

# PARCERIA DE SUCESSO NO ENSINO SUPERIOR EM PORTUGAL:

## O CASO DA LICENCIATURA EM GESTÃO COMERCIAL

M.J. Felício, D. Magueta, M. Pimpão, S. Estrela, I. Dimas, C. Veloso

*Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Águeda - Universidade de Aveiro (ESTGA-UA)*

### Resumo

A ESTGA-UA tem em funcionamento, desde 2007, a Licenciatura em Gestão Comercial, designada então por Licenciatura em Comércio. Inicialmente, e ano após ano, este curso veio a perder atratividade, tendo preenchido em 2011 apenas 33% das vagas disponíveis. Para este cenário negativo contribuíram fatores internos e externos, designadamente o nome do curso, a fraca ligação ao meio empresarial e a redução do número de candidatos ao ensino superior.

Perante este cenário, houve a necessidade de tomar medidas que revitalizassem e viabilizassem a continuidade da licenciatura. Assim, tomou-se como projeto principal a sua reestruturação contemplando, simultaneamente, o plano de estudos, a inclusão de estágios curriculares em todos os anos letivos, o que então era muito pouco frequente em cursos da área das Ciências Empresariais em Portugal, a alteração do nome da licenciatura e ainda a constituição de uma parceria com uma grande empresa nacional, numa colaboração ativa e de longo prazo.

Neste sentido foram estabelecidos contactos e criou-se uma parceira com o Grupo Jerónimo Martins (JM), empresa líder no sector da distribuição e retalho, com presença em Portugal, Polónia e Colômbia, tendo sido elaborado um protocolo de cooperação com a finalidade de reestruturar o curso.

Esta parceria assentou em quatro grandes eixos de atuação. Um primeiro passou pela colaboração no desenvolvimento curricular do plano de estudos e apoio à organização de diversas ações de suporte, nomeadamente, visitas de estudo e realização de palestras e seminários. Um segundo eixo incidiu no apoio à operacionalização e desenvolvimento dos estágios nos três anos do curso, acolhendo o grupo JM anualmente diversos estagiários e colaborando na procura de novos parceiros. O terceiro passou pela implementação do programa de tutoria, sendo atribuído a cada estudante um tutor (quadro JM) que acompanha o estudante ao longo do curso, agindo como facilitador e motivador para a realidade empresarial. Finalmente, esta cooperação passou também pela abertura de uma *call* para convite de docentes na área da Gestão Comercial com resultado no desenvolvimento de atividades de ensino, investigação, formação e cooperação neste domínio científico.

Sendo inegável a importância da aproximação entre o ensino superior e o tecido empresarial, a criação e concretização desta parceria converteram a Licenciatura em Gestão Comercial num caso de sucesso. A partir da reestruturação, registou-se um acréscimo significativo do número de estudantes de todo o país que concorrem à licenciatura, contrariando o ciclo descendente e geograficamente mais localizado, tendo inclusive, desde 2013, preenchido todas as vagas na 1.ª fase.

A concretização anual de largas dezenas de estágios curriculares em empresas de todo o país e alguns no estrangeiro, tem-se revelado uma das grandes mais-valias do curso quer para os estudantes quer para as empresas que os procuram e acolhem.

Desde então têm sido múltiplas as iniciativas que, em parceria com o meio empresarial, se têm vindo a desenvolver, enriquecendo a formação dos estudantes e proporcionando-lhes uma maior aproximação à realidade empresarial e ao mercado de trabalho (aulas abertas, visitas de estudo, workshops, concursos).

Também o programa de tutoria tem tido uma forte adesão e interesse dos estudantes e dos profissionais da JM que se têm voluntariado para participarem neste programa.

O contacto desde cedo com o mundo empresarial, quer via estágios quer através da convivência regular com o tutor, tem possibilitado aos estudantes complementarem a formação científica obtida nas unidades curriculares com forte componente prática. Esta nova abordagem de ensino aplicada às Ciências Empresariais tem suscitado o interesse de várias empresas, permitindo o alargamento das parcerias (Santander, Novo Banco, C&A, SPAR, Prio, Pecal, Martifer, Lidl, Guialmi, Tupai, Silencor, Indelague, Porcel, Weber, Holmes Place, AIDA, Renault, AEP, Bosch, Revigrés, Teka entre outras).

A realização desta parceria, pioneira em Portugal, permitiu à Licenciatura em Gestão Comercial inverter um ciclo negativo, num contexto adverso, e ser hoje um caso de sucesso no panorama do ensino superior nacional.

**Palavras-chave:** Ensino superior; Interação universidade-empresas; Parceria; Estágios; Gestão

## **Bibliografia**

Edmondson,G., Valgra,L., Kenward,M.,Hudson,R. , & Belfield,H. (2012). *Making industry-university partnerships work: Lessons from successful collaborations*. Business Innovation Board AISBL.

Magueta,D., Paiva Dias,G., Pimpão,M., Felício,M., & Estrela,S. (2017). A pioneering partnership for the development of an undergraduate management program in Portugal. *11th International Technology, Education and Development Conference*. Valencia, 7414-7422.[doi:10.21125/inted.2017.1716](https://doi.org/10.21125/inted.2017.1716)

Othman,R., & Omar,A. (2012). University and industry collaboration: towards a successful and sustainable partnership. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 31, 575–579.