



{ Bem vindo  
ao MBA ISEG }

 Accredited by  
Association  
of MBAs



2008/2010

Instituto Superior de Economia e Gestão  
UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA





[www.iseg.utl.pt](http://www.iseg.utl.pt)

{  
“EXCELÊNCIA,  
FLEXIBILIDADE,  
REALISMO.”  
}



1. Porquê o MBA ISEG?	06
2. Benefícios	08
3. Método de Ensino	09
4. Instalações	10
5. Quem faz o MBA ISEG?	11
6. Estrutura Curricular	12
7. Obtenção do Grau de Mestre	16
8. Corpo Docente	17
9. Conselho Consultivo	19
10. Desenvolvimento de Carreiras	20
11. Vida no ISEG	21
12. Alumni MBA ISEG	22
13. Prémios / Sponsors	23
14. Processo de Candidatura	24
15. Financiamento	25
16. Contactos	26

# BEM-VINDO AO MBA ISEG

É com muito gosto que lhe apresentamos o convite para partilhar connosco os próximos meses. Pela nossa parte, asseguramos o desenvolvimento das competências profissionais e pessoais que um MBA encerra. De si, esperamos uma participação activa em debates, aulas e eventos sociais, desafiando, em cada dia, os seus limites.



**MBA ISEG Director**

Prof. Doutor António Palma dos Reis  
([apreis@iseg.utl.pt](mailto:apreis@iseg.utl.pt))



**Associate Director**

***Marketing & Communication***

Prof. Doutor José Manuel Veríssimo  
([jose.verissimo@iseg.utl.pt](mailto:jose.verissimo@iseg.utl.pt))



**Associate Director**

***Alumni & Customer Service***

Prof. Doutora Rita Coelho do Vale  
([ritavale@iseg.utl.pt](mailto:ritavale@iseg.utl.pt))



# 1. PORQUÊ O MBA ISEG

O MBA ISEG está desenhado para responder aos desafios globais das organizações do século XXI. A nossa missão é preparar gestores para atingir elevados níveis de sucesso profissional e pessoal.

## **O MBA ISEG assenta em cinco vantagens competitivas:**

> Na tradição, experiência e conhecimentos do ISEG enquanto escola com origem na Aula do Comércio, criada em 1759. Desde 1992 formámos 350 MBAs, que dirigem uma diversidade de empresas presentes nos mercados nacionais e internacionais.

> Na equipa multifacetada de 45 docentes nacionais e estrangeiros com fortes ligações ao meio empresarial, assegurando uma ligação estreita entre a vertente académica e prática.

> Na estrutura curricular actualizada e sólida, promovendo a aquisição de conhecimentos e práticas de gestão essenciais ao desenvolvimento pessoal e profissional. A qualidade do nosso programa foi reconhecida em 2007 pela Association of MBAs (AMBA), conferindo ao MBA ISEG elevados padrões internacionais de ensino e relevância de conteúdos.

> No método de ensino interactivo que combina abordagens conceptuais e práticas, desenvolvendo competências pessoais e técnicas.

> Na proximidade com os nossos alunos, conciliando o desafio que um MBA encerra com a vida pessoal e profissional ao disponibilizar um horário pós-laboral semanal.



*"O ISEG representa em Portugal uma garantia de qualidade, exigência, tradição, mas também inovação, na formação académica e humana de muitas gerações de estudantes."*

**NELSON MANSO**  
Planning & Reporting Manager  
OTIS Elevadores, Lda (MBA 2006)

*"Os Programas estão bem adaptados ao mundo empresarial e, estou seguro, proporcionarão àqueles que o frequentam uma mais-valia inequívoca."*

**FRANCISCO SAÍNHAS**  
Subdirector  
Banif (MBA 2003)

*"O que diferencia o MBA do ISEG é a sua flexibilidade. É único na sua estrutura lectiva em regime pós-laboral, permitindo aos alunos desenvolver uma actividade profissional ao mesmo tempo que adquirem competências e conhecimentos académicos."*

**JOÃO CARVALHO**  
Consultor  
Instituto Geográfico Português (MBA 2005)

## 2. BENEFÍCIOS

Durante e após a frequência do MBA ISEG os alunos desenvolvem-se pessoal e profissionalmente. Garantimos uma melhoria qualitativa da capacidade de análise de problemas, síntese e argumentação, bem como o desenvolvimento das capacidades de apresentação, liderança e trabalho em equipa.

*"Para mim o MBA ISEG foi uma troca de experiências muito proveitosa, onde tive oportunidade de crescer, quer a nível profissional quer pessoal"*

JOÃO CARLOS VALENTE  
Departamento de Compras  
Legrand Electrica S.A. (MBA 2003)

*"Ensino multi-disciplinar, transversal à Sociedade Contemporânea, através de troca de experiências e saberes das mais diversas áreas, não só económico-financeira, mas de carácter global e geral."*

ANTÓNIO BUGALHO  
Manager for Area, Africa – MSF  
Moniz da Maia, Serra & Fortunato  
- Empreiteiros, S.A (MBA 2001)

*"Uma ferramenta essencial para qualquer profissional a partir do nível médio de gestão, independentemente a sua formação base universitária. Além da aquisição de novos conhecimentos e horizontes, promove a partilha de experiências profissionais, pessoais e emocionais, fundamentais ao crescimento de um profissional. É uma fonte de contactos e de informações preciosas no desenvolvimento da carreira profissional e mesmo na constituição de novos negócios."*

NUNO MEDEIROS  
Responsável da Unidade de Assistência  
a Clientes EPAL – Empresa Portuguesa  
das Águas Livres, S.A. (MBA 2005)

# 3. MÉTODO DE ENSINO



Uma aula do MBA ISEG é um fórum de discussão, onde a experiência dos alunos é integrada nos conteúdos e metodologias apresentadas.

