fortes e fracos da organização com vista a aproveitar as oportunidades e enfrentar as ameaças de um ambiente em constante e rápida mutação.</p> <p>Nesta disciplina os estudantes serão formados para pensar e agir como profissionais de Marketing preparados para enfrentar os problemas que afectam mundo moderno. Para tal, seleccionou-se um rol de conteúdos relevantes com vista a atingir os objectivos e resultados esperados, através do uso de metodologias e estratégias de ensino-aprendizagem adequadas, bem como de processos de avaliação ajustadas aos objectivos de ensino.</p>		
<p>Resultados Esperados:</p> <p>No fim deste módulo o estudante tem de ser capaz de:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar os conceitos básicos de Marketing. 2. Analisar os principais desafios do Marketing 3. Reconhecer e Usar as ferramentas essenciais para reagir aos novos desafios impostos pela dinâmica de mercados. 		

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
1. Introdução a Gestão de Marketing	6	4		10	16	8	5	29	39
2. Análise de Oportunidades de mercados	8	8	2	18	16	10	10	36	54
3. Desenvolvimento de Estratégias de Marketing	8	8		16	16	16		32	48
4. Decisões de Marketing	8	6	2	16	12	14	4	30	46
5. Gestão e execução de programas de Marketing	8	4	2	14	12	6	5	23	37
6. Marketing na Era Global. Responsabilidade Ética e Social de Marketing	4		6	10	12		6	18	28
Total				84				168	252

Métodos de Ensino

O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para amostras e demonstrações com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente

A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma.

Estratégia de Avaliação:

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica:

1. KOTLER, Philip & ARMSTRONG, Gary. 1999. Princípios de Marketing. Rio de Janeiro. LTC. 7ª Edição
2. KOTLER, Philip & ARMSTRONG, Gary. 2003. Princípios de Marketing. São Paulo. Prentice Hall. 9ª Edição
3. KOTLER, Philip. 1991. Administração de Marketing: análise, planeamento, implementação e controle. São Paulo. Atlas
4. KOTLER, Philip. 2000. Administração de Marketing. São Paulo. Prentice Hall. 10ª Edição
5. LINDON, Denis & LENDREVIE, Jacques & et all. 2000. Mercator 2000: Teoria e prática do Marketing. 9ª Edição. Lisboa: Publicações Dom Quixote
6. PÍRES, Anibal. 2002. Marketing. 3ª Edição. São Paulo. Editora Verbo

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática ; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Independente T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Técnicas de Negociação					Código:					
Ano de Esatudo: 3º			Horas de Contacto Virtual: 84			Crédito: 6				
Semestre: 6º			Horas de Estudo Individual: 96							
Introdução:										
<p>Negociar é um desafio excitante e tem significado a tomada das melhores decisões para a maximização dos interesses pessoais e colectivos com base num intercâmbio de valor capaz de satisfazer os interesses de todas as partes envolvidas. Embora a negociação. Parte integral de qualquer relacionamento, no mundo de negócios a prática negocial torna-se extramente crucial para o sucesso do próprio empreendimento a nível interno e externo.</p>										
Resultados Esperados:										
<p>No fim deste módulo o estudante deve ser capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Identificar situações de conflitos na sociedade e no mundo de negócios. ✓ Preparar, desenvolver e implementar a melhor estratégia de negociação para a sociedade e mundo de negócios ✓ Resolver conflitos com basea na negociação 										
Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudos Independente					
										AT
Análise de conflitos.	16	6		22	20	4		24	46	
Estratégias de negociação.	16	6		22	20	4		24	46	
Negociação e gestão de conflitos.	16	4		20	20	4		24	44	
O papel da comunicação na negociação de conflitos.	16	4		20	20	4		24	44	
Total				84				96	180	
Métodos de Ensino										

O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para amostrar e demonstrar com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente

A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma.

