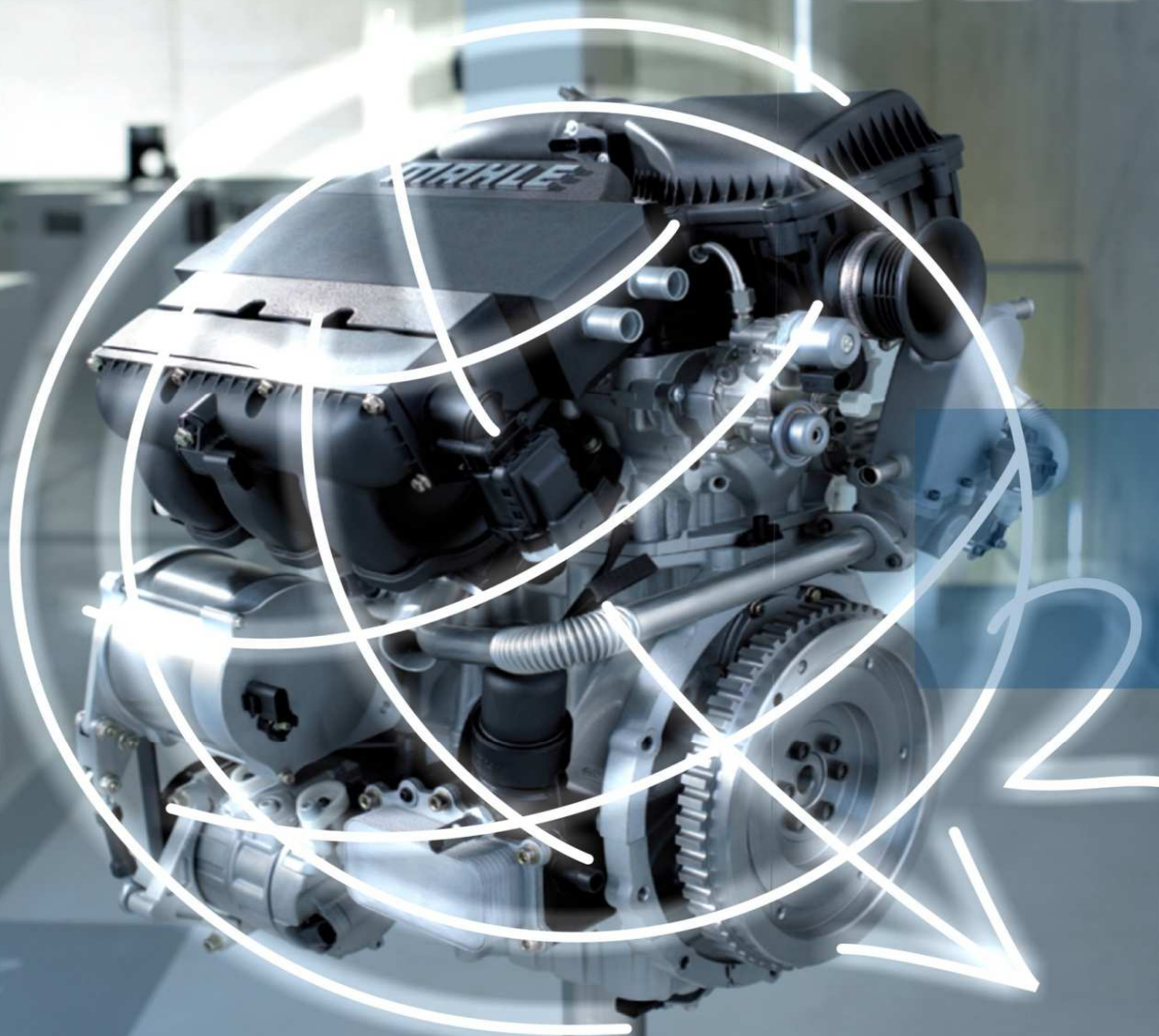


MAHLE



*Experiência MAHLE
Embrapii - IPT
22/08/2017*

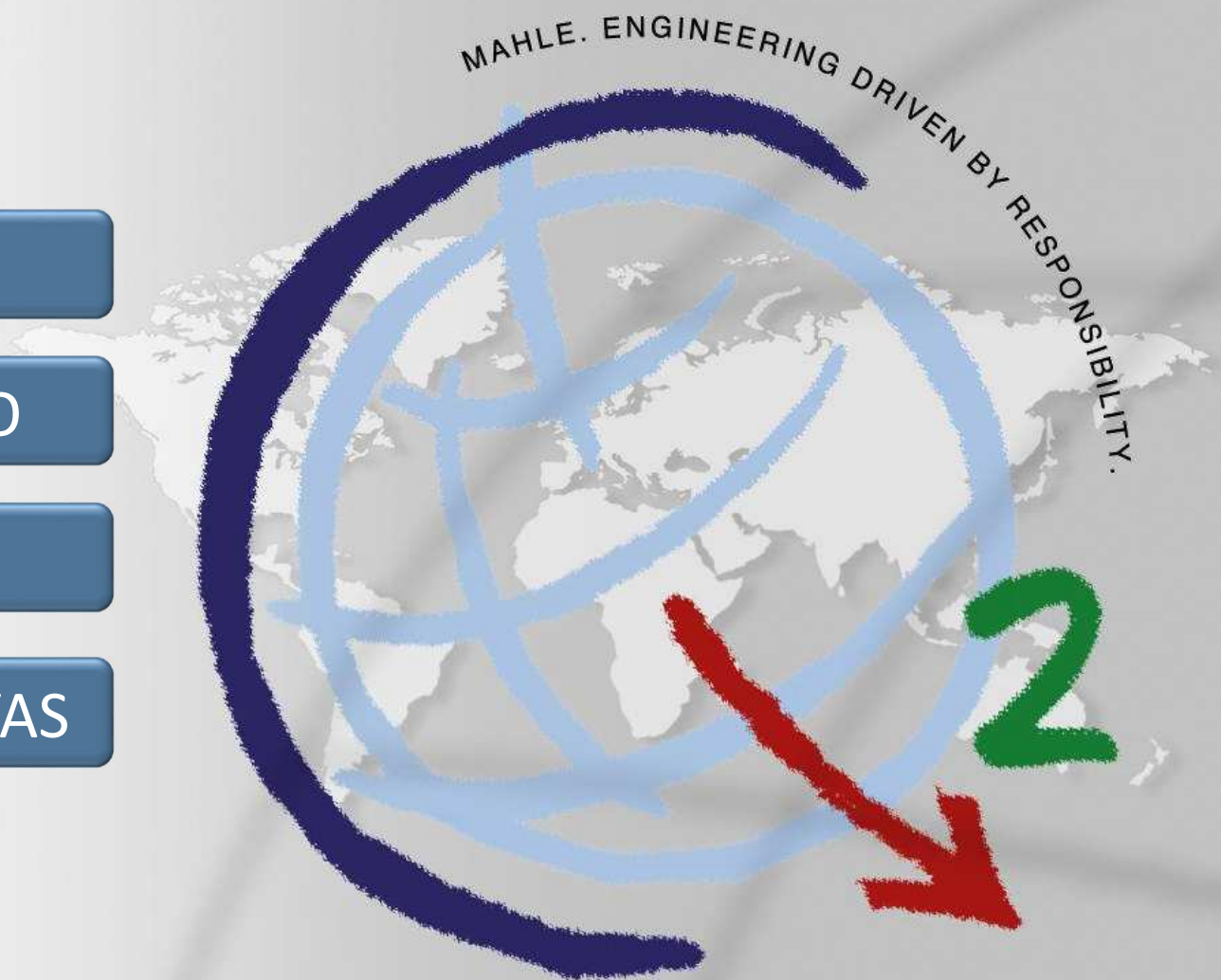
*Samantha Uehara
Innovation Management*

MAHLE

EXECUÇÃO DA INOVAÇÃO

PROJETOS EMBRAPII

IMPRESSÕES E EXPECTATIVAS



Produção mundial

Produtos desenvolvidos e fabricados em mais de 60 países

MAHLE

Driven by performance