A orientação das discussões assenta, frequentemente, em casos práticos, situações reais ocorridas com marcas, produtos e organizações, facilitando a transferência de conhecimento de e para o ambiente empresarial.

*“Curso intensivo de gestão, baseado em métodos internacionais, consagrados e reconhecidos, e devidamente adaptado ao mercado português.”*

**EDUARDO SARAFANA**  
Administrador delegado da Consulgal  
Hungaria  
Consulgal Proiect (MBA 2007)

*“Existe uma dinâmica de análise e reflexão prática com base em ferramentas e modelos concretos”*

**JOÃO GOUVEIA**  
Production Manager  
Solvay (MBA 2004)

# 4. INSTALAÇÕES



As instalações do ISEG combinam tradição e inovação. Situado no antigo Convento das Inglesinhas, imóvel do século XVII, na Rua do Quelhas, o MBA ISEG decorre em salas modernas e funcionais, com acesso às últimas tecnologias de informação disponíveis.

Todos os espaços tem acesso wireless à rede interna, incluindo a bases de dados electrónicas, revistas académicas, catálogo da biblioteca, Biblioteca do Conhecimento Online (b-ON), bem como à internet.



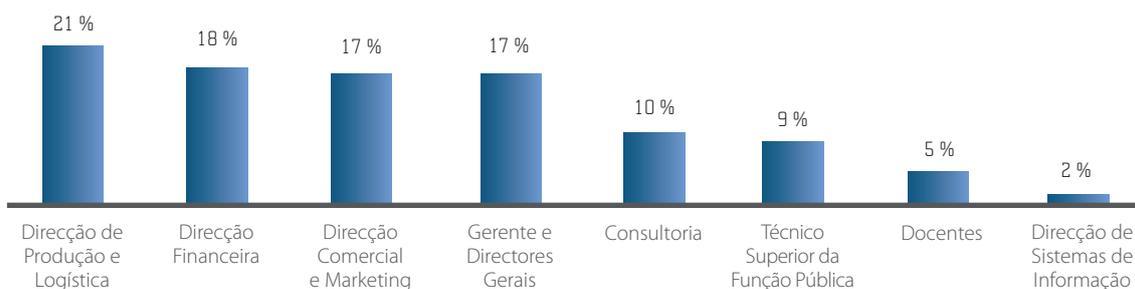
Instalações de grande conforto e versatilidade onde se inclui o parque de estacionamento que permite ganhar muitas horas. Tem, igualmente, uma excelente Biblioteca com horários alargados.

Porque a tecnologia é indissociável do MBA, todos os novos alunos recebem um computador portátil no início do curso.

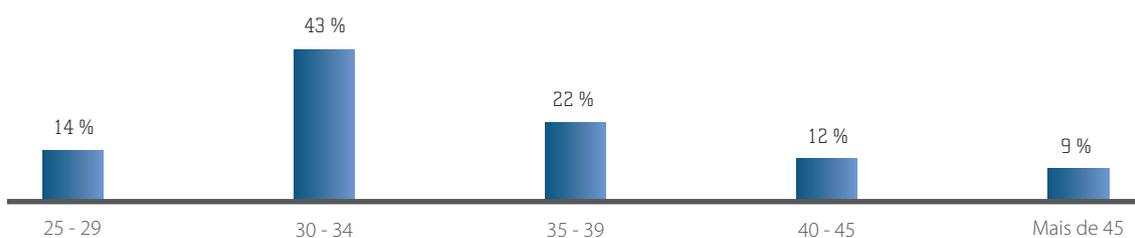
# 5. QUEM FAZ O MBA ISEG?

De uma forma geral, os alunos do MBA ISEG têm mais de dois anos de experiência profissional, são quadros de empresas oriundas de uma variedade de sectores e têm formação diversificada.

