

Unidade curricular	Área de educação e formação	Componente de formação	Ano curricular	Duração	Horas de contacto	Das quais de aplicação	Outras horas de trabalho	Das quais correspondem apenas ao estágio	Horas de trabalho totais	Créditos
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(8.1)	(9) = (6)+(8)	(10)
Estágio .....	214 — <i>Design</i> .....	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral . . . .			810	640	810	30
<i>Total</i> .....					990	585	2 250	640	3 240	120

Na coluna (2) indica-se a área de educação e formação de acordo com a Portaria n.º 256/2005, de 16 de março.

Na coluna (3) indica-se a componente de formação de acordo com o constante no artigo 13.º e seguintes do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março.

Na coluna (6) indicam-se as horas de contacto, de acordo com a definição constante do Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 107/2008, de 25 de junho.

Na coluna (7) indicam-se as horas de aplicação de acordo com o disposto no artigo 17.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março.

Na coluna (8) indicam-se as outras horas de trabalho de acordo com o constante no artigo 5.º do Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 107/2008, de 25 de junho.

Na coluna (8.1) indica-se o número de horas dedicadas ao estágio.

Na coluna (9) indicam-se as horas de trabalho totais de acordo com o constante no artigo 5.º do Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 107/2008, de 25 de junho.

Na coluna (10) indicam-se os créditos segundo o *European Credit Transfer and Accumulation System* (sistema europeu de transferência e acumulação de créditos), fixados de acordo com o disposto no Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 107/2008, de 25 de junho.

209158933

### Aviso n.º 14569/2015

Publica-se, nos termos do n.º 2 do 21.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março, que, por despacho de 20 de outubro de 2014 do subdiretor-geral do Ensino Superior, proferido ao abrigo do n.º 1 do referido artigo do mesmo diploma legal, foi registada, nos termos do anexo ao presente aviso, que dele faz parte integrante, a criação do curso técnico superior profissional de Comércio Internacional pela Escola Superior de Tecnologias de Fafe.

24 de novembro de 2015. — O Diretor-Geral do Ensino Superior,  
*Prof. Doutor João Queiroz.*

#### ANEXO

1 — Estabelecimento de ensino superior

Escola Superior de Tecnologias de Fafe

2 — Curso técnico superior profissional

T060 — Comércio Internacional

3 — Número de registo

R/Cr 87/2014

4 — Área de educação e formação

341 — Comércio

5 — Perfil profissional

5.1 — Descrição geral

Desenvolver, coordenar, supervisionar e controlar as atividades relacionadas com o comércio internacional e contribuir para o desenvolvimento sustentável e o crescimento das empresas.

5.2 — Atividades principais

a) Recolher informação sobre os clientes e o mercado internacional, de forma a colaborar na identificação de segmentos de interesse para a definição quer da política, quer do posicionamento estratégico da empresa;

b) Gerir as exportações da empresa (vendas internacionais);

c) Gerir as importações da empresa (compras internacionais);

d) Implementar as políticas e as estratégias definidas pela empresa, em colaboração com outros setores da organização;

e) Desenvolver o planeamento, a organização, a promoção e a venda de produtos (bens e serviços) no mercado internacional;

f) Identificar os principais concorrentes da empresa no mercado internacional;

g) Desenvolver programas especiais de promoção e de incentivos para a venda no mercado internacional;

h) Supervisionar a gestão da carteira de clientes no mercado internacional;

i) Programar, organizar e controlar eventos relacionados com a venda no mercado internacional;

j) Colaborar com a gestão, nomeadamente com atividades relacionadas com a gestão comercial no mercado internacional, identificando potenciais clientes e novas oportunidades de negócio;

k) Desenvolver ações que promovam a venda dos produtos e de serviços da empresa no mercado internacional;

l) Desenvolver o atendimento visando a satisfação do cliente e assegurando serviços de apoio ao cliente no mercado internacional;

m) Avaliar a satisfação das necessidades, desejos e expectativas dos clientes no mercado internacional, desenvolvendo o perfil de clientes que favoreça a segmentação.

