



**Ano Lectivo** 2009/2010  
**Curso** Mestrado em Empreendedorismo e Gestão de PME  
**Unidade Curricular<sup>1</sup>** Empreendedorismo e Inovação Empresarial  
**Responsável** João Carlos Correia Leitão  
[jleitao71@gmail.com](mailto:jleitao71@gmail.com)

**Objectivos gerais da Unidade Curricular**

- Compreender o processo de detecção e análise de oportunidades de negócio de base tecnológica;
- Definir critérios para a avaliação do potencial de mercado de uma tecnologia, e dos recursos necessários para a sua comercialização;
- Conhecer os procedimentos necessários à protecção da propriedade intelectual da tecnologia que suporta a ideia de negócio;
- Aplicar instrumentos de análise financeira na análise das necessidades de financiamento e na previsão da rentabilidade do negócio.

**Módulos<sup>2</sup>**

Módulo 1: Conceitos Introdutórios  
Módulo 2: Ideias Criativas e Dimensões Competitivas  
Módulo 3: Oportunidade de Negócio  
Módulo 4: Planificação Financeira  
Módulo 5: Plano de Oportunidade de Negócio

**ECTS/tempo de trabalho (horas)**

ECTS	Total	Horas de contacto semestral						
		T	TP	PL	TC	S	E	OT
6	160		48					12

**Docente(s)/contacto**

João Carlos Correia Leitão  
[jleitao71@gmail.com](mailto:jleitao71@gmail.com)  
e  
Pedro Manuel Rodrigues de Carvalho  
[pcarvalho@esg.ipcb.pt](mailto:pcarvalho@esg.ipcb.pt)

<sup>1</sup> A "unidade curricular" é entendida como um ou mais módulos onde poderão leccionar um ou mais docentes. Poderão ser estabelecidas precedências entre unidades curriculares.

<sup>2</sup> Entende-se por módulo uma unidade de aprendizagem, autónoma e com identidade própria, mas que se integra num todo coeso e coerente apoiado em princípios pedagógicos estruturantes.

**Ficha do Módulo** Módulo 1: Conceitos Introdutórios  
[ID Módulo / Designação]

**Objectivos específicos** - Efectuar uma revisão dos quadros teóricos de referência sobre Inovação e Empreendedorismo  
[apenas relacionados com o módulo]

**Trabalho desenvolvido (horas)**

Total	Horas de contacto semestral						
	T	TP	PL	TC	S	E	OT
		8					2

**Requisitos Orientadores**  
[competências à entrada]

Domínio da *rationale* económica básica.

**Ficha do Módulo** Módulo 2: Ideias Criativas e Dimensões Competitivas  
[ID Módulo / Designação]

**Objectivos específicos** - Compreender a importância do processo de desenvolvimento de ideias de criativas e da sua associação aos centros de conhecimento;  
[apenas relacionados com o módulo] - Dominar a tipologia de estratégias competitivas.

**Trabalho desenvolvido (horas)**

Total	Horas de contacto semestral						
	T	TP	PL	TC	S	E	OT
		10					2

**Requisitos Orientadores**  
[competências à entrada]

Conhecimentos básicos de estratégia empresarial.

**Ficha do Módulo** Módulo 3: Oportunidade de Negócio  
[ID Módulo / Designação]

**Objectivos específicos** - Definir o modelo de comercialização a adoptar: licenciamento, parceria e/ou criação de empresa;  
[apenas relacionados com o módulo]

**Trabalho desenvolvido (horas)**

Total	Horas de contacto semestral						
	T	TP	PL	TC	S	E	OT
		10					2

**Requisitos Orientadores**  
[competências à entrada] Conhecimentos sólidos das formas de comercialização e dos módulos 1 e 2 precedentes.

**Ficha do Módulo**  
[ID Módulo / Designação] Módulo 4: Planificação Financeira

**Objectivos específicos**  
[apenas relacionados com o módulo] - Realizar um plano financeiro que viabilize a exploração da Oportunidade de Negócio;  
- Identificar fontes de financiamento.

**Trabalho desenvolvido**  
(horas)

Total	Horas de contacto semestral						
	T	TP	PL	TC	S	E	OT
		10					2

**Requisitos Orientadores**  
[competências à entrada] Conhecimentos sólidos de gestão financeira.

**Ficha do Módulo**  
[ID Módulo / Designação] Módulo 5: Plano de Oportunidade de Negócio

**Objectivos específicos**  
[apenas relacionados com o módulo] - Compreender o papel da equipa e identificar lacunas ao nível das valências necessárias à comercialização da tecnologia;  
- Conhecer os aspectos organizacionais relativos às actividades de desenvolvimento, produção e comercialização de novos produtos e serviços;  
- Integrar estes procedimentos na elaboração de um documento de síntese que materialize o esforço de preparação e análise realizado.

**Trabalho desenvolvido**  
(horas)

Total	Horas de contacto semestral						
	T	TP	PL	TC	S	E	OT
		10					4

**Requisitos Orientadores**  
[competências à entrada] Conhecimentos sólidos de estratégia empresarial e análise financeira.



