

ISEG / INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

MESTRADO EM GESTÃO E ESTRATÉGIA INDUSTRIAL

GESTÃO DA INOVAÇÃO

QUESTÕES DOS CASOS

Docente: *Vitor Corado Simões*

ANO LECTIVO 2013/2014

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: DRUG DEVELOPMENT STRATEGY’

1. Com base na leitura do caso, indique os principais aspectos específicos do processo de desenvolvimento e lançamento de novos produtos na indústria farmacêutica. Compare-os com os de outras indústrias, escolhendo uma indústria como exemplo contrastante.
2. Avalie as principais posições expressas no texto acerca da química combinatória. Apresente quais são, em sua opinião, as principais vantagens e desvantagens desta nova abordagem.
3. Analise os prós e contras dos 3 cenários referidos no Exhibit 10.
4. Se estivesse na posição da Sra. Bianca Sharma, qual a proposta que apresentaria ao Project Team Advisory Committee (PTAC)? Justifique a sua escolha .

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 ‘VITREON CORPORATION: THE HYALITE PROJECT’

1. Especifiquem, justificando a sua posição, qual é o principal problema analisado neste caso.
2. Analise as vantagens e as desvantagens das opções consideradas por Michael Andrews.
3. Existem outras opções plausíveis para ultrapassar os problemas identificados?
4. Indiquem, justificando, qual a decisão que tomariam.
5. Quais são as principais conclusões que retiram deste caso?

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.