

**Escola Superior de Ciências Empresariais do Instituto Politécnico de Setúbal (ESCE/IPS)****Relatório de Monitorização do IPS 2016/2017**

Licenciatura em Marketing

**RESUMO**

Dando continuidade aos Relatórios de Concretização do Processo de Bolonha, realizados durante os anos letivos anteriores, o Instituto Politécnico de Setúbal, decide prosseguir com a realização de relatórios ao nível dos Cursos, das Escolas e, também, ao nível do próprio Instituto, encarando a realização dos mesmos como uma componente de particular importância para a melhoria contínua do processo de ensino-aprendizagem na instituição, bem como de outros processos que dela fazem parte. Nesse âmbito, o presente Relatório de Curso inclui informação sobre as mudanças operadas, nomeadamente em matéria pedagógica, no sentido de uma formação orientada para o desenvolvimento das competências dos estudantes, organizada com base no sistema europeu de transferência e acumulação de créditos (ECTS). Adicionalmente, o relatório inclui um conjunto de informação e de indicadores sobre o Curso, cuja importância foi considerada relevante e que surge na sequência da necessidade e do comprometimento que a instituição tem vindo, progressivamente, a assumir relativamente à disponibilização pública de informação atualizada, imparcial e objetiva, sobre os seus cursos e graus.

A licenciatura em Marketing foi acreditada pela A3ES, em 2013, pelo período máximo de acreditação, ou seja, 5 anos, não existindo, portanto, qualquer condicionante para o seu funcionamento.

**PARTE A - CARACTERIZAÇÃO DE COMPETÊNCIAS DESEJADAS**

O perfil de competências a desenvolver nos estudantes fundamenta-se na orientação desenvolvida pelo MCTES e está de acordo com o espírito do Decreto-Lei nº 74/2006.

Os licenciados do curso de Marketing deverão possuir os conhecimentos específicos na área do Marketing que lhes permitam contribuir para o desenvolvimento sustentável das Organizações em que venham a ser inseridos. Deverão também ter os conhecimentos e competências necessárias noutras áreas de gestão que lhes possibilitem uma completa integração na vida ativa, potenciando o seu desempenho em Organizações empregadoras ou o desenvolvimento do seu próprio negócio.

Na conceção do curso de Marketing privilegiou-se também a preparação dos estudantes de modo a terem uma visão holística das Organizações, pelo que se teve em linha de conta a complementaridade das competências a adquirir do ponto de vista profissional, social e ético.

Apresentam-se, em seguida, as principais competências que a licenciatura em Marketing da ESCE-IPS tem procurado desenvolver nos seus estudantes, de acordo com o relatório de adequação do curso a Bolonha:

**1 - Capacidade de compreensão da atividade empresarial/negócio**

- 1.1 conhecer o ciclo da gestão e o papel do gestor;
- 1.2 compreender as várias áreas funcionais da Organização e sua interdependência;
- 1.3 compreender a dimensão económico-financeira da atividade empresarial/negócio;
- 1.4 compreender a forma de elaboração e controlo de orçamentos;
- 1.5 conhecer os instrumentos de avaliação financeira da atividade empresarial/negócio;

**2 - Capacidade de compreensão da Organização como subsistema sócio-económico**

- 2.1 compreender os principais aspetos do comportamento organizacional;
- 2.2 compreender a função de gestão de recursos humanos;
- 2.3 compreender os princípios de economia na perspetiva microeconómica;

**3 - Capacidade de compreensão do meio envolvente empresarial nas suas vertentes social, jurídica e económica**

- 3.1 compreender o ambiente nas suas vertentes física, social e tecnológica e sua interação com as organizações;
- 3.2 compreender os aspetos jurídicos e sua aplicação na atividade empresarial;
- 3.3 compreender os mecanismos de funcionamento dos mercados e de criação de riqueza a nível nacional e o impacto dos fatores económicos nas organizações;

**4 - Capacidade de expressão oral e escrita da língua materna e de línguas estrangeiras**

- 4.1 desenvolver competências que promovam o domínio falado e escrito da língua materna, através da realização de apresentações orais e da elaboração de relatórios escritos;
- 4.2 desenvolver os conhecimentos, formas e técnicas de comunicação em línguas estrangeiras em diferentes contextos e situações empresariais;

**5 - Capacidade de utilização das novas tecnologias**

- 5.1 utilização de TIC para armazenamento de informação de gestão e construção de bases de dados;
- 5.2 utilização de TIC como ferramenta de apoio para tratamento de dados estatísticos;
- 5.3 utilização do computador para trabalhar *software* específico de Marketing, nomeadamente de comunicação gráfica e criatividade publicitária;

**6 - Capacidade de gerar ideias e formular soluções criativas e eficazes**

- 6.1 desenvolver capacidade criativa e conhecer as técnicas e os processos de geração de ideias;
- 6.2 desenvolver autonomia na busca de soluções;
- 6.3 desenvolver competências de análise e diagnóstico crítico como potenciadores de novas soluções;
- 6.4 desenvolver capacidade de geração de novas soluções de forma integradora;

**7 - Capacidade de compreensão das políticas de Marketing e sua implementação**

- 7.1 compreender a função do Marketing em contexto organizacional;
- 7.2 compreender as estratégias de Marketing e seu enquadramento na estratégia global da empresa a nível nacional e internacional;
- 7.3 compreender a implementação da estratégia de Marketing através das diferentes políticas de Marketing mix (produto, preço, comunicação e distribuição);
- 7.4 conhecer e compreender as técnicas de análise do mercado, projetar e realizar um estudo de mercado;

**8 - Capacidade de desenvolvimento de atividades técnicas na área da Publicidade**

- 8.1 compreender as diversas técnicas aplicáveis à publicidade e sua conceção;

8.2 desenvolver competências técnicas específicas para operacionalização e controlo das estratégias de meios de comunicação;

8.3 desenvolver competências no domínio da comunicação gráfica;

8.4 conceber e desenvolver em profundidade uma campanha publicitária;

#### 9 – Capacidade de desenvolvimento de atividades técnicas da área da Distribuição

9.1 conceber um sistema de gestão da força de vendas;

9.2 conhecer as técnicas e instrumentos aplicáveis ao processo de venda;

9.3 desenvolver competências e técnicas para integração da função comercial com as outras funções organizacionais;

9.4 conhecer as técnicas e instrumentos da gestão comercial da empresa;

9.5 compreender e aprofundar as técnicas de merchandising;

#### 10 – Capacidade de desenvolvimento de um projeto individual na área científica do Marketing

10.1 desenvolver capacidades criativa e de investigação através da conceção de um projeto individual com aplicação no domínio do Marketing;

10.2 desenvolver competências específicas da área do Marketing através da aplicação dos conhecimentos adquiridos ao longo do curso;

10.3 desenvolver capacidade de análise crítica de uma situação concreta no domínio do Marketing;

10.4 desenvolver capacidade de geração e desenho de uma solução relativamente a um problema organizacional concreto no domínio de Marketing;

#### 11 – Capacidade de integração profissional em contexto organizacional

11.1 capacidade de inserção numa Organização;

11.2 capacidade de adaptação e de aplicação dos conhecimentos adquiridos a novas situações e realidades;

11.3 capacidade de desenvolvimento de trabalho autónomo e em equipa reforçando as competências desenvolvidas em contexto real;

11.4 capacidade de desempenhar funções de carácter profissional no domínio do Marketing numa Organização.

Foram ainda definidas e aprovadas, em reunião do Conselho Científico, as seguintes macro-competências que, sem prejuízo de outras, deverão ser prioritárias na formação dos estudantes: eficácia individual, interpessoal e grupal; flexibilidade/adaptabilidade/mobilidade; ética e responsabilidade; resolução de problemas e tomada de decisão; criatividade e inovação; compreensão organizacional; línguas; tecnologias de informação e comunicação.