Estratégia de Avaliação

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes escritos com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica

- Coughlin, P. (2005), Relações Laborais em Moçambique, Maputo, INDL.
- Fisher R. & Ury W.(1991) , Random House Business Book.
- Jorge, M. (2004), Abordagem sobre o processo de negociação e assinatura de acordos colectivos de trabalho, Ministério do trabalho.
- Nhambe e Mazoio, (1993), Manual Sobre a Organização e Condução da Negociação Colectiva, Maputo, Sintiquigrafe.
- Spoelstra M. & Pienaar, W. (2000),Negotiation, Theories, Strategies & Skills, Second Edition.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática ; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Independente; T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Estratégia Empresarial		Código:
Ano de Esatudo: 3º Semestre: 6º	Horas de Contacto Virtual: 84 Horas de Estudo Individual: 168	Crédito: 8

Introdução

Um dos factores que mais influencia o comportamento e desempenho de uma organização é o ambiente competitivo em que ela opera. No caso das organizações com fins lucrativos, a dimensão da concorrência tem implicações na fixação dos preços dos produtos, nos fornecimentos do output e ainda nos níveis de investimento e de emprego, a estabilidade das vendas, a taxa de inovação, o marketing dos produtos e finalmente os lucros ganhos.

No geral, a disciplina tem por objecto o estudo de vários aspectos da economia dos negócios e sublinha a importância de compreender essa economia de negócios em qualquer contexto da gestão pública ou privada

Resultados Esperados:

- No fim deste módulo o estudante deve ser capaz de:
- Fazer uma gestão estratégica dum empreendimento de negócios.
- Planificar e Aplicar as melhores estratégias de gestão de empreendimentos de negócio.
- Analisar e Avaliar a posição de vantagem competitiva dum empreendimento de negócios.
- Definir e cumprir com a missão dum empreendimento de negócios.

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
O Processo de gestão estratégica dum empreendimento	16	4		20	20		20	40	60
Missão da Gestão Estratégica.	12			12	12	4	10	24	38
Modelo Básico de Gestão Estratégica.	16	8		24	30		10	40	72
Técnicas de Análise do Ambiente Competitivo.	8	6	2	16	20		14	34	56
Vantagem Competitiva e Tipologia das Estratégias.	6	2	4	12	16	6	8	30	36

Total				84				168	252

Métodos de Ensino

- O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para fazer a amostra e demonstração com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente
- A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma.

Estratégia de Avaliação

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes escritos com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica

- Daft, Richard L. “Management”1991, segunda edição, The Dryden Press, USA
- De Wit, B.& Meyer, R. (1994), Strategy Process, Content, Context: An international Perspective, West Publishing, USA.
- Hess, P. & Siciliano, J. (1996), Management, Responsibility for Performance, International ed., McGraw-Hill, Inc., USA.
- Johnson, G. & Scholes, K. (1993), Exploring Corporate Strategy Text and Cases, Prentice Hall Europe.
- Porter, Michael E. (1986), “Estratégia Competitiva, Técnicas para Análise de Indústrias e da Concorrência, 1986, 15ª Ed., Editorial Campus, Lda RJ, Brasil

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática ; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto directo; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Independente T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Gestão Ambiental e de Recursos Naturais		Código:
Ano de Estudo: 4º Semestre: 7º	Horas de Contacto Virtual: 84 Horas de Estudo Individual: 168	Crédito: 8

Introdução:

O desenvolvimento de empreendimentos de negócios baseados no reaproveitamento de recursos naturais é crucial para economias extractivas como é o caso da economia moçambicana rica em recursos naturais. No entanto, para que esse reaproveitamento reverta num crescimento e desenvolvimento sustentáveis, a observação de questões ambientais é de capital importância. Assim, o módulo de Gestão Ambiental e de Recursos Naturais no curso de LGN justifica-se pela necessidade de despertar, os futuros empreendedores e gestores de negócios, o potencial dos recursos naturais existentes a nível local e nacional para o desenvolvimento de empreendimentos, mas com o respeito e observância de questões ambientais.

