

---

**Ano Letivo** 2022-23

---

**Unidade Curricular** ECONOMIA DIGITAL

---

**Cursos** GESTÃO, EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO (2.º ciclo) (\*)

(\*) Curso onde a unidade curricular é opcional

---

**Unidade Orgânica** Faculdade de Economia

---

**Código da Unidade Curricular** 19081010

---

**Área Científica** ECONOMIA

---

**Sigla**

---

**Código CNAEF (3 dígitos)** 1908101

---

**Contributo para os Objetivos de  
Desenvolvimento Sustentável - ODS (Indicar até 3 objetivos)**

8

9

11

---

**Línguas de Aprendizagem**

Português

---

**Modalidade de ensino**

18h TP, 9h OT, 3h O

---

**Docente Responsável**

Juan Pablo Rodrigues Correia

---

DOCENTE	TIPO DE AULA	TURMAS	TOTAL HORAS DE CONTACTO (*)
Juan Pablo Rodrigues Correia	OT; TP	TP1; OT1	18TP; 6OT

\* Para turmas lecionadas conjuntamente, apenas é contabilizada a carga horária de uma delas.

---

ANO	PERÍODO DE FUNCIONAMENTO*	HORAS DE CONTACTO	HORAS TOTAIS DE TRABALHO	ECTS
1º	S1	18TP; 9OT; 3O	168	6

\* A-Anual;S-Semestral;Q-Quadrimestral;T-Trimestral

---

**Precedências**

Sem precedências

---

**Conhecimentos Prévios recomendados**

n.a.

---

### Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências)

Após aprovação na unidade curricular, espera-se que o aluno seja capaz de:

1. Entender os conceitos básicos e estratégias inerentes à economia digital
2. Identificar e utilizar sistemas de informação "cloud-based" e conceitos de e-business para PME's
3. Definir e aplicar modelos de negócios, no âmbito da economia digital para "Startups" e PME's
4. Avaliar indicadores fundamentais de empresas que operam na economia digital
5. Enquadrar ideias e projetos de startups e PME's nas novas tecnologias ligadas à economia digital

---

### Conteúdos programáticos

1. Conceitos Introdutórios: Conceitos de Economia digital: (I) INTERNET (história); (II) WEB 2.0; (III) Economia digital nas Startups; Estratégias para a economia digital: Passos para criar uma nova empresa no mundo digital;
2. Sistemas de informação: ERP e CRM - cloud based (soluções para PME's); E-Business (tecnologias para uma PME digital);
3. Modelos de negócio na Economia Digital: Modelos de negócio para startups: (I) Casos de estudo - PME's; (II) Modelos de financiamento de PME's e Startups; (III) Programas de apoio; (IV) Planeamento e arranque de uma startup; Os novos paradigmas de negócio: (I) Amazon; (II) UBER; (III) Tesla / SpaceX
4. A gestão de uma PME na economia digital: Indicadores fundamentais; O primeiro ano de uma empresa; Business Continuity, marketing digital
5. Inovação e novas oportunidades: Novas tecnologias e conceitos: (I) Big Data e Business Analytics; (II) E-commerce e Mobilidade; (III) Novos paradigmas nas redes sociais

---

### Metodologias de ensino (avaliação incluída)

A componente letiva da unidade curricular estrutura-se da seguinte forma: teóricas-práticas (18 horas) e orientação tutorial (9 horas). Os alunos têm à sua disposição na tutoria eletrónica um caderno com cópias dos slides discutidos nas aulas, trabalhos a ser realizados na aula e um conjunto de outros materiais disponibilizados.

A metodologia assenta em aulas teóricas-práticas de exposição da matéria, trabalhos individuais ou em grupo baseados em projectos pré-definidos e sua discussão na sala de aula.

A avaliação contínua comporta duas componentes principais: Trabalho de grupo escrito (3 a 4 pessoas) (40%) e um teste escrito individual que abrange toda a matéria 60%.

