

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 2015/2016

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 ‘MALO CLINICS’

1. Discutam a abordagem da *Malo Clinics* à inovação. Que tipos de inovação encontramos na evolução da empresa? Justifiquem.
2. Quais são os principais aspectos da gestão do conhecimento na *Malo Clinics*?
3. Ian Miles afirmou que “one way in which services have emulated manufacturing is in the adoption and development of an organizational innovation – quality control procedures”. Discutam como a *Malo Clinics* assegura o controlo da qualidade dos serviços prestados e como a empresa desenvolve formas de melhorar continuamente a qualidade dos seus serviços.

4. Em que medida o modelo de negócio da *Maló Clinics* pode ser subvertido ou posto em causa pelo aparecimento de novas abordagens tecnológicas disruptivas? Discutam o potencial impacto de potenciais abordagens, incluindo a impressão a 3D (tena em conta o artigo disponível em <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/6b330d88-e1cc-11e4-bb7f-00144feab7de.html>).
5. Tendo em conta o que estudaram na disciplina de Gestão da Tecnologia e da Inovação e o caso da *Malo Clinics*, analisem sinteticamente em que medida a inovação nos serviços se aproxima da inovação nas actividades industriais e em que medida diverge destas.

CASO ‘BOSCH TERMOTECNOLOGIA’

1. Com base na leitura do caso, indiquem quais são as principais fases de evolução da *Bosch Termotecnologia*. Justifiquem a vossa abordagem.
2. Expliquem quais são os principais factores do processo de aprendizagem inicial da *Bosch Termotecnologia/Vulcano* e a respectiva influência.
3. Discutam o papel desempenhado pelo Centro de I&D no desenvolvimento da capacidade de absorção da *Bosch Termotecnologia*.
4. Evandro Amorim defendeu que “Uma ideia não deve ser apenas nova e única. A ideia tem de gerar valor acrescentado para o cliente”. Analise criticamente esta frase.
5. Discuta a relevância do conceito de “user experience” no processo de desenvolvimento de produtos da *Bosch Termotecnologia*. Discuta se a “user experience” pode ser considerada (ou não) como um exemplo de inovação aberta.
6. Considerem as opções tecnológicas identificadas para o desenvolvimento da válvula de gás no projecto CAE. Construam, a partir daí, uma matriz de decisão relacionando tais opções com os factores de decisão que considerem mais relevantes.

CASO ‘ALZA AND CIBA-GEIGY’

1. Qual a sua avaliação da necessidade de cooperação entre as duas empresas?
2. Analisem os prós e os contras das diferentes opções de desenvolvimento das relações entre as duas empresas.
3. Indiquem 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.