Resultados Esperados:

No fim deste módulo o estudante tem de ser capaz de:

- Conhecer a potencialidade dos recursos naturais para a criação e desenvolvimento de empreendimentos de negócios.
- Identificar os principais recursos locais nível local para a criação e desenvolvimento de empreendimento de negócios.
- Fazer a gestão de recursos naturais de forma sustentável.
- Produzir recomendações positivas para evitar a degradação do meio ambiente local.
- Aplicar os instrumentos de monitoria ambiental no reaproveitamento de recursos naturais.
- Conhecer e aplicar a principal legislação sobre a indústria extractiva e o reaproveitamento dos recursos naturais.
- Conhecer e aplicar a principal legislação sobre o meio ambiente em Moçambique.

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
História e Desenvolvimento do Movimento Ambientalista	4	0	0	4	6	0	0	6	10
Desenvolvimento Sustentável	4	0	0	4	6	0	0	6	10
Consumo Consciente e Mecanismos de	4	0	2	6	12	0	0	12	18

Desenvolvimento Limpo									
Serviços e Produtos Ambientais, Responsabilidade Sócio ambiental Empresarial	4	0	2	6	10	0	0	10	16
Fiscalização Ambiental	4	2	2	8	12	0	0	12	20
Gestão de Mananciais Hídricos	6	0	2	8	12	0	0	12	20
Resolução de Conflitos	6	4	2	12	18	8	0	26	38
Papel da Sociedade Civil e das ONGs	4	2	2	8	12	4	10	26	34
Fontes Alternativas de Energia	4	0	2	6	9	0	0	9	15
Certificação Ambiental	6	0	2	8	12	0	10	22	30
Protocolos Internacionais sobre Mudanças Climáticas e Atmosféricas	6	0	0	6	9	0	0	9	15
Total				84				168	252

Métodos de Ensino:

O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para fazer a amostra e demonstração com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente.

A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma.

Estratégia de Avaliação:

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes escritos com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica

- BATEMAN, T.S. & Snell, S.A., (1998), **Administração – construindo vantagem competitiva**. S. Paulo: Atlas.
- CLEGG, S. (1998), **Organizational Studies Handbook**. Longmann.

- CORSON, W.H. (1996), **Manual Global de Ecologia**. S. Paulo: Augustus.
- DONAIRE, D. (1999), **Gestão Ambiental**. S.Paulo: Atlas.
- FERREIRA, L.C. (2001) **Questões ambientais contemporâneas**. Campinas: Unicamp. MAY, P.H. (1995) *Economia Ecológica*. Rio de Janeiro: Campus.
- PHILIPPI JR, Arlindo et al. (editores). (2004). **Curso de gestão ambiental**. Baurerri: Manole, 2004.
- SACHS, Ignacy. **Estratégias de transição para o século XXI**. S.Paulo: Nobel, 1994.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Independente; T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Técnicas de Comunicação		Código:
Ano de Estudo: 4º Semestre: 7º	Horas de Contacto Virtual: 84 Horas de Estudo Individual: 84	Crédito: 6

Introdução:

A comunicação, como um processo de interacção, busca de entendimento e compreensão, é indispensável para a vida humana, no geral, e para o mundo dos negócios, em particular. Como afirmam Martins & Zilberknop (2005:32), a vida e o comportamento humano são regidos pela informação, pela persuasão, pela palavra, som, cores, formas, gestos, expressão facial, símbolos”. O ser humano, no âmbito da gestão de negócios, por lidar com pessoas e bens, serve-se principalmente dessa comunicação. Assim sendo, quanto mais fluente, comunicativo, expressivo ou persuasivo ele for, melhor serão alcançados os seus objectivos. Por sua vez, *comunicar com êxito* passa por adquirir competências linguística e comunicativa em Português - código a ser usado na vida profissional pelos estudantes do curso de Licenciatura em de Gestão de Negócios – justificativa central para a disciplina de Técnicas de Negociação no curso de LGN.

Resultados Esperados:

No fim deste módulo o estudante tem de ser capaz de:

Expressar-se oralmente e por escrito na língua portuguesa de forma clara, correcta ee precisão.

