

## Inovação, Empreendedorismo e Transferência de Tecnologia

**Doc. Responsável:** Helena Vieira

**Departamento:** TEC LABS – CENTRO DE INOVAÇÃO

**Inserção no Plano Curricular:** Mestrado em MICROBIOLOGIA IST/FCUL (1º ano, 1º sem, obrigatória)

**Créditos/Horas de Contacto:** 6 ECTS; 30 horas T + 15 horas OT

**Contacto:** [hmvieira@fc.ul.pt](mailto:hmvieira@fc.ul.pt)

### Programa

1. 18/Set	Apresentação da disciplina. Expectativas e Objectivos. Métodos de avaliação ao longo do semestre. O Método de Alex Osterwalder – Business Model Canvas. K2BTEAMS – <i>learn by doing</i> . Escolha dos projectos K2B e grupos de trabalho. Emprego versus negócio. Empreendedorismo versus TTC. A valorização económica do conhecimento técnico-científico. A indústria versus a Universidade. Conceitos e definições base. Ferramentas de gestão e técnico-científicas. Soft skills e vantagem no mercado actual.
2. 25/Set	AULA FORA – MEET & GREET ENTREPRENEURS – Visita à Fábrica de Startups/Oeiras.
3. 02/Out	Inovação e o processo de desenvolvimento de novos produtos. O processo <i>from bench to market</i> . Alex Osterwalder e o Business Model Canvas – o Método e as diferentes parcelas. O Cliente, o Utilizador e o Influenciador. A Competição.
4. 09/Out	BM canvas: A Proposta de valor. Conceito de valor na exploração/comercialização de novos produtos. Avaliação da atractividade de oportunidades de negócio. Protecção da propriedade intelectual/patentes. O código de PI da ULisboa.
5. 16/Out	BM Canvas: Os Canais e Relações. Comunicação com o cliente. Principais métodos. Marketing Mix. Análise de Mercado. Mercado e nicho de mercado. Análise da Indústria. Análise SWOT: apresentação do conceito e casos de estudo. Debate sobre uma SWOT de um negócio actual.
6. 23/Out	Visão e Missão. Plano de acção: objectivos – pressupostos – milestones. BM Canvas: Capacidades e competências. Actividades e Recursos Chave. Parcerias. Caso de Estudo: FreshTEC: Revolutionizing Fresh Produce. Apresentação, debate e conclusão* Trabalho no 2º Draft do BM Canvas
7. 30/Out	1ª Apresentação das propostas de valor das K2BTeams. (10 min)
8. 06/Nov	BM Canvas: Principais fontes de Custos. Fontes de receita. Projecções financeiras. Risco versus benefícios. Fontes de capital: 3Fs, <i>business angels</i> , capital de risco, banca. O Plano de negócios – decisão final. <i>Pitching</i> . A arte de “convencer”.



9. 20/Nov	Seminário por orador externo a anunciar
<b>10.</b> <b>27/Nov</b>	2ª apresentação K2B: Estratégia <i>from bench-to-market</i> das K2BTeams (10 min)
<b>11.</b> <b>4/Dez</b>	A capacidade de vender um sonho: Pitch individual sobre tema à escolha (2 min).
<b>12.</b> <b>11/Dez</b>	Pitch final das K2BTEAMS (5 min). Entrega do Executive Summary e BM Canvas Final. Conclusões e encerramento da disciplina.

\*os alunos deverão preparar com antecedência o caso de estudo que lhes será fornecido no início do semestre.

## Método de Avaliação

A avaliação desta disciplina é contínua, no decorrer do semestre, sem exames finais.

Os resultados serão mesuráveis essencialmente pela forma de trabalhos orais, debates e intervenções nas aulas, desenvolvimento de competências pessoais e profissionais e evolução de aprendizagem.

O projecto principal a desenvolver pelos alunos será avaliado através de apresentações intermédias e apresentação final bem como a entrega dos documentos a ele associados (Executive Summary, BMC, entrevistas e landing page, dados extra...).

## Bibliografia

Business Model Generation. Alexander Osterwalder & Yves Pigneur. 2009. Self Published. ISBN:978 2 8399 0580 0.

Value Proposition Design. Osterwalder, A., *et al.* 2014. Self Publishing.

The four steps to Epiphany, Steve Blank. 2013. Self Published. ISBN: 0 989 200 507.

The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses, Eric Ries. 2011. Crown Business, USA. ISBN 978-0-307-88789-4.

Biodesign: The Process of Innovating Medical Technologies. Stefanos Zenios, Josh Makower, Paul Yock, Todd J. Brinton, Uday N. Kumar, Lyn Denend, Thomas M. Krummel. 2010. Cambridge university Press, UK. ISBN: 978-0- 521-51742-3.

Biodesign Website: <http://www.stanford.edu/group/biodesign/cgi-bin/ebiodesign/>

Global Perspectives on Technology Transfer and Commercialization: Building Innovative Ecosystems ed. by John Sibley Butler and David V. Gibson. (2011). Edward Elgar Publishing, USA. ISBN 978 1 84980 977 1.

Timmons, J.A. & Spinelli, S.. *New Venture Creation – Entrepreneurship for the 21<sup>st</sup> Century*. 8<sup>th</sup> Edition. 2009. The McGraw-Hill Companies, Inc (USA).

Dorf, R.C. & Byers, T.H.. *Technology Ventures: From Idea to Enterprise*. 2<sup>nd</sup> Edition. 2008. The McGraw-Hill Companies, Inc (USA).



Stephan, P.E. (1996). *The Economics of Science*. Journal of Economic Literature, 34: 1199-1235.

Azoulay, P., Dewatripoint, M. and Stein, J.C. (2008). *Academic freedom, Private-sector focus, and the Process of Innovation*. RAND Journal of Economics, 39: 617-635.

Verspagen, B. (2006). *University Research, intellectual Property Rights and European innovation Systems*. Journal of economic Surveys, 20: 607-632.

Cohen, W. M., R.R. Nelson and J.P. Walsh (2002). *Links and impacts: the influence of public research on Industrial R&D*. Management Science, 48:1-23.

Shane, S. (2002). "Selling University Technology: Patterns from MIT. Management Science, 48:122-137.