P&D com presença mundial

Distribuição dos principais Centros Tecnológicos no mundo

MAHLE

Driven by performance

AMÉRICA DO NORTE

USA

Farmington Hills
Troy
Amherst
Lockport

EUROPA

LUXEMBURGO

Bascharage

INGLATERRA

Northampton
Rugby

ALEMANHA

Stuttgart

SLOVÊNIA

Šempeter pri Gorici

1.950 colaboradores dedicados aos Centros Tecnológicos

AMÉRICA DO SUL

BRASIL

Jundiaí

ÁSIA

JAPÃO

Kawagoe
Okegawa
Numazu

CHINA

Shanghai

ÍNDIA

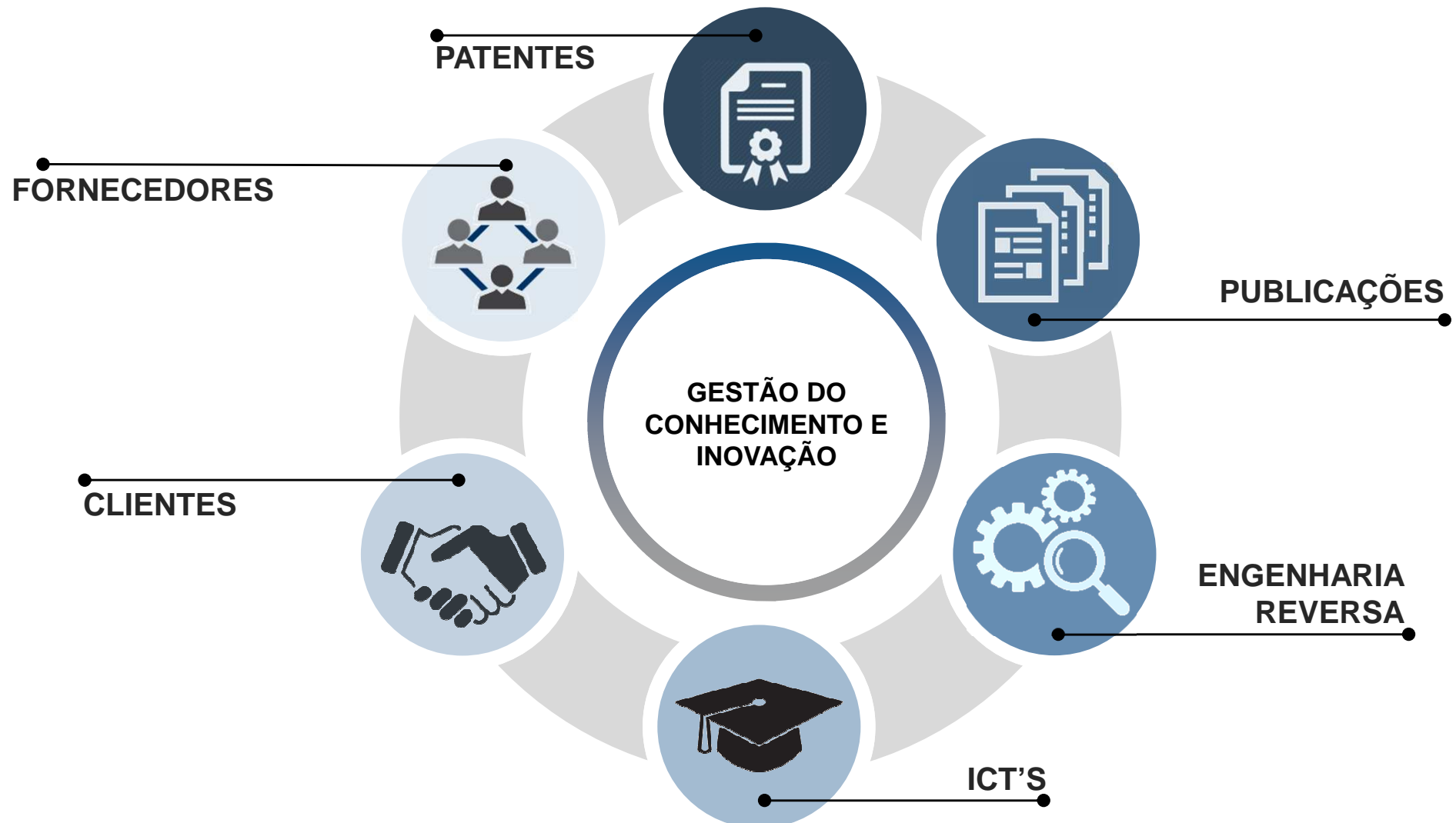
Pune

Integração dos processos para gestão de Inovação

Modelo de Negócio e Colaboração para Inovação

MAHLE

Driven by performance



Institutos de C&T

Conexão contínua com 12
institutos e Universidades

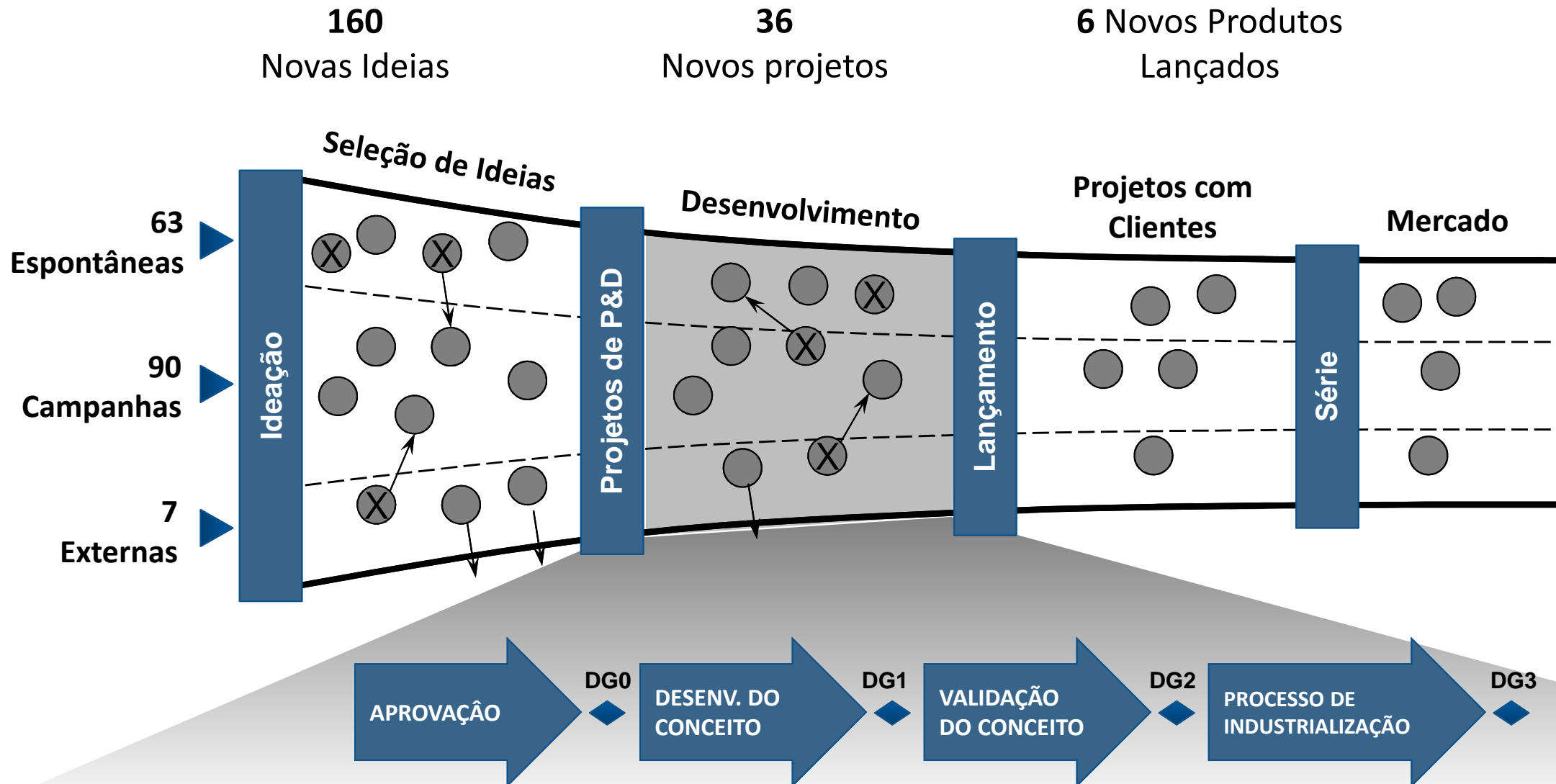