Fazer correctamente exposições orais e escritas em língua portuguesa.

Escrever correctamente relatórios, comunicações e correspondências em língua portuguesa no âmbito do exercício

Discutir na língua portuguesa temas relativos à gestão e ao mundo de negócios, com clareza, correcção e precisão.

Aplicar adequadamente as regras de organização sintáctica das frases na língua portuguesa.

Comunicar fluentemente na língua portuguesa.

Unidades Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
Comunicação: importância, elementos e funções	12	4		16	12	4		16	32
Comunicação oral: técnicas e estratégias	8	12		20	4			4	24

Comunicação escrita: coerência e coesão, e clareza e concisão	10	12		22	12	10		22	44
Aspectos da gramática do Português	6	6		12	6	6		12	24
Correspondência e redacção técnica	4	10		14	10	20		30	44
Total				84				84	168

Métodos de Ensino:

O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para fazer a amostra e demonstração com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente

A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma.

Estratégia de Avaliação:

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes escritos com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica:

- Campbel, J. (1993). Técnicas de expressão oral. Lisboa: Editorial Presença.
- Coimbra, O. & Coimbra, I. (2000) Gramática Activa 2. Lisboa/Porto/Coimbra: Lidel.
- Coughlin, P. & Langa, J. (1994). Claro e directo: como escrever um ensaio. Maputo
- Gonçalves, P. & Vicente, F. (2004) Erros de ortografia no ensino superior. In Perpetua Gonçalves (org). O português escrito por estudantes universitários: descrição linguística e estratégias didácticas, pp. 51-72. Maputo: Texto Editores.
- Marques. A. L. Motivar para a escrita: um guia para professores. Lisboa. Editorial Presença.
- Martins, D. S. & Zilberknop L. S. (2004) Português instrumental. São Paulo: Editora Atlas.
- Medeiros, J. (2005) Português instrumental – Para cursos de Contabilidade, Economia e administração. São Paulo: Editora Atlas.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Independente; T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Comportamento Organizacional		Código:
Ano de Estudo:4º Semestre: 1º	Horas de Contacto Virtual: 84 Horas de Estudo Individual:168	Crédito: 8

Introdução:

As organizações ocupam cada vez mais espaço na vida das pessoas e das sociedades, determinando e moldando o tipo de opções que os indivíduos e grupos possuem no seu dia-a-dia para a sua sobrevivência. Mas quem condiciona as atitudes das organizações e proporciona a estas as suas principais características que as tornam conhecidas no meio em que vivemos?

O módulo de Comportamento Organizacional no curso de LGN justifica-se pela necessidade de apresentação de quadros referenciais e conhecimentos capazes de permitir a análise da influência dos indivíduos e grupos no comportamento das organizações, necessidade de se avaliar a eficácia e eficiência das mesma. É um módulo que visa fornecer as técnicas de análise necessárias a compreensão e, conseqüentemente a previsão do comportamento dos indivíduos e grupos, permitindo assim a sua aplicação para a gestão eficiente de empreendimentos e organizações de negócios.

Resultados Esperados:

No fim deste módulo o estudante tem de ser capaz de:

- Identificar os fundamentos do comportamento individual.
- Valorizar o comportamento grupal e o seu impacto nos processos decisórios dentro duma organização de negócios.
- Aplicar os fundamentos do processo de comunicação para o sucesso duma organização e gestão dos negócios.
- Valorizar as referências necessárias para a aplicação dos conceitos mais usados em comportamento organizacionalna gestão das organizações.

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
Fundamentos do Comportamento Organizacional	8	4		12	20	4	4	28	40
O Indivíduo	16	6	2	24	32	4	6	42	66
O Grupo	8	4		12	20	4	4	28	40
Liderança, Poder e Política	14	6	4	24	32	4	6	42	66

Dinâmica Organizacional	8	4		12	20	4	4	28	40
O Comportamento									
Total				84				168	252

Métodos de Ensino:

O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para fazer a amostra e demonstração com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente.