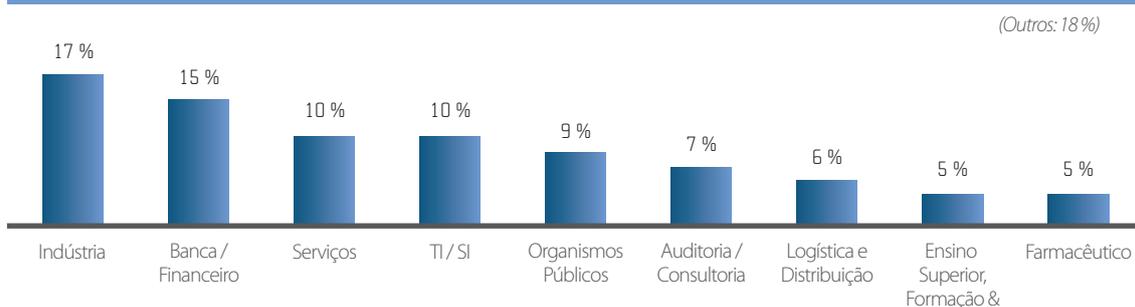
## Por Função



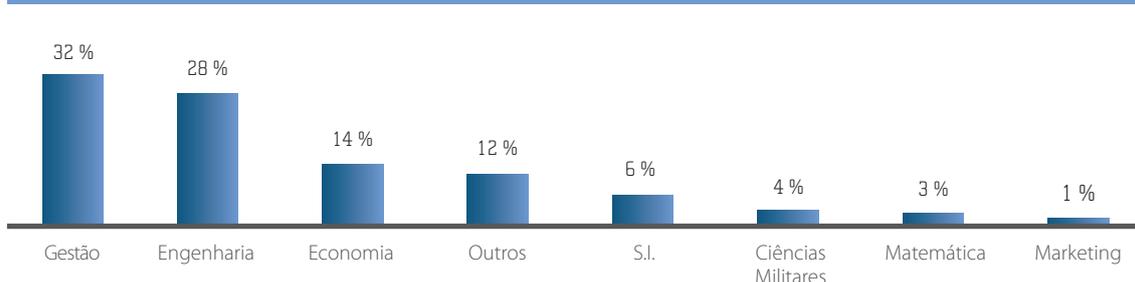
## Por Idade



## Por Sector



## Por Formação



Fonte: Alunos MBA ISEG entre 2003 e 2007

# 6. ESTRUTURA CURRICULAR



O Diploma MBA ISEG tem a duração de 15 meses. Nos primeiros três trimestres, de Setembro a Junho do ano seguinte, o aluno frequenta, obrigatoriamente, quinze disciplinas fundamentais, quatro de desenvolvimento pessoal e participa num jogo de gestão estratégica.

No segundo ano, de Setembro a Fevereiro, o aluno frequenta quatro

disciplinas optativas de diversas áreas de especialização. Algumas das disciplinas optativas são oferecidas em mestrados especializados que podem decorrer em horário diurno ou pós-laboral. Durante este último período será também desenvolvido um projecto integrador realizado em grupo ou a título individual.

Pelo menos uma vez por trimestre será realizado um encontro temático com o meio empresarial, denominado *Vital Topic*, promovendo um debate com personalidades destacadas no meio empresarial e económico.

---

*“Desafio às capacidades intelectuais e a possibilidade de partilhar e aprender com alguns dos melhores professores.”*

VICTOR AFONSO

Docente na Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril e Director do CESTUR Centro de Estudos de Turismo (MBA 2006)

*“Excelente formação na área de gestão, perfeitamente adequada aos desafios que as empresas nacionais e multinacionais se deparam no presente e encontrarão no futuro.”*

RUI VITORINO

Product Development Engineer  
Delphi – Powertrain Systems  
Seixal Operations (MBA 2005)

# Percurso MBA ISEG

PLANO CURRICULAR 1º ANO		
1º TRIMESTRE Setembro a Novembro	2º TRIMESTRE Janeiro a Março	3º TRIMESTRE Abril a Junho
Marketing Management (F) Financial Accounting (F) Financial Reporting and Analysis (F) Business Statistics for Management (F) Business Economics (F) Communication Skills (PD) Vital Topic (S)	Leadership and Organizational Behavior (F) Corporate Finance (F) Management Information Systems (F) Operations and Business Modeling (F) Business Law (F) Negotiation Skills (PD) Team Building (PD) Vital Topic (S)	Strategic Management (F) Management Control Systems (F) Management Internationally (F) Human Resources Management (F) Entrepreneurship (F) Coaching and Mentoring (PD) Marketing Strategy Simulator ( <i>Markstrat</i> ) (PD) Vital Topic (S)
PLANO CURRICULAR 2º ANO		
<b>1º SEMESTRE</b> Setembro a Fevereiro		
Business Project (P) Elective (E) Elective (E) Elective (E) Elective (E)		

## Legenda

F - Fundamental // E - Elective // PD - Personal Development // S - Seminar // P - Project

# Percurso Mestrado em Gestão

OBTENÇÃO DE GRAU DE MESTRE EM GESTÃO
Research Methods for Business Quantitative and Qualitative Data Analysis Research Seminar Dissertation

## **Marketing Management**

Proporciona os conhecimentos necessários para compreender o papel do marketing na empresa. Discute as metodologias de análise do mercado e da empresa, as decisões de preço, produto, distribuição e comunicação. São igualmente analisadas as implicações das novas tecnologias no e-commerce e no e-marketing.

## **Financial Accounting**

Explora os conceitos contabilísticos fundamentais para aperfeiçoar a compreensão da importância do processo de relato financeiro. Apresenta as Normas internacionais de Relato Financeiro do IASB (IFRSs) e os princípios contabilísticos geralmente aceites nos EUA (USGAAP), comparando-os, numa perspectiva crítica, com os princípios observados em Portugal. Introduce os mais recentes desenvolvimentos em matéria de relato financeiro: consolidação de contas, justo valor vs. custo histórico, imparidade, instrumentos financeiros, impostos diferidos. Discute o papel e a importância da auditoria no processo de relato financeiro.

## **Financial Reporting & Analysis**

Estuda os princípios e técnicas de análise financeira e os efeitos da política financeira no desempenho. Analisa e discute casos práticos usando os princípios e técnicas de análise financeira.

## **Business Statistics for Management**

Fornecer um conjunto de métodos de análise estatística que permitem tratar e explorar a informação quantitativa, habilitando os alunos com conhecimentos que lhes permitam, por um lado, compreender e avaliar as conclusões de natureza estatística e, por outro, fornecer conhecimentos para avançar para o tratamento e exploração de informação quantitativa em futuros trabalhos de investigação.