Tendo em conta os aspetos referidos, a necessidade de obtenção de competências e conhecimentos gerais de gestão e da área específica do Marketing, bem como o domínio de técnicas instrumentais necessárias ao desenvolvimento da função a desempenhar e a sua aplicação em contexto real de trabalho, estruturaram-se as competências em 4 tipos (de base, de suporte, de especialidade e de transferência), que de, modo sintético, se apresentam no quadro seguinte:

COMPETÊNCIAS DE BASE	<ul style="list-style-type: none"> <li>compreender a atividade empresarial/negócio;</li> <li>compreender as várias áreas funcionais da Organização e sua interdependência;</li> <li>compreender a dimensão económico-financeira da atividade empresarial/negócio;</li> <li>compreender a Organização como subsistema sócio-económico;</li> <li>compreender os mecanismos de funcionamento dos mercados e de criação de riqueza a nível nacional e o impacto dos fatores económicos nas organizações;</li> <li>compreender os aspetos jurídicos e sua aplicação na atividade empresarial;</li> <li>desenvolver a capacidade de expressão oral e escrita da língua materna e de línguas estrangeiras.</li> </ul>
COMPETÊNCIAS DE ESPECIALIDADE	<ul style="list-style-type: none"> <li>compreender as políticas de Marketing (produto, preço, comunicação e distribuição) e sua implementação;</li> <li>conhecer e compreender as técnicas de análise do mercado, projetar e realizar um estudo de mercado;</li> <li>desenvolver capacidades técnicas na área da publicidade;</li> <li>desenvolver competências técnicas específicas para a operacionalização e controlo das estratégias de meios de comunicação;</li> <li>desenvolver competências no domínio da comunicação gráfica;</li> <li>desenvolver atividades técnicas na área da distribuição;</li> <li>conhecer as técnicas e instrumentos aplicáveis ao processo de venda;</li> <li>compreender as estratégias de Marketing e o seu enquadramento na estratégia global da empresa a nível nacional e internacional.</li> </ul>
COMPETÊNCIAS DE SUPORTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>desenvolver capacidade de utilização das novas tecnologias da informação (TIC);</li> <li>desenvolver capacidade de geração de ideias e formulação de soluções criativas e eficazes.</li> </ul>

COMPETÊNCIAS DE TRANSFERÊNCIA	<ul style="list-style-type: none"> <li>desenvolver capacidades criativa e de investigação através da conceção de um projeto individual com aplicação no domínio do Marketing;</li> </ul>
-------------------------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> <li>desenvolver competências específicas da área do Marketing através da aplicação dos conhecimentos adquiridos ao longo do curso;</li> <li>desenvolver capacidade de geração e desenho de uma solução relativamente a um problema organizacional concreto no domínio de Marketing;</li> <li>desenvolver capacidade de integração profissional em contexto organizacional;</li> <li>desenvolver capacidade de desempenho de funções de carácter profissional no domínio do Marketing numa Organização.</li> </ul>
--	--

Fonte: Processo de adequação do curso de licenciatura em Marketing -1º Ciclo – ESCE-IPS, 2006

Todas as Unidades Curriculares constantes na estrutura do curso procuram preencher as competências requeridas, através dos respetivos conteúdos programáticos e das metodologias utilizadas.

## PARTE B - CARACTERIZAÇÃO GENÉRICA DO CURSO

A equipa que em 2006 desenvolveu o processo de adequação do curso de licenciatura em Marketing, orientou-se pela filosofia de base de construção dos planos curriculares expressa na Declaração de Bolonha. Nesse âmbito, a licenciatura em Marketing, procura centrar-se na aquisição de competências pelos estudantes, operacionalizada com recurso a métodos que não se restringem à mera transmissão de conhecimentos. São exemplos desse esforço os seguintes aspetos:

- A utilização de metodologias ativas de aprendizagem;
- O desenvolvimento de uma estrutura curricular que abranja também uma significativa formação em gestão;
- A aposta em trabalhos práticos e apresentações orais dos estudantes, quer em grupo quer individuais;
- O incentivo à utilização de bases de dados científicas internacionais (ex: Proquest e B-ON);
- A atualização permanente da bibliografia e a sua disponibilização no Centro de Documentação da ESCE-IPS;
- A utilização de bibliografias em línguas estrangeiras;
- A utilização de programas informáticos específicos aos objetivos das Unidades Curriculares do curso;
- A dinamização de "aulas abertas", "seminários" e "conferências", apresentando aos estudantes temáticas inovadoras em abordagens académicas ou profissionais, facilitando o contacto com casos atuais experienciados pelas empresas;
- A promoção de contacto com realidades empresariais através de visitas de estudo e da realização de trabalhos que tenham as empresas como objeto de estudo e os seus produtos/serviços;
- Os crescentes investimentos na internacionalização (com ERASMUS e com a participação de estudantes em projetos internacionais).

### a) Referência à metodologia seguida na conceção do curso, com vista a conseguir atingir os objetivos do processo de Bolonha (DL 74/2006):

- 1- Restringir a mera transmissão de conhecimentos;
- 2- Centrar na aquisição de competências;
- 3- Minimizar dificuldades identificadas nas licenciaturas de Bolonha;
- 4- Outros.

### b) Distribuição das horas de trabalho, por ano letivo e por unidade curricular

**Tabela 1 - Distribuição das horas de trabalho**

Tronco Comum - Ano letivo 2016 / 2017																
Unidades Curriculares Obrigatórias		Tipo de Aula										Horas	Ano	Semestre	ECTS	Horas Totais
Código	Nome	T	TP	P	PL	L	TPL	E	S	OT/PL	OT	Contacto	Curricular			
LMKT20584	Economia	45	-	-	15	-	-	-	-	-	-	60	1	1º Semestre	5,5	148,5
LMKT20586	Estatística	30	-	-	30	-	-	-	-	-	-	60	1	1º Semestre	5,5	148,5
LMKT20587	Informática	-	-	-	45	-	-	-	-	-	-	45	1	1º Semestre	4,5	121,5
LMKT20593	Introdução à Gestão	30	-	-	15	-	-	-	-	-	-	45	1	1º Semestre	5,0	135
LMKT20594	Introdução ao Direito	30	-	-	15	-	-	-	-	-	-	45	1	1º Semestre	4,5	121,5
LMKT20585	Marketing	30	-	-	30	-	-	-	-	-	-	60	1	1º Semestre	5,0	135
LMKT20589	Análise de Dados	15	-	-	45	-	-	-	-	-	-	60	1	2º Semestre	5,5	148,5
LMKT20596	Comportamento Organizacional	30	-	-	15	-	-	-	-	-	-	45	1	2º Semestre	4,5	121,5
LMKT20597	Multimédia	-	-	-	45	-	-	-	-	-	-	45	1	2º Semestre	4,5	121,5
LMKT20600	Política de Comunicação	30	-	-	30	-	-	-	-	-	-	60	1	2º Semestre	5,0	135
LMKT20599	Política de Preço	30	-	-	30	-	-	-	-	-	-	60	1	2º Semestre	5,5	148,5
LMKT20598	Política de Produto	30	-	-	30	-	-	-	-	-	-	60	1	2º Semestre	5,0	135
LMKT20588	Contabilidade	30	-	-	30	-	-	-	-	-	-	60	2	1º Semestre	5,5	148,5
LMKT20595	Gestão de Recursos Humanos	15	-	-	30	-	-	-	-	-	-	45	2	1º Semestre	4,5	121,5
LMKT20602	Gestão de Vendas	30	-	-	30	-	-	-	-	-	-	60	2	1º Semestre	5,0	135
LMKT20604	Marketing de Serviços	30	-	-	30	-	-	-	-	-	-	60	2	1º Semestre	5,0	135
LMKT20601	Pesquisa de Mercados	30	-	-	30	-	-	-	-	-	-	60	2	1º Semestre	5,0	135
LMKT20603	Política de Distribuição	30	-	-	30	-	-	-	-	-	-	60	2	1º Semestre	5,0	135
LMKT20607	Comportamento do Consumidor	30	-	-	30	-	-	-	-	-	-	60	2	2º Semestre	5,0	135
LMKT20609	Criatividade Publicitária	30	-	-	30	-	-	-	-	-	-	60	2	2º Semestre	5,5	148,5
LMKT20605	Legislação de Marketing	30	-	-	15	-	-	-	-	-	-	45	2	2º Semestre	5,0	135
LMKT20608	Marketing Industrial	30	-	-	30	-	-	-	-	-	-	60	2	2º Semestre	5,0	135
LMKT20606	Planeamento de Marketing	30	-	-	30	-	-	-	-	-	-	60	2	2º Semestre	5,0	135

LMKT20590	Análise Financeira	30	-	-	30	-	-	-	-	-	-	60	3	1º Semestre	5,5	148,5
LMKT20591	Gestão da Inovação	15	-	-	30	-	-	-	-	-	-	45	3	1º Semestre	4,5	121,5
LMKT20592	Gestão da Qualidade	15	-	-	30	-	-	-	-	-	-	45	3	1º Semestre	4,5	121,5
LMKT20610	Marketing Internacional	30	-	30	-	-	-	-	-	-	-	60	3	1º Semestre	5,0	135
LMKT20611	Projeto em Marketing	15	-	-	-	-	-	-	-	45	-	60	3	1º Semestre	6,0	162
LMKT20613	Empreendedorismo	7,5	-	-	15	-	-	-	-	-	-	22,5	3	2º Semestre	4,5	121,5
LMKT20612	Estágio	-	-	-	-	-	-	405	-	-	-	405	3	2º Semestre	21,0	567
Unidades Curriculares Optativas - Suporte		Tipo de Aula										Horas Contacto	Ano Curricular	Semestre	ECTS	Horas Totais
Código	Nome	T	TP	P	PL	L	TPL	E	S	OT/PL	OT	Horas Contacto	Ano Curricular	Semestre	ECTS	Horas Totais
LMKT20230	E-Business	30	-	-	15	-	-	-	-	-	-	45	2	2º Semestre	4,5	121,5
LMKT20202	Inglês	30	-	-	15	-	-	-	-	-	-	45	2	2º Semestre	4,5	121,5
Unidades Curriculares Optativas - Opção I da Especialidade		Tipo de Aula										Horas Contacto	Ano Curricular	Semestre	ECTS	Horas Totais
Código	Nome	T	TP	P	PL	L	TPL	E	S	OT/PL	OT	Horas Contacto	Ano Curricular	Semestre	ECTS	Horas Totais
LMKT20240	Comunicação Gráfica	15	-	-	30	-	-	-	-	-	-	45	3	1º Semestre	4,5	121,5
Unidades Curriculares Optativas - Opção II da Especialidade		Tipo de Aula										Horas Contacto	Ano Curricular	Semestre	ECTS	Horas Totais
Código	Nome	T	TP	P	PL	L	TPL	E	S	OT/PL	OT	Horas Contacto	Ano Curricular	Semestre	ECTS	Horas Totais
LMKT20559	CRM	7,5	-	-	15	-	-	-	-	-	-	22,5	3	2º Semestre	4,5	121,5
LMKT20872	Marketing Digital	7,5	-	-	15	-	-	-	-	-	-	22,5	3	2º Semestre	4,5	-