A disciplina de Comportamento Organizacional é essencialmente teórica, onde as principais teorias e modelos analíticos são apresentados de forma sequencial, privilegiando-se uma abordagem histórico-contextual. Contudo, além de aulas teóricas expositivas, serão leccionadas também aulas práticas no final de cada secção ou tema. Adicionalmente, alguns temas de interesse nacional serão seleccionados para discussão e debate aberto na sala de aula. Para facilitar a discussão, serão facultadas previamente fichas de aulas práticas e para os seminários, que deverão ser resolvidas antes da aula.

Método de avaliação

A avaliação de frequência consistirá de dois testes escritos (T1 e T2) com peso de 20%, assiduidade e participação (AP) e dum trabalho prático (TP) com peso de 20%. A Nota final será dada pela soma dos 40% da avaliação de frequência e 60% da nota do exame final.

Os critérios de aprovação respeitarão o estabelecido no regulamento pedagógico em vigor na UEM.

Literatura Básica:

- Chiavenato, I., (2004). Comportamento Organizacional – A Dinâmica do Sucesso das Organizações. Thomson Editora.
- Dubrin, A., (2003). Fundamentos do Comportamento Organizacional. Thomson Editora.
- Gordon, J. R. (1987). A Diagnostic Approach to Organizational Behavior, Second Edition. Allyn and Bacon, Inc.
- Meudell, K. e Callen, T., (1996). Management and Organisational Behaviour - A Student Workbook, Second Edition, London, Pitman Publishing.
- Middlemist, R. D. e Hit, M. A., (1988). Organizational Behavior - Managerial strategies for performance. West Publishing Company.
- Mullins, L., (1993). Management and Organisational Behaviour, Third Edition, London, Pitman Publishing.

- Robbins, S., (2007). Comportamento organizacional, 11ª. Edição. Prentice Hall Editora.
- White, D. D. e Bednar, D. A., (1986). Organizational Behavior - Understanding and Managing People at Work. Allyn and Bacon, Inc.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática ; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=UsoIndividual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Independente; T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Análise e Gestão de Projectos		Código:
Ano de Estudo: 4º Semestre: 7º	Horas de Contacto Virtual: 84 Horas de Estudo Individual: 168	Crédito: 8

Introdução:

Na criação e desenvolvimento de um empreendimentos de negócios há sempre algumas questões preliminares que se precisa ter em consideração, nomeadamente, o que pretendemos fazer, qual o grau de qualidade técnica que pretendemos, com que especificações vamos trabalhar, quanto pretendemos gastar em investimento, operações e manutenção, quais os objectivos de prazo, qual é o grau de flexibilidade e de risco de prazo que estamos dispostos a correr, quais as consequências de um atraso, há restrições impostas politicamente ou pelo empreendimento, que meios a usar etc.

O módulo de Análise e Gestão de Projectos se torna pertinente para o curso de LGN porque há uma necessidade de o estudante aprender todos os procedimentos não só para a determinação das questões preliminares acima, mas também para aprender de como gerir e desenvolver o projecto de um empreendimento de negócios.

Resultados Esperados:

No fim deste módulo o estudante deve ser capaz de:

- ✓ Analisar um Projecto de Investimento em empreendimentos de negócios
- ✓ Fazer um projecto de investimento para um empreendimento de negócios
- ✓ Calcular indicadores de lucratividade e de viabilidade de um empreendimento de investimento.
- ✓ Fazer análise de sensibilidade de um projecto de investimento.
- ✓ Decidir sobre a viabilidade global de um projecto de investimento para um empreendimento de negócios.