## **Business Economics**

A Disciplina de Business Economics apresenta os conceitos fundamentais da microeconomia, macroeconomia e política económica, procurando estimular e capacitar os estudantes a integrarem estes conhecimentos na perspectiva da preparação e tomada de decisões em Gestão. A exemplificação e o estudo de

casos acompanharão o desenvolvimento da exposição teórica.

## **Leadership Organizational Behavior**

Apresenta o estado-da-arte em diferentes aspectos do comportamento organizacional, desenvolvendo a compreensão das consequências do comportamento organizacional na eficácia e eficiência organizacionais. Esta disciplina inclui ainda, como opcional, uma acção de formação outdoor em Liderança, leccionada nas instalações da Academia da Força Aérea durante um fim-de-semana, que revê o conceito de liderança e confronta os participantes com uma sequência de exercícios em que a necessidade de exercer a liderança treinará esta capacidade nos participantes. Esta acção de formação decorre no âmbito do convénio entre o ISEG e a Academia da Força Aérea.

## **Corporate Finance**

Permite a aprendizagem e utilização dos instrumentos financeiros necessários à correcta tomada de decisões empresariais, com ênfase no elo existente entre as finanças e os restantes aspectos da estratégia empresarial.

## **Management Information Systems**

Esta unidade curricular visa fazer uma introdução aos Sistemas de Informação e sua utilização pelas organizações. A mesma aborda a questão da gestão estratégica de Sistemas de Informação, a obtenção de vantagens competitivas pelos Sistemas de Informação, e as tecnologias mais actuais que permitem configurar as soluções mais comuns adoptadas pelas organizações para fazer face aos desafios do mercado. A unidade curricular utiliza estudos de caso para ilustrar os diversos tópicos programáticos.

## **Operations and Business Modeling**

Discussão de diversos aspectos relativos a operações, incluindo o desenho, gestão da qualidade, estratégia, capacidade do processo de produção, gestão de projectos e materiais e, planeamento e programação da produção e da manutenção.

## **Business Law**

Enquadramento jurídico, público e pri-

vado, da vida das empresas de pequena, média e grande dimensão, aprofundando os aspectos mais importantes da prática jurídica empresarial e os conceitos e métodos essenciais a uma correcta compreensão do Direito.

## **Strategic Management**

Analisa as questões estratégicas a que as empresas têm de fazer face e como as teorias relevantes e resultados da pesquisa tratam essas questões. Desenvolve a capacidade analítica na avaliação de estratégias que determinam o sucesso a longo prazo das empresas, bem como analisa as capacidades, forças, fraquezas, oportunidades e ameaças contextuais da organização.

## **Management Control Systems**

Reforça o entendimento teórico e prático de ferramentas chave dos sistemas de controlo de gestão, nomeadamente a utilização de instrumentos chave de apoio à tomada de decisão, em termos de custos, preços e valor criado. Analisa a tomada de decisão informada, baseadas no ponto de vista económico satisfazendo a intenção estratégica da empresa. Avalia a relevância das ferramentas e a sua utilização apropriada, bem como discute as modificações num sistema de informação de gestão para responder às necessidades específicas dos decisores.

## **Managing Internationally**

A disciplina tem como objectivo proporcionar aos alunos os conhecimentos fundamentais sobre gestão da inovação. Através do estudo de casos serão estimuladas a reflexão e a discussão sobre as decisões mais relevantes dos gestores no domínio da inovação. Será conferida especial atenção aos padrões de evolução de tecnologias e de mercados, à formação da estratégia de inovação, à cooperação com outras organizações e à integração e transformação dos conhecimentos em propostas de valor inovadoras como elementos centrais do desempenho empresarial no mundo global em que vivemos.

## **Human Resources Management**

Estimula a discussão sobre o papel da gestão de recursos humanos no plano

geral da organização, com particular destaque para a integração da função pessoal na estratégia da empresa. Inclui uma exposição dos principais conceitos, modelos, instrumentos e práticas de gestão e desenvolvimento dos recursos humanos em ambientes organizacionais dinâmicos.

### **Entrepreneurship**

Suportada na metodologia *learning by doing*, a disciplina de Empreendedorismo permitirá a compreensão da importância do empreendedorismo no contexto actual assim como a percepção do potencial empreendedor existente em cada um dos alunos, com ênfase nos contactos com diversos actores do ecossistema empreendedor, nomeadamente na apresentação de um plano de negócios à comunidade portuguesa de Business Angels e à Indústria de capital de risco.

## **DISCIPLINAS DE DESENVOLVIMENTO PESSOAL**

### **Communication Skills**

Métodos e técnicas que permitem domi-

nar e controlar o medo de falar em público, preparar e construir uma ideia, um tema, uma exposição, encontrar o próprio estilo e adaptá-lo às situações, apresentar uma exposição de forma firme, dinâmica e persuasiva e, utilizar as capacidades de improvisação.

### **Negotiation Skills**

Consciencializa os participantes sobre o processo negocial e as suas etapas, as quais, se trabalhadas eficazmente, incrementam substancialmente a probabilidade de atingir os resultados.

### **Team Building**

Permite desenvolver competências para a condução nas vertentes técnicas e humanas das reuniões, de modo a maximizar a sua eficácia, tal como o desenvolvimento das competências do líder na coordenação e motivação da sua equipa, facilitando a delegação, a autonomia e o desenvolvimento dos colaboradores.

### **Coaching and Mentoring**

Desenvolve as competências do líder na

coordenação e motivação de equipas, facilitando a delegação, a autonomia e o desenvolvimento dos colaboradores.