CT1 - Comentário à tabela 1

No período a que se refere este relatório, a licenciatura em Marketing disponibilizou 34 Unidades Curriculares, número que inclui todo o leque de disciplinas optativas. Quanto às horas de contacto temos: 19 UCs com 60 horas e 12 UCs com 45 horas correspondendo às UCs semestrais; 2 UCs trimestrais com 22,5 horas; e a UC de Estágio em Marketing com a duração de 3 meses, correspondentes a 405 horas de contacto. A cada Unidade Curricular correspondem 4,5, 5, ou 5,5 ECTSs, excetuando-se a UC de Projeto em Marketing, que equivale a 6 ECTSs e a UC de Estágio Curricular/Projeto Organizacional Aplicado que equivale a 21 ECTSs.

c) Dados comparativos com cursos tomados como referência

Parte B2 - Estudantes à entrada

a) Vagas

O curso de Marketing colocou em concurso 55 alunos no Concurso Nacional de Acesso (CNA), 13 alunos em Concursos/Regimes Especiais e 11 estudantes internacionais. O número de vagas total no ano lectivo de 2015/16 manteve-se face ao ano lectivo 2014/2015.

Tabela 2 - Vagas

Vagas		2016/2017	2015/2016	2014/2015
Concurso Nacional de Acesso (CNA)		55	55	55
Regime Especial (1)		0	5	0
Outros Concursos de Acesso (OCA)	Concursos Especiais (M23, CET, CTeSP, TOCS)	10	13	8
	Mudanças de curso, Transferências e Reingressos - 1ª fase	1	9	7
	Mudanças de curso, Transferências e Reingressos - outras fases (1)	15	6	4
	Estudante Internacional	11	11	11
	Total OCA	37	39	30
Total		92	99	85

(1) O valor indicado corresponde ao número de estudantes matriculados/inscritos por esta via

CT2 - Comentário à tabela 2

O curso de Marketing reduziu o número de vagas totais de 2015/16 para 2016/17, em 7%. No entanto, verificou-se um acréscimo de 16,5%% de 2014/15 para 2015/16.

b) Estudantes provenientes do Concurso Nacional de Acesso (CNA)

Tabela 3 - Estudantes provenientes de CNA e de Regime Especial

Estudantes provenientes de CNA

Indicadores	2016/2017	2015/2016	2014/2015
Candidatos CNA	295	339	296
Colocados CNA	62	63	68
Matriculados CNA	55	54	53
Candidatos CNA / Vagas CNA	536,4%	616,4%	538,2%
Colocados CNA / Vagas CNA	112,7%	114,5%	123,6%
Matriculados CNA / Colocados CNA	88,7%	85,7%	77,9%
Matriculados CNA / Vagas CNA	100,0%	98,2%	96,4%
Matriculados CNA / Estudantes inscritos	26,6%	23,7%	21,3%
Colocados CNA 1ª Opção	28	32	28
Matriculados CNA 1ª Opção	27	31	24
Colocados CNA 1ª opção / Colocados CNA	50,9%	58,2%	50,9%
Matriculados 1ª opção / Vagas CNA	49,1%	56,4%	43,6%

Estudantes provenientes de Regime Especial

Indicadores	2016/2017	2015/2016	2014/2015
<b>Matriculados Regime Especial</b>	0	0	0

**CT3 - Comentário à tabela 3**

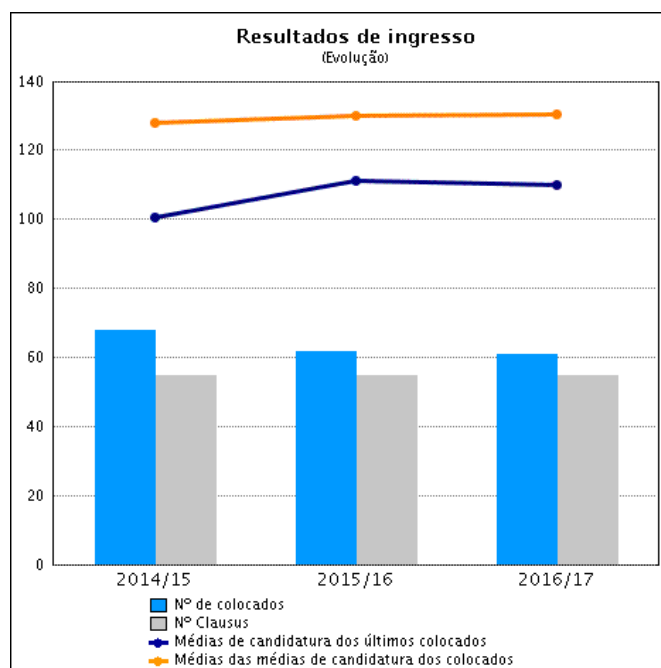
No ano letivo de 2016/17, 88,7% dos alunos matriculados são provenientes do Concurso Nacional de Acesso tendo-se verificado um aumento de 3,5% relativamente ao ano letivo anterior. No ano letivo de 2015/16, 85,7% dos alunos matriculados são provenientes do Concurso Nacional de Acesso tendo-se verificado um aumento de 10 pp relativamente ao ano letivo anterior. Podemos verificar também que 50,9% dos alunos matriculados escolheram o curso de Marketing como primeira opção. As restantes vagas foram preenchidas ao abrigo dos Concursos Locais de Acesso.

**c) Notas de ingresso****Tabela 4 - Notas de ingresso**

Notas de ingresso	2016/2017	2015/2016	2014/2015
<b>Nota mínima de ingresso dos colocados CNA</b>	110,3	111,3	100,7
<b>Nota média de ingresso dos colocados CNA</b>	130,6	129,9	128,3

**CT4 - Comentário à tabela 4**

As notas de ingresso têm sido muito semelhantes nos últimos 3 anos letivos, tanto na nota mínima como na nota média, com um acréscimo de apenas 0,5% entre 2016/17 e 2015/16. Verificou-se ainda um acréscimo em 2015/16 de 10,5% face ao ano anterior, de 100,7 para 111,3 na nota mínima.

**Gráfico 1 - Notas de ingresso****CG1 - Comentário ao gráfico 1**

A nota dos últimos candidatos colocados no curso de marketing tem-se mantido entre os 11 valores e os 10 valores nos últimos três anos. Para além disso, a nota média das candidaturas dos estudantes colocados tem-se mantido muito próximo dos 13 valores no mesmo período.

**d) Estudantes matriculados provenientes de Outros Concursos de Acesso (OCA)****Tabela 5 - Estudantes provenientes de OCA**

Indicadores	2016/2017	2015/2016	2014/2015
<b>M23</b>	7	12	10
<b>CET</b>	0	0	0
<b>Estudante Internacional</b>	0	0	0
<b>OUTROS CLA</b>	3	2	6
<b>REINGRESSO</b>	7	13	6
<b>Total Matriculados OCA</b>	<b>17</b>	<b>27</b>	<b>22</b>
<b>Matriculados OCA/ Vagas OCA</b>	<b>65,4%</b>	<b>96,4%</b>	<b>115,8%</b>

**CT5 - Comentário à tabela 5**

O número de alunos provenientes de Concursos Locais de Acesso matriculados no curso de Marketing no ano letivo de 2016/17 foi de 17, o que significou um decréscimo de 37% relativamente ao ano anterior. O número de alunos provenientes daquele concurso no ano letivo de 2015/16 foi de 27, o que significou um acréscimo de 22,7% relativamente ao ano anterior.

O número de estudantes provenientes dos maiores de 23 em 2016/17 diminuiu relativamente ao ano anterior.

