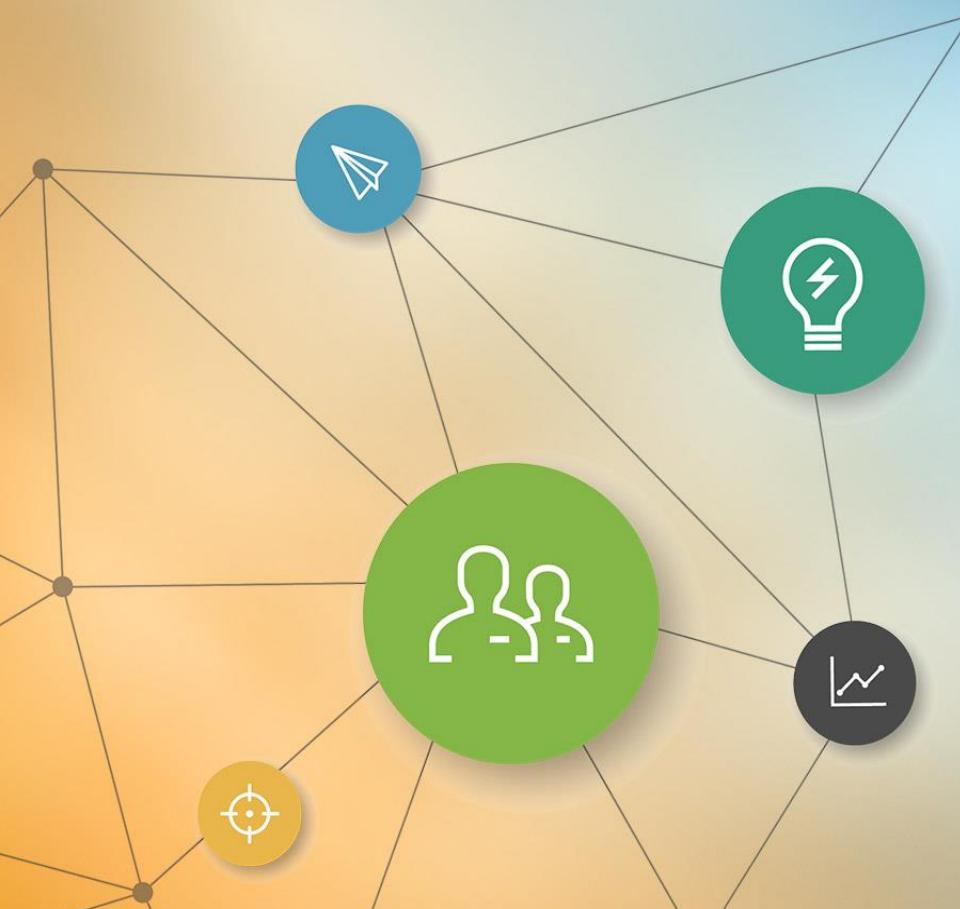


Ficha de Caso de Estudo de Sucesso de Desenvolvimento de DNP, DNS e Inovação Aberta



INOVPM

A informação contida neste documento não dispensa a consulta detalhada do relatório “Casos de Sucesso de DNP, DNS e Inovação Aberta” concebido no âmbito do projeto InovPME.

Cofinanciado por:





Cofinanciado por:

PREÂMBULO

A NERSANT - Associação Empresarial da Região de Santarém encontra-se a desenvolver o projeto “InovPME – Inovação e Valorização da Oferta da Região do Alentejo”, que tem como objetivo geral promover a valorização da oferta das empresas do Alentejo por via da assimilação e aplicação de **ferramentas de desenvolvimento de novos produtos e serviços (DNP e DNS), em processos de inovação aberta**, partindo da identificação da oferta existente na Região (produtos, serviços, I&D, design, criatividade, etc.) e das principais lacunas em matéria de inovação e evolução na cadeia de valor.

A SPI Ventures está a apoiar a NERSANT no desenvolvimento de algumas atividades do projeto, entre as quais **a identificação e apresentação de casos de sucesso de DNP, DNS e inovação aberta**, na qual se enquadra a presente ficha de caraterização.

Cofinanciado por:

01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA





01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A AgroInsider tem como objeto unir agricultura e inovação, oferecendo aos seus clientes serviços de agricultura de precisão que permitem reduzir a incerteza e ajudam a planificar a sua produção, possibilitando a deteção de possíveis fatores de estrangulamento e contribuindo para um maior rendimento e sustentabilidade da atividade agrícola.

A AgroInsider é uma spin-off da Universidade de Évora, que foca a sua atividade no mercado da agricultura de precisão.



PAÍS

Portugal

ANO DE FUNDAÇÃO

2015



ÁREAS DE ATUAÇÃO

Consultoria Tecnológica, Técnica e Científica,
Consultoria Agronómica

DIMENSÃO (n.º trabalhadores)

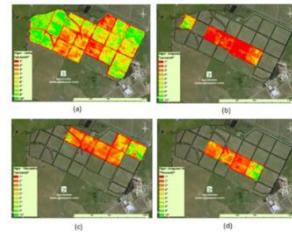
1-10



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ A AgroInsider combina a experiência agronómica com ferramentas de monitorização global para desenvolver auditorias específicas às parcelas agrícolas, no espaço e no tempo, identificando e monitorizando de forma rápida os problemas que, do ponto de vista económico, têm um impacto significativo na atividade agronómica.
- ✓ Para a inspeção de parcelas agrícolas à distância, a empresa recorre aos satélites da Agência Espacial Europeia (em inglês: European Space Agency - ESA), ópticos e de radar, assim como a algoritmos próprios de análise.

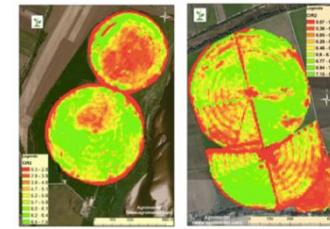
Vinha



Tomate



Milho





01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ A AgroInsider presta dois principais serviços:

Consultoria agronómica

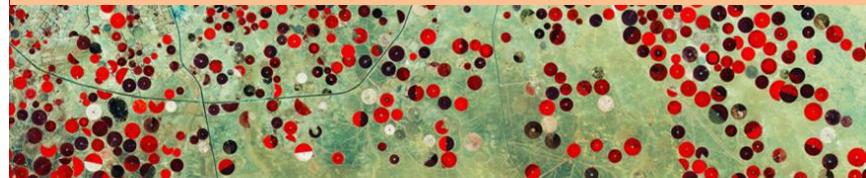
"Be Smart. Be Productive."



- ✓ Realização de estudos inteligentes do solo e da fisiografia das parcelas;
- ✓ Deteção de fatores de estrangulamento da produtividade;
- ✓ Desenho de planos técnicos de implementação de culturas/parcelas;
- ✓ Desenho de planos de alocação de nutrientes à cultura vs custos económicos;
- ✓ Valorização do conhecimento histórico das parcelas.

Monitorização agronómica

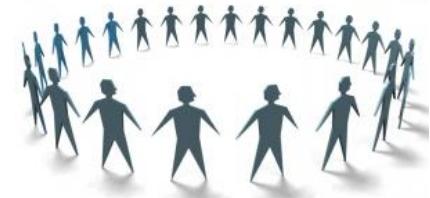
"Big Data. Smart Data."



- ✓ Aplicação de ferramenta WEB Agronómica, que permite monitorizar o solo e as culturas através de imagens de satélite e drones com elevada resolução espacial e espectral.
- ✓ Facultação, aos clientes, de acesso a medições precisas de indicadores como o stress hídrico, o vigor vegetativo, a biomassa, a estimativa de produtividade, entre outros.

01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ Em 2016, a AgroInsider apresentou um volume de negócios na ordem dos 160.000 Euros.
- ✓ A empresa iniciou em 2016 uma parceria comercial em Espanha, esperando conseguir gerar receitas neste mercado em 2017.
- ✓ A AgroInsider conta com 2 colaboradores permanentes e alguns colaboradores externos, para reforço do quadro, quando necessário. Os recursos humanos (internos e externos) são maioritariamente Doutorados e Mestres.
- ✓ A empresa está estruturada nas seguintes áreas: Agro-Tecnologia; Informática; Business; Ciência e Tecnologia.



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

O sucesso da empresa resulta do intenso conhecimento dos seus responsáveis sobre agricultura e tecnologia. A empresa funciona como um interface entre ambas as áreas, o que se traduz em inovação para os clientes (agricultores).



A AgroInsider espera, com o crescimento da empresa, vir a adotar sistemas de certificação.

As áreas de competência mais relevantes para a AgroInsider são os serviços de conhecimento intensivo na agricultura.

01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ A AgroInsider é uma entidade acreditada para prestação de serviços no âmbito dos Projetos Simplificados, enquadrados no Portugal 2020, nomeadamente:
 - **Vales Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (I&DT)** – Serviços de consultoria em atividades de I&DT, bem como serviços de transferência de tecnologia;
 - **Vales Inovação** – Serviços de consultoria abrangendo as seguintes áreas: gestão; assistência tecnológica; economia digital; propriedade intelectual e industrial; utilização de normas e serviços de ensaios e certificação.

A identificação das necessidades dos clientes resulta do contacto direto com empresários agrícolas e da experiência académica dos responsáveis.



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ Os *end users* dos serviços da AgroInsider são agricultores (com operações grandes ou pequenas), companhias de seguros e bancos (proprietários de ativos), bem como agências governamentais.
- ✓ Para além de Portugal, a AgroInsider possui clientes em Espanha e no Brasil, e planeia vir a expandir a sua atuação noutros mercados.



Estima-se que o mercado global da agricultura de precisão atinja os 7 biliões de Euros em 2022.

O mercado dos EUA é atualmente o mais maduro, mas o da UE está avaliado em 600 milhões de Euros e a crescer a um ritmo acelerado.

Existe um grande potencial de crescimento de mercado.

01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ A AgroInsider participou na Web Summit 2016, onde estabeleceu contactos com várias entidades nacionais e internacionais, tendo sido uma das 50 empresas que suscitaram maior pedido de reuniões por parte dos investidores participantes.



- ✓ A empresa participou em 2017 na Agroexpo (Feira Agrícola de D. Benito, Espanha), onde foi galardoada com o prémio Inovação Empresarial.

02.

ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS



**02.****ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS**

- ✓ A empresa foi criada em 2015, pelo que o principal foco atual é a consolidação e maturidade da empresa. O trabalho de I&D é desenvolvido a fim de encontrar soluções para os problemas dos clientes.
- ✓ A empresa está a desenvolver ideias de projeto com clientes para resolver problemas identificados e a interação com a Universidade de Évora assume um papel preponderante, pois promove sinergias que beneficiam tanto a Universidade como a empresa.



- ✓ A AgroInsider canalizou cerca de 10% das suas despesas para investimento em I&D.



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Exemplos de colaborações/ parcerias

- ✓ A AgroInsider trabalha numa filosofia de rede com diferentes entidades de referência (nacionais e internacionais), nomeadamente entidades do Sistema Científico e Tecnológico Nacional (SCTN) e um conjunto de empresas agrícolas com quem partilha sinergias.

Exemplos de colaborações

Entidades do SCTN

Universidade de Évora – Instituto de Ciências Agrárias e Ambientais Mediterrânicas (ICAAM)

Escola Superior Agrária de Elvas

Instituto Politécnico de Santarém – Escola Superior Agrária

Entidades a nível nacional

NERE - Núcleo Empresarial da Região de Évora

Entidades a nível internacional

Agência Espacial Europeia (ESA)



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Exemplos de projetos

H2020 – Projetos em que participa como coordenador

- ✓ **Agro-Radar** – “Using Copernicus Earth Observation radar data to disrupt Precision Agriculture” (http://cordis.europa.eu/project/rcn/207939_en.html)

O objetivo do projeto Agro-Radar passa pela utilização de novos algoritmos e modelos de análise de dados de observação da terra no âmbito do programa Copernicus, em benefício da agricultura de precisão.

O projeto teve uma candidatura aprovada no âmbito do programa Horizonte 2020 (SME Instrument - Fase 1), para o desenvolvimento do plano de negócios.





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Novo produto / serviço: AgroMap

- ✓ A AgroInsider criou a plataforma AgroMap, que integra informações do solo e da planta com dados dos satélites Sentinel da missão Copernicus (ESA). Estes satélites detetam vários indicadores do solo (como humidade, rugosidade e germinação da planta) e recebem informação diretamente de sensores, o que permite a sua aplicação em qualquer parte do mundo.