## **SEMINÁRIOS DE GESTÃO**

### **Vital Topics**

Fórum temático com periodicidade regular, expõe os alunos a problemas organizacionais concretos e fomenta o debate com personalidades convidadas com grande notoriedade no meio empresarial.

## **JOGO DE GESTÃO ESTRATÉGICA**

### **Markstart Online**

O Simulador de Gestão treina o utilizador como gestor de uma empresa, utilizando as variáveis de negócio disponíveis no dia-a-dia: produto, o preço, a distribuição, a publicidade, a promoção e outros. Como objectivo crucial, pretende-se treinar o utilizador, obtendo uma percepção mais alargada das variáveis de gestão adquirindo-se maturidade e responsabilidade.



## **DISCIPLINAS OPTATIVAS**

### **Strategy & Marketing**

- > Branding and Market Behavior
- > Integrated Marketing Communication
- > Customer Relationship Management (CRM)
- > Strategic Marketing
- > Design and Creativity

### **Finance**

- > Quantitative Finance
- > Forwards, Futures and Swaps
- > Investment and Financial Markets
- > Mergers, Acquisitions and Restructuring
- > Banking
- > Cases in Financial Engineering
- > Credit Risk Management
- > Real and Exotic Options

### **Management Information Systems**

- > Information Systems Planning and Architecture
- > Information Systems Project Management
- > Decision Systems
- > Database Management
- > Enterprise Resource Planning Systems

### **Accounting, Taxation and Corporate**

- > Finance
- > Taxation
- > Investment and Financial Markets
- > Consolidation and International Accounting
- > Tax Management

### **Human Resource Management**

- > Human Resource Management Strategy
- > Training and Development
- > Human Resource Management Techniques
- > Change Management

### **Industrial Management & Strategy**

- > Logistic Chain Management
- > Industrial Marketing
- > Industrial Organization
- > Advanced Topics in Production Management

### **Real Estate**

- > Real Estate Analysis and Urban Economics
- > Real Estate Development
- > Real Estate Law
- > Real Estate Strategy and Marketing
- > Real Estate Finance
- > Urban Infra-structures and Space Design

# 7. OBTENÇÃO DE GRAU DE MESTRE EM GESTÃO

Após a obtenção do Diploma MBA ISEG o aluno pode progredir para a obtenção do Grau de Mestre, o qual depende da aprovação nas disciplinas de preparação da investigação e da defesa com sucesso da dissertação. No total, esta fase totaliza 60 créditos.



# 8. CORPO DOCENTE



O corpo de docentes do MBA ISEG concilia rigor científico, métodos pedagógicos apropriados e experiência profissional, assegurando a transferência de conhecimentos de e para o mundo empresarial.

*“O MBA ISEG diferencia-se pela experiência de ensino e profissional do corpo docente, o que permite manter um excelente equilíbrio entre o sentido teórico e prático dos temas abordados.”*

## RUI ALVES

Director Industrial  
Ao Sol, Energias Renováveis SA. (MBA 2006)

*“O corpo docente do MBA ISEG tem, na sua maioria uma sólida formação e conhecimento, enriquecida com contacto empresarial, público ou privado, de nível adequado ao objecto do curso”*

## JOÃO GOUVEIA

Production Manager  
Solvay (MBA 2004)

## Docentes de Disciplinas Fundamentais



Doutor Alberto Ferreira Pereira  
Professor Associado  
Mestrado e Doutorado em Gestão Industrial,  
Clemson University, EUA  
Área de interesse: Qualidade  
Docente: Operations & Business Modeling



Dr. Eduardo Catroga  
Professor Catedrático Convidado  
Licenciado em Finanças, ISEG  
Áreas de Interesse: Competitividade e Estratégia  
Coordenador dos Seminários Vital Topic



Doutor Eduardo Couto  
Professor Auxiliar  
Doutorado em Gestão (PhD), Manchester Business School, Reino Unido  
Mestrado em Gestão, ISEG  
Licenciado em Organização e Gestão de Empresas  
Áreas de Interesse: Gestão Financeira, Gestão de Carteiras de Activos Financeiros, Mercados Financeiros Internacionais  
Docente: Financial Reporting & Analysis



Doutor João Carvalho das Neves  
Professor Catedrático  
Professor Convidado HEC Paris  
Presidente do Departamento de Gestão MBA do ISEG  
Doutorado em Gestão (PhD), Manchester Business School, Reino Unido  
FRICS Avaliador Imobiliário Acreditado pela RICS  
Áreas de Interesse: Finanças, Avaliação de Activos  
Docente: Management Control Systems



**Doutor Jorge da Silva Gomes**  
 Professor Auxiliar no ISPA  
 Post-hoc em gestão, Universidade de Twente, Holanda  
 Doutorado em Gestão (PhD), Manchester Business School, Reino Unido  
 Mestrado em Estatística e Gestão da Informação, ISEGI, Lisboa  
 Licenciatura em Psicologia Social e das Organizações, ISPA, Lisboa  
 Áreas de Interesse: Recursos Humanos, Inovação  
 Docente: Human Resources Management



**Mestre Jorge Manuel da Silva e Sousa**  
 Professor Auxiliar Convidado do ISEG  
 Mestrado em Ciências Jurídico-Políticas pela Faculdade de Direito da UCP  
 Consultor Jurídico do Ministério das Finanças  
 Áreas de Interesse: Direito  
 Docente: Business Law