6 — Referencial de competências

6.1 — Conhecimentos

a) Conhecimento fundamental sobre o funcionamento da economia, centrado na internacionalização da empresa;

b) Conhecimento especializado dos recursos disponíveis, principalmente no âmbito das novas tecnologias, e especificamente voltado para o âmbito do comércio internacional;

c) Conhecimento fundamental sobre orçamento de tesouraria e de vendas, assim como sobre os processos de compra e venda no mercado internacional;

d) Conhecimento especializado sobre a logística, nomeadamente no mercado internacional, adequando os processos de compra e venda, a fim de viabilizar o preço dos produtos em determinados mercados internacionais;

e) Conhecimento especializado sobre o planeamento do marketing e das vendas, visando o crescimento da empresa;

f) Conhecimentos fundamentais de línguas, materna e estrangeiras;

g) Conhecimento aprofundado dos princípios, instrumentos e ferramentas de apoio à venda, como por exemplo técnicas de atendimento e de argumentação ou conhecimento sobre os recursos que auxiliam a venda dos produtos no mercado internacional;

h) Conhecimento fundamental sobre o funcionamento do mercado internacional;

i) Conhecimento fundamental sobre controlo de *stock*, de materiais, de produtos acabados e ou semiacabados, e da produção em geral, de forma a permitir a ter noção sobre o custo da produção e o lucro ou margem dos produtos;

j) Conhecimento fundamental sobre o desenvolvimento dos estudos de mercado que permita monitorar as pesquisas desenvolvidas.

6.2 — Aptidões

a) Apoiar na implementação das políticas e das estratégias de internacionalização da empresa;

b) Utilizar técnicas e instrumentos de atendimento ao cliente para a venda eletrónica, relacionadas com o mercado internacional;

c) Realizar as atividades de venda no mercado internacional tendo em consideração o processo de compra (inclusive prazos e preços);

d) Realizar as atividades de venda no mercado internacional tendo em consideração o processo de controlo de armazenagem;

e) Planear, organizar e aplicar técnicas de venda no mercado internacional tendo em consideração o processo de logística (distribuição);

f) Comunicar adequadamente com o cliente internacional, tendo em consideração os princípios, as técnicas e os instrumentos de marketing;

g) Desenvolver atividades relacionadas com o marketing internacional;

h) Apoiar no desenvolvimento das políticas de marketing para a internacionalização;

i) Resolver os problemas no âmbito do comércio internacional;

j) Desenvolver atividades de pesquisa relacionadas com o processo de venda no mercado internacional.

### 6.3 — Atitudes

a) Adaptar a linguagem às características dos interlocutores;

b) Demonstrar capacidade para procurar alternativas face às adversidades, com criatividade e respeitabilidade;

c) Demonstrar disponibilidade e respeito para gerir, comunicar e supervisionar todos os processos de compra e de venda nos mercados, nacional e internacional;

d) Demonstrar autonomia na tomada de decisão e flexibilidade na resolução de problemas decorrentes do relacionamento com os diversos públicos envolvidos (clientes, fornecedores, entre outros);

e) Demonstrar capacidade de liderança e respeito à cultura organizacional visando atingir os objetivos da empresa;

f) Demonstrar flexibilidade, adaptando-se a diferentes situações ou organizações empresariais;

g) Demonstrar capacidade de gestão e de supervisão do desempenho individual de terceiros ou de equipas de trabalho;

h) Desenvolver capacidade de iniciativa e de tomada de decisão aquando da imprevisibilidade das atividades relacionadas com as políticas e as estratégias de marketing para a internacionalização da empresa;

i) Demonstrar capacidade de utilização de diversos instrumentos promocionais, revendo e desenvolvendo o seu desempenho.

### 7 — Estrutura curricular

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
341 — Comércio . . . . .	63	53
222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras . . . . .	8	7

Área de educação e formação	Créditos	% do total de créditos
380 — Direito . . . . .	8	7
342 — <i>Marketing</i> e Publicidade . . . . .	7	6
347 — Enquadramento na Organização/ Empresa . . . . .	6	5
223 — Língua e Literatura Materna . . . . .	4	3
226 — Filosofia e Ética . . . . .	4	3
314 — Economia . . . . .	4	3
344 — Contabilidade e Fiscalidade . . . . .	4	3
345 — Gestão e Administração . . . . .	4	3
461 — Matemática . . . . .	4	3
482 — Informática na Ótica do Utilizador . . . . .	4	3
<i>Total</i> . . . . .	120	100

8 — Área relevante para o ingresso no curso (n.º 4 do artigo 11.º do Decreto—Lei n.º 43/2014, de 18 de março)

Uma das seguintes áreas:

Economia

*Marketing*

### 9 — Localidades, instalações e número máximo de alunos

Localidade	Instalações	Número máximo para cada admissão de novos alunos	Número máximo de alunos inscritos em simultâneo
Fafe . . . . .	Escola Superior de Tecnologias de Fafe.	30	60

