Inovação e Transferência de Tecnologia

Doc. Responsável: Marta Cerejo

Departamento: TEC LABS – CENTRO DE INOVAÇÃO

Inserção no Plano Curricular: Licenciatura em Engenharia Biomédica e Biofísica (3º ano, 2º sem, obrigatória)

Créditos/Horas de Contacto: 3ECTS; 42 horas T + 8 horas OT

Contacto: micerejo@fc.ul.pt

Programa

1. 2/Mar	Apresentação da disciplina. Expectativas e Objectivos. Métodos de avaliação ao longo do semestre. O Método de Alex Osterwalder – Business Model Canvas. K2BTEAMS – *learn by doing*. Escolha dos projectos K2B e grupos de trabalho.
2. 09/Mar	Aula gravada e disponibilizada no FENIX Emprego versus negócio. Empreendedorismo versus TTC. O mindset empreendedor e porque isso é importante para os Engenheiros e cientistas. 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.
3. 16/Mar	Aula por Videoconferencia Inovação e o processo de desenvolvimento de novos produtos. O processo *from bench to market*. Alex Osterwalder e o Business Model Canvas – o Método e as diferentes parcelas. O Cliente, o Utilizador e o Influenciador. A Competição.
4. 23/Mar	Aula por Videoconferencia 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. **30/Mar**	Aula por Videoconferencia Seminário por orador convidado – Ana Prata Curvas de Valor K2B – entrega e breve apresentação do grupo. Esclarecimento de dúvidas aos alunos sobre os seus K2B projects. Trabalho de casa - Caso de Estudo: FreshTEC: Revolutionizing Fresh Produce. Envio de questões aos alunos sobre o caso de estudo.
6. 06/Abr	Aula por videoconferencia BM Canvas: Os Canais e Relações. Comunicação com o cliente. Principais métodos. Marketing Mix. Seminário por orador convidado – Rita Tomé (TECLABS) – Design Thinking
7. **20/Abr**	Aula por videoconferencia

	Análise de Mercado. Mercado e nicho de mercado. Análise da Indústria. Análise SWOT: apresentação do conceito e casos de estudo. Entrega da frase com a proposta de valor da K2B.
8. 27/Abr	Aula por videoconferencia Visão e Missão. Plano de acção: objectivos – pressupostos – milestones. BM Canvas: Capacidades e competências. Actividades e Recursos Chave. Parcerias. Trabalho no 2º Draft do BM Canvas. Esclarecimento de dúvidas aos grupos K2B
9. 04/Mai	Aula por videoconferencia BM Canvas: Principais fontes de Custos. Fontes de receita. Projecções financeiras. Risco versus benefícios. Fontes de capital: 3Fs, *business angels*, capital de risco, banca. O Plano de negócios – decisão final. *Pitching*. A arte de "convencer".
10. **11/Maio**	Aula por videoconferencia 1ª apresentação K2B: Estratégia *from bench-to-market* das K2BTeams (10 min)
11. **18/Maio**	Aula por videoconferencia Esclarecimento de dúvidas aos grupos K2B.
12. **25/Maio**	Aula por videoconferencia Pitch final das K2BTEAMS (5 min). Entrega do 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.

Bibliografia

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

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 21st Century*. 8th Edition. 2009. The McGraw-Hill Companies, Inc (USA).

Dorf, R.C. & Byers, T.H.. *Technology Ventures: From Idea to Enterprise*. 2nd 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* Processo f 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.