**e) Ocupação total de vagas****Tabela 6 - Taxas de ocupação de vagas por tipos de ingresso**

Indicadores	2016/2017	2015/2016	2014/2015
<b>Matriculados CNA/Total de Vagas</b>	59,8%	54,5%	62,4%
<b>Matriculados CLA/Total Vagas</b>	18,5%	27,3%	25,9%
<b>Matriculados Regime Especial/Total de Vagas</b>	0,0%	2,0%	0,0%
<b>Total Matriculados / Total Vagas</b>	<b>78,3%</b>	<b>83,8%</b>	<b>88,2%</b>

CT6 - Comentário à tabela 6

O número de alunos colocados no curso de Marketing em 2016/17, através do Concurso Nacional de Acesso, representou 59,8% do número total de vagas o que representou um decréscimo de 9,7% de matriculados. O número de alunos colocados no curso de Marketing em 2015/16, através daquele concurso, representou 55,7% do número total de vagas o que representou um decréscimo de 10,7% de matriculados. Aquele valor representava 62,4% no ano letivo anterior.

O número total de alunos matriculados em 2016/17 representou 78,3% do número total de vagas disponibilizadas. Este valor corresponde a uma diminuição de 6,6% relativamente ao ano anterior. O número total de alunos matriculados em 2015/16 representou 85,6% do número total de vagas disponibilizadas. Este valor corresponde a uma diminuição de 2,9% relativamente ao ano anterior.

f) Proveniência dos estudantes matriculados

Tabela 7 - Concelho de proveniência dos estudantes matriculados

Concelho	2016/2017	%	2015/2016	%	2014/2015	%
Almada	6	8,3%	7	8,4%	3	4,0%
Barreiro	8	11,1%	5	6,0%	13	17,3%
Lisboa	1	1,4%	0	0,0%	2	2,7%
Loures	3	4,2%	1	1,2%	0	0,0%
Moita	6	8,3%	11	13,3%	6	8,0%
Montijo	1	1,4%	2	2,4%	4	5,3%
Palmela	3	4,2%	4	4,8%	7	9,3%
Seixal	10	13,9%	15	18,1%	14	18,7%
Sesimbra	3	4,2%	8	9,6%	5	6,7%
Setúbal	18	25,0%	18	21,7%	13	17,3%
Sintra	1	1,4%	1	1,2%	2	2,7%
Vila Franca de Xira	2	2,8%	1	1,2%	0	0,0%
Outros	10	13,9%	10	12,0%	6	8,0%
Total	72	100,0%	83	100,0%	75	100,0%

CT7 - Comentário à tabela 7

No ano letivo de 2016/17, 36 dos estudantes provieram dos concelhos de Setúbal, Barreiro e Seixal. Estes 3 concelhos representam 50% do total de estudantes matriculados.

No ano letivo de 2015/16, 45 dos estudantes provieram dos concelhos de Setúbal, Barreiro e Moita. Estes 3 concelhos representam 54,3% do total de estudantes matriculados. Os concelhos de Almada, Sesimbra, Palmela e Barreiro representam 27,6% do total de estudantes matriculados.

Relativamente ao ano letivo de 2014/15, 49 dos estudantes provieram dos concelhos de Setúbal, Barreiro e Seixal. Estes 3 concelhos representam 65,33% do total de estudantes matriculados. Os concelhos da Moita, Montijo, Palmela e Sesimbra representam 29,33% do total de estudantes matriculados.

Tabela 8 - Distrito de proveniência dos estudantes matriculados

Distrito	2016/2017	%	2015/2016	%	2014/2015	%
Évora	1	1,4%	0	0,0%	2	2,7%
Lisboa	11	15,3%	5	6,0%	4	5,3%
Setúbal	56	77,8%	74	89,2%	66	88,0%
Outros	4	5,6%	4	4,8%	3	4,0%
Total	72	100,0%	83	100,0%	75	100,0%

CT8 - Comentário à tabela 8

No ano letivo de 2016/17, a grande maioria, 77,8%, dos estudantes inscritos no primeiro ano da licenciatura em Marketing provieram do Distrito de Setúbal. No ano letivo de 2015/16, o Distrito de Setúbal deu um contributo ainda maior, de 89,2%, dos estudantes inscritos no primeiro ano da licenciatura em Marketing provieram do Distrito de Setúbal, verificando-se assim um acréscimo de 2,9 p.p. quando comparado com 2014/15.

Tabela 9 - Região de proveniência dos estudantes matriculados

Região	2016/2017	%	2015/2016	%
ALENTEJO	1	1,4%	0	0,0%
ALGARVE	0	0,0%	1	1,2%
CENTRO	3	4,2%	2	2,4%
ILHAS	1	1,4%	1	1,2%
LISBOA	67	93,1%	79	95,2%
NORTE	0	0,0%	0	0,0%
Total	72	100,0%	83	100,0%

CT9 - Comentário à tabela 9

No ano letivo de 2016/17, 93,1% dos estudantes inscritos no primeiro ano da licenciatura em Marketing provieram da região de Lisboa. Em 2º lugar encontram-se o Centro, com 4,2% do total de estudantes matriculados no curso de Marketing.

No ano letivo de 2015/16, 95,2% dos estudantes inscritos no primeiro ano da licenciatura em Marketing provieram da região de Lisboa. Em 2º lugar encontram-se o Centro, com 2,4% do total de estudantes matriculados no curso de Marketing, contrariando a tendência do ano anterior em que este lugar era ocupado pelo Alentejo.

No ano letivo de 2014/15, 93,3% dos estudantes inscritos no primeiro ano da licenciatura em Marketing provieram da região de Lisboa. Em 2º lugar encontram-se o Alentejo, com 2,7% do total de estudantes matriculados no curso de Marketing.

g) Distribuição dos estudantes matriculados

Tabela 10 - Distribuição por género, dos estudantes matriculados

Género	2016/2017	%	2015/2016	%	2014/2015	%
Feminino	46	63,9%	55	66,3%	44	58,7%
Masculino	26	36,1%	28	33,7%	31	41,3%

<b>Total</b>	<b>72</b>	<b>100,0%</b>	<b>83</b>	<b>100,0%</b>	<b>75</b>	<b>100,0%</b>
--------------	-----------	---------------	-----------	---------------	-----------	---------------

**CT10 - Comentário à tabela 10**

No ano letivo de 2016/17, 63,9% dos estudantes matriculados no curso de Marketing pertencem ao sexo feminino, mantendo-se a tradição dos anos anteriores onde o número de estudantes deste género tem sido sempre superior a 50%.

**Tabela 11 - Distribuição por faixa etária, dos estudantes matriculados**

Faixas Etárias	2016/2017	%	2015/2016	%	2014/2015	%
<b>Até 20 anos</b>	22	30,6%	19	22,9%	17	22,7%
<b>Dos 21 aos 23 anos</b>	31	43,1%	38	45,8%	38	50,7%
<b>Dos 24 aos 27 anos</b>	10	13,9%	14	16,9%	13	17,3%
<b>Dos 28 aos 35 anos</b>	7	9,7%	7	8,4%	4	5,3%
<b>Dos 36 aos 40 anos</b>	1	1,4%	3	3,6%	2	2,7%
<b>Mais de 40 anos</b>	1	1,4%	2	2,4%	1	1,3%
<b>Total</b>	<b>72</b>	<b>100,0%</b>	<b>83</b>	<b>100,0%</b>	<b>75</b>	<b>100,0%</b>

**CT11 - Comentário à tabela 11**

A faixa etária com maior representatividade nos estudantes matriculados pela primeira vez ao longo dos três anos representados na tabela tem sido a dos 21 aos 23 anos. Esta faixa etária representou 43,1% em 2016/17, 45,8% do total em 2015/16, e 50,7% em 2014/15.

Verifica-se que a posição relativa desta faixa etária teve uma diminuição de 3,6 p.p. de 2016/17 em relação a 2015/16.

Ao longo dos três últimos anos letivos, a faixa etária de até 20 anos tem-se mantido em segundo lugar.

**Tabela 12 - Distribuição dos estudantes matriculados por origem socioeconómica/escolaridade dos pais (do pai e da mãe)**

Escolaridade dos pais	2016/2017	%	2015/2016	%
<b>Sem nível de escolaridade</b>	2	1,4%	7	4,2%
<b>Básico 1</b>	13	9,0%	14	8,4%
<b>Básico 2</b>	6	4,2%	18	10,8%
<b>Básico 3</b>	21	14,6%	38	22,9%
<b>Secundário</b>	47	32,6%	53	31,9%
<b>Superior</b>	25	17,4%	20	12,1%
<b>Desconhecido</b>	4	2,8%	10	6,0%
<b>Sem Informação</b>	26	18,1%	6	3,6%
<b>Total</b>	<b>144</b>	<b>100,0%</b>	<b>166</b>	<b>100,0%</b>

**CT12 - Comentário à tabela 12**

No ano letivo de 2016/17 o grau de escolaridade dos pais mais frequente é o nível Secundário, cm 32,6%, seguido de 14,6% de nível Superior, e de 17,4% de nível Básico 3. No ano letivo de 2015/16 o valor mais frequente é de 31,9% do nível Secundário, 22,3% de nível Básico 3 e de 12,1% de nível Superior, mantendo-se as posições relativas dos respetivos graus de ensino, em relação aos anos anteriores, observando-se uma diminuição em relação à percentagem do ensino superior.