Empreendedores

Projetos com Startup,
inventores independentes
e outras empresas

Governo

Lei do Bem
FINEP30
2 BNDES FUNTEC
4 Projetos Embrapii
1 Projeto PITE Fapesp

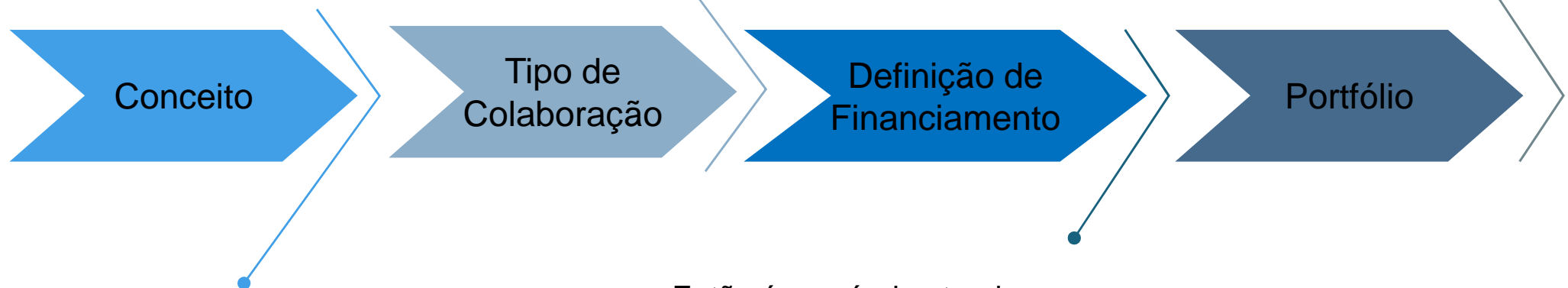




Arelado ao **modelo de negócio** que irá **reger a parceria**:

- Prestação de Serviço
- Venda de Conceito
- Desenvolvimento em conjunto

A gestão do projeto da **participação MAHLE** está em um dos portfólios **mesmo** que o projeto tenha a liderança da ICT. Isso contribui para um **foco gerencial** importante também nesses projetos.



O conceito pode ter sido **gerado ou não dentro da MAHLE**. É comum a interação com inventores individuais, cujos conceitos seguem o mesmo fluxo de avaliação.

