

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 2016/2017

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?

C

CASO ‘SISCOG

1. Indiquem qual das correntes da estratégia que estudaram se aplica melhor ao caso da *Siscog*. Justifiquem a vossa resposta.
2. Quais as principais razões que levaram a *Siscog* a concentrar-se no nicho dos caminhos de ferro? Justifiquem a vossa resposta.
3. “*Siscog speaks the railway language*”. Expliquem a importância desta citação para a afirmação competitiva da *Siscog*.
4. Discutam o prós e contras dos *CREWS User Meetings*. Na vossa opinião destes devem continuar a ser efectuados ou não?

5. Identifiquem e discutam os principais aspectos do processo de desenvolvimento de novos produtos na *Siscog*.
6. Analisem as principais diferenças face ao processo de desenvolvimento de novos produtos na indústria farmacêutica.

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.