**Tabela 13 - Distribuição dos estudantes matriculados por origem socioeconómica/situação profissional dos pais (do pai e da mãe)**

Situação Profissional dos pais	2016/2017	%	2015/2016	%
<b>Reformados</b>	6	4,2%	10	6,0%
<b>Empregados</b>	83	57,6%	111	66,9%
<b>Desconhecido</b>	8	5,6%	11	6,6%
<b>Desempregados</b>	13	9,0%	14	8,4%
<b>Outros</b>	8	5,6%	14	8,4%
<b>Sem Informação</b>	26	18,1%	6	3,6%
<b>Total</b>	<b>144</b>	<b>100,0%</b>	<b>166</b>	<b>100,0%</b>

**CT13 - Comentário às tabelas 12 e 13**

Em relação à situação profissional, no ano letivo de 2016/17, 57,6% dos estudantes matriculados na licenciatura em Marketing provieram de famílias em que os pais estão empregados.

No ano letivo de 2015/16, 65,7% dos estudantes matriculados na licenciatura em Marketing provieram de famílias em que os pais estão empregados. Em 2º e 3º lugares, com 8,4% os pais encontram-se desempregados e a opção outros. Mantiveram-se as posições relativas, observando-se uma redução de 51,4% no caso dos desempregados.

No ano letivo de 2014/15 o grau de escolaridade dos progenitores é de 33,3% do nível Secundário, 28,7% de nível Básico 3 e de 10,7% de nível Superior, mantendo-se as posições relativas dos respetivos graus de ensino, em relação aos anos anteriores, observando-se uma diminuição em relação à percentagem do ensino superior.

As três principais posições relativas têm-se mantido similares.

**Parte B3 - Estudantes inscritos****a) Distribuição dos estudantes inscritos por ano curricular****Tabela 14 - Distribuição dos estudantes inscritos por ano curricular**

Ano Curricular	2016/2017	%	2015/2016	%	2014/2015	%
<b>1º Ano</b>	83	40,1%	83	36,4%	79	31,7%
<b>2º Ano</b>	55	26,6%	50	21,9%	58	23,3%
<b>3º Ano</b>	69	33,3%	95	41,7%	112	45,0%
<b>Total</b>	<b>207</b>	<b>100,0%</b>	<b>228</b>	<b>100,0%</b>	<b>249</b>	<b>100,0%</b>

**CT14 - Comentário à tabela 14**

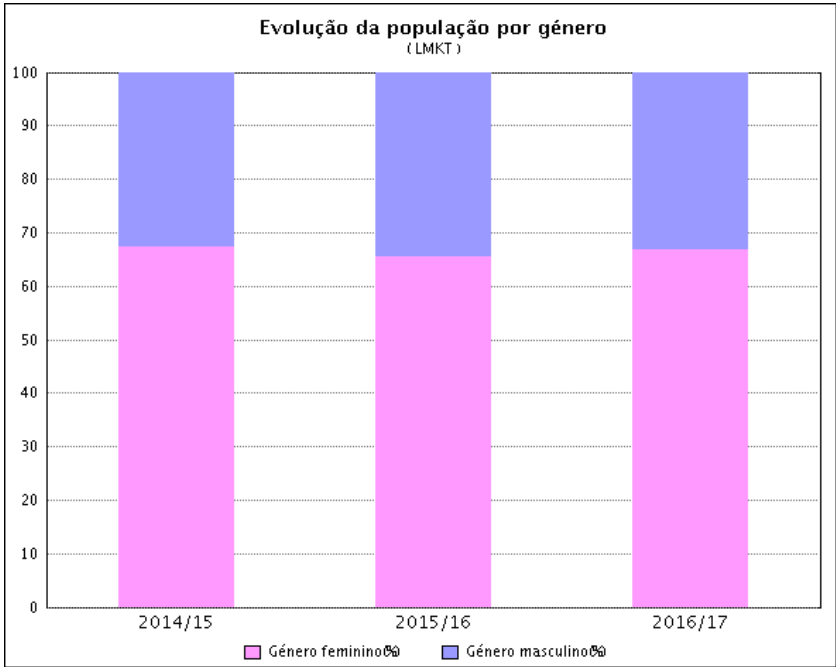
No ano letivo de 2016/17, 40,1% dos estudantes matriculados no curso de Marketing encontram-se inscritos no 1º ano. Em 2º lugar encontram-se os alunos matriculados no 3º ano, com um peso de 33,3% no total de estudantes inscritos.

No ano letivo de 2015/16, 41,7% dos estudantes matriculados no curso de Marketing encontram-se inscritos no 3º ano, tendo-se verificado uma redução do peso dos estudantes no total de inscritos de 7,3 p.p. face ao ano letivo anterior. Em 2º lugar encontram-se os alunos inscritos no 1º ano, com um peso de 36,4% no total de estudantes inscritos, tendo-se verificado um decréscimo de 14,8 p.p. face ao ano letivo precedente.

No ano letivo de 2014/15, 45,0% dos estudantes matriculados no curso de Marketing encontram-se inscritos no 3º ano, tendo-se verificado um aumento do peso dos estudantes no total de inscritos de 5,1 p.p. face ao ano letivo anterior. Em 2º lugar encontram-se os alunos inscritos no 1º ano, com um peso de 31,7% no total de estudantes inscritos, tendo-se verificado um decréscimo de 1,7 p.p. face ao ano letivo precedente.

b) Distribuição dos estudantes inscritos por género

Gráfico 2 - Distribuição dos estudantes inscritos por género



CG2 - Comentário ao gráfico 2

A distribuição dos estudantes de Marketing por género tem oscilado ligeiramente, apresentando uma tendência de manutenção do número de estudantes do sexo feminino ligeiramente superior a 60% nos 3 últimos anos letivos.

c) Distribuição dos estudantes inscritos por faixa etária

Tabela 15 - Distribuição dos estudantes inscritos por faixa etária

Faixas etárias	2016/2017	%	2015/2016	%	2014/2015	%
Até 20 anos	22	10,6%	19	8,3%	18	7,2%
Dos 21 aos 23 anos	117	56,5%	133	58,3%	146	58,6%
Dos 24 aos 27 anos	43	20,8%	47	20,6%	63	25,3%
Dos 28 aos 35 anos	19	9,2%	21	9,2%	17	6,8%
Dos 36 aos 40 anos	3	1,4%	4	1,8%	3	1,2%
Mais de 40 anos	3	1,4%	4	1,8%	2	0,8%
Total	207	100,0%	228	100,0%	249	100,0%

CT15 - Comentário à tabela 15

No ano lectivo de 2016/17, 56,5% dos estudantes inscritos no curso de Marketing pertenciam à faixa etária dos 21 aos 23 anos.

No ano lectivo de 2015/16, 58,3% dos estudantes inscritos no curso de Marketing pertenciam à faixa etária dos 21 aos 23 anos. Assim, verificou-se um decréscimo de apenas 0,5 p.p. do peso dos estudantes nesta faixa etária.

Por outro lado, verificou-se um acréscimo de 125% nos estudantes na faixa etária de mais de 40 anos, entre 2014/15 e 2015/16.

d) Estudantes com Estatuto Trabalhador Estudante (ETE)

Tabela 16 - Estudantes com Estatuto de Trabalhador Estudante

Estudantes com ETE	2016/2017	%	2015/2016	%	2014/2015	%
Estudantes com ETE/Estudantes inscritos	30	14,0%	31	14,0%	24	10,0%

CT16 - Comentário à tabela 16

No ano letivo de 2016/17, no total de estudantes a frequentar a licenciatura em Marketing, existiam 30 estudantes inscritos com estatuto de trabalhador estudante.

No ano letivo de 2015/16, no total de estudantes a frequentar a licenciatura em Marketing, existiam 31 estudantes inscritos com estatuto de trabalhador estudante, verificando-se uma tendência crescente em relação aos anos letivos precedentes. Em 2015/16 o aumento é de 29,2% em relação a 2014/15 e de 24% relativamente a 2013/14.

Parte B4 - Mobilidade e Internacionalização

B4.1 - Mobilidade

Tabela 17 - Informação relativa a mobilidade dos estudantes



Mobilidade	2016/2017	2015/2016	2014/2015
Estudantes em mobilidade incoming (1)	7	11	6
Estudantes em mobilidade outgoing (1)	1	9	14
Graduados com Mobilidade	2	10	10
Estudantes incoming/Estudantes inscritos	3,4%	4,8%	2,4%
Estudantes outgoing/Estudantes inscritos	0,5%	3,9%	5,6%

**Observações** (1) Conceito de estudante em mobilidade incoming por curso (Ver Glossário IPS)

#### CT17 - Comentário à tabela 17

De acordo com os dados, observa-se um decréscimo significativo nos alunos outgoing, quando comparamos o ano de 2015/16, de 50%.