Então é possível entender **como alavancar o projeto**:

- Orçamento MAHLE, com ou sem suporte governamental
- Subvenção (Embrapii, BNDES Funtec, PITE FAPESP etc)

Objetivo: Desenvolvimento de ligas fundidas nitretáveis para maior resistência tribológica e estrutural

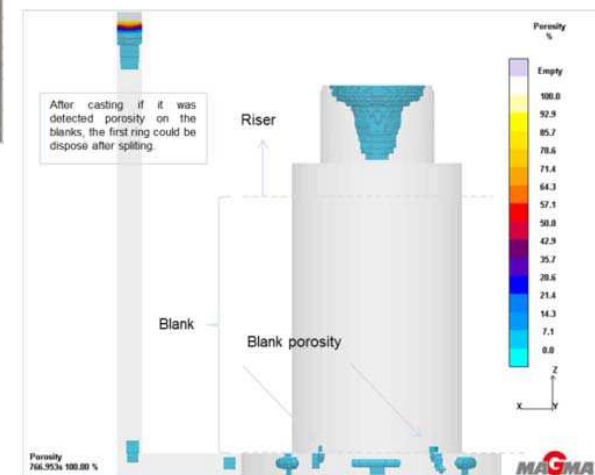
Condições:

2 anos

Financiamento não reembolsável de 67%

Entregáveis principais:

- Design da nova liga assistida por simulação de fundição e caracterização de ferramental para maior homogeneidade e desempenho superior
- Novas ligas protegidas por patente e de uso exclusivo no ramos automotivo pela MAHLE
- Desenvolvimento de processo produtivo em escala

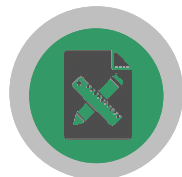


- Histórico do Projeto:
 - Contato inicial, discussão de oportunidade e NDA (Jun/13).
 - Discussão do escopo e formatação do projeto técnico (Jul-Set/13).
 - Formatação do Projeto em termos de entregáveis, milestones e custeio (Set-Nov/13).
 - Assinatura do Contrato (Dez/13).
 - Início do Projeto (Jan/14).
 - Leadtime de 6 meses!

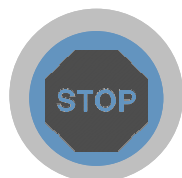
- Etapas Críticas & Fatores de Sucesso.
 - Desenvolvimento do Projeto:
 - Utilização de equipamentos e laboratórios já disponíveis na ICT > necessidade de aquisição de equipamentos de suporte não impactando caminho crítico.
 - Grupo técnico central já disponível na ICT e contratação de recursos adicionais não impactaram no caminho crítico.
 - Estruturação de reuniões técnicas/operacionais bimensais e interação com líder do projeto na empresa de forma contínua.
 - Estruturação de reuniões gerenciais quadrimestrais ou em prazo inferior sob demanda.
 - Constante atualização do projeto e avaliação de risco quanto aos entregáveis.
 - Olhar de prospecção de oportunidades diante dos resultados.
 - Relatórios de progresso semestrais.
 - Proteção intelectual revisada como entregável (2 propostas com depósito Dez/2014).



Processo de contratação mais rápido (tivemos caso que depois de conceito alinhado empresa e ICT, o contrato foi assinado em 2 meses e o projeto começou)



Maior capacidade de gestão ICT (uma vez que ela é a principal gestora da contratação, percebemos maior preocupação em gerenciar bem o projeto e seus entregáveis).



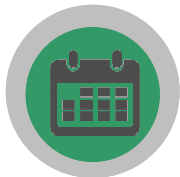
Chance de fazer contrato por estágio e interromper ações caso em um determinado estágio não tenha se atingido a meta.



Maior flexibilidade em debater exclusividade e propriedade intelectual com os institutos, o que ajuda bastante a acomodar visões e políticas diferentes de cada empresa – Nos casos da MAHLE, a PI é compartilhada e com definição de cláusula de transferência de tecnologia pré-definida baseada em royalties.



Mais institutos e mais especialidades



Melhor visão de longo prazo da disponibilidade dos recursos para o Embrapii –
Planejamento de P&D das empresas.



Auxiliar pequenas e medias empresas com o processo, usando empresas grandes como
validadora do objetivo de desenvolvimento



Troca de experiência entre as Unidades– maior homogeneização dos processos.

Nós somos...



***“Competência é obtida com
comprometimento e motivação!”***

Samantha Uehara

Samantha.uehara@br.mahle.com