- ✓ O uso dos dados dos radares dos satélites Sentinel da missão Copernicus conferem a vantagem competitiva de não serem afetados por nuvens ou nevoeiro, e assim permitirem à AgroInsider o acesso a 5 dias de imagens de quase todo o mundo com elevada fiabilidade de resultados.





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Novo produto / serviço: AgroMap

- ✓ A empresa desenvolveu algoritmos próprios de análise e modelos de dados que permitem obter informações precisas e detalhadas, de maneira acessível e automatizada, adaptados para diversos tipos de culturas agrícolas e campos florestais.

Objetivo

- ✓ Optimização dos processos ao nível agrícola e do conhecimento das questões técnicas que apoiam essa optimização a nível parcelar nas explorações.

Identificação da oportunidade

- ✓ A experiência académica e pessoal na área agrícola, foi o fator que levou à identificação da oportunidade de criação deste serviço.



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Novo produto / serviço: AgroMap

Benefícios/Vantagens

- ✓ Acompanhar a tendência mundial agrícola para uma maior eficiência.
- ✓ Permitir aos empresários da área uma maior monitorização e redução de custos nas suas explorações.

Principais resultados

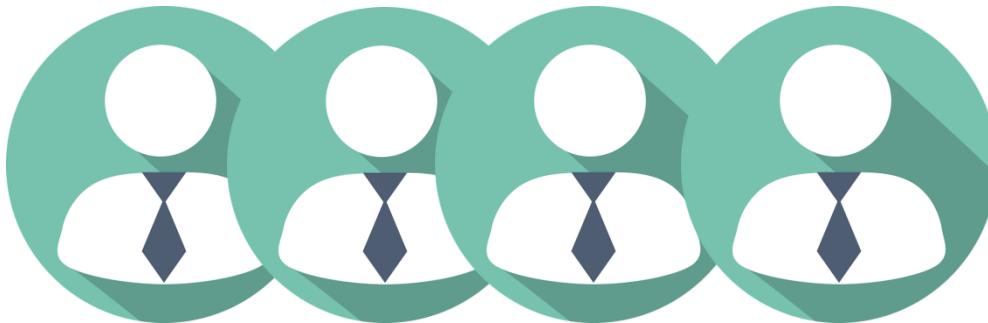
- ✓ Optimização das práticas agrícolas.
- ✓ Aumento do profissionalismo e especialização das explorações agrícolas.

03. LIÇÕES E REFLEXÕES



03.

LIÇÕES E REFLEXÕES

Resultados

- ✓ O desenvolvimento de novos serviços tem originado um aumento, quer do número de clientes, quer do volume de negócios da empresa.
- ✓ A AgroInsider teve um total de 30 clientes em 2016 e espera aumentar este número em 2017.

03.**LIÇÕES E REFLEXÕES****Fatores críticos de sucesso**

- ✓ O sucesso da AgroInsider passa pela vasta experiência dos seus colaboradores, tanto na área agrícola como tecnológica, visão de negócio e o aproveitamento das sinergias existentes entre os seus parceiros e entidades com quem trabalham.

- ✓ O fator crítico mais relevante relaciona-se com a estrutura de recursos humanos leve.

Contactos:

Interlocutor: Prof. José Rafael Marques da Silva

E-mail: info@agroinsider.com

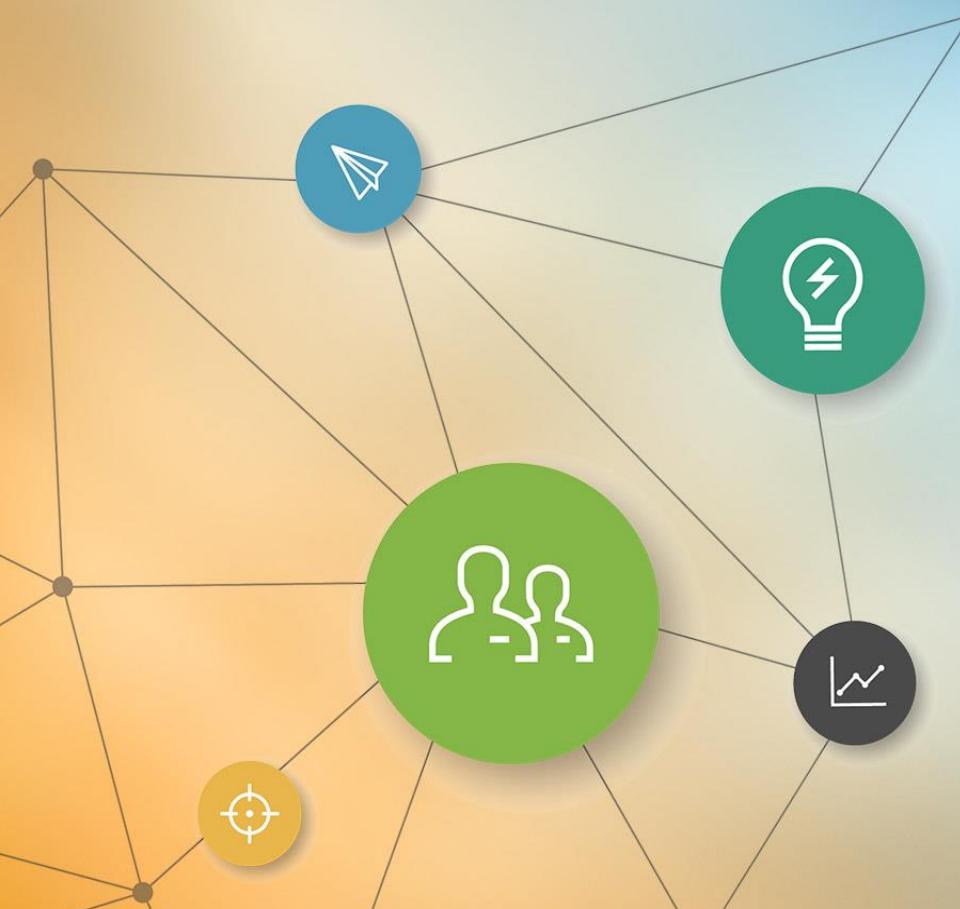
Website: www.agroinsider.com

Endereço: Rua Circular Norte, NERE
Sala 18 - PITE. 7005-841 Évora

Telefone: +351 266709115



Ficha de Caso de Estudo de Sucesso de Desenvolvimento de DNP, DNS e Inovação Aberta



INOVPM

A informação contida neste documento não dispensa a consulta detalhada do relatório “Casos de Sucesso de DNP, DNS e Inovação Aberta” concebido no âmbito do projeto InovPME.

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional



Cofinanciado por:

PREÂMBULO

A NERSANT - Associação Empresarial da Região de Santarém encontra-se a desenvolver o projeto “InovPME – Inovação e Valorização da Oferta da Região do Alentejo”, que tem como objetivo geral promover a valorização da oferta das empresas do Alentejo por via da assimilação e aplicação de **ferramentas de desenvolvimento de novos produtos e serviços (DNP e DNS), em processos de inovação aberta**, partindo da identificação da oferta existente na Região (produtos, serviços, I&D, design, criatividade, etc.) e das principais lacunas em matéria de inovação e evolução na cadeia de valor.

A SPI Ventures está a apoiar a NERSANT no desenvolvimento de algumas atividades do projeto, entre as quais **a identificação e apresentação de casos de sucesso de DNP, DNS e inovação aberta**, na qual se enquadra a presente ficha de caraterização.

Cofinanciado por:

01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A Greenyard Logistics Portugal opera no mercado de prestação de serviços logísticos e de transporte, mais especificamente na cadeia de valor dos produtos alimentares.



A Greenyard Logistics Portugal posiciona-se essencialmente na logística de produtos alimentares num contexto multi-temperatura, multi-cliente e multi-fluxo, com especialização na gestão de operações com fluxos tensos.



PAÍS

Portugal

ANO DE FUNDAÇÃO

2001

ÁREAS DE ATUAÇÃO

Logística, Armazenagem Frigorífica, Transporte

DIMENSÃO (n.º trabalhadores)

50-250





01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA




global player



34 distribution centers



22 production sites



8,400 employees



sales in more than 80 countries



turnover 3,9 billion €

- ✓ A Greenyard Logistics Portugal é membro da Univeg, uma divisão do grupo Greenyard.
- ✓ O grupo Greenyard atua na comercialização de frutas e vegetais (frescos, congelados ou preparados), bem como plantas e meios de cultivo.
- ✓ O grupo Greenyard está presente na maior parte dos mercados europeus, sendo que a Greenyard Logistics Portugal só opera a nível nacional.

01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ Em Portugal a Greenyard dedica-se exclusivamente à logística e transporte de produtos alimentares perecíveis, contando com duas localizações (Centro e Norte de Portugal).
- ✓ Em 2016, a Greenyard Logistics Portugal apresentou um volume de negócios total da na ordem dos 13,8 milhões de Euros.
- ✓ Mais de 50% do volume de negócios da empresa está concentrado na distribuição (ex: Lidl, Makro, Intermarché). O restante representa outras empresas do setor agroalimentar que necessitam de um parceiro logístico (fabricantes, comerciantes e importadores).



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ A Greenyard Logistics Portugal possui uma plataforma logística com 17.000m², localizada estrategicamente no centro do país, que cobre todas as necessidades de temperatura controlada (desde -25ºC a +18ºC e temperatura ambiente).

- ✓ A rede de distribuição nacional e internacional está equipada com 70 viaturas que operam em temperatura controlada (bi-temperatura) e ambiente, em regime de carga completa e fracionada, adotando modelos integrados de exploração em regime dedicado, semi-dedicado e partilhado. Possui controlo de localização e temperatura através de GPS, o que contribui para a segurança e rastreabilidade dos produtos.



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ A equipa da Greenyard Logistics Portugal conta com cerca de 150 colaboradores, com uma média de idades que ronda os 35 anos, divididos pelos seguintes departamentos:



- ✓ Cada um dos departamentos é coordenado por um colaborador que reporta ao Diretor Geral.



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A Greenyard Logistics Portugal encontra-se presentemente certificada pelas normas NP EN ISO 9001:2008 - Sistemas de gestão da qualidade e NP EN ISO 22000:2005 - Sistemas de gestão da segurança alimentar. No entanto, é intenção da empresa proceder à sua substituição pelas certificações IFS e BRC.



A Greenyard está certificada pela norma IFS Logistics, aplicável a todas as atividades logísticas de alimentos e produtos não alimentares, cuja principal vantagem consiste em evidenciar aos distribuidores/retalhistas e produtores que o transporte, o armazenamento e a distribuição são efetuados de modo a garantir a qualidade e segurança dos produtos para o consumidor.



Encontra-se em fase de implementação a certificação da empresa pela norma BRC - Global Standard for Storage and Distribution, concebida para empresas do setor da logística e da distribuição, e cujo principal objetivo consiste em promover e facilitar boas práticas e a melhoria contínua garantindo a qualidade e segurança dos produtos no processo de armazenagem e distribuição.



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A Greenyard Logistics Portugal baseia a organização dos seus serviços em quatro atividades:

Serviços logísticos de armazenagem



A sua infraestrutura permite cobrir todas as necessidades de temperatura, desde -25°C a +18°C e ambiente, numa única plataforma logística com câmaras específicas para diferentes alimentos.

Transporte



Rede de distribuição em temperatura controlada com uma cobertura que engloba todo o território de Portugal Continental. Rede internacional pan-europeia robusta que inclui parceiros estratégicos.

Serviços de valor acrescentado



Serviços como pesagem, etiquetagem e tradução de etiquetas, embalamento, carga/descarga de contentores, paletização, separação por lote, packing/co-packing, lavagem, colocação de gelo.

Logística *in house*



Serviço desenhado à medida de cada cliente. Tem como principais destinatários empresas com instalações próprias e que têm uma equipa dedicada às funções de logística.

02.

ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS



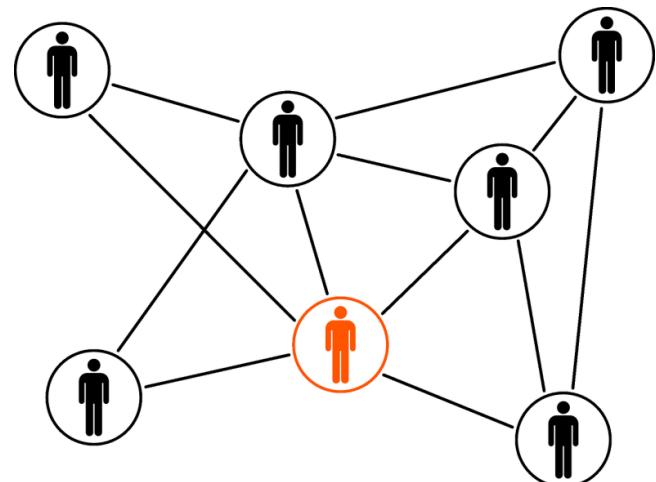


02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

- ✓ A estratégia de inovação da Greenyard Logistics Portugal está associada à atividade de IDI do grupo.

