



E-Business (Opção)

vários cursos | 1º Ciclo

2012/2013

PROGRAMA DA UNIDADE CURRICULAR

Responsável:	Sandrina Berthault Moreira		
Docente:	Fernando Angelino e Sandrina Berthault Moreira		
Duração: Semestral Trimestral	Tipo: Obrigatória Opcional	Carga Horária: 45 horas letivas	Créditos ECTS: 4,5 Créditos
Aulas teóricas: 1 hora semanal Aulas práticas: 2 horas semanais			

**A. ENQUADRAMENTO**

Hoje fala-se muito da compra e venda de produtos e serviços através da Internet e, mais do que uma rede de comunicação entre cientistas e/ou internautas em geral, a rede das redes assume cada vez mais o papel de um dos principais veículos de negócios. O negócio e comércio eletrónico são uma realidade presente em todos os momentos da vida empresarial, com implicações nas estratégias, no modo de gerir as empresas e em novas formas de fazer negócio.

Há quem defenda que o negócio eletrónico será o motor do crescimento económico no séc. XXI, através dos ganhos de produtividade proporcionados, na criação de "novos" empregos e profissões, e em novos processos e modelos de negócio. Também cremos que já não há quaisquer dúvidas sobre a realidade *e-business*, pelo que só nos resta tomar uma atitude pró-ativa e conhecer esta realidade aliciante.

B. SÍNTESE DA UNIDADE CURRICULAR

Apresentação dos principais conceitos e modelos do negócio eletrónico.

C. CONTRIBUTOS PARA O DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS

- Desenvolver competências de análise e diagnóstico crítico como potenciadores de novas soluções;
- Contribuir para o domínio das habilidades relativas à efetiva comunicação e expressão oral e escrita;
- Desenvolver a capacidade de tomar decisões de modo autónomo e de resolução de problemas de forma integradora;
- Desenvolver uma atitude de aprendizagem permanente, localizar a informação e beneficiar da formação contínua;
- Refletir e atuar criticamente, compreendendo a sua posição e função na estrutura da organização;
- Analisar e contribuir para a criação de sítios *Web*, assim como apresentar sugestões de melhoria dos mesmos;
- Analisar informações que contribuam para definir o posicionamento estratégico de um negócio, em particular de negócio eletrónico.

D. OBJETIVOS

No final da unidade curricular os alunos deverão estar habilitados a:

- Conhecer e compreender os conceitos e os princípios fundamentais de *e-business*;
- Apresentar e analisar de forma crítica novos modelos de negócio eletrónico;
- Analisar a inserção do *e-business* na perspetiva estratégica das organizações;
- Utilizar métodos, técnicas e ferramentas que permitam compreender e operacionalizar soluções de *e-business*.

E. METODOLOGIA DE ENSINO/APRENDIZAGEM

- Aulas teóricas: Utilização de métodos expositivo e participativo para aprendizagem do instrumental teórico das áreas disciplinares;
- Aulas práticas: Tutoria à realização dos trabalhos de grupo; Apresentação e discussão dos trabalhos de grupo.

F. CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

F1. CONTEÚDOS GERAIS

1. CONCEITOS FUNDAMENTAIS
2. NOVOS MODELOS DE NEGÓCIO ELETRÓNICO
3. IMPORTÂNCIA DA ESTRATÉGIA
4. ASPETOS LEGAIS DO COMÉRCIO ELETRÓNICO
5. ANÁLISE DE SÍTIOS WEB

F2. CONTEÚDOS ESPECÍFICOS

- *E-commerce, e-business, "e-economy"*
- Evolução histórica do *e-business*
- Segmentos comportamentais entre utilizadores *on-line*
- Produtos digitais e não-digitais
- Análise SWOT ao *e-commerce* e *e-business*
- Principais tipos de comércio eletrónico
- Realidade portuguesa sobre *e-commerce*
- Estádios de desenvolvimento de um site de *e-commerce*
- Conceitos e principais novos modelos de *e-business*
- Principais modelos de negócio B2C e B2B
- Fases de evolução do *e-business*
- *Dot-coms* e empresas estabelecidas
- Modelo das cinco forças e modelo das estratégias genéricas
- Influência da Internet na estrutura da indústria e na vantagem competitiva
- Importância das estratégias multicanal
- Aplicações, objetivos e vantagens do CRM
- Ferramentas de comunicação de marketing *on-line*
- Aspectos relacionados com a segurança
- Principais meios de pagamento eletrónicos
- Questões jurídicas mais relevantes