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de estudo Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
Introdução geral á formulação e análise de projectos.	8			8	20			20	28
Formulação do Projecto	8	12		20	14	6	20	40	60
Análise financeira do projecto	10	8		18	12	6	18	36	54

Análise social do projecto	8	8		16	14	6	16	36	52
Implementação do projecto	8	14		22	12	6	18	36	58
Total				84				168	252

Métodos de Ensino

O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para fazer a amostra e demonstração com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente

Estratégia de Avaliação

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica:

- Abecassis, F. (1982), Análise Económica e Financeira de Projectos, 2ª ed., Lisboa, Fundação Calouste Gulenjian.
- Abreu, P. (1982), Análise de Investimentos, Rio de Janeiro, Editora Campus.
- Contador, C. (1988), Avaliação Social de Projectos, 2ª ed., São Paulo, Editora Atlas.
- Das Neves, C. (2002), Avaliação de Empresas e Negócios, 1ª ed., Lisboa, McGraw-Hill.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática ; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto directo; LI=Uso individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Independente; T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Ética profissional		Código:
Ano de Esatudo:4º Semestre: 1º	Horas de Contacto Virtual: 84 Horas de Estudo Individual: 84	Crédito: 4

Introdução:

A Ética é uma estratégias de sobrevivência que possibilidade o sucesso e a expansão de negócios. Numa sociedade onde alguns valores sociais são violados em nome da concorrência e do lucro , mais do que nunca, o ensino da Ética como comportamento e ciência é um imperativo educacional.

O módulo de Ética no curso de LGN justifica-se porque: há uma necessidade de o gestor de negócios estar, não só alinhado com as políticas da empresa (missão, visão), mas também capacitado a conquistar a confiança do mercado e dos seus clientes através da prática dum código de conduta social, económica e de negócios que respeita os ditames éticos de forma teórica e prática; os estudantes vivem em locais dispersos e de certa forma isolado que o conhecimento da ética é extremamente importante para o correcto exercício das suas actividades económicas junto das comunidades locais e da sociedade em geral.

Resultados Esperados:

No fim deste módulo o estudante deve ser capaz de:

- Aplicar os princípios éticos na gestão de um empreendimento de negócios.
- Combinar o exercício da actividade económica com o respeito da boa conduta social.
- Exercer a actividade económica dentro dos parâmetros regulados pelo Estado e Governo.

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
Breve Historial da Ética	10			10	10			10	20
A Ética e Moral	12			12	12			12	24
Teorias Éticas	14			14	20			20	34
Ética e deontologia profissional	12	14		26	10	12		22	48
A Ética e o mundo de negócios	10	12		22	8	12		20	42

	84		84	168
<p>Métodos de Ensino</p> <ul style="list-style-type: none"> • O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para fazer a amostra e demonstração com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente • A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma. <p>Estratégia de Avaliação</p> <p>Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.</p> <p>Literatura Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • FRANCIS, R. D. (2004), <i>Ética para Psicólogos</i>. Lisboa: Instituto Piaget. • LOURENÇO, J. V. e Vicente, J. N. (1995), <i>Do Vivido ao Pensado</i>. Porto: Porto Editora. • MARCIER, S. (2003), <i>Ética nas Empresas</i>. Porto: Edição Afrontamento. • SÁ, A. L. (2005), <i>Ética Profissional</i>. 6ª Edição. São Paulo: Editora Atlas. • VÁZQUEZ, A. S. (2006), <i>Ética</i>. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira. <p>AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Independente; T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.</p>				

Disciplina/Módulo: Economia de Moçambique		Código:
Ano de Estudo: 4º Semestre: 8º	Horas de Contacto Virtual: 84 Horas de Estudo Individual: 168	Crédito: 8

Introdução:

Assimetrias regiões entre o Sul e o Norte, o campo e a cidade; existência de vasos recursos naturais por explorar; crescimento e desenvolvimento sectoriais desequilibrados; elevado desemprego e dependência externa; economia de mercado mas com um sector público dominante em relação ao privado, estas são algumas das características de base da economia de Moçambique.

O módulo de Economia de Moçambique no curso de LGN justifica-se pela necessidade de o estudante e bem esta realidade para poder aproveitar os aspectos positivos e as potencialidades existentes de modo a desenvolver empreendimentos de negócios capazes de reverter os aspectos negativos.