- ✓ A Greenyard Logistics Portugal acompanha de perto o desenvolvimento dos novos produtos e contribui para a sua melhoria antes da implementação a nível nacional.

- ✓ A estratégia de inovação da empresa está alinhada com as suas áreas e setores de atuação principais atuais (Logística; Armazenagem e Transporte).



**02.****ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS**

- ✓ Os projetos de IDI desenvolvidos a nível nacional são da responsabilidade do Diretor Geral e contam com a colaboração do Departamento de Informática.
- ✓ As atividades de IDI são implementadas internamente, com recurso pontual a entidades do SCT, nomeadamente universidades.
- ✓ As metas e objetivos de IDI da empresa são identificados projeto a projeto.

**02.****ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS****Exemplos de colaborações/ parcerias**

- ✓ As necessidades de conhecimento e tecnologias têm sido colmatadas com parcerias desenvolvidas com entidades de referência, a saber:

Entidades do SCTN

Instituto Superior Técnico
Universidade de Aveiro
Instituto Superior de Engenharia do Porto

Entidades

APOL – Associação Portuguesa de Operadores Logísticos
Nersant
StartUP Santarém
APLOG – Associação Portuguesa de Logística



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Exemplos de colaborações/ parcerias

- ✓ A Greenyard Logistics Portugal é membro associado do AgroCluster Ribatejo



O Cluster Agroindustrial do Ribatejo – **Agrocluster** – é uma associação de empresas e entidades do setor agroindustrial, sem fins lucrativos, que aposta no desenvolvimento do setor e na promoção da competitividade.

Tem como missão promover a colaboração e cooperação entre as empresas e entidades relacionadas com o setor agroindustrial, encorajando a reestruturação competitiva do setor, assegurando, dessa forma, uma ampla participação das entidades nos circuitos comerciais, nacionais e internacionais.

www.agrocluster.pt



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Exemplos de projetos



- ✓ A Greenyard Logistics Portugal apresentou uma candidatura ao Portugal 2020, para a implementação de um projeto em parceria com o Instituto Superior Técnico, a Sonae e o Instituto Superior de Engenharia do Porto, entre outras entidades.

- ✓ O projeto, que deverá iniciar em maio de 2017, tem como objetivo a optimização de fluxos logísticos e o aproveitamento dos subprodutos daí decorrentes.



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Desenvolvimento de novos produtos/serviços

- ✓ A logística *in house* foi um dos últimos serviços a ser desenvolvido pela Greenyard Logistics Portugal.
- ✓ Os novos serviços implementados pela empresa têm origem em ideias aplicadas noutros mercados e modelos desenvolvidos pelo grupo Greenyard, sendo adaptadas à realidade nacional pela empresa.





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Desenvolvimento de novos produtos/serviços

Conceção de um software de gestão administrativa dos transportes

- ✓ Destinado ao acompanhamento e monitorização de todo o processo, desde o momento da encomenda até à entrega do produto no cliente.
- ✓ Após a entrega ao cliente, o software cria um comprovativo de entrega que é controlado através de um código QR.
- ✓ No caso de existirem incidentes, o cliente é avisado automaticamente.
- ✓ Este sistema garante ainda que o cliente terá disponíveis os comprovativos para faturação, numa janela temporal de 24 horas.



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Novo produto / serviço: Entregas para Cliente Final

Objetivo

- ✓ Conceção de um sistema B2B que permite ao cliente (cash & carry) efetuar as encomendas por via eletrónica.

Identificação da oportunidade

- ✓ A oportunidade de desenvolvimento do novo serviço surgiu dos seguintes fatores:
 - Identificação da necessidade junto do cliente;
 - Análise das tendências de mercado internacionais;
 - Vontade da empresa criar know-how na área do comércio eletrónico.



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Novo produto / serviço: Entregas para Cliente Final

Benefícios/Vantagens

- ✓ Centralização das encomendas.
- ✓ Possibilidade de gestão de stocks.
- ✓ Alargamento e flexibilização do timeline das encomendas.

Principais resultados

- ✓ O serviço está a ser implementado aproximadamente há um ano, resultando num acréscimo de cerca de 250.000 Euros no volume de negócios da empresa.
- ✓ O projeto iniciou-se com produtos congelados, mas está previsto o alargamento aos produtos frescos.

03. LIÇÕES E REFLEXÕES



03. LIÇÕES E REFLEXÕES

Resultados

- ✓ O desenvolvimento de novos serviços tem originado um aumento, quer do número de clientes, quer do volume de negócios da empresa.

- ✓ Esta atividade tem permitido à Greenyard a aquisição de know-how e preparação para o futuro na área da logística, em que se ambiciona um processo completamente eletrónico, de fácil utilização por parte do consumidor e de processamento rápido e flexível por parte dos fornecedores do serviço.





03. LIÇÕES E REFLEXÕES

Fatores críticos de sucesso

- ✓ Integração num grupo internacional permite o acesso a tendências mais recentes na área da logística.
- ✓ Identificação de necessidades de IDI concretas junto do cliente e desenvolvimento de novos serviços “chave na mão”.
- ✓ Existência de um departamento de informática interno que dá suporte aos processos de desenvolvimento de novos serviços.
- ✓ Certificação da empresa contribui para assegurar o sucesso no mercado.



Contactos:

Interlocutor: Vítor Figueiredo

E-mail: Vitor.Figueiredo@greenyardlogistics.pt

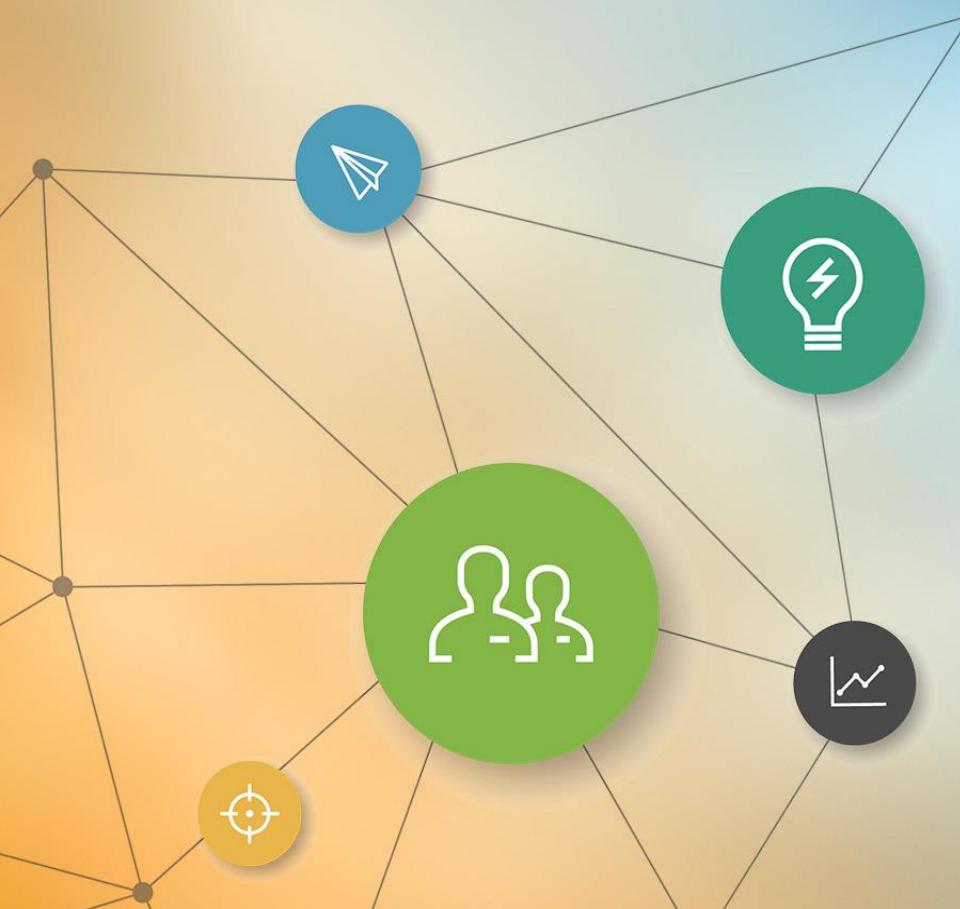
Website: www.greenyardlogistics.pt

Endereço: Estrada do Relvas
2350-375 Riachos
Torres Novas

Telefone: +351 249 839 700



Ficha de Caso de Estudo de Sucesso de Desenvolvimento de DNP, DNS e Inovação Aberta



A informação contida neste documento não dispensa a consulta detalhada do relatório “Casos de Sucesso de DNP, DNS e Inovação Aberta” concebido no âmbito do projeto InovPME.

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional



Cofinanciado por:

PREÂMBULO

A NERSANT - Associação Empresarial da Região de Santarém encontra-se a desenvolver o projeto “InovPME – Inovação e Valorização da Oferta da Região do Alentejo”, que tem como objetivo geral promover a valorização da oferta das empresas do Alentejo por via da assimilação e aplicação de **ferramentas de desenvolvimento de novos produtos e serviços (DNP e DNS), em processos de inovação aberta**, partindo da identificação da oferta existente na Região (produtos, serviços, I&D, design, criatividade, etc.) e das principais lacunas em matéria de inovação e evolução na cadeia de valor.

A SPI Ventures está a apoiar a NERSANT no desenvolvimento de algumas atividades do projeto, entre as quais **a identificação e apresentação de casos de sucesso de DNP, DNS e inovação aberta**, na qual se enquadra a presente ficha de caraterização.

Cofinanciado por:

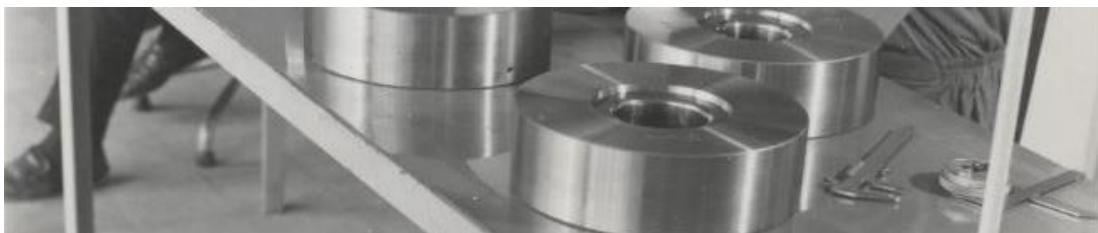
01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA





01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A Palbit é uma empresa do setor da metalomecânica que tem como principais atividades o desenvolvimento, a produção e a comercialização de produtos/ferramentas em metal duro, materiais ultraduros e aço.



Fundada em 1916, a Palbit tornou-se produtor de ferramentas de metal duro em 1952. Atualmente, a empresa está presente em todo o mundo através de uma rede de distribuidores, agentes e filiais, com uma equipa de técnicos altamente qualificados.

**PAÍS**

Portugal

ANO DE FUNDAÇÃO

1916

ÁREAS DE ATUAÇÃO

Metalomecânica

DIMENSÃO (n.º trabalhadores)

50-250





01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ A Palbit atua em três áreas de negócio - **Ferramentas de Corte, Anti-Desgaste e Ferramentas para Pedreiras** - nas quais disponibiliza não só soluções standard, como também soluções adaptadas às necessidades dos seus clientes.
- ✓ A Empresa fornece os seus produtos a diversas indústrias, como são o caso da **indústria automóvel, moldes e matrizes, aeroespacial, indústria metalomecânica, indústria extractiva**, entre outras.
- ✓ O volume de negócios total da empresa, em 2015, rondou os **12 milhões de euros**, dos quais mais de **80% resultantes de exportações**.





01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ Atualmente a Palbit opera no mercado nacional e internacional, dispondo de uma filial no **Brasil** e no **México** e de representantes distribuídos por todo o mundo, com particular incidência na Europa e no sul da Ásia.

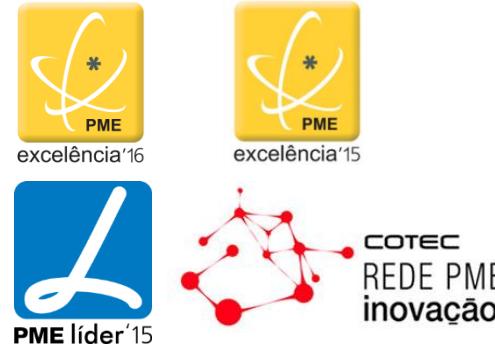
A Palbit tem uma **forte presença internacional**, estando presente em 5 continentes, **exportando a sua produção para mais de 60 países diferentes**.