G. BIBLIOGRAFIA

Essencial:

- ANACOM (2004), *O Comércio Eletrónico em Portugal - O Quadro Legal e o Negócio*, Autoridade Nacional de Comunicações (ANACOM) [[disponível na página de E-Business no Moodle](#)].
- FERREIRA R., CUNHA C. (2006), *Estratégia e Negócio Eletrónico*, Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI) [[disponível na página de E-Business no Moodle](#)].
- GOUVEIA, L. (2006), *Negócio Eletrónico: Conceitos e Perspectivas de Desenvolvimento*, Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI) [[disponível na página de E-Business no Moodle](#)].
- LAUDON K. C., TRAVER C. (2008), *E-Commerce 2009* (5th Edition), Prentice Hall.
- MAGALHÃES H., GRILO A. (2006), *A Segurança Informática e o Negócio Eletrónico*, Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI) [[disponível na página de E-Business no Moodle](#)].
- OSTERWALDER A., PIGNEUR Y. (2010), *Business Model Generation*, John Wiley & Sons.
- PORTER M. (2001), *Strategy and the Internet*, *Harvard Business Review*, Mar 2001, pp 60-79 [[disponível na página de E-Business no Moodle](#)].

Complementar:

- ACEP/NETSONDA (2007), *Estudo Sobre o Comércio Electrónico em Portugal*, Fev 2007, Associação do Comércio Electrónico em Portugal (ACEP) e Netsonda [disponível na página de *E-Business* no Moodle].
- CARVALHO J. M. C., COIMBRA J. P. (2002), *Economia Digital - Segundo Ato*, Bertrand Editora.
- CARVALHO J. M. C. (2001a), *e-Business & e-Commerce - On & Offline*, Edições Sílabo.
- CARVALHO J. M. C. (2001b), *E-Business e Distribuição - Sectores em Mudança*, Bertrand Editora.
- CHAFFEY D. (2007), *E-Business and E-Commerce Management: Strategy, Implementation and Practice* (3rd Edition), Prentice Hall.
- EVANS P., WURSTER T. S. (2000), *Blown to Bits - How the New Economics of Information Transforms Strategy*, Harvard Business School Press.
- KALAKOTA R., ROBINSON M. (2001), *E-business 2.0: Roadmap for Success* (2nd Edition), Addison-Wesley Professional.
- LAUDON J. P., LAUDON, K. C. (2007), *Management Information Systems: Managing the Digital Firm* (10th Edition), Pearson Education.
- LUCAS E., SANTOS C., MENESES A. (2002), *Estratégias de E-Business em Portugal*, INSAT.
- MCKINSEY (2003), *All Visitors are Not Created Equal: Knowing Online Consumer Segments and How to Attract Them Are Key*, McKinsey Marketing Practice [disponível na página de *E-Business* no Moodle].
- NOBLES R., GRADY K.-L. (2001), *Web Site Analysis and Reporting*, Prima Publishing.
- SIEBEL T. M. (2002), *Princípios de e-Business: Como os Líderes de Mercado Actuais Estão a Aumentar as Receitas, a Produtividade e a Satisfação do Cliente*, MAXIMA.
- SILVA M. M., SILVA A., ROMÃO A., CONDE N. (2003), *Comércio Electrónico na Internet* (2ª Edição), Lidel.
- UNICRE/VETOR21 (2004), *Os Portugueses e as Compras na Net*, VI Estudo Unicre/Vetor21 [disponível na página de *E-Business* no Moodle].
- UNICRE/VETOR21 (2003), *As Lojas Electrónicas Portuguesas*, V Relatório Unicre/Vetor21 [disponível na página de *E-Business* no Moodle].