Resultados Esperados:

- No fim deste módulo o estudante tem de ser capaz de:
- Analisar a estrutura económica de Moçambique;
- Caracterizar as políticas económicas de Moçambique.
- Avaliar as possibilidades de desenvolvimento de empreendimentos de negócios na estrutura económica de Moçambique

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Estudo Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
A herança da estrutura da economia colonial.	6			6	24			24	30
Políticas Económicas no Pós-	8			8	24			24	32

Independência									
O Sector Agrícola em Moçambique	6	8		14	12	12		24	38
O sector Industrial	6	8		14	12	12		24	38
O sector dos Transportes e Comunicações	6	8		14	12	12		24	38
O sistema Financeiro	6	8		14	12	12		24	38
O sector Público	6	8		14	12	12		24	38
Total				84					252

Métodos de Ensino:

- O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para fazer a amostra e demonstração com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente
- A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma.

Estratégia de Avaliação:

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica:

- Brito, L., etal (2009), Desafios para Moçambique, Maputo, IESE.
- Cardoso, F. (1993), Gestão e Desenvolvimento Rural: Moçambique no Contexto da África Sub-sahariana, Lisboa, Fim do Século.
- Mosca, J. (2005), Economia de Moçambique, Lisboa, Piaget
- Rolim, C. (2004), A Economia Moçambicana Contemporânea, Maputo, MPF.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática ; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; EP= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Independente; T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.

Disciplina/Módulo: Gestão de Agro-negócios		Código:
Ano de Estudo:4º Semestre: 2º	Horas de Contacto Virtual: 84 Horas de Estudo Individual: 168	Crédito: 8

Introdução

O módulo de Gestão de Agro-Negócios no curso de LGN justifica-se porque com base nela, o estudante vai estudar a problemática da produção agrária em moçambique com ênfase nas políticas agrárias e analisar questões relativas a gestão dos empreendimentos agrários tais como os orçamentos agrários, determinação do mix produtivo incluindo os instrumentos de controlo e de contabilidade agrária.

Resultados Esperados:

No fim deste módulo o estudante tem de ser capaz de:

- ✓ Identificar as potencialidades agrárias de Moçambique;
- ✓ Analisar as políticas que regulam a agricultura em Moçambique;
- ✓ Medir o desempenho de um empreendimento agrário;
- ✓ Desenvolver os orçamentos dos empreendimentos agrários;
- ✓ Determinar o mix produtivo de um empreendimento agrário;

Temas	Horas de Contacto Virtual				Horas de Contacto Independente				
	AT	AP	S	TCV	LI	TG	P	THEI	T
Regiões Agro-ecológicas e suas potencialidades	3	2		5	20			20	25
Políticas Agrárias	10		2	12	20	16		36	48
Contabilidade Agrária	8	10		18	12	12		24	42
Orçamentos culturais	9	10		19	8	12	13	33	52
Planificação global de um empreendimento agrário	10	15		30	20	10	15	45	75

Financiamento Agrário	5		5	10			10	15
Total			84				168	252

Métodos de Ensino

- O principal método a ser usado é o centrado no estudante juntando a variante intuitiva e a activa para fazer a amostra e demonstração com base nos textos escritos e exercícios de aplicação colocados na plataforma e para envolver o estudante no estudo independente, estudos de caso e simulação, respectivamente
- A materialização desses métodos será feita em Chats, fóruns de debate e fóruns de dúvidas agendados previamente na plataforma.

Estratégia de Avaliação

Tratando-se do Ensino a Distância, a média final do estudante será determinada da seguinte maneira: 2 testes com um peso de 20%, participações no chat com 10%, participações nos fóruns de debate com 10% e a nota do exame (normal ou recorrência) com um peso de 60%.

Literatura Básica

- Kay, R.D. e W.M. Edwards (1994), Farm Management. Third Edition. McGraw-Hill.

AT= Aula Teórica; AP=Aula Prática ; S= seminários; TCV= Total de horas de contacto virtual; LI=Uso Individual de Literatura; TG= Trabalho de Grupo; P= Elaboração de Projectos; THEI= Total de Horas de Estudo Independente; T= Soma de horas de contacto virtual e de estudo independente.