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ A Palbit tem vindo a ser reconhecida com várias distinções que premeiam a sua atuação:

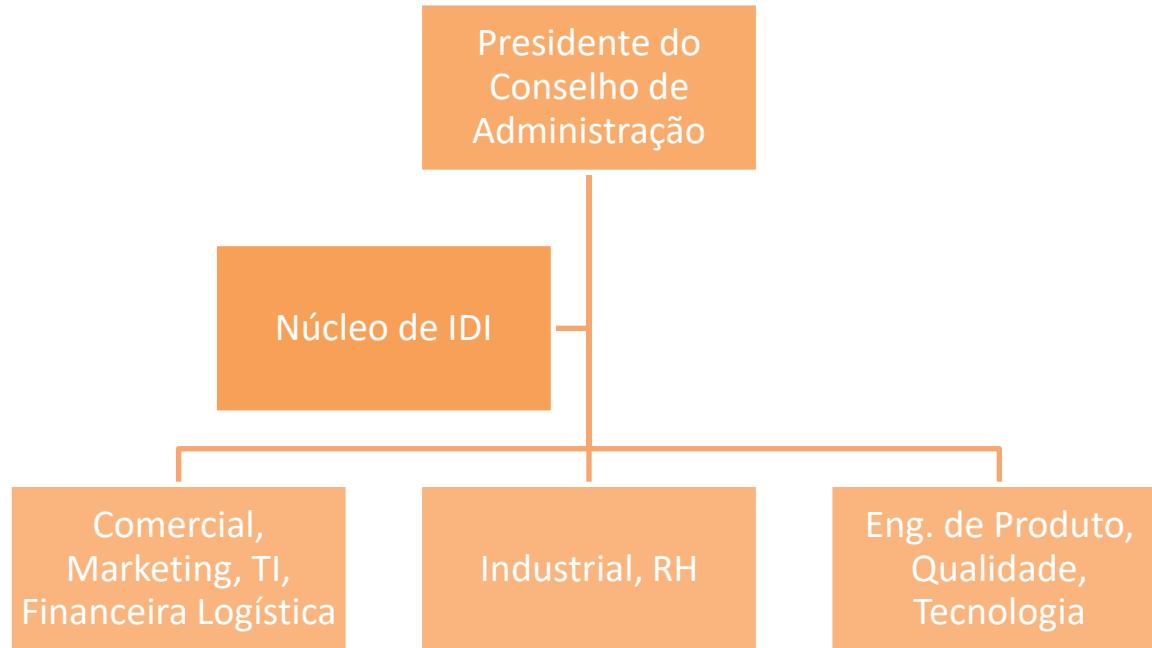
- **PME Excelência 2016**
- **PME Excelência 2015**
- **PME Líder 2015**
- **PME Inovação**, promovido pela COTEC-BPI



- ✓ A Empresa possui certificações estratégicas que reforçam a qualidade dos seus produtos e serviços e as suas atividades de IDI, nomeadamente **ISO 9001:2008 - Sistemas de Gestão da Qualidade** e **NP 4457:2007 – Sistemas de Gestão da Investigação, Desenvolvimento e Inovação (IDI)**.

01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ A Palbit conta na sua equipa com cerca de **200 recursos humanos**, sendo que cerca de 15% possuem licenciatura e 2,5% possuem mestrado.





01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ Sob a responsabilidade da Administração Executiva, a Palbit encontra-se organizada segundo as seguintes áreas: “**Comercial, Marketing, TI, Financeira Logística**”, “**Industrial, RH**” e “**Engenharia De Produto, Qualidade, Tecnologia**”.

- ✓ Reportando diretamente à Administração, a Palbit possui num **Núcleo de IDI**, que tem na sua estrutura, entre outros, um Representante da Gestão, um Gestor Técnico e um Gestor Administrativo.





01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ A Palbit possui uma forte presença em feiras/exposições internacionais, de que são exemplo:



EMO 2017

18 A 23 DE SETEMBRO DE 2017

Local . Hannover
País . Alemanha
Stand .



DMP 2016

DE 29 DE NOVEMBRO A 12 DEZEMBRO DE 2016

Local . Guangdong
País . China
Stand . 2B-52



IMTS 2016

12 A 17 DE SETEMBRO DE 2016

Local . Chicago
País . Estados Unidos da América
Stand . W-2474



EMAF 2016

23 A 26 DE NOVEMBRO DE 2016

Local . Porto
País . Portugal
Stand . 4A15



JNMTE 2016

DE 2 A 8 DE AGOSTO

Local . Qingdao
País . China
Stand . S4-B23



CIMT 2015

20 A 25 DE ABRIL DE 2015

Local . Pequim
País . China
Stand . E4-603



AMB 2014

16 A 20 DE SETEMBRO DE 2014

Local . Estugarda
País . Alemanha
Stand . Pav. Entrada Este, E2-224



EMO 2013

16 A 21 SETEMBRO DE 2013

Local . Hanôver
País . Alemanha
Stand . Pavilhão 4, Stand B70

01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

Estratégia da Palbit



palbit
INDUSTRIAL TOOLS SOLUTIONS



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A Palbit disponibiliza os seguintes produtos:

Ferramentas de corte



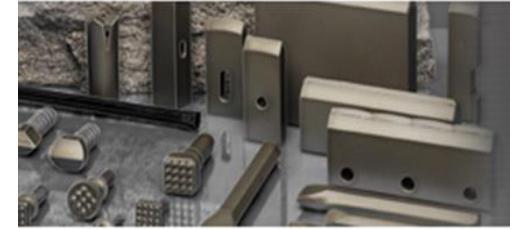
- Fresagem
- Furação
- Torneamento
- Sangramento & canais
- Roscagem

Ferramentas anti-desgaste



- Peças para o setor químico
- Ferramentas de calibração de tubos e barras
- Peças em bruto
- Ferramentas para estampagem
- Peças especiais

Ferramentas para pedreiras



- Equipamentos de perfuração
- Ferramentas para acabamento de pedra
- Ferramentas de máquinas de pedra

02.

ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

- ✓ Tem existido uma constante aposta da Palbit no desenvolvimento de atividades de I&D, com o objetivo central de desenvolvimento de novos produtos, altamente diferenciadores.
- ✓ Esta aposta é concretizada através da existência de um **Núcleo de IDI** na estrutura organizacional da empresa, formando uma área exclusivamente dedicada ao desenvolvimento das atividades de I&D. O Núcleo de IDI está organizado nas áreas de “Produto e Marketing” e “Materiais e Processos”.
- ✓ As despesas em atividades de IDI representam cerca de 3% da despesa total da Empresa nos últimos três anos.



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

- ✓ Exemplos de intervenções da Palbit nos diferentes tipos de inovação:

Inovação Tecnológica

- Desenvolvimento de novos graus
- Nova tecnologia de revestimentos MT CVD
- Revestimentos em diamante multilayer
- Revestimentos de nano-compósitos PVD com super-nitretos

A Empresa
distingue na
sua atuação 4
tipos de
Inovação.

Inovação de Processos

- Sistema de prensagem Multi-axial
- Prensagem direta com tolerâncias muito apertadas
- Processo de sinterização HIP muito preciso
- Tecnologias de tratamento de superfície





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

- ✓ Exemplos de intervenções da Palbit nos diferentes tipos de inovação (cont.):

Inovação de Produtos

- Soluções tangenciais (torneamento e fresagem)
- Suportes de fresagem de multi-aplicação
- Lançamento de novas patentes
- Novas ferramentas de conceito “high feed rate” (torneamento e fresagem)

Inovação de Serviços

- Centro Tecnológico
- E-Commerce
- Business Intelligence



**02.****ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS**

- ✓ A Palbit tem identificado um conjunto de metas de IDI a cumprir, onde se destacam as seguintes:

Obter um número de ideias que gerem projetos e alimentem de forma consistente a vertente de IDI do Sistema de Gestão Empresarial.

Obter, no mínimo, 10% das vendas em produtos desenvolvidos nos últimos 3 anos (atualmente o resultado é superior a 20%).

Ter uma margem operacional nos novos produtos superior à dos produtos já maduros/existentes.

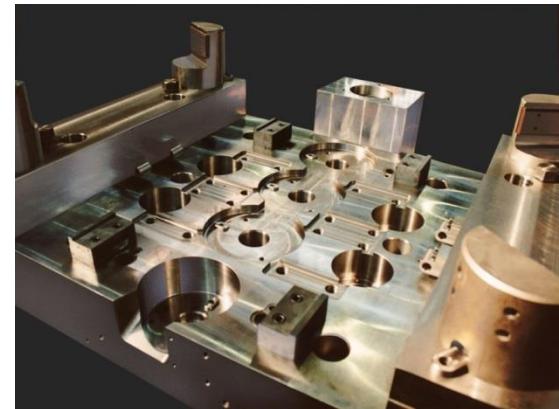
Ter um nível de rejeições causadas por má conceção e desenvolvimento inferior a 0,15%.



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

- ✓ A Palbit revê anualmente o seu portefólio de projetos de I&D, selecionando os que têm componentes de investigação e de desenvolvimento de novos produtos cujo objetivo principal passa por alargar a gama de produtos que oferece. Nos últimos anos o investimento em investigação e desenvolvimento tem vindo a crescer, o que é indicativo da importância que a empresa atribui a estas atividades.

- ✓ A empresa tem vindo a investir na formação de caráter técnico e em gestão da IDI dos seus colaboradores reunindo uma equipa de trabalho especializada para a implementação dos projetos e atividades de IDI.





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Exemplos de colaborações/ parcerias

- ✓ As necessidades de conhecimento e tecnologias têm sido colmatadas com parcerias desenvolvidas com entidades do Sistema Científico e Tecnológico Nacional (SCTN), entre as quais merece referência a **Universidade de Aveiro**, a **Universidade de Coimbra** e o **INEGI da Universidade do Porto**.





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Exemplos de projetos

QREN

- ✓ Projeto “INFUT - Apostar na inovação, apostar no futuro” – SI Inovação Produtiva.
- ✓ Projeto “Aposta na internacionalização” – SI Qualificação PME - projeto em cooperação.
- ✓ Projeto “Apostar na inovação sustenta a competitividade” – SI Inovação Produtiva.

Portugal 2020

- ✓ Projeto “Complex Geometries - Achieve the Highest Productivity” – SI Inovação Produtiva.

**02.****ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS****Exemplos de projetos****SIFIDE**

- ✓ A Palbit desenvolve internamente vários projetos de Investigação e Desenvolvimento, com vista à inovação de produtos/ serviços, com o apoio do **Sistema de Incentivos Fiscais à Investigação e Desenvolvimento Empresarial (SIFIDE)**.



03. LIÇÕES E REFLEXÕES



**03.****LIÇÕES E REFLEXÕES****Resultados**

- ✓ A criação de marcas próprias e de uma gama de produtos próprios, alicerçada num processo de inovação e desenvolvimento de novos produtos, permitiu à empresa um aumento muito significativo das vendas e um reforço das vendas nos mercados externos;

- ✓ Em 2015, a Palbit recebeu o prémio COTEC Inovação, que premeia empresas que, com base em investigação e inovação, se tornaram líderes no mercado internacional.



03. LIÇÕES E REFLEXÕES

Fatores críticos de sucesso

- ✓ Formalização e organização das atividades de IDI, com a implementação da NP 4457:2007, com um significado visível ao nível da formalização dos processos e de uma melhor organização interna das atividades e da gestão do conhecimento;
- ✓ Recursos humanos altamente qualificados nas áreas de competência chave (engenharia mecânica), que permitem uma grande dinâmica de geração de novos produtos;
- ✓ Conhecimento profundo na empresa de todo o ciclo de produção – desde a matéria prima (a empresa chegou a ter uma exploração mineira) até ao produto final.