Pode observar-se um decréscimo significativo nos alunos outgoing, de 57,1%, quando comparamos o ano de 2015/16 com o ano anterior. No entanto, verificou-se um aumento de 83,3% de estudantes incoming de 2015/16 em relação a 2014/15.

De acordo com os dados, observa-se um acréscimo significativo nos alunos outgoing, quando comparamos o ano de 2014/15 com o ano de 2013/14 já se observava um acréscimo considerável em relação ao ano precedente. De salientar, também, o incremento verificado na mobilidade de graduados em relação aos anos anteriores.

Continuam a oferecer-se disciplinas de Marketing no Módulo Internacional, cuja lecionação é em Inglês. Quanto aos alunos de nacionalidade espanhola, algumas vezes eles optam pela frequência das aulas lecionadas em Português existentes no plano curricular.

#### B4.2 - Internacionalização

**Tabela 18 - Informação relativa à internacionalização de estudantes e docentes**

Internacionalização	2016/2017	2015/2016	2014/2015
Estudantes Estrangeiros	4	7	6
Docentes Estrangeiros	1	1	1
Graduados Estrangeiros	1	0	1

#### CT18 - Comentário à tabela 18

O número de estudantes estrangeiros na licenciatura em Marketing foi de 7 alunos em 2016/17. O número de estudantes estrangeiros na licenciatura em Marketing no ano letivo de 2015/16 foi de 11 alunos. De referir ainda que o número de docentes estrangeiros se manteve constante em relação aos anos anteriores.

#### B4.3 - Parcerias internacionais

O Instituto Politécnico de Setúbal tem estabelecidas 178 parcerias internacionais, repartidas da seguinte forma: 152 Acordos Bilaterais Erasmus; 26 protocolos de cooperação académica celebrados com instituições brasileiras. No âmbito destes protocolos os estudantes beneficiam do apoio de bolsas dos programas Santander Universidades.

Os protocolos de cooperação com instituições brasileiras destinam-se a todas as áreas de estudo disponíveis na oferta formativa das mesmas, e dos 152 Acordos Bilaterais Erasmus 59 referem-se às áreas de estudo da Escola Superior de Ciências Empresariais (ESCE).

Em relação a este ponto, mantemos os dados relativos ao ano letivo de 2013/14.

### PARTE C - CARACTERIZAÇÃO DAS ABORDAGENS PEDAGÓGICAS

Tem-se insistido no reforço das metodologias preconizadas no processo de Bolonha nas diversas unidade curriculares, tanto na didática como nos restantes processos pedagógicos.

Neste âmbito, tem-se reforçado as seguintes práticas:

- Interação com os alunos: desenvolvimento dos métodos ativos, uma maior e melhor interação presencial em sala de aula, bem como no atendimento presencial e nos contactos por e-mail e utilização da plataforma Moodle;

- Conteúdos e métodos pedagógicos: aproximação à realidade organizacional, através de casos práticos, estudos de caso, situações simuladas, trabalhos de grupo e individuais, participação em seminários e aulas abertas, e workshops;

- Metodologias de avaliação: tem-se procurado, através dos meios utilizados, avaliar os conhecimentos e desenvolvimento de competências necessárias à integração na realidade organizacional, insistindo na capacidade de comunicação, na autonomia e na autoaprendizagem.

### PARTE D - ANÁLISE GLOBAL DOS RESULTADOS

#### Parte D1 - Resultados Académicos

##### a) Indicadores de sucesso global por ano letivo e por UC/Módulo

Nas tabelas seguintes procede-se à análise do sucesso dos alunos inscritos no último ano letivo, comparando com o ano anterior e pormenorizando por ano curricular.

**Tabela 19 - Número de inscrições e taxas de sucesso escolar das UC que integram o 1º Ano do Plano de Estudos**

Código da Unidade Curricular	Unidade Curricular	Área Científica	2016/2017				2015/2016				2014/2015			
			Inscrições	Av/In	Ap/In	Ap/Av	Inscrições	Av/In	Ap/In	Ap/Av	Inscrições	Av/In	Ap/In	Ap/Av
LMKT20589	Análise de Dados	Métodos Quantitativos	97	78,4%	55,7%	71,1%	87	72,4%	44,8%	61,9%	98	71,4%	49,0%	68,6%
LMKT20596	Comportamento Organizacional	Gestão de Recursos Humanos	73	83,6%	80,8%	96,7%	71	77,5%	71,8%	92,7%	75	77,3%	69,3%	89,7%
LMKT20584	Economia	Economia	131	84,0%	54,2%	64,5%	130	80,8%	33,1%	41,0%	126	69,8%	26,2%	37,5%
LMKT20586	Estatística	Métodos Quantitativos	151	61,6%	37,1%	60,2%	157	56,7%	28,7%	50,6%	157	54,1%	20,4%	37,6%
LMKT20587	Informática	Sistemas e Tecnologias de Informação	86	87,2%	55,8%	64,0%	84	84,5%	61,9%	73,2%	88	85,2%	53,4%	62,7%
LMKT20593	Introdução à	Gestão	75	90,7%	84,0%	92,6%	77	76,6%	63,6%	83,1%	81	84,0%	64,2%	76,5%

	Gestão													
LMKT20594	Introdução ao Direito	Direito	80	87,5%	62,5%	71,4%	87	81,6%	64,4%	78,9%	85	83,5%	45,9%	54,9%
LMKT20585	Marketing	Marketing	79	89,9%	77,2%	85,9%	75	89,3%	62,7%	70,1%	83	81,9%	63,9%	77,9%
LMKT20597	Multimédia	Sistemas e Tecnologias de Informação	92	78,3%	66,3%	84,7%	88	100,0%	55,7%	55,7%	97	72,2%	51,5%	71,4%
LMKT20600	Política de Comunicação	Marketing	79	79,7%	75,9%	95,2%	71	76,1%	63,4%	83,3%	75	76,0%	64,0%	84,2%
LMKT20599	Política de Preço	Marketing	95	83,2%	66,3%	79,7%	84	81,0%	47,6%	58,8%	105	78,1%	61,0%	78,0%
LMKT20598	Política de Produto	Marketing	82	78,0%	73,2%	93,8%	80	72,5%	63,8%	87,9%	90	65,6%	54,4%	83,1%
<b>1º ano</b>			<b>1120</b>	<b>80,5%</b>	<b>63,0%</b>	<b>78,3%</b>	<b>1091</b>	<b>77,7%</b>	<b>52,0%</b>	<b>66,9%</b>	<b>1160</b>	<b>73,4%</b>	<b>48,9%</b>	<b>66,6%</b>

**CT19 - Comentário à tabela 19**

Os campos "Av/In", "Ap/In", e "Ap/Av", apresentam, respetivamente, os valores percentuais dos rácios de estudantes "avaliados/inscritos", "aprovado/inscritos" e "aprovados/avaliados". dos alunos inscritos que foram alvo de avaliação no ano letivo de 2016/17, sendo que uma UC apresenta valores próximos dos 75%. O valor mais baixo corresponde à unidade curricular de Estatística, com 61,6%. O rácio global dos estudantes aprova dos sobre o total dos inscritos manteve-se similar ao ano anterior, apresentando as unidades curriculares de Economia, Estatística e Análise de Dados os valores mais baixos. As percentagens mais elevadas observam-se, em geral, nas unidades curriculares das áreas científicas de Comportamento Organizacional e Introdução à Gestão. No que se refere aos estudantes que concluíram o 1º ano do ciclo de estudos em 2016/17, a percentagem dos estudantes aprovados sobre os avaliados aumentou de 66,9% para 78,3% relativamente ao ano anterior. Os resultados são, globalmente, acima dos 65% em todas as unidades curriculares, à exceção de Economia, Estatística e Informática.