<b>Conteúdos</b> <i>[estrutura de conteúdos a desenvolver para o total de horas previsto]</i>	<b>Módulo 1: Conceitos Introdutórios</b> Capítulo I: Inovação e Empreendedorismo  <b>Módulo 2: Ideias Criativas e Dimensões Competitivas</b> Capítulo II: Ideias Tecnológicas e Oportunidades de Negócio Capítulo III: Universidades e Formas de Comercialização de Tecnologia Capítulo IV: O Processo de Criação de Novos Negócios Capítulo V: Mercado, Concorrência e Vantagem Competitiva  <b>Módulo 3: Oportunidade de Negócio</b> Capítulo VI: Metodologias de Análise de Oportunidades de Negócio Capítulo VII: Protecção da Propriedade Intelectual  <b>Módulo 4: Planificação Financeira</b> Capítulo VIII: Planeamento Financeiro de Novos Negócios Capítulo XIX: Fontes de Financiamento de Novos Negócios  <b>Módulo 5: Plano de Oportunidade de Negócio</b> Capítulo X: A Equipa Empresarial e o Modelo Organizacional Capítulo XI: O Plano de Negócios
<b>Métodos de Ensino e Aprendizagem</b>	Método expositivo com recurso a materiais audiovisuais que serão disponibilizados aos mestrandos no início da período de leccionação da disciplina. Adicionalmente, preconiza-se a realização e discussão de casos de estudo, bem como de um plano de oportunidade de negócio, que deverá ser objecto de apresentação pública.
<b>Resultados da aprendizagem</b> <i>[Conhecimentos, capacidades e competências a desenvolver com o processo de formação]</i>	No âmbito da elaboração de um Plano de Oportunidade de Negócio, os mestrandos devem ficar capacitados para: - apresentar estratégias de penetração nos mercados-alvo e de crescimento da empresa, detalhando o perfil dos clientes e o domínio geográfico dos mercados em que a empresa pretende concorrer no futuro, bem como os canais de distribuição e os meios de promoção e divulgação a que pretende recorrer; - identificar diferentes cenários para o crescimento (mais rápido ou mais lento) da empresa, tendo em conta a incerteza referente ao desenvolvimento e características da tecnologia; - estabelecer, dentro dos cenários identificados, projecções relativas a receitas e despesas futuras, identificando o momento a partir do qual a empresa espera começar a ter resultados positivos; - detalhar a forma como a empresa pretende remunerar os investidores à medida que o seu crescimento se processa e apresentar cenários de recuperação do investimento em caso de saída do mercado.
<b>Módulo Obrigatório / Opcional</b>	Módulo Obrigatório



Línguas de Ensino Português / Inglês

### Avaliação

[Indicar os componentes do sistema de avaliação, tipo, matéria e peso de cada componente na classificação final]

#### Avaliação de frequência

Componentes	Peso
Trabalho 1: Trabalho de Grupo: Elaboração do plano Sucinto de Negócio – Formato Poliempreende (grupos de 2 a 3 alunos)	25%
Apresentação e discussão	25%
Trabalho 2: Trabalho de Grupo: Elaboração de um Plano de Negócio – Formato Poliempreende (grupos de 2 a 3 alunos)	25%
Apresentação e discussão	25%

Para aprovação na unidade curricular, o aluno terá de obter uma classificação ponderada pelas quatro componentes mínima de 10 valores.

#### Avaliação por exame

Prova escrita com o peso de 100%. Esta prova será realizada pelos alunos que obtiverem uma classificação inferior a 10 valores, numa escala de 0 a 20 valores, na avaliação de frequência.

Bibliografia Principal

- *Technology Ventures: From Idea to Enterprise*, 3rd Ed. , Richard C. Dorf, Thomas H. Byers, McGraw-Hill Education 2008.
- *Public Policies for Fostering Entrepreneurship: A European Perspective*, João Leitão e Rui Baptista (Eds.) Series: International Studies in Entrepreneurship, Vol. 22, Springer, July 2009, US. ISBN: 978-1-4419-0248-1.
- *Dimensões Competitivas de Portugal: Contributos dos Territórios, Sectores, Empresas e Logística*, João Leitão, João Ferreira e Susana Azevedo, Editora Centro Atlântico, 2008.
- *Diapositivos de Apoio às Aulas Teóricas*, João Leitão 2009/2010. A disponibilizar em formato \*pdf aos alunos.
- Colectânea de Textos e Casos da *Harvard Business Press* a adquirir de acordo com indicação dos docentes,
- *Estratégia - Sucesso em Portugal*, Adriano Freire, Editorial Verbo, Lisboa, 1997.
- Documentação de Apoio para as aulas, Pedro Carvalho 2009/2010. A disponibilizar na página da disciplina.

Secundária

- *Bringing New Technology to Market*, Kathleen R. Allen, 2007/2008, Pearson-Prentice Hall 2003.



<b>Docentes</b>	João Carlos Correia Leitão <a href="mailto:leitao71@gmail.com">leitao71@gmail.com</a>  Pedro Manuel Rodrigues de Carvalho <a href="mailto:pcarvalho@esg.ipcb.pt">pcarvalho@esg.ipcb.pt</a>
-----	-----
<b>Alunos em mobilidade e alunos com estatuto especial</b>	Não aplicável.
-----	-----