Contactos:

Interlocutor: Daniel Figueiredo

E-mail: palbit@palbit.pt

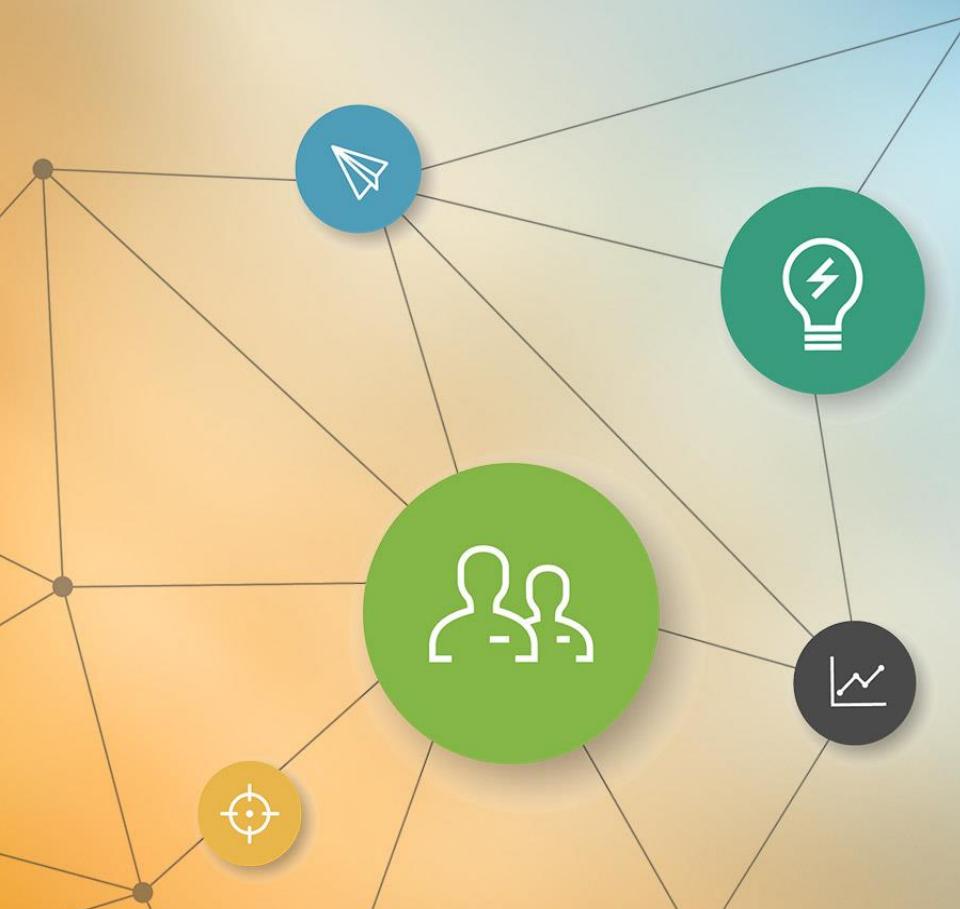
Website: www.palbit.pt

Endereço: P.O. Box Nº 4, Palhal
(EM 505 - Rua das Tílias)
3850-502 Branca - Albergaria-a-Velha

Telefone: +351 234 540 300



Ficha de Caso de Estudo de Sucesso de Desenvolvimento de DNP, DNS e Inovação Aberta



A informação contida neste documento não dispensa a consulta detalhada do relatório “Casos de Sucesso de DNP, DNS e Inovação Aberta” concebido no âmbito do projeto InovPME.

Cofinanciado por:



Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional



Cofinanciado por:

PREÂMBULO

A NERSANT - Associação Empresarial da Região de Santarém encontra-se a desenvolver o projeto “InovPME – Inovação e Valorização da Oferta da Região do Alentejo”, que tem como objetivo geral promover a valorização da oferta das empresas do Alentejo por via da assimilação e aplicação de **ferramentas de desenvolvimento de novos produtos e serviços (DNP e DNS), em processos de inovação aberta**, partindo da identificação da oferta existente na Região (produtos, serviços, I&D, design, criatividade, etc.) e das principais lacunas em matéria de inovação e evolução na cadeia de valor.

A SPI Ventures está a apoiar a NERSANT no desenvolvimento de algumas atividades do projeto, entre as quais **a identificação e apresentação de casos de sucesso de DNP, DNS e inovação aberta**, na qual se enquadra a presente ficha de caraterização.

Cofinanciado por:

01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA





01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A EVOLEO Technologies (EVOLEO) é uma PME portuguesa que desenvolve a sua atividade na área da conceção e desenvolvimento de sistemas eletrónicos críticos e altamente complexos abrangendo as áreas do Espaço, dos Transportes, da Energia, da Saúde e da Indústria. A empresa fornece aos seus clientes serviços de engenharia que cobrem uma ampla gama de necessidades de design eletrónico e engenharia de sistemas.

Em linha com a sua missão de fornecer soluções de engenharia eletrónica de ponta e diferenciadas, a EVOLEO promove parcerias e *networking* com centros de conhecimento e *players* relevantes da indústria.



PAÍS

Portugal

ANO DE FUNDAÇÃO

2007

ÁREAS DE ATUAÇÃO

TIC , Desenvolvimento de hardware e software especializado

DIMENSÃO (n.º trabalhadores)

10-50



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ A EVOLEO movimenta-se em **segmentos de mercado altamente especializados e com elevados padrões de qualidade** aos quais muito poucas empresas portuguesas têm acesso, disponibilizando soluções de engenharia eletrónica *high end* e diferenciadas, e procurando a melhoria contínua, flexibilidade, qualidade e inovação orientada para o cliente.
- ✓ A empresa detém marca própria de registo nacional e internacional (para o mercado da União Europeia) – **EVOLEO**.



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ O volume de negócios total da empresa, em 2015, rondou os 300 mil euros, sendo que o volume de negócios internacional correspondeu a cerca de 2,5%.

- ✓ Para além de Portugal, a EVOLEO está presente em mercados como a **Espanha** e **Países Baixos**. No curto prazo, a empresa irá expandir a sua presença internacional através de um projeto de Internacionalização (financiado pelo SI Internacionalização de PME) onde prevê a entrada em novos países na Europa bem como nos Estados Unidos e Índia.

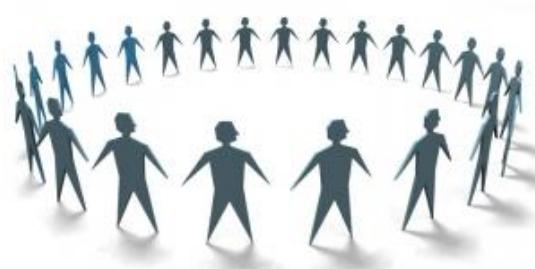
Em linha com a sua estratégia, a EVOLEO participa em feiras internacionais relevantes, visando aprofundar o seu conhecimento dos mercados internacionais alvo e dar a conhecer a empresa e os seus produtos/ serviços, nas suas diferentes áreas de atuação.



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ A EVOLEO não possui certificações mas prevê implementar certificações estratégicas num futuro próximo, nomeadamente **NP EN ISO 9001:2015 - Sistemas de Gestão da Qualidade** e **NP 4457:2007 – Sistemas de Gestão da Investigação, Desenvolvimento e Inovação (IDI)**, bem como normas internacionais de qualidade para a engenharia de software e de segurança de informação.

- ✓ A EVOLEO conta na sua equipa com cerca de **25 recursos humanos**, maioritariamente com nível de qualificação 6 (Licenciatura) e 7 (Mestrado), sendo 3 Doutorados.



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

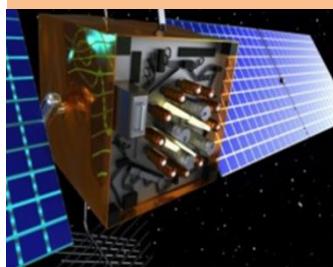
- ✓ Em conformidade com a estratégia da empresa, a estrutura da equipa da EVOLEO inclui uma **Direção de Inovação** e uma **Direção de Investigação e Desenvolvimento**, que, por sua vez, está seccionada em diferentes áreas operacionais.



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A EVOLEO desenvolve soluções de hardware e software para cinco setores principais:

Espaço



- Soluções para *Payload*, *Developers* e *Satellite Integrators*.

Energia



- Soluções TIC baseadas em Internet das Coisas.
- Redes inteligentes e seguras.
- Eficiência energética.

Transportes



- Soluções ferroviárias inovadoras.
- Soluções de manutenção, através da sensorização, monitorização e processamento de dados.

Indústria



- Soluções para a indústria transformadora e laboratórios associados.
- Instrumentação, teste automatizado e testes de controlo.

Saúde



- Dispositivos para a saúde e atividades de suporte.
- Dispositivos de monitorização e sistemas de integração.



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

Atualmente a EVOLEO encontra-se a reestruturar a sua estratégia, passando de cinco setores de atuação para uma organização em três áreas principais (*business units*):

Monitorização de ativos tangíveis

Envolve a monitorização e a gestão de ativos fixos tangíveis. Relacionado com os setores da Ferrovia, Espaço e Energia.

Sistemas de apoio à Qualidade

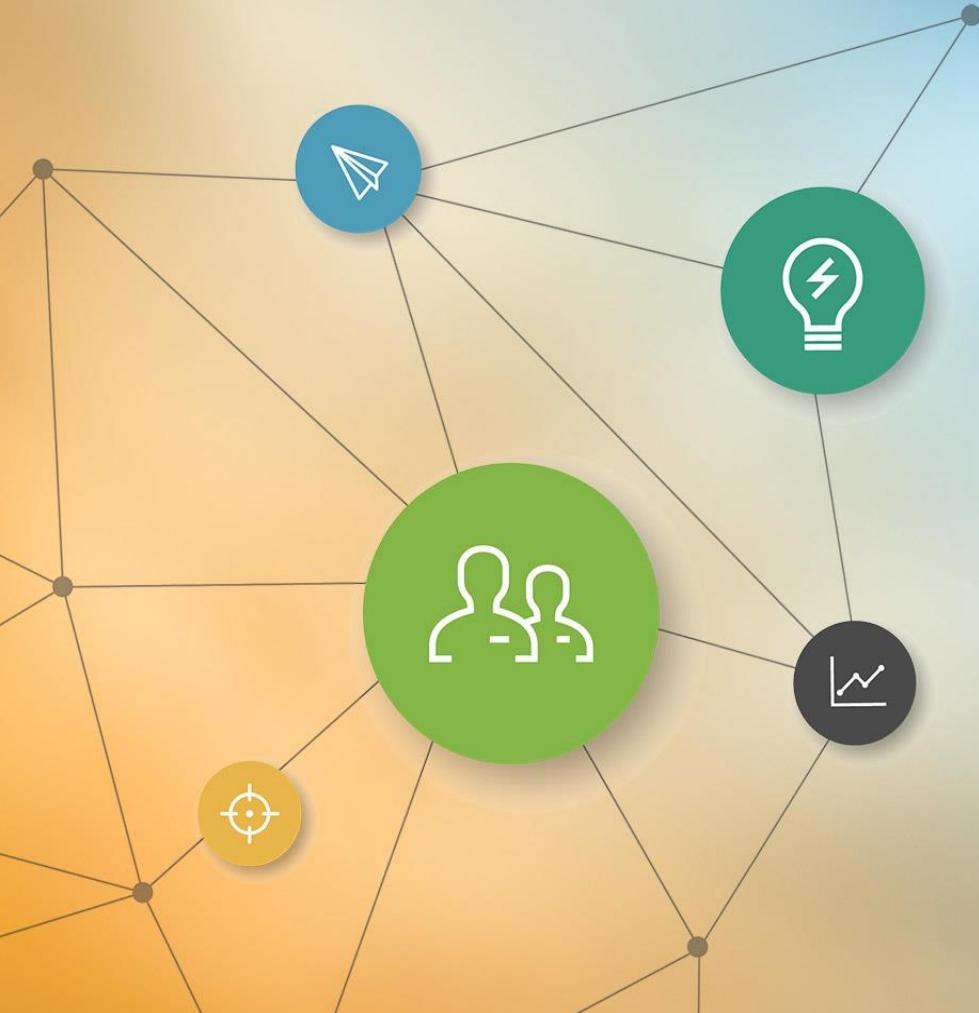
Envolve a aplicação de sistemas para teste final e demonstra a aposta da EVOLEO na **Inovação**. Relacionado com o setor da Indústria.

Tecnologia

Envolve o desenvolvimento de novas tecnologias para outros setores. Demonstra aposta da EVOLEO na **Investigação e Desenvolvimento** e na comercialização direta dos seus produtos.

02.

ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

A EVOLEO considera que a atividade de Investigação e Desenvolvimento (I&D) é indissociável e indispensável para o sucesso da sua atividade.

A EVOLEO possui uma **Direção de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico** dedicada à realização de atividades de I&D com vista à criação de novos produtos e serviços.





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

- ✓ A EVOLEO pretende incrementar e tornar estratégica a sua participação (em termos de âmbito e participação/intensidade das suas atividades) em projetos de IDI internacionais, como participante e promotor/ líder.

- ✓ A estratégia de inovação da empresa está alinhada com as suas áreas e setores de atuação principais atuais (Espaço, Indústria, Energia, Saúde e Transportes) e futuros (e.g. Militar, Aeronáutica e Automóvel).