10 — Ano letivo em que pode ser iniciada a ministração do curso 2014-2015

11 — Plano de estudos

Unidade curricular	Área de educação e formação	Componente de formação	Ano curricular	Duração	Horas de contacto	Das quais de aplicação	Outras horas de trabalho	Horas de trabalho totais (9) = (6)+(8)	Créditos
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Ética e Responsabilidade Social	226 — Filosofia e Ética . . . . .	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . . . .	57		43	100	4
Inglês I . . . . .	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . . . .	57		43	100	4
Introdução à Informática . . . . .	482 — Informática na Ótica do Utilizador.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . . . .	57		43	100	4
Introdução ao Direito . . . . .	380 — Direito . . . . .	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . . . .	57		43	100	4
Matemática Aplicada . . . . .	461 — Matemática. . . . .	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . . . .	57		43	100	4
Redação de Documentos Comerciais	223 — Língua e Literatura Materna.	Geral e científica	1.º ano	Semestral . . . . .	57		43	100	4
Comércio Eletrónico . . . . .	341 — Comércio . . . . .	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . . . .	57	50	43	100	4
Empreendedorismo . . . . .	341 — Comércio . . . . .	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . . . .	57	45	93	150	6
Estudos de Mercado . . . . .	341 — Comércio . . . . .	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . . . .	57	38	43	100	4
Gestão da Produção e de Operações	341 — Comércio . . . . .	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . . . .	57	38	43	100	4
Inglês II . . . . .	222 — Línguas e Literaturas Estrangeiras.	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . . . .	57	38	43	100	4
Introdução ao Funcionamento da Economia e do Mercado Internacional.	314 — Economia . . . . .	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . . . .	57	45	43	100	4
Introdução às Finanças . . . . .	344 — Contabilidade e Fiscalidade.	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . . . .	57	45	43	100	4
Organização de Empresas . . . . .	347 — Enquadramento na Organização/ Empresa.	Técnica . . . . .	1.º ano	Semestral . . . . .	57	45	93	150	6
Direito Internacional . . . . .	380 — Direito . . . . .	Técnica . . . . .	2.º ano	Semestral . . . . .	57	38	43	100	4
Estratégia para a Internacionalização	345 — Gestão e Administração	Técnica . . . . .	2.º ano	Semestral . . . . .	57	45	43	100	4
<i>Marketing</i> Internacional . . . . .	342 — <i>Marketing</i> e Publicidade.	Técnica . . . . .	2.º ano	Semestral . . . . .	57	45	118	175	7
Planeamento de Vendas . . . . .	341 — Comércio . . . . .	Técnica . . . . .	2.º ano	Semestral . . . . .	57	45	68	125	5
Técnicas de Comunicação e Liderança.	341 — Comércio . . . . .	Técnica . . . . .	2.º ano	Semestral . . . . .	57	38	93	150	6
Tecnologias da Informação na Comunicação.	341 — Comércio . . . . .	Técnica . . . . .	2.º ano	Semestral . . . . .	57	50	43	100	4

Unidade curricular (1)	Área de educação e formação (2)	Componente de formação (3)	Ano curricular (4)	Duração (5)	Horas de contacto (6)	Das quais de aplicação (7)	Outras horas de trabalho (8)	Horas de trabalho totais (9) = (6)+(8)	Créditos (10)
Estágio .....	341 — Comércio .....	Em contexto de trabalho.	2.º ano	Semestral ...			750	750	30
<i>Total</i> .....					1 140	605	1 860	3 000	120

Na coluna (2) indica-se a área de educação e formação de acordo com a Portaria n.º 256/2005, de 16 de março.

Na coluna (3) indica-se a componente de formação de acordo com o constante no artigo 13.º e seguintes do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março.

Na coluna (6) indicam-se as horas de contacto, de acordo com a definição constante do Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 107/2008, de 25 de junho.

Na coluna (7) indicam-se as horas de aplicação de acordo com o disposto no artigo 17.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março.

Na coluna (8) indicam-se as outras horas de trabalho de acordo com o constante no artigo 5.º do Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 107/2008, de 25 de junho.

Na coluna (9) indicam-se as horas de trabalho totais de acordo com o constante no artigo 5.º do Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 107/2008, de 25 de junho.

Na coluna (10) indicam-se os créditos segundo o *European Credit Transfer and Accumulation System* (sistema europeu de transferência e acumulação de créditos), fixados de acordo com o disposto no Decreto-Lei n.º 42/2005, de 22 de fevereiro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 107/2008, de 25 de junho.