**Tabela 20 - Número de inscrições e taxas de sucesso escolar das UC que integram o 2º Ano do Plano de Estudos**

Código da Unidade Curricular	Unidade Curricular	Área Científica	2016/2017				2015/2016				2014/2015			
			Inscrições	Av/In	Ap/In	Ap/Av	Inscrições	Av/In	Ap/In	Ap/Av	Inscrições	Av/In	Ap/In	Ap/Av
LMKT20607	Comportamento do Consumidor	Marketing	63	90,5%	81,0%	89,5%	58	75,9%	55,2%	72,7%	79	88,6%	82,3%	92,9%
LMKT20588	Contabilidade	Contabilidade	66	92,4%	65,2%	70,5%	68	100,0%	67,6%	67,6%	77	87,0%	64,9%	74,6%
LMKT20609	Criatividade Publicitária	Marketing	53	92,5%	88,7%	95,9%	47	87,2%	87,2%	100,0%	53	96,2%	96,2%	100,0%
LMKT20230	E-Business	Gestão	45	95,6%	91,1%	95,3%	25	80,0%	76,0%	95,0%	33	81,8%	81,8%	100,0%
LMKT20595	Gestão de Recursos Humanos	Gestão de Recursos Humanos	56	91,1%	89,3%	98,0%	54	88,9%	79,6%	89,6%	51	88,2%	82,4%	93,3%
LMKT20602	Gestão de Vendas	Marketing	54	98,1%	92,6%	94,3%	53	90,6%	83,0%	91,7%	53	96,2%	84,9%	88,2%
LMKT20202	Inglês	Gestão	16	81,3%	81,3%	100,0%	27	74,1%	70,4%	95,0%	16	93,8%	93,8%	100,0%
LMKT20605	Legislação de Marketing	Direito	52	90,4%	84,6%	93,6%	54	81,5%	81,5%	100,0%	60	85,0%	81,7%	96,1%
LMKT20604	Marketing de Serviços	Marketing	50	92,0%	86,0%	93,5%	46	89,1%	87,0%	97,6%	68	100,0%	98,5%	98,5%
LMKT20608	Marketing Industrial	Marketing	51	94,1%	94,1%	100,0%	56	83,9%	75,0%	89,4%	55	96,4%	87,3%	90,6%
LMKT20601	Pesquisa de Mercados	Marketing	50	94,0%	94,0%	100,0%	48	83,3%	83,3%	100,0%	53	84,9%	83,0%	97,8%
LMKT20606	Planeamento de Marketing	Marketing	50	88,0%	68,0%	77,3%	57	82,5%	73,7%	89,4%	59	89,8%	81,4%	90,6%
LMKT20603	Política de Distribuição	Marketing	52	98,1%	82,7%	84,3%	55	89,1%	80,0%	89,8%	57	93,0%	86,0%	92,5%
<b>2º ano</b>			<b>658</b>	<b>92,7%</b>	<b>84,2%</b>	<b>90,8%</b>	<b>648</b>	<b>86,0%</b>	<b>76,5%</b>	<b>89,0%</b>	<b>714</b>	<b>90,9%</b>	<b>84,0%</b>	<b>92,4%</b>

**CT20 - Comentário à tabela 20**

Os campos "Av/In", "Ap/In", e "Ap/Av", apresentam, respetivamente, os valores percentuais dos rácios de estudantes "avaliados/inscritos", "aprovado/inscritos" e "aprovados/avaliados". Em relação a o 2º ano, todas as 13 Unidades Curriculares do 2º ano do curso apresentam valores acima dos 80% na relação dos alunos inscritos que foram alvo de avaliação. O rácio global dos estudantes aprovados sobre o total dos inscritos apresentou valores superiores a 80% em todas as unidades curriculares à exceção de Contabilidade, e Planeamento de Marketing, ambas com valores ligeiramente acima dos 61%. Ainda entre os e estudantes que concluíram o 2º ano naquele ano letivo, a percentagem dos estudantes aprovados sobre os avaliados aumentou de 89% para 90,8% relativamente ao ano anterior. Os resultados são, globalmente, acima dos 84% em todas as unidades curriculares, à exceção de Contabilidade e Planeamento de Marketing.

**Tabela 21 - Número de inscrições e taxas de sucesso escolar das UC que integram o 3º Ano do Plano de Estudos**

Código da Unidade Curricular	Unidade Curricular	Área Científica	2016/2017				2015/2016				2014/2015			
			Inscrições	Av/In	Ap/In	Ap/Av	Inscrições	Av/In	Ap/In	Ap/Av	Inscrições	Av/In	Ap/In	Ap/Av
LMKT20590	Análise Financeira	Finanças	48	93,8%	91,7%	97,8%	68	86,8%	80,9%	93,2%	88	81,8%	68,2%	83,3%
LMKT20240	Comunicação Gráfica	Marketing	42	95,2%	92,9%	97,5%	55	100,0%	98,2%	98,2%	65	84,6%	84,6%	100,0%
LMKT20559	CRM	Marketing	8	100,0%	100,0%	100,0%	31	90,3%	90,3%	100,0%	23	73,9%	60,9%	82,4%
LMKT20613	Empreendedorismo	Economia	38	94,7%	94,7%	100,0%	55	96,4%	96,4%	100,0%	64	89,1%	85,9%	96,5%
LMKT20612	Estágio	Marketing	54	79,6%	79,6%	100,0%	81	72,8%	72,8%	100,0%	85	65,9%	65,9%	100,0%
LMKT20591	Gestão da Inovação	Gestão	41	100,0%	100,0%	100,0%	58	96,6%	93,1%	96,4%	72	86,1%	76,4%	88,7%
LMKT20592	Gestão da Qualidade	Gestão	38	86,8%	86,8%	100,0%	58	100,0%	98,3%	98,3%	69	82,6%	75,4%	91,2%
LMKT20872	Marketing Digital	Marketing	31	90,3%	87,1%	96,4%	-	-	-	-	45	91,1%	91,1%	100,0%

LMKT20610	Marketing Internacional	Marketing	37	100,0%	97,3%	97,3%	51	98,0%	98,0%	100,0%	61	86,9%	86,9%	100,0%
LMKT20611	Projeto em Marketing	Marketing	44	86,4%	84,1%	97,4%	72	90,3%	90,3%	100,0%	81	67,9%	67,9%	100,0%
3º ano			381	91,6%	90,3%	98,6%	529	91,3%	89,8%	98,3%	653	80,4%	76,0%	94,5%

CT21 - Comentário à tabela 21

Os campos "Av/In", "Ap/In", e "Ap/Av", apresentam, respetivamente, os valores percentuais dos rácios de estudantes "avaliados/inscritos", "aprovado/inscritos" e "aprovados/avaliados". Relativamente aos estudantes que concluíram o 3º ano em 2016/17, as 10 UCs do 3º ano do curso, apre sentaram valores superiores a 79% na relação dos alunos inscritos que foram alvo de avaliação. relativamente ao rácio "aprovados/inscritos", todas as unidades curriculares apresenta m valores superiores a 79%, sendo que CRM e Gestão da Inovação apresentam valores de 100%. Naquele ano, a percentagem dos estudantes aprovados sobre os ava liados aumentou de 98,3% para 98,6% relativamente ao ano anterior. Os resultados são, globalmente, acima dos 96% em todas as unidades curriculares.

Tabela 22 - Número de inscrições e taxas de sucesso escolar das UC que integram o Plano de Estudos (global)

	2016/2017				2015/2016				2014/2015			
	Inscrições	Av/In	Ap/In	Ap/Av	Inscrições	Av/In	Ap/In	Ap/Av	Inscrições	Av/In	Ap/In	Ap/Av
Global	2159	86,2%	74,3%	86,2%	2268	83,2%	67,8%	81,5%	2527	80,1%	65,8%	82,1%

CT22 - Comentário à tabela 22

O rácio de "avaliados/inscritos", "aprovados/inscritos" e "aprovados/avaliados" apresentam valores relativos superiores ao ano anterior.

b) Retenção e abandono do curso

A tabela 23 apresenta os valores absolutos e percentuais dos alunos que ficaram retidos no 1º ano e que abandonaram os estudos nos três últimos anos letivos.

Tabela 23 - Retenção e abandono do curso

Indicadores	2016/2017	%	2015/2016	%	2014/2015	%
Retenção no 1º Ano	17	20,5%	12	15,2%	9	9,2%
Anulações de matrícula no curso	28	13,5%	39	17,1%	46	18,5%

CT23 - Comentário à tabela 23

No ano letivo 2016/17 ficaram retidos 17 alunos no 1º ano o que correspondeu a uma taxa de retenção de 20,5%. No ano letivo 2015/16 ficaram retidos 12 alunos no 1º ano o que correspondeu a uma taxa de retenção de 15,2%. Observa-se assim, um aumento de 65,2% relativamente a 2014/15. O abandono escolar em 2015/16 de 39 alunos corresponde a uma taxa de 17,1% do total de estudantes inscritos no curso, o que representa uma diminuição de 15,2% relativamente ao ano letivo anterior.

Tabela 24 - Indicadores de eficácia global

Indicadores	2016/2017	2015/2016	2014/2015
Total de Graduados	47	58	60
Graduados em até N anos/Total de Graduados	46,8% - 22	44,8% - 26	55,0% - 33
Graduados em N + 1anos/Total de Graduados	31,9% - 15	34,5% - 20	23,3% - 14
Graduados em N + 2anos/Total de Graduados	14,9% - 7	12,1% - 7	3,3% - 2
Graduados em > N + 2anos/Total de Graduados	6,4% - 3	8,6% - 5	18,3% - 11
N.º médio de inscrições dos Graduados	4	4	4
Graduados/Estudantes matriculados	65,3%	69,9%	80,0%
Nota Média Final dos Diplomados	13,4	13,5	13,5

c) Indicadores de eficácia global

A tabela 24 apresenta os indicadores relativos ao total de diplomados do curso no último triénio.