**02.****ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS**

- ✓ Face à evolução constante do setor em que atua, a EVOLEO considera essencial o fomento de uma cultura de inovação.

- ✓ Desta forma, justifica-se o **forte investimento em I&D** que é realizado pela empresa e que se pretende reforçar nos próximos anos.

Entre 2014 e 2015, o investimento da empresa em I&D registou um aumento de 150%.





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

EVOLEO como membro fundador de um Cluster

- ✓ A EVOLEO é membro fundador da Plataforma Ferroviária Portuguesa (PFP) - <http://ferrovia.pt/>.



A PFP pretende fomentar sinergias e cooperação no desenvolvimento tecnológico e inovação setoriais que resultem num setor mais competitivo em termos nacionais e internacionais, envolvendo, de forma colaborativa, empresas, entidades do SCTN, associações e outras entidades públicas e privadas ligadas ao setor ferroviário.

Reconhecimento e visibilidade nacional e internacional

- ✓ A EVOLEO possui uma carteira de contactos privilegiados na Europa e Índia;
- ✓ Possui elevado reconhecimento e visibilidade nacional e internacional junto de diversas entidades de renome.



European Space Agency
Agence spatiale européenne





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Exemplos de colaborações/ parcerias

- ✓ As necessidades de conhecimento e tecnologias têm sido colmatadas com parcerias desenvolvidas com entidades de referência (nacionais e internacionais), incluindo entidades do Sistema Científico e Tecnológico Nacional (SCTN).

Entidades do SCTN

Universidade de Aveiro
Faculdade de Engenharia da Universidade
do Porto
Instituto Superior de Engenharia do Porto
Universidade do Minho

Entidades a nível nacional

EFACEC, EMEF, Grupo BOSCH, WEGeuro

Entidades a nível internacional

Agência Espacial Europeia – ESA, Airbus
Defence & Space, Grupo DENSO, entre outros

**02.****ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS**

A estratégia de inovação da EVOLEO assenta na implementação de cooperações ao nível:

✓ NACIONAL

- no âmbito de projetos financiados pelo **QREN** e **PORTUGAL 2020**.

✓ INTERNACIONAL

- no âmbito de projetos financiados pelo **7º Programa-Quadro** e **H2020**.
- no âmbito de outro tipo de projetos, e.g. **ITEA**.

A EVOLEO acredita que projetos colaborativos são essenciais para fomentar parcerias de aprendizagem, adquirir novos clientes, obter visibilidade e financiar o seu próprio desenvolvimento.

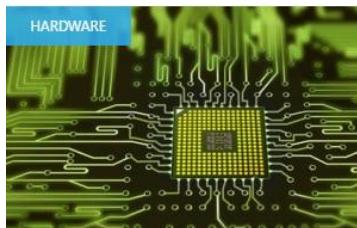




02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Participação da EVOLEO em projetos nacionais e internacionais

- ✓ Possui uma colaboração estreita com diferentes entidades industriais, públicas e do SCTN;
- ✓ Participa em projetos internacionais na área de energia (e.g. na área das micro-redes inteligentes), na Europa e na Índia;
- ✓ Desenvolve projetos na área da indústria, sendo um fornecedor com relacionamento de parceria do grupo BOSCH;
- ✓ Desenvolve novos projetos na área do espaço e com acompanhamento pela Agência Espacial Europeia (European Space Agency - ESA).





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Desenvolvimento de projetos de I&D

- ✓ A EVOLEO tem baseado a sua atividade no desenvolvimento de projetos de I&D, quer individuais quer colaborativos, resultando em **protótipos de diferentes soluções**, com aplicação em diversos setores.
- ✓ Nesse sentido, a EVOLEO tem tido a oportunidade de estabelecer parceiras nacionais e internacionais que sustentam as suas atividades de desenvolvimento de novos produtos e serviços.
- ✓ Através do desenvolvimento dos vários projetos de I&D, a EVOLEO tem estabelecido relações com importantes stakeholders internacionais, o que solidifica a sua **imagem e credibilidade**, e potencia o interesse do mercado pela EVOLEO.





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Exemplos de projetos

QREN – Quadro de Referência Estratégica Nacional

- ✓ **PEDDIR** - Sistema de pesagem dinâmica e deteção de irregularidades dos rodados
(<http://evoleotech.com/peddir/>)
- ✓ **NEWP@SS** - Plataforma segura para a nova geração de passaportes eletrónicos
(<http://www.evoleotech.com/newpass/>)
- ✓ **ITEA2:SEAS** - Smart Energy Aware Systems - (<https://itea3.org/project/seas.html>)





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Exemplos de projetos

Portugal 2020 – Projetos em que participa como coordenador

- ✓ **Demonstrador PEDDIR:** Demonstrador do projeto PEDDIR - Pesagem Dinâmica e Detecção de Irregularidades dos Rodados
- ✓ **EVO4RAIL:** Monitorização sem fios para ferrovia
- ✓ **EVO2020:** Aposte Estratégica da EVOLEO em programas europeus de investigação e inovação, em particular o Horizonte 2020
- ✓ **SIMOCE:** Sistema inteligente para a monitorização e otimização do consumo energético
- ✓ **SALTQUANTI:** Demonstração de dispositivo portátil para aquisição e processamento de dados para determinação do teor de sal em alimentos

**02.****ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS****Exemplos de projetos****7º P-Q – Projetos em que participa como coordenador**

- ✓ “**GANSAT** - GaN powered Ka-band high-efficiency multi-beam transceivers for SATellites” (<http://evoleotech.com/gansat/>)

7º P-Q – Projetos em que participa como parceiro

- ✓ “**MAXBE** - Interoperable Monitoring, Diagnosis and Maintenance Strategies for Axle Bearings” (<http://paginas.fe.up.pt/~maxbe>)
- ✓ “**OPTIRAIL** - Development of a smart framework based on knowledge to support infrastructure maintenance decisions in railway corridors” (<http://www.optirail.eu/>)
- ✓ “**ICAB** - Integrated Circuit for Advanced Battery Management” (www.icab-project.eu/)
- ✓ “**PBSA** - Photonic Biosensor for Space Application” (<http://www.pbsa-fp7.eu/>)

**02.****ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS****Exemplos de projetos****H2020 – Projetos em que participa como coordenador**

- ✓ “**CYRail** - Cybersecurity in the RAILway sector” (<http://www.cyrrail.eu/>)

H2020 – Projetos em que participa como parceiro

- ✓ “**IN2RAIL** - Innovative Intelligent Rail” (<http://www.in2rail.eu/>)
- ✓ “**RISEN** - Rail Infrastructure Systems Engineering Network” (<http://www.risen2rail.eu/>)

**02.****ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS****Exemplos de projetos****ITEA - Information Technology for European Advancement**

- ✓ O ITEA é o programa EUREKA Cluster que apoia projetos de I&D inovadores, orientados para a indústria e pré-competitivos, na área dos Sistemas e Serviços de Software-intensivo (SiSS).

- ✓ Nesse sentido, o ITEA estimula projetos numa comunidade aberta de grandes empresas, PME, universidades, institutos e outras organizações.



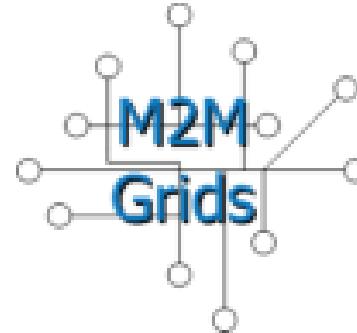


02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Exemplos de projetos

ITEA - Information Technology for European Advancement

- ✓ Destacam-se algumas iniciativas ITEA que contam com o envolvimento da EVOLEO.





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Exemplos de projetos

SIFIDE

- ✓ De forma complementar, a EVOLEO submete os seus projetos de desenvolvimento de novos produtos e serviços ao **Sistema de Incentivos Fiscais à Investigação e Desenvolvimento Empresarial (SIFIDE)**.





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Como surgem os novos produtos / serviços

- ✓ Em Portugal, o desenvolvimento de sistemas de eletrónica é um mercado complexo e pouco explorado, pelo que as empresas apostam pouco nesta área.
- ✓ A EVOLEO tem focado a sua atividade no desenvolvimento de projetos de I&D, nos quais estabelece um importante *networking* com os utilizadores finais, o que facilita a identificação das necessidades do mercado.
- ✓ A participação em vários consórcios internacionais potencia a visibilidade e notoriedade da empresa e, nesse sentido, a EVOLEO tem sido convidada para integrar diversos projetos para resolver necessidades específicas do mercado.



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Como surgem os novos produtos / serviços

- ✓ Dos diferentes projetos de I&D tem resultado o desenvolvimento de soluções e de protótipos, faltando porém explorar o desenvolvimento de produtos e a respetiva componente comercial.
- ✓ Nesse sentido, a EVOLEO tem como objetivo a curto-prazo o desenvolvimento de uma **carteira de produtos**, tendo como base o conhecimento e o *know how* resultante dos vários projetos de I&D desenvolvidos e em desenvolvimento.
- ✓ Neste ponto destaca-se o **projeto PEDDIR**, que se espera que possa resultar num produto pronto a ser lançado e comercializado no mercado muito em breve.



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Novo produto / serviço: Projeto PEDDIR

Identificação da oportunidade

- ✓ O projeto nasceu de uma **necessidade específica do mercado** (identificada junto do parceiro/potencial utilizador da solução final REFER).
- ✓ O projeto obteve financiamento pelo QREN (projeto de I&D) e pelo Portugal 2020 (projeto demonstrador), o que facilita a acreditação perante entidades externas.
- ✓ Para o desenvolvimento do projeto, a EVOLEO formou uma parceria com a **FEUP**, tendo esta entidade sido responsável pelas atividades de investigação e a EVOLEO pelas atividades de desenvolvimento (componente tecnológica).
- ✓ Foi formada também uma parceria com a então **REFER** (atual IP - Infraestruturas de Portugal), que disponibiliza as suas instalações e o acesso ao local de teste e validação final do produto.



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Novo produto / serviço: Projeto PEDDIR

- ✓ A IP – Infraestruturas de Portugal lançou também à EVOLEO o desafio de desenvolver uma tecnologia que permitisse a pesagem dinâmica e a deteção de irregularidades nos rodados.

Estudo de mercado

- ✓ Foi elaborada uma análise do mercado no sentido de saber quais as soluções concorrentes e respetivas limitações.

Características técnicas

- ✓ As características técnicas do produto foram definidas de acordo com as normas/ legislação aplicável.



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Novo produto / serviço: Projeto PEDDIR

Principais dificuldades

- ✓ As principais dificuldades associadas ao lançamento do novo produto são:
 - **Limitações técnicas:** O produto a desenvolver deverá ter o menor impacto possível para o utilizador final – deverá possibilitar a normal circulação na ferrovia.
 - **Limitações de mercado:** A EVOLEO é uma empresa pequena e o produto a desenvolver destina-se a grandes empresas (geralmente públicas), envolvendo contratos de montantes muito elevados. Porém, a EVOLEO é membro fundador do cluster ferroviário português (PFP), o que deverá potenciar a sua visibilidade e facilitar a entrada neste mercado.

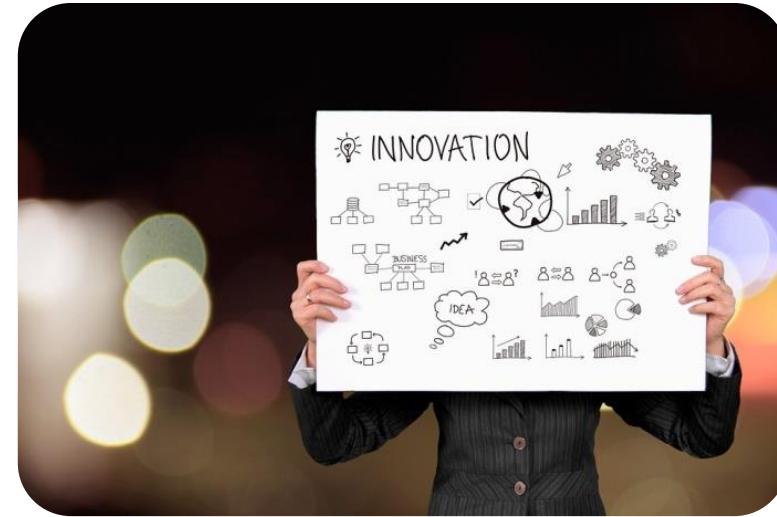


02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Novos produtos / serviços associados ao desenvolvimento de outros projetos

✓ Posteriormente, a EVOLEO espera vir a desenvolver novos produtos, associados aos vários projetos que se encontra a desenvolver, nomeadamente:

- EVO4RAIL
- EVO4TEST
- SALTQUANTI
- SIMOCE



03. LIÇÕES E REFLEXÕES



**03.****LIÇÕES E REFLEXÕES****Resultados**

- ✓ A EVOLEO tem centrado a sua atividade no desenvolvimento de projetos de I&D, nacionais e internacionais;
- ✓ A EVOLEO identificou a necessidade de apostar no desenvolvimento de uma carteira de produtos passíveis de serem comercializados, o que se espera que ocorra a curto-prazo;
- ✓ Os produtos serão desenvolvidos com base no conhecimento adquirido nos diferentes projetos de I&D, desenvolvidos e em desenvolvimento;
- ✓ A EVOLEO tem uma rede de parceiros externos (outras empresas e entidades do SCTN) com quem colabora assiduamente;
- ✓ A EVOLEO tem sido convidada para integrar consórcios nacionais e internacionais que conduzirão ao desenvolvimento de novos produtos/ serviços.