Observações:

- Os materiais de apoio à unidade curricular são disponibilizados na página de *E-Business* no Moodle (password de acesso é laudon).

H. SISTEMA DE AVALIAÇÃO

Avaliação contínua

A avaliação de conhecimentos é constituída por:

- Resolução, apresentação e discussão de Trabalhos Práticos (TP)
- Realização de um Teste Final (T)

$$\text{Nota Final} = 0,60 \text{ TP} + 0,40 \text{ T}$$

Observações:

- Destina-se aos alunos que optaram pela avaliação contínua (**os alunos terão de expressar junto do docente a sua opção pela avaliação contínua até um mês após o início do semestre**).

- A nota de qualquer um dos momentos de avaliação não poderá ser inferior a **10 (dez) valores**.

- Os trabalhos práticos são **realizados e discutidos nas aulas práticas e em grupos constituídos por três ou quatro alunos**. Os grupos resolvem os vários trabalhos práticos propostos pelo docente (em regra, um por semana durante dois ciclos de quatro semanas), apresentando e discutindo dois deles (em semana a indicar pelo docente). A resolução dos trabalhos práticos implica a entrega de um **pequeno relatório escrito (em formato Word ou de outro suporte de texto)** e a sua apresentação e discussão é acompanhada pela entrega prévia de um **documento de apresentação (em formato PowerPoint ou de outro suporte de apresentação)**. A nota atribuída nessa prova resulta da **média simples da prestação do aluno nos diferentes elementos considerados (relatórios escritos; apresentações, incluindo debate)**. Informações detalhadas sobre a formação dos grupos e formatos dos trabalhos serão comunicadas no decorrer das aulas práticas.

- No caso dos trabalhadores-estudantes, com a situação devidamente regularizada, e desde que manifestem a sua impossibilidade de assistirem às aulas ou outras situações excecionais que os docentes considerem relevantes, a nota final passa a ser composta por **um teste e dois trabalhos individuais com discussão**.

- Caso algum dos itens anteriores não seja satisfeito, o aluno terá de realizar a **avaliação final da época de recurso**.

Avaliação final

Existem três épocas de avaliação final:

Época Normal | 1ª época (destina-se aos estudantes que não optaram pela avaliação contínua)

A avaliação final é constituída por uma prova escrita individual (E).

Caso a nota da prova individual seja inferior a 10 (dez) valores, não existirá aprovação, pelo que o aluno terá de realizar a avaliação final da época de recurso.

Nota: Caso o aluno tenha realizado os Trabalhos Práticos (TP) e obtido nota positiva nessa prova que perfaça uma nota superior à nota da prova escrita da avaliação final, a nota final será calculada através da seguinte expressão:

$$\text{Nota Final} = 0,50 E + 0,50 TP$$

Época de Recurso | 2ª época (destina-se aos estudantes que não realizaram ou não obtiveram aproveitamento na época normal ou na avaliação contínua)

O sistema de avaliação é o mesmo que na avaliação final da Época Normal, sendo E a nota do exame da época de recurso.

Época Especial

O sistema de avaliação é o mesmo que na Época de Recurso, sendo E a nota do exame da Época Especial.

NOTA: Melhorias de nota ou outras avaliações previstas na legislação serão efetuadas de acordo com o estipulado na regulamentação da ESCE. A nota atribuída aos trabalhos práticos não é considerada.

I. ATENDIMENTO AOS ALUNOS

Horários de atendimento		
Docente: Sandrina Berthault Moreira	Email: sandrina.moreira@esce.ips.pt	Gabinete: C2.37
Horário: 3ª feira – 18h30 – 19h30; 6ª feira - 10h30 – 12h30		
Docente: Fernando Angelino	Email: fernando.angelino@esce.ips.pt	Gabinete: C2.36
Horário: 4ª-feira – 20h30 – 21h30; 5ª-feira – 16h15 – 17h15		