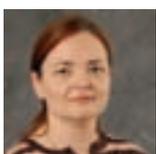
**Mestre José Luís Areal Alves da Cunha**  
 Professor Auxiliar Convidado  
 Mestrado em Gestão, ISEG  
 Licenciado em Finanças, ISEG  
 Áreas de Interesse: Auditoria, Fiscalidade  
 Docente: Financial Accounting



**Doutor José Azevedo Pereira**  
 Professor Associado com Agregação  
 Doutorado em Gestão (PhD), Manchester Business School, Reino Unido  
 Director Geral das Contribuições e Impostos  
 Áreas de Interesse: Instrumentos financeiros derivados, Imobiliário e Mercado de capitais  
 Docente: Corporate Finance



**Doutor José Manuel Verissimo**  
 Professor Auxiliar  
 Associate Director do MBA ISEG  
 Doutorado em Gestão (PhD), Manchester Business School, Reino Unido  
 MBA em Gestão Internacional, European University  
 Licenciatura em Organização e Gestão de Empresas, ISEG  
 Consultor em Marketing & Estratégia  
 Áreas de Interesse: Marketing, Serviços, Vantagens Competitivas Sustentáveis  
 Docente: Marketing  
 Coordenador: Simulador de Gestão - Markstrat



**Mestre Maria Eduarda Soares**  
 Assistente Convidada  
 Doutoranda em Gestão, Tilburg University, Holanda  
 Mestrado em Gestão de Recursos Humanos, ISCTE  
 Licenciada em Gestão, ISEG/Centre D'Etudes Supérieures Européennes de Management (França)  
 Áreas de Interesse: Recursos Humanos  
 Docente: Leadership & Organizational Behavior



**Doutor Manuel Farto**  
 Professor Associado  
 Doutorado em Economia, ISEG, por equivalência do doutoramento em Histoire de la Pensée Économique, Universidade de Paris-X, Nanterre  
 Áreas de Interesse: Macroeconomia, Política Orçamental e Economia Internacional



**Doutor Pedro Teixeira Isaías**  
 Professor Auxiliar Convidado  
 Doutorado em Gestão de Informação, UNL  
 Mestrado em Estatística e Gestão de Informação, UNL  
 Licenciado em Estatística e Gestão de Informação, UNL  
 Áreas de Interesse: Sistemas de Informação, Sistemas de Decisão, Desenvolvimentos WWW/Internet  
 Docente: Management Information Systems



**Mestre Vítor Corado Simões**  
 Professor Auxiliar Convidado  
 Doutorando em Gestão, ISEG  
 Licenciado em Finanças, ISEG  
 Consultor da UNIDO, OCDE e Comissão da UE sobre transferências de tecnologia  
 Áreas de Interesse: Inovação e Tecnologia  
 Docente: Managing Internationally



**Doutor Vítor da Conceição Gonçalves**  
 Professor Catedrático  
 Vice-reitor da Universidade Técnica de Lisboa  
 Áreas de interesse: Estratégia  
 Docente: Strategic Management



**Dr.ª Filomena Pimenta**  
 Professora auxiliar convidada  
 Pós-graduação em Métodos Matemáticos para Economia e Gestão de Empresas  
 Licenciada em Finanças  
 Áreas de Interesse: Estatística  
 Docente: Business Statistics for Management



**Mestre Francisco Banha**  
 Mestrado em Gestão, ISEG  
 Licenciado em Gestão, INP  
 Áreas de Interesse: Empreendedorismo, Capital de risco, Inovação  
 Docente: Entrepreneurship

## Outros Docentes no MBA ISEG

### DOCENTE

Prof.ª Eng.ª Ana Lucas  
Prof. Dr. António da Ascensão Costa  
Dr. António Demétrio Lérias  
Prof. Doutor António Palma dos Reis  
Mestre Artur Barros da Cunha  
Dr. Canha da Piedade  
Prof.ª Doutora Carla Maria Curado  
Dr. Diogo Pinto Gonçalves  
Eng.º Fernando Santo  
Mestre João Cantiga Esteves  
Prof. Doutor João Correia Duque  
Prof. Doutor João Mesquita Mota  
Dr. João Pargana  
Prof. Doutor Joaquim Leitão Montezuma de Carvalho  
Prof. Doutor Jorge Landeiro Vaz  
Prof. Doutor José Celestino Soares  
Prof. Doutor Luiz Abel Magro Moutinho  
Prof. Dr. Manuel Henrique de Freitas Pereira  
Prof. Doutor Manuel Monteiro Laranja  
Prof.ª Doutora Margarida Coelho Duarte  
Prof.ª Doutora Maria Clara Santos  
Prof. Doutor Mário Maciel Caldeira  
Dr. Pedro Ferreirinha  
Prof. Doutor Rafael Soares Marques  
Prof.ª Doutora Raquel Gaspar  
Prof.ª Doutora Rita Coelho do Vale  
Dr. Sérgio Nunes

### DISCIPLINA

Gestão de Bases de Dados  
Análise de Dados em Finanças  
Consolidação de Contas e Operações Internacionais  
Sistemas de Decisão  
Gestão de Projectos Informáticos  
Infra-estruturas Urbanísticas e Concepção do Espaço  
Formação e Desenvolvimento  
Estratégia e Marketing Imobiliário  
Desenvolvimento de Empreendimentos Imobiliários  
Forwards, Futuros e Swaps  
Investimentos e Mercados Financeiros  
Marketing Industrial  
Negociação  
Finanças Imobiliárias  
Gestão de Bancos  
Gestão da Logística e da Cadeia de Abastecimento  
Business Project Coordinator  
Fiscalidade  
Tópicos Avançados de Gestão da Produção  
Comportamento de Mercados e Gestão de Marcas  
Técnicas de Gestão de Recursos Humanos  
Planeamento e Arquitectura de Sistemas de Informação  
Direito Aplicado ao Imobiliário  
Gestão da Mudança  
Gestão do Risco de Crédito  
Comunicação Integrada de Marketing  
Análise Imobiliária e Economia Urbana