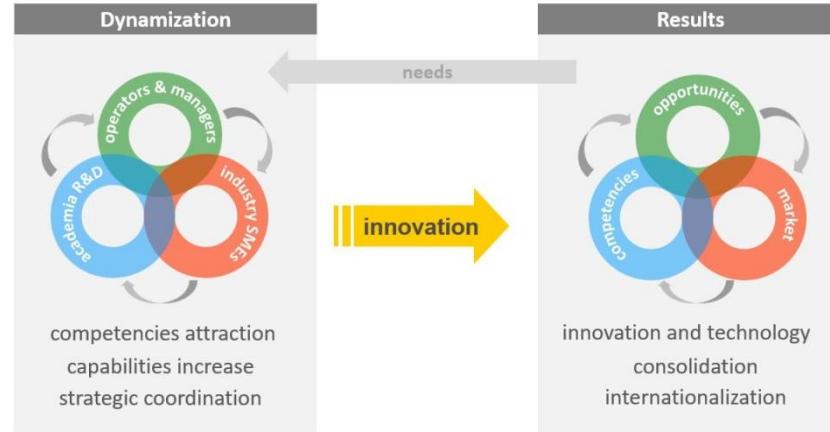
03.

LIÇÕES E REFLEXÕES

Fatores críticos de sucesso

- ✓ Os principais fatores de sucesso da EVOLEO centram-se em três pilares:

- Tecnologia.
- Indústrias e PME.
- Utilizador final.



- ✓ A EVOLEO conta com uma equipa de recursos humanos altamente especializada.
- ✓ A EVOLEO é membro fundador da PFP e possui um forte *networking* internacional.

Contactos:

Interlocutor: Magno Santos

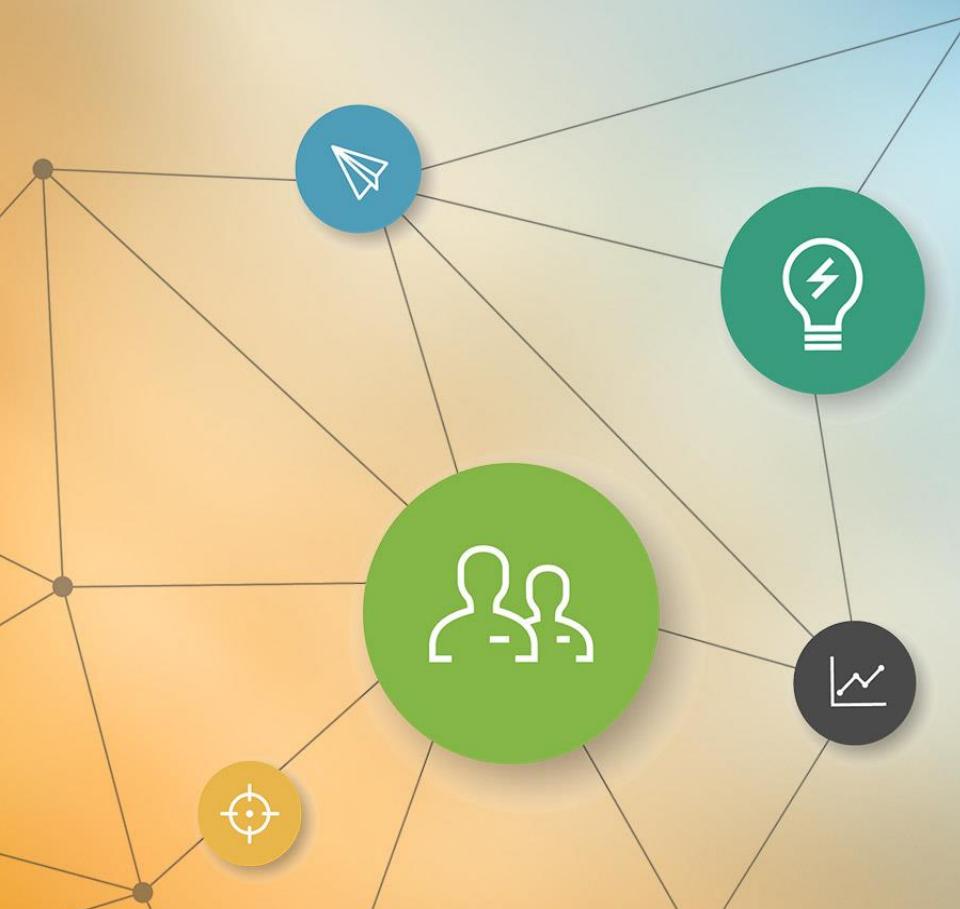
E-mail: info@evoleotech.com

Website: <http://evoleotech.com>

Endereço: Rua Gonçalo Mendes da Maia
1350–1H , Pedrouços, Maia

Telefone: +351 229 424 327

Ficha de Caso de Estudo de Sucesso de Desenvolvimento de DNP, DNS e Inovação Aberta

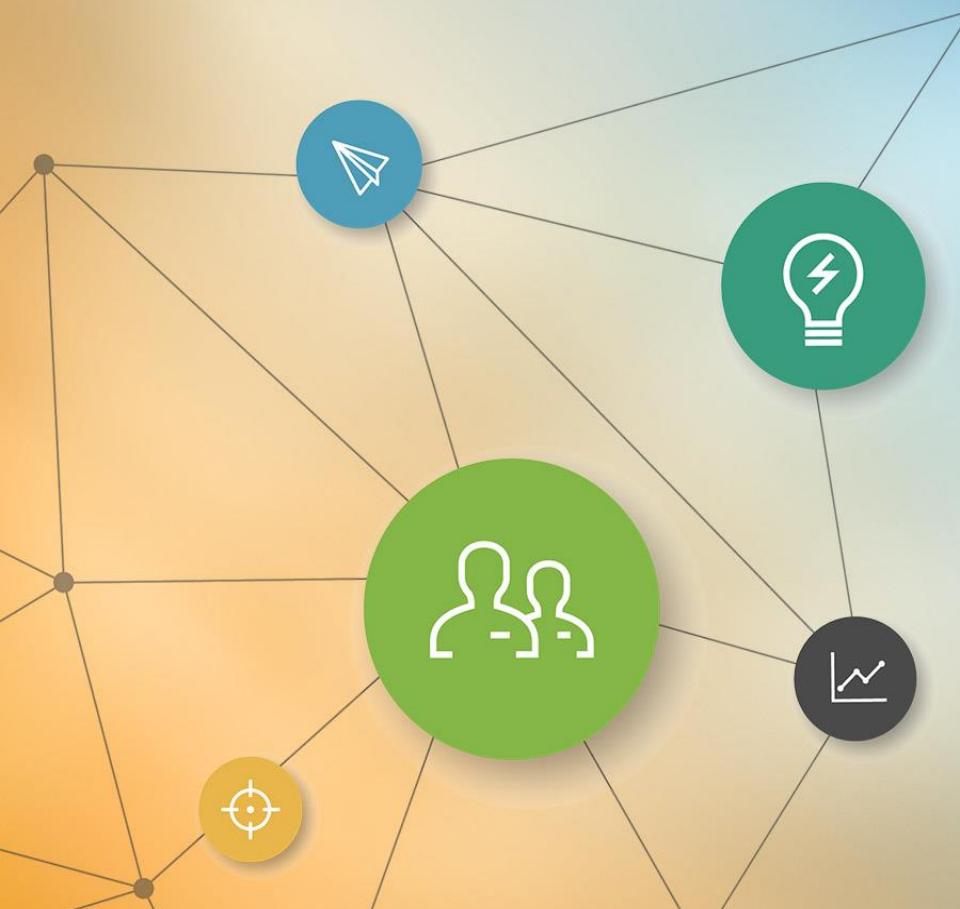


A informação contida neste documento não dispensa a consulta detalhada do relatório “Casos de Sucesso de DNP, DNS e Inovação Aberta” concebido no âmbito do projeto InovPME.

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional



Cofinanciado por:

PREÂMBULO

A NERSANT - Associação Empresarial da Região de Santarém encontra-se a desenvolver o projeto “InovPME – Inovação e Valorização da Oferta da Região do Alentejo”, que tem como objetivo geral promover a valorização da oferta das empresas do Alentejo por via da assimilação e aplicação de **ferramentas de desenvolvimento de novos produtos e serviços (DNP e DNS), em processos de inovação aberta**, partindo da identificação da oferta existente na Região (produtos, serviços, I&D, design, criatividade, etc.) e das principais lacunas em matéria de inovação e evolução na cadeia de valor.

A SPI Ventures está a apoiar a NERSANT no desenvolvimento de algumas atividades do projeto, entre as quais **a identificação e apresentação de casos de sucesso de DNP, DNS e inovação aberta**, na qual se enquadra a presente ficha de caraterização.

Cofinanciado por:

01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA





01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A JPM – Automação e Equipamentos Industriais, S.A. (JPM) é uma empresa tecnologicamente evoluída que desenvolve a sua atividade ao nível da automação industrial e metalomecânica. Ao longo do seu percurso, especializou-se na produção, instalação, manutenção e reparação de equipamentos e unidades industriais.



A empresa tem uma longa experiência profissional patente em diferentes trabalhos na Europa, em África e no Oriente, nos mais diversos setores de atividade industrial, principalmente na indústria alimentar e química.

**PAÍS**

Portugal

ANO DE FUNDAÇÃO

1994

ÁREAS DE ATUAÇÃO

Automação, Metalomecânica

DIMENSÃO (n.º trabalhadores)

50 - 250



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ A JPM é uma empresa integradora da cadeia de valor, fazendo desde a I&D dos produtos (incluindo o design), à sua produção, instalação e manutenção nos clientes.
- ✓ A apresentação de novos e significativamente melhorados produtos e serviços (ao nível de funções e características, componentes, materiais e software incorporado) é considerada fundamental pela a JPM para aproveitar novas oportunidades de negócio e posicionar-se à frente da concorrência.
- ✓ A empresa detém marca própria de registo nacional e internacional - **JPM Automação Industrial.**



**01.****APRESENTAÇÃO DA EMPRESA**

A JPM oferece aos seus clientes uma diversidade de serviços e produtos especializados, nomeadamente:

Serviços

- ✓ Projetos industriais
- ✓ Programação
- ✓ Manutenção
- ✓ Formação

Produtos

- ✓ Transportadores industriais
- ✓ Braços robotizados
- ✓ Paletizadores
- ✓ Processos industriais
- ✓ Automação industrial
- ✓ Quadros elétricos
- ✓ Sistemas de informação industrial
- ✓ Sistemas de supervisão e controlo



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ A JPM pertence a um grupo empresarial, que detém a JPM Renováveis - Tecnologias para Energias Renováveis, a NOVACAR, a Sociedade Agrícola de Algeriz e integra uma parceria com a JOINTSTEEL (Joint Venture com uma empresa belga).
- ✓ A JPM conta na sua estrutura com cerca de **100 colaboradores**, sendo que aproximadamente 30% possuem grau de licenciatura ou superior.
- ✓ Sob a responsabilidade da Administração, a JPM está organizada segundo os seguintes departamentos: “Comercial e Marketing”, “Tecnologia, Desenvolvimento e Inovação”, “Produção e Operações” e “Financeiro e Suporte”.
- ✓ No que concerne ao departamento **“Tecnologia, Desenvolvimento e Inovação”**, responsável pela coordenação das atividades de IDI da empresa, este encontra-se dividido nas seguintes áreas estratégicas:

Projeto automação

Projeto mecânica

Programação

Layouts e BOM



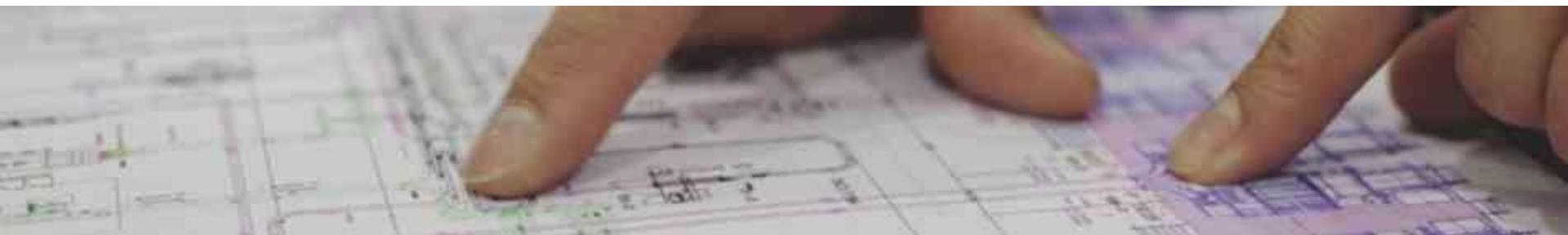
01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ O volume de negócios total da empresa em 2016 **rondou os 8 milhões de euros**, sendo o volume de negócios internacional cerca de 60%.
- ✓ Como principais mercados onde a JPM está presente destacam-se:
 - **América do Norte:** Estados Unidos e Canadá.
 - **América do Sul:** Brasil.
 - **Europa:** Bélgica, Chipre, Croácia, Espanha, França, Grécia, Itália, Países Baixos, Rússia, Turquia e Ucrânia.
 - **Africa:** África do Sul, Angola, Maurícias, Quénia, Nigéria, Tunísia, Uganda e Zimbabwe.
 - **Médio Oriente:** Egito e Israel.
- ✓ Salienta-se que a empresa tem já aprovado um **projeto de Internacionalização** onde prevê a entrada em novos mercados: e.g. México e Colômbia, Arábia Saudita e Emirados Árabes Unidos, Moçambique e Tailândia.

01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ É objetivo da JPM reforçar a presença em iniciativas de promoção internacional, estando prevista, em 2017, a participação em dois eventos internacionais.

- ✓ Um dos fatores de sucesso da empresa resulta da relação próxima e do contacto direto com os clientes, o que permite identificar as suas necessidades e desenvolver as soluções técnicas adequadas.





01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ Em 2007, a JPM obteve a certificação do seu sistema de gestão da qualidade pela norma **ISO 9001**, sendo que em 2011, complementou esta certificação com outras três normas: Gestão Ambiental (**ISO 14001**), Segurança e Saúde no Trabalho (**NP 4397**) e Gestão de Recursos Humanos (**NP 4427**).

- ✓ A empresa conta com um elevado reconhecimento externo, patente na atribuição do estatuto de **PME Excelência** e pela inclusão na **Rede PME Inovação (COTEC)**, composta pelas PME mais inovadoras a nível nacional.



01. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

- ✓ A JPM aposta na implementação de conceitos e ferramentas LEAN para a melhoria dos seus processos.

*A implementação de ferramentas **LEAN** apresenta-se como um importante modelo de gestão cujo objetivo é criar valor, eliminando todos os desperdícios de modo a envolver a empresa numa cultura de melhoria contínua e orientação para o cliente.*

Neste âmbito, a JPM instalou sistemas de armazenamento e *picking* que permitiram:

- Reduzir os tempos de armazenagem e avitamento;
- Maior controlo e segurança dos componentes e produtos armazenados;
- Redução do *lead time* de produção;
- Diminuição do desperdício.



02.

ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

- ✓ Em 2006, a JPM concretizou a sua aposta numa estratégia de inovação sólida com a criação de um **Núcleo de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico**, acelerando a vertente tecnológica e de inovação da empresa e o desenvolvimento de equipamentos e soluções diferenciadoras que permitiram o alargamento da cobertura da cadeia de valor.

- ✓ Os resultados da criação deste núcleo traduzem-se no tipo de soluções diferenciadoras que a JPM começou a disponibilizar no mercado.





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

- ✓ A JPM está consciente da relevância que a inovação tem no fomento da competitividade empresarial, e por isso tem vindo a realizar um investimento consistente em I&D. Esse investimento ronda os **400 mil euros anuais**.

- ✓ Adicionalmente, e em linha com a sua estratégia de inovação, a JPM prevê implementar a certificação pela norma NP4457, demonstrando o seu compromisso com a Gestão da Investigação, Desenvolvimento e Inovação.





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Exemplos de colaborações/ parcerias

- ✓ As necessidades de conhecimento e tecnologia têm sido colmatadas com parcerias desenvolvidas com entidades do Sistema Científico e Tecnológico Nacional (SCTN), bem como com outras entidades de referência.

Entidades do SCTN

- Universidade de Aveiro
- FEUP
- INEGI
- INESC TEC
- Escola Tecnológica de Vale de Cambra

Outras entidades

- PRODUTECH - Pólo das Tecnologias de Produção
- Tetra Pak
- JOINTSTEEL



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Exemplos de colaborações/ parcerias

PRODUTECH

- ✓ A JPM é associada da PRODUTECH - Associação para as Tecnologias de Produção Sustentável, a entidade promotora e gestora do Pólo das Tecnologias de Produção. A PRODUTECH é uma rede articulada de fornecedores de tecnologias de produção capazes de responder aos desafios e aos requisitos de competitividade e sustentabilidade da indústria transformadora, com soluções inovadoras, flexíveis, integradas e competitivas.





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Exemplos de colaborações/ parcerias

Tetra Pak

- ✓ O nível de competitividade da JPM no segmento agroalimentar e linhas de enchimento de bebidas é muito forte, fruto da parceria estabelecida com a **Tetra Pak** para Portugal.
- ✓ Esta parceria faz com que a JPM seja o principal fornecedor de transportadores para a Tetra Pak na Península Ibérica, bem como o fornecedor exclusivo para a manutenção das linhas da Tetra Pak em Espanha e Portugal.
- ✓ Recentemente, a JPM alargou o seu âmbito de atuação dentro do Grupo Tetra Pak noutras mercados, não apenas europeus, mas também africanos, americanos e asiáticos.





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Exemplos de colaborações/ parcerias

JOINTSTEEL

- ✓ A **JOINTSTEEL – Processes Technologies S.A.** é um consórcio internacional resultante da parceria das empresas JPM – Automação e Equipamentos Industriais, S.A. e Timmerman Energy and Heat Solutions NV. Esta joint-venture foi estabelecida para desenvolver, produzir e instalar soluções de engenharia para a indústria alimentar, farmacêutica, química e de cosméticos.





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Exemplos de projetos

- ✓ As atividades de I&D da JPM assentam no desenvolvimento de projetos individuais e colaborativos, estabelecendo parceiras nacionais e internacionais que sustentam as suas atividades de desenvolvimento de novos produtos e serviços.



**02.****ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS****Exemplos de projetos****Projeto MOFSS - Make to Order Fast and Smart Scheduler (ERA-NET)**

- ✓ A JPM colaborou com o projeto MOFSS - “Escalonador Rápido e Inteligente para Fabrico por Encomenda”. O projeto foi financiado pelo governo português e pelo projeto europeu Manunet, uma rede (ERA-NET) financiada pelos 6º e 7º Programas Quadros da Comissão Europeia.

- ✓ O consórcio do projeto é composto por PME e Centros de Investigação de Espanha e Portugal, nomeadamente o INESC TEC, Intermark e Prodintec.

**02.****ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS****Exemplos de projetos****Projeto AdaptPack (Portugal 2020)**

- ✓ Promovido pela JPM num consórcio que integra o INESC TEC e o INEGI, este projeto visa desenvolver uma solução de paletização modular, adaptável e flexível para os vários tipos de indústrias e de setores produtivos.

Projeto Capacita+ (Portugal 2020)

- ✓ O projeto tem como objetivo o reforço da capacitação tecnológica, organizacional e de marketing da JPM visando o desenvolvimento e aumento de produção de soluções inovadoras/ diferenciadoras com um maior valor acrescentado

**02.****ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS****Exemplos de projetos****SIFIDE**

- ✓ De forma complementar, a JPM submete os seus projetos de desenvolvimento de novos produtos e serviços ao **Sistema de Incentivos Fiscais à Investigação e Desenvolvimento Empresarial (SIFIDE)**.





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Desenvolvimento de novos produtos/serviços

- ✓ A empresa desenvolve uma média de 3 a 4 novos produtos por ano, mantendo simultaneamente uma atividade permanente de reformulação de produtos/serviços existentes.
- ✓ O desenvolvimento de novos produtos/serviços resulta, por um lado, de desafios colocados pelos clientes e, por outro, da identificação e sistematização que a JPM efetua das falhas de mercado, dando origem ao novos produtos para as colmatar.

As áreas de competência mais relevantes para a atividade da empresa são: **automação industrial, robótica e metalomecânica.**





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Desenvolvimento de novos produtos/serviços

- ✓ A empresa apostava em atividades de desenvolvimento de novos produtos/serviços em permanência. Alguns exemplos de novos produtos desenvolvidos nos últimos três anos:
 - Transportador elevatório;
 - Virador de embalagem;
 - Desmontador de paletes;
 - Dispensador de bulas para embalagens de medicamentos.

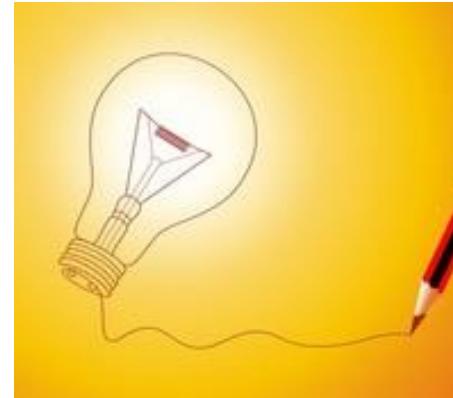




02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Desenvolvimento de novos produtos/serviços

- ✓ A empresa promove iniciativas de disseminação dos novos produtos e serviços através da organização de **Dias Abertos** nas suas instalações. Sempre que implementa projetos de I&D ou desenvolve novos produtos a pedido de clientes, é feita a sua divulgação junto de potenciais clientes de outros setores onde esses produtos podem ser aplicados (salvaguardando as questões concorrenenciais).





02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Novo produto / serviço: Virador de embalagens

Objetivo

- ✓ Conceção de um virador de embalagens que desse resposta a uma necessidade específica do mercado (neste caso um cliente da Tailândia).

Identificação da oportunidade

- ✓ O produto resultou do desafio lançado pelo cliente e proporcionou a entrada da JPM no mercado da Tailândia.
- ✓ A JPM desenvolveu tecnicamente o produto e testou a solução diretamente no cliente.



02. ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS/ SERVIÇOS

Novo produto / serviço: Virador de embalagens

Principais resultados

- ✓ A JPM desenvolveu o protótipo funcional em tempo record, procedeu à sua instalação na Tailândia e implementou pequenos ajustes.
- ✓ Presentemente, já produziu outro virador de embalagens para o mesmo cliente.
- ✓ Estabeleceu-se uma relação de proximidade com o cliente, o que permitiu a implementação do produto diretamente no mercado e a obtenção de sugestões de melhoria do produto.



03. LIÇÕES E REFLEXÕES



03.

LIÇÕES E REFLEXÕES

Resultados

As atividades de DNP/DNS na empresa JPM contribuíram para:

- ✓ Aumentar o número de clientes nacionais e internacionais.
- ✓ Incrementar o volume de negócios da empresa.
- ✓ Criar valor acrescentado para a empresa.





03. LIÇÕES E REFLEXÕES

Fatores críticos de sucesso

- ✓ Ser inovador, manter uma atitude de vigilância permanente face às novas tecnologias que são lançadas no mercado;
- ✓ Manter uma atitude proativa, procurando estar à frente da concorrência na deteção de necessidades e no desenvolvimento de produtos e serviços inovadores;
- ✓ Estabelecer relações de proximidade e acompanhamento dos clientes que possibilite o desenvolvimento de produtos com aplicabilidade no mercado;
- ✓ Criar equipas com competências transversais ao processo de inovação (inteligência técnica e inteligência emocional) que permitam transpor para o mercado os resultados dos processos de I&D;
- ✓ Criar parcerias com as entidades do SCT para o desenvolvimento de produtos, estruturação e sistematização de processos e metodologias de inovação.

Contactos:

Interlocutor: João Ferreira

E-mail: jpm@jpm.pt

Website: www.jpm.pt

Endereço: Zona Industrial do Rossio
Apartado 161
3731-901 Vale de Cambra

Telefone: 256 410 800

