

DESIGNAÇÃO DO PROJETO: Internacionalização de empresa de engenharia

CÓDIGO DO PROJETO

- Componente FSE: NORTE-06-3560-FSE-020428
- Componente FEDER: NORTE-02-0752-FEDER-020428

OBJETIVO PRINCIPAL: Reforçar a competitividade das PME

REGIÃO DE INTERVENÇÃO: NORTE

ENTIDADE BENEFICIÁRIA: Rubrica Promissora, Unipessoal, Lda.

DATA DE APROVAÇÃO: 17-02-2017

DATA DE INÍCIO DE INVESTIMENTO: 14-03-2017

DATA DE CONCLUSÃO INICIAL: 13-03-2019

DATA DE CONCLUSÃO APÓS PRORROGAÇÃO (pedido em análise): 13-02-2020

CUSTO TOTAL ELEGÍVEL

- Componente FSE: 14.403,00€
- Componente FEDER: 940.175,00 €

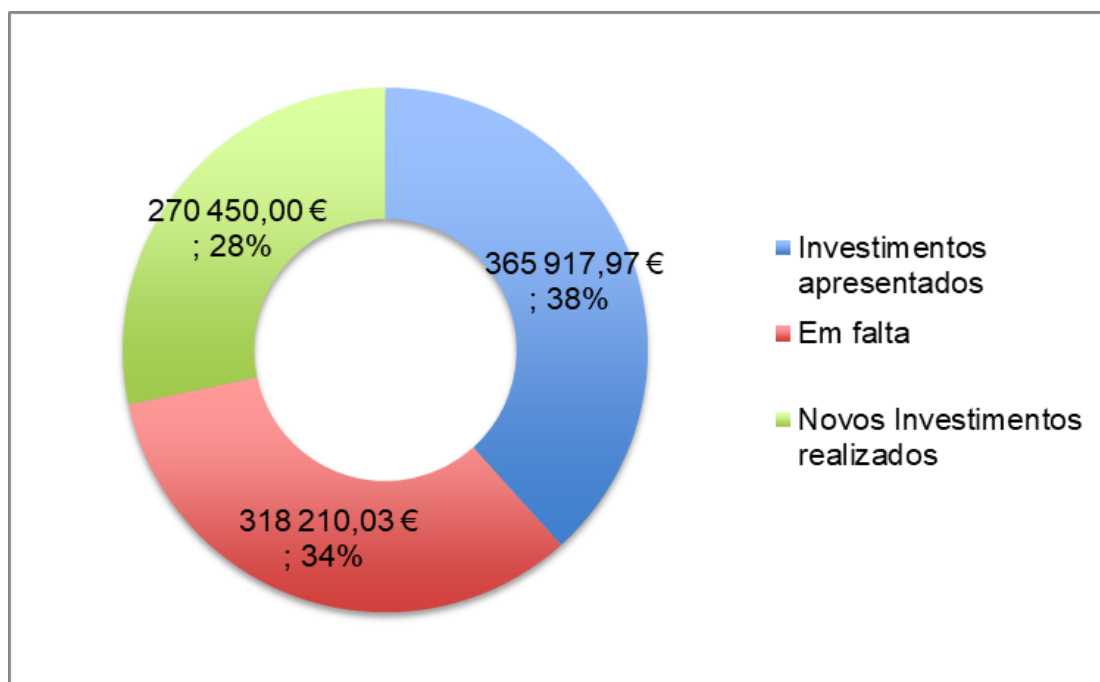
APOIO FINANCEIRO DA UNIÃO EUROPEIA (NÃO REEMBOLSÁVEL)

- Componente FSE: 10.082,10€
- Componente FEDER: 423.078,75€

REALIZAÇÃO DE INVESTIMENTO ATÉ À DATA

Até ao momento o investimento conta com um grau de realização de aproximadamente 66,66%.

Pela calendarização inicial o projecto estaria agora concluído mas devido a grandes atrasos consecutivos por parte do organismo intermédio na análise e decisão de pedidos de pagamento vimo-nos forçados a solicitar um ano de prorrogação (pedido ainda em análise em Abril 2019). Temos já previstas acções para realizar a totalidade do investimento até final de 2019.



OBJETIVOS, ATIVIDADES E RESULTADOS ESPERADOS/ATINGIDOS

Constituída em 2016, a Rúbrica Promissora, Unipessoal, Lda., é uma empresa de engenharia que se dedica à gestão de uma plataforma de gestão e rastreabilidade de comunicações entre as partes intervenientes em processos relacionados com obras públicas e privadas a nível internacional (LYME: www.logyourmessage.com)

A empresa não detém marca própria, mas prevê a criação de marcas para cada uma das plataformas, serviços e produtos.

Os principais objectivos da empresa consistem em atingir um volume de negócios internacional de 60% do volume de negócios.

Para ir de encontro com a estratégia anteriormente referida, a empresa definiu um projecto de investimento que se baseia em:

- **CONHECIMENTO DE MERCADOS EXTERNOS (FEIRAS/EXPOSIÇÕES):** Participação em duas feiras de referência internacional, nomeadamente nos Estados Unidos e no Reino Unido, a fim de captar novos clientes internacionais;
- **PRESENÇA NA WEB, ATRAVÉS DA ECONOMIA DIGITAL:** Elaboração de material digital e desenvolvimento de plataformas web para divulgação da empresa;
- **DESENVOLVIMENTO E PROMOÇÃO INTERNACIONAL DE MARCAS (AÇÕES DE PROMOÇÃO):** Realização de acções de promoção como show-rooms, em dois mercados-alvo, nomeadamente Estados Unidos e Reino Unido, para apresentar a empresa ao mercado internacional;
- **PROSPECÇÃO E PRESENÇA EM MERCADOS INTERNACIONAIS (PROSPECÇÃO E CAPTAÇÃO DE NOVOS CLIENTES):** Realização de um conjunto de viagens de prospecção em Angola, Moçambique, África do Sul e Gana, para potenciar a captação de novos clientes nos mercados externos;
- **MARKETING INTERNACIONAL:** Desenvolvimento de um plano de marketing internacional e análise de viabilidade, de forma a desenvolver uma estratégia de internacionalização;
- **INTRODUÇÃO DE NOVO MÉTODO DE ORGANIZAÇÃO NAS PRÁTICAS COMERCIAIS OU NAS RELAÇÕES EXTERNAS:** Contratação de dois técnicos qualificados na área comercial e marketing, que terão como responsabilidades a angariação de clientes e o follow-up da carteira internacional assim como definir políticas de abordagem comercial.

Como obrigações contratuais (clausula 5ª do termo de aceitação) a empresa deverá atingir um valor de exportações no volume de Negócios igual ou superior a 66,90%.