# 9. CONSELHO CONSULTIVO



A composição do Conselho Consultivo Empresarial integra:

**Dr. Alexandre Fernandes**

*Director Geral da ADENE*

**Dr. Eduardo Catroga**

*Presidente da SAPEC*

**Dr. Filipe Pinhal**

*Ex-Presidente do Conselho de Administração do Millennium BCP*

**Dr. Paulo Macedo**

*Vice-Presidente do Millennium BCP*

**Dr. Franklin Alves**

*Administrador da Cinveste*

**Dr. Freitas Pereira**

*Juiz Conselheiro do Tribunal de Contas*

**Dr. João Carvalho das Neves**

*Professor Catedrático do ISEG*

**Dr. João Marques da Cruz**

*Administrador da EDP Internacional*

**Dr. João Pargana**

*Managing Partner da Dynargie*

O Conselho Consultivo Empresarial do MBA ISEG reúne regularmente para assegurar a relevância e aderência do programa curricular e metodologia ao mercado.

**Dr. João Silva**

*Partner da Deloitte para Technology, Media & Telecommunications;*

*Construction & Real Estate; Tourism, Hospitality & Leisure e Utilities & Other Services.*

**Dr. Leonardo Mathias**

*Director Geral da Schroders*

**Dr. Luís Nazaré**

*Presidente dos CTT*

**Dr. João Manso Neto**

*Administrador Executivo da EDP*

**Dr. Murteira Nabo**

*Presidente da Galp*

**Dr. Ricardo Salgado**

*Presidente da Comissão Executiva do BES*

**Dr. Vítor Constâncio**

*Governador do Banco de Portugal*

# 10. DESENVOLVIMENTO DE CARREIRAS

Sabemos a importância do desenvolvimento profissional. Os serviços de Desenvolvimento de Carreiras do MBA ISEG promovem e desenvolvem acções de comunicação necessárias para garantir elevados níveis de notoriedade e exposição dos MBAs finalistas, potenciando a aproximação ao mercado de trabalho.

O Gabinete de Apoio Profissional e Empresarial, engloba duas áreas distintas e complementares, são elas; área de Apoio Profissional, que promove as acções necessárias para a aproximação dos alunos do ISEG ao mercado de

trabalho e visa prepará-los para essa transição, e a área de Apoio Empresarial que estabelece e desenvolve relações privilegiadas com grandes empresas, no sentido de criar uma rede de contactos abrangente que facilite essa colocação.

## Contactos

Mónica Azevedo  
Fonseca  
gae@iseg.utl.pt  
tlf. 21 392 58 13



Algumas das actividades do plano anual de comunicação e desenvolvimento de carreiras incluem:

- > Criação e divulgação de livro de curso
- > Fornecimento de curricula
- > Apresentações a empresas
- > Organização do Fórum Empresas ISEG
- > Assinatura de Protocolos / Acordos com as empresas / Instituições
- > Organização de Case Studies

*“O Programa fornece uma formação sólida e actualizada para quem ambiciona gerir organizações”*

CLÁUDIO CASIMIRO  
Gestor de Projectos - CEEETA - Centro de Estudos da Economia da Energia, Transportes e Ambiente (MBA 2007)

# 11. VIDA NO ISEG

O ISEG proporciona aos seus alunos o acesso a numerosas actividades de enriquecimento curricular e pessoal. Os alunos podem, assim, complementar a estrutura curricular do MBA com um conjunto diversificado de tópicos adaptados ao perfil e necessidades de cada aluno.

Seria pouco prático listar todos os eventos realizados no ISEG. Para simplificar, apresentamos apenas uma amostra de actividades, incluindo seminários, exposições e eventos sociais recentes. Para uma lista exaustiva consultar a página Web em [www.iseg.utl.pt](http://www.iseg.utl.pt).

Seminários		
Globalização Económica	The Subprime Crisis as Evidence of a New Regime in the Stock Market	O QREN: Governação, Estrutura e o Papel dos Municípios
E-Government, TICs e Modernização Administrativa	Ciência, Tecnologia e Sociedade The Social Challenge of Disembedded Technology	An hybrid bottom-up/top-down model for applied energy policy analysis
Relações Industriais e Direito do Trabalho	Desafios da Distribuição Portuguesa: A Visão de um Produtor	A Distribuição Especializada de Produtos Culturais
Conferência: Reformar o Orçamento, Mudar a Europa	Tariff-Mediated Network Externalities: Is Regulatory Intervention any Good?	Inovação no Sector dos Serviços: Um Estudo Empírico Aplicado à Economia Portuguesa
Business Cycle Synchronisation in Monetary Unions	A Measure of Pure Inflation	Desenvolvimento Sustentável e Responsabilidade Social das Empresas

Workshops		
Curso de Formação: Métodos Estatísticos e Económicos com o STATA	Client Relationship Management	Líderes de Amanhã
2008 Spring Course on: Stochastic Finance in discrete and continuous time	II Curso de Empreendedorismo de Base Científica e Tecnológica	Mathematical Finance 2008 Advanced Course: Prof. Yuri Kabanov - Some aspects of the Theory of Financial Markets with Transaction Costs