209159054

### Aviso n.º 14570/2015

Publica-se, nos termos do n.º 2 do 21.º do Decreto-Lei n.º 43/2014, de 18 de março, que, por meu despacho de 11 de maio de 2015, proferido ao abrigo do n.º 1 do referido artigo do mesmo diploma legal, foi registada, nos termos do anexo ao presente aviso, que dele faz parte integrante, a criação do curso técnico superior profissional de Tecnologia Alimentar pela Escola Superior Agrária de Viseu do Instituto Politécnico de Viseu.

24 de novembro de 2015. — O Diretor-Geral do Ensino Superior,  
*Prof. Doutor João Queiroz.*

#### ANEXO

1 — Instituição de ensino superior: Instituto Politécnico de Viseu — Escola Superior Agrária de Viseu.

2 — Curso técnico superior profissional: T117 — Tecnologia Alimentar.

3 — Número de registo: R/Cr 63/2015.

4 — Área de educação e formação: 541 — Indústrias Alimentares.

5 — Perfil profissional:

5.1 — Descrição geral: Conceber, planejar e executar, de forma autónoma ou sob orientação, processos tecnológicos de fabrico e o controlo da qualidade e segurança das matérias-primas e da produção, a gestão de *stocks* e a análise físico-química e microbiológica de alimentos na indústria agroalimentar. Interpretar e coordenar as expectativas do consumidor e do mercado regional e ou nacional na formulação de novos alimentos.

5.2 — Atividades principais:

a) Coordenar, sob orientação superior, os processos tecnológicos de fabrico de alimentos;

b) Gerir, sob orientação superior, os processos de fabrico associados à transformação alimentar;

c) Executar ensaios físico-químicos e microbiológicos a matérias-primas e ao produto final;

d) Gerir, sob orientação superior, o controlo da qualidade da produção alimentar;

e) Monitorizar o frio comercial e industrial;

f) Melhorar os processos tecnológicos existentes na empresa;

g) Conceber a formulação de alimentos saudáveis;

h) Conceber novos produtos agroalimentares de cariz regional;

i) Respeitar e fazer cumprir as regras básicas de higiene, segurança e saúde e evitar acidentes;

j) Controlar os efluentes e resíduos da indústria alimentar;

k) Gerir e supervisionar de forma integrada equipas e equipamentos.

6 — Referencial de competências:

6.1 — Conhecimentos:

a) Conhecimento abrangente do controlo da produção e da implementação de normas de sistemas de qualidade, segurança alimentar e industrial;

b) Conhecimento abrangente sobre o posicionamento da indústria alimentar em relação aos restantes intervenientes do setor (matérias-primas, distribuição, retalho e consumidor final);

c) Conhecimento abrangente dos processos de fabrico, funcionamento dos equipamentos e das ferramentas associadas à transformação alimentar;

d) Conhecimento especializado nas características dos produtos e dos materiais, através da realização de ensaios físico-químicos e microbiológicos;

e) Conhecimento especializado das metodologias e dos equipamentos utilizados em análises laboratoriais;

f) Conhecimento especializado no controlo da produção alimentar;

g) Conhecimentos abrangentes na área da formulação de alimentos saudáveis;

h) Conhecimentos abrangentes sobre a conceção e o desenvolvimento de novos processos de produção alimentar;

i) Conhecimentos especializados em produtos regionais portugueses e específicos em produtos da região;

j) Conhecimentos abrangentes na área ambiental.

6.2 — Aptidões:

a) Selecionar e planejar processos tecnológicos e equipamentos tendo em vista a eficiência e a qualidade da produção;

b) Implementar e desenvolver processos para a indústria alimentar;

c) Racionalizar a utilização de matérias-primas e de recursos para otimização da produção;

d) Propor modificações em processos tecnológicos tendo em vista o aumento da produtividade da empresa;

e) Propor soluções criativas usando os recursos genéticos regionais para o desenvolvimento de novos produtos alimentares;

f) Selecionar matérias-primas e ingredientes alimentares de acordo com requisitos de qualidade alimentar;

g) Interpretar os resultados obtidos nas diferentes análises laboratoriais físico-químicas e microbiológicas;

h) Consultar e interpretar documentação técnica e produzir relatórios e manuais técnicos;

i) Avaliar e corrigir anomalias e procedimentos na produção tecnológica de alimentos;

j) Orientar equipas técnicas de planeamento empresarial.

6.3 — Atitudes:

a) Demonstrar autonomia na resolução de problemas técnicos correntes;

b) Adaptar-se à evolução dos processos tecnológicos e dos novos biomateriais na indústria alimentar;

c) Demonstrar capacidade de rever e desenvolver o seu desempenho;