CT24 - Comentário à tabela 24

A percentagem de estudantes graduados no final dos três anos da licenciatura foi de 46,3% no ano letivo de 2016/17, o que representou um acréscimo face ao ano letivo anterior. A percentagem de estudantes graduados no final dos três anos da licenciatura foi de 44,8% no ano letivo de 2015/16, o que representou um decréscimo de 18,5 p.p face ao ano letivo anterior. Acresce que o rácio dos estudantes graduados ao fim de quatro anos da licenciatura (N + 1 anos) foi de 34,5% no ano letivo de 2015/16, o que representou uma diminuição de 48 p.p. face ao ano letivo anterior de 0,8 p.p..

A taxa de estudantes graduados no final dos três anos da licenciatura foi de 54,2% no ano letivo de 2014/15, o que representou um acréscimo de 18,4 p.p face ao ano letivo anterior. Acresce que o rácio dos estudantes graduados ao fim de quatro anos da licenciatura (N + 1 anos) foi de 23,7% no ano letivo de 2014/15. Quanto ao número de estudantes graduados (N+2 anos) observa-se uma diminuição em relação aos anos anteriores. O número de graduados (superior a N+2) aumentou em relação aos anos anteriores.

Quanto ao peso relativo do número de graduados relativamente ao número de matriculados no ano letivo 2016/17 essa relação foi de 65,3,9% representando uma ligeira redução relativamente ao ano anterior.

Parte D2 - Outros indicadores relevantes

Parte D3 - Perceções sobre o processo de Ensino/Aprendizagem

PARTE E - MEDIDAS DE APOIO AO SUCESSO ESCOLAR

De um modo geral no curso de Marketing as disciplinas com maiores taxas de insucesso concentram-se no primeiro ano do curso. Os alunos associam esta realidade aos seguintes problemas: fragilidades na sua formação de base, nomeadamente no domínio da Matemática (com implicações nas UCs de Estatística, Análise de Dados, Política de Preço e, com menor expressão, em Economia); dificuldade de adaptação ao ensino superior (ao funcionamento das aulas, ao volume de trabalho, dimensão das turmas, entre outros aspetos).

Existe uma preocupação geral na melhoria do desempenho dos alunos da licenciatura, neste âmbito em relação ao primeiro ano a receção aos estudantes que se realiza no primeiro dia de aulas é vista como importante pelos alunos, porque promove uma integração mais adequada do aluno na sua relação com os colegas, os docentes, e os não docentes. De igual modo a sensibilização para a necessidade de frequência às aulas bem como da importância do sistema de avaliação contínua e as próprias práticas pedagógicas procuram incentivar o sucesso. No sentido de procurar corrigir fragilidades dos conhecimentos de entrada, tem-se efetuado um módulo básico de Matemática a cargo dos docentes da área.

A própria cultura existente de grande proximidade com os alunos tem vindo a contribuir para melhorar a aprendizagem e o desenvolvimento de competências. Alguns outros pontos importantes têm sido as atualizações permanentes de bibliografia a existência e o incentivo para a consulta de bases de dados a dinamização de eventos

com a participação dos alunos, a promoção da mobilidade e a internacionalização. é uma prioridade das diversas Unidades Curriculares, visando proporcionar uma melhor formação aos nossos alunos, otimizando simultaneamente a gestão dos recursos existentes.

Tendo em vista a melhoria do desempenho e a aquisição de competências pelos estudantes, têm vindo a consolidar-se progressivamente as seguintes medidas:

- A utilização de metodologias ativas de aprendizagem;
- O incentivo aos alunos para a consulta das Bases de Dados (ex: Proquest e B-On) e de outras fontes bibliográficas atualizadas;
- Reforço da realização de trabalhos práticos e das técnicas de apresentações orais dos estudantes, quer em grupo quer individuais;
- Procura constante de uma maior aproximação às organizações empresariais e outras da região e nacionais;
- A atualização permanente da bibliografia e a sua disponibilização no Centro de Documentação da ESCE-IPS;
- Realização de uma sessão com os Ex diplomados de Marketing, através da realização de um seminário que fomenta a partilha de experiências;
- A utilização de programas informáticos específicos aos objetivos das Unidades Curriculares do curso;
- A dinamização de diversos eventos, apresentando aos estudantes temáticas inovadoras em abordagens académicas profissionais;
- Crescente dinamização e promoção da mobilidade e internacionalização.

&lt;

O acompanhamento dos estudantes nos contactos com a realidade organizacional tem sido privilegiado, reforçando-se também no caso dos estágios curriculares e da UC de Projecto em Marketing.

## PARTE F - AÇÕES DE APOIO AO DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS EXTRACURRICULARES

Ao longo do ano letivo em análise procurou-se o desenvolvimento das chamadas competências transversais, através da integração em equipas de trabalho do incentivo à investigação, à autonomia e ao fomento de relações interpessoais através das próprias técnicas de ensino. A realização de trabalhos em grupo, bem como individuais, para além do sistema de estudo e de avaliação tem procurado também reforçar as referidas competências. Os workshops e a participação ativa dos estudantes nas atividades curriculares tem também contribuído para o desenvolvimento das competências. A UC de Estágio e de Projeto Organizacional Aplicado tem de uma forma significativa contribuído para reforçar e levar à prática essas competências.

## PARTE G - INSERÇÃO NA VIDA ATIVA E EMPREGABILIDADE

O IPS dispõe do Serviço de Promoção da Empregabilidade (SPE-IPS) que tem como principal objetivo promover políticas e ações que fomentem a integração profissional dos seus diplomados no mercado de trabalho, desenvolvendo um conjunto de atividades que proporcionam uma maior interação com as empresas, designadamente, a realização de Feiras de Emprego, disponibilização do Portal de Emprego, apoio na procura ativa de emprego (realização de workshops sobre técnicas de procura de emprego, elaboração de CV, cartas de apresentação, ...), prestando igualmente serviços de orientação e apoio ao desenvolvimento de carreira para os estudantes finalistas do IPS. Em conformidade com os dados apresentados pela DGEEC, a média dos desempregados com diploma obtido nos anos de 2012 a 2015 e registados no IEFP em junho e dezembro de 2016, era de 8,2%, enquanto que a taxa a nível nacional para a totalidade dos cursos naquela área de formação (CNAEF) era de 10,2%. O Serviço de Apoio ao Estudante (SAE) é responsável pela angariação de estágios curriculares para os alunos finalistas. Acresce que o Diretor do curso promove, junto dos estudantes finalistas, sessões de esclarecimento e de preparação para a UC de Estágio. A iniciativa da feira de emprego que similarmente a anos anteriores, contou com a presença de diversas empresas, contribuiu para facilitar a inserção no mercado de trabalho. O número de organizações e o número de estágios oferecidos tem-se incrementado.

Os resultados obtidos pelos alunos na UC de Estágio/POA e, sobretudo, a avaliação efetuada pelas entidades que acolheram os estagiários do curso de marketing, são claramente positivos, tendo sido oferecido a vários alunos a realização de estágios profissionais.

Paralelamente as iniciativas desenvolvidas pelo SAE sobre a bolsa de emprego contribuíram para a integração no mercado de trabalho.

Os estágios internacionais revestiram-se também de êxito.

&lt;

## PARTE FINAL - CONCLUSÕES E PROPOSTAS DE MELHORIA

### A. - Análise global dos resultados

Como se pode apreciar nas análises efetuadas ao longo deste relatório, a Licenciatura em Marketing da ESCE-IPS acreditada pela A3ES em 2013 permitem uma apreciação positiva. A licenciatura tem procura por parte dos estudantes e o plano curricular manifesta-se, de um modo geral, adequado ao mercado de trabalho. As práticas pedagógicas refletem-se positivamente nos resultados académicos obtidos pelos estudantes. Paralelamente tem-se assistido a uma melhoria da qualificação científica do corpo docente. Os alunos manifestam satisfação global com o curso observando-se uma redução da taxa de abandono no primeiro ano. Os estudantes finalistas são, em geral, segundo a própria avaliação das organizações em que se realizaram os estágios, criativos, participativos e operacionais. O interesse crescente pela internacionalização nas diversas modalidades tem contribuído para o enriquecimento formativo e para uma visão mais alargada dos mercados e da realidade organizacional.

&lt;

### B. - Propostas de melhoria a implementar

No seguimento do trabalho efetuado e das práticas implementadas, procurar-se-á continuar a insistir, tanto em sala de aula como nas atividades extracurriculares, na formação profissionalizante dos estudantes.

A motivação para a mobilidade e as demais atividades de caráter internacional serão também uma preocupação da direção do curso será também uma das preocupações da direção de curso.

Continuar a encontrar medidas que permitam evitar o abandono escolar e uma maior taxa de empregabilidade são considerados os pontos fulcrais relativamente à melhoria contínua do curso de Marketing.