---

### Bibliografia principal

- Isaias, Pedro et al. (2017) - E-business e economia digital : desafios e oportunidades num contexto global. Lisboa : Edições Sílabo, 2017.
- Mintzer, R. (2014) - Start Your Own Ebusiness Your Step-By-Step Guide To Success. (2014). 1st ed. London: ENTREPRENEUR PRESS.
- OECD, (2016), "New Skills for the Digital Economy", OECD Digital Economy Papers, No. 258, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5jlwnkm2fc9x-en>.
- Jasmin Software. (2018). Jasmin Software - Software Facturação Online Gratuito. [online] Available at: <https://www.jasminsoftware.pt/> [Accessed 2 Jun. 2018].
- Zoho.com. (2018). CRM Software | Customer Relationship Management System - Zoho CRM. [online] Available at: <https://www.zoho.com/crm/> [Accessed 2 Jun. 2018].

---

**Academic Year** 2022-23

---

**Course unit** DIGITAL ECONOMY

---

**Courses** MANAGEMENT, ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION (2nd cycle) (\*)  
Common Branch

(\*) Optional course unit for this course

---

**Faculty / School** THE FACULTY OF ECONOMICS

---

**Main Scientific Area**

---

**Acronym**

---

**CNAEF code (3 digits)** 1908101

---

**Contribution to Sustainable  
Development Goals - SGD  
(Designate up to 3 objectives)**

8  
9  
11

---

**Language of instruction** Português

**Teaching/Learning modality**

18h TP, 9h OT, 3h O

**Coordinating teacher**

Juan Pablo Rodrigues Correia

Teaching staff	Type	Classes	Hours (*)
Juan Pablo Rodrigues Correia	OT; TP	TP1; OT1	18TP; 6OT

\* For classes taught jointly, it is only accounted the workload of one.

**Contact hours**

T	TP	PL	TC	S	E	OT	O	Total
0	18	0	0	0	0	9	3	168

T - Theoretical; TP - Theoretical and practical ; PL - Practical and laboratorial; TC - Field Work; S - Seminar; E - Training; OT - Tutorial; O - Other

**Pre-requisites**

no pre-requisites

**Prior knowledge and skills**

n.a.

**The students intended learning outcomes (knowledge, skills and competences)**

On completion of this course a student should be able to:

1. Understand the basic concepts and strategies inherent to the digital economy
2. Identify and use "cloud-based" ERP and CRM systems and e-business concepts for SMEs
3. Define and apply business models for "Startups" and SMEs within the digital economy
4. Evaluate key indicators of companies operating in the digital economy
5. Map ideas and projects of startups and SMEs with new technologies connected with the digital economy

## Syllabus

1. Introduction: Concepts of Digital Economy: (I) INTERNET (history), (II) WEB 2.0, (III) Digital Economy in Startups, Strategies for the digital economy: Steps for creating a new company in the digital world;
  2. Information systems: ERP and CRM - cloud based (solutions for SMEs); E-Business (technologies for a digital SME);
  3. Business models in the Digital Economy: Business models for startups: (I) Case studies - SMEs; (II) SME and Startups financing models; (III) Support programs; (IV) Planning and starting a startup; The new business paradigms: (I) Amazon; (II) UBER; (III) Tesla / SpaceX
  4. Management of an SME in the digital economy: Key indicators; The first year of a company; Business Continuity, digital marketing
  5. Innovation and new opportunities: New technologies and concepts: (I) Big Data and Business Analytics; (II) E-commerce and Mobility; (III) New paradigms of social networks
- 

## Teaching methodologies (including evaluation)

Class work is as follows: theoretical-practical (18 hours) and tutorial work (9 hour).

Students have electronic access to handouts, projects to be done in the classroom and several other materials in the intranet.

Methodologies are based on theoretical explanations by the professor, team work based on projects and discussion.

Assessment: A team work assignment (40%) and an individual exam on all course contents (60%).

---

## Main Bibliography

- Isaias, Pedro et al. (2017) - E-business e economia digital : desafios e oportunidades num contexto glogal. Lisboa : Edições Sílabo, 2017.
- Mintzer, R. (2014) - Start Your Own Ebusiness Your Step-By-Step Guide To Success. (2014). 1st ed. London: ENTREPRENEUR PRESS.
- OECD, (2016), "New Skills for the Digital Economy", OECD Digital Economy Papers, No. 258, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5jlwnkm2fc9x-en>.
- Jasmin Software. (2018). Jasmin Software - Software Facturação Online Gratuito. [online] Available at: <https://www.jasminsoftware.pt/> [Accessed 2 Jun. 2018].
- Zoho.com. (2018). CRM Software | Customer Relationship Management System - Zoho CRM. [online] Available at: <https://www.zoho.com/crm/> [Accessed 2 Jun. 2018].