

ISEG / INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

MESTRADO EM ECONOMIA E GESTÃO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

**GESTÃO DA TECNOLOGIA E DA  
INOVAÇÃO**

**QUESTÕES DOS CASOS**

Docente: *Vitor Corado Simões*

ANO LECTIVO 2011/2012

2º SEMESTRE

### **CASO ‘EMI AND THE CT SCANNER’**

1. Qual a sua opinião sobre a proposta de diversificação da actividade da EMI? Quais os principais problemas e oportunidades que suscita?
2. Analise o posicionamento da EMI face aos seus concorrentes no negócio do CT Scanner.
3. Discuta os desafios e oportunidades que se colocam à EMI em 1977.
4. Se estivesse na posição do Sr. Powell que acções tomaria? Justifique.

### **CASO “ INTEL”**

1. Qual a principal questão que se coloca ao Sr. Andy Grove?
2. Que opções se lhe colocam?
3. Que decisão tomaria quanto à evolução do negócio da “ Intel”, justificando.
4. Que lições lhe parece poderem ser retiradas deste caso?

### **CASO ‘ELI LILLY: THE EVISTA PROJECT’**

1. Se estivesse na posição do Sr. Watanabe, que decisão tomaria relativamente à adopção de equipas ‘pesos-pesados’ (*heavyweight teams*) para o desenvolvimento e comercialização de novos produtos? Justifique as suas posições, tendo nomeadamente em conta as implicações para o conjunto da organização.
2. Considera adequada a ideia de tornar o *Evista* um produto plataforma para o desenvolvimento do negócio de saúde feminina na *Eli Lilly*? Justifique.

3. Mais especificamente, prosseguiria a abordagem da equipa ‘pesos-pesados’ na comercialização do *Evista*? Justifique a sua posição, explicitando os principais prós e contras da decisão.

### **ELECTRONIC ARTS IN 2002**

1. Quais foram as principais razões do sucesso da *Electronic Arts* até 2002? Continuarão elas a ser relevantes para o futuro?
2. A *Electronic Arts* foi, nas palavras dos autores do caso, uma empresa que “aprendeu a adorar as transições”. Discuta as relações entre este facto e os dois aspectos seguintes: (i) o modo de gestão dos *studios* referido por Rusty Rueff; e (ii) as ligações entre os *studios* e o *marketing*.
3. A *Microsoft* constitui uma ameaça para a *Electronic Arts*? Que tipo de relações deverá a *Electronic Arts* estabelecer com a *Microsoft*?
4. O lançamento do ‘*Majestic*’ foi um fracasso. Qual deverá ser, em vossa opinião, a estratégia futura da *Electronic Arts* relativamente ao negócio dos jogos *on-line*?

### **CASO ‘ALZA AND CIBA-GEIGY’**

1. Qual a sua avaliação da necessidade de cooperação entre as duas empresas?
2. Analise os prós e os contras das diferentes opções de desenvolvimento das relações entre as duas empresas.
3. Indique qual a que lhe parece mais adequada.

### **CASO “INTEL CENTRINO”**

1. Identifiquem e discutam as principais semelhanças e diferenças entre este caso e o caso ‘Intel: The D-RAM Decision’.
2. Discutam a relação entre a decisão de definir o ‘Centrino’ como um produto-plataforma e a decisão de adoptar a arquitectura ‘Merom’.

3. Existem razões para este caso ser o último que discutimos no nosso curso. Indiquem e justifiquem brevemente 10 lições que retiram da leitura e análise deste caso, relacionando-as com questões discutidas ao longo do curso.