Eventos		
Second Annual Conference on the History of Recent Economics	1º Congresso Ibérico dos Actuários	Entrega dos Prémios ISEG/SantanderTotta
Jantar da AMBA	Lançamento do Livro: "Como fazer um Doutoramento?"	Cerimónia de atribuição da distinção "Antigo Aluno do Ano"
Dia do ISEG e do Antigo Aluno	Feira dos Mestrados	Jornadas de Primavera de MAEG
Sessão sobre a Tomada de Posição da SEDES	A European Competitive Intelligence Symposium: Comparative Practices Approach (Trends and Evolution)	Lançamento do Livro: "Distribuição do Rendimento, Desigualdade e Pobreza: Portugal nos anos 90"
Semana Empresarial ISEG 2008	2ª mostra de obra gráfica - ISEG/CPS Helena Abreu - O Feminino no ISEG	Concerto de Ano Novo ISEG
Sessão Solene de Abertura do Ano Lectivo		

*"Frenética. Preenchida. Exigente. Mas depois de percorrer algumas etapas na vida profissional, não há nada melhor do que voltar aos 'bancos da escola' e por à prova o que se sabe e o que se julgava saber. É especialmente recompensador quando se comprova que serviu para enriquecer o nosso 'background' ao nível do conhecimento técnico, com o 'bónus' de potenciar o alargamento da nossa rede social através da interacção diária nas aulas e do desenvolvimento dos diferentes projectos de grupo."*

JOÃO AIRES

Business Group Controller - Provimi Holding B.V. (MBA 2005)

# 12. ALUMNI MBA ISEG

Alumni MBA ISEG integra-se na Alumni Económicas - Associação dos Antigos Alunos do ISEG, uma Associação sem fins lucrativos que foi criada em 1991 e que pretende:

> desenvolver e estreitar, segundo os princípios do associativismo, as relações de solidariedade entre os Antigos Alunos do ISEG e fomentar o seu relacionamento com a Escola;

> dinamizar a formação permanente dos Antigos Alunos estimulando a sua participação em realizações da Escola e em Seminários ou Cursos a eles dedicados e;

> contribuir para o prestígio do ISEG e para o seu contínuo desenvolvimento como instituição universitária que prossegue a excelência no campo do ensino e investigação das ciências económicas, financeiras e empresariais.

A Alumni Económicas conta actualmente com mais de 1000 membros-sócios.

Actividades desenvolvidas:

- > Atribuição Anual da Distinção de Antigo Aluno do Ano
- > Conferências
- > Seminários dedicados a Antigos Alunos
- > Dia do Antigo Aluno;
- > Confraternizações/aniversários de Curso.



Presidente da Direcção  
Dr. Eduardo Catroga

*“Uma experiência que deixa marcas. Quer seja pelo ritmo imposto, pelas pessoas que se encontram ou pelos temas abordados. No final sente-se um crescimento a nível de competências profissionais e pessoais.”*

RUI ALVES  
Director Industrial  
Ao Sol, Energias Renováveis SA.  
(MBA 2006)

# 13. PRÉMIOS



**BANCO ESPIRITO SANTO**

> Melhor Aluno do MBA

Dynargie Portugal

> Melhor aluno da disciplina Comportamento Organizacional do MBA

# 14. PROCESSO DE CANDIDATURA

Serão consideradas candidaturas para o Diploma MBA ISEG de detentores de grau académico superior nacional ou estrangeiro equivalente ao 1º ciclo nas áreas da Gestão ou Economia ou de outra Licenciatura considerada adequada à frequência do curso pelo Conselho Científico que possuam mais de dois anos de experiência profissional

A selecção dos candidatos será feita por um júri com base nos seguintes aspectos:

- > Resultados GMAT
- > Classificação de licenciatura
- > Experiência profissional
- > Curriculum académico
- > Informações contidas no boletim de candidatura
- > Carta descrevendo a motivação de candidatura
- > Entrevista
- > Provas de conhecimentos de inglês através de um dos seguintes métodos de exame: TOEFL, IELTS ou certificado emitido por uma escola de inglês de reconhecida competência

Se, após a conclusão da fase de Diploma, o aluno pretender prosseguir para mestrado, deverá efectuar a inscrição para obtenção do grau de Mestre em Gestão.



# 15. FINANCIAMENTO

Existem condições especiais de financiamento, ao abrigo de protocolos entre o ISEG e diversas instituições de crédito, para o programa MBA ISEG.



Barclays Bank



Millennium BCP



Caixa Geral de Depósitos



Grupo BBVA

Para mais informações e condições especiais contacte a Secretaria do MBA ISEG ou o seu banco.



# 16. CONTACTOS



## **Secretaria do MBA ISEG**

Rua do Quelhas, n.º 6 | 1200-781 Lisboa

Tel: +351 213 922 723

Fax: +351 213 900 393

Email: [info.mba@iseg.utl.pt](mailto:info.mba@iseg.utl.pt)

[www.iseg.utl.pt](http://www.iseg.utl.pt)



**Instituto Superior de Economia e Gestão**  
UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA



*Liderança  
Inovação  
& Tradição*



**Instituto Superior de Economia e Gestão**

R. do Quelhas, 6 | 1200-781 Lisboa

**Secretaria do MBA ISEG**

tel.: 213 922 723 | fax: 213 900 393 | email: [info.mba@iseg.utl.pt](mailto:info.mba@iseg.utl.pt)

[www.iseg.utl.pt](http://www.iseg.utl.pt)