



## Apoio no âmbito do SI Internacionalização

Código projeto: CENTRO-02-0752-FEDER-019725 | CENTRO -04-3560-FSE-019725

Designação do projeto: INNOVATIVE MOULDS SOLUTIONS

Custo total elegível: 501.519,18€ (FEDER 473.482,90€ | FSE 28.036,28€)

Apoio financeiro da UE: 232.692,70€ (FEDER 213.067,30€ | FSE 19.625,40€)

Apoio financeiro público nacional: N/A

Objetivo principal: Valorizar Estratégia de Internacionalização

Região de intervenção: Centro

Entidade Beneficiária: Manuel Carlos Paiva Ferreira, Sociedade Unipessoal, Lda

Data de início: 13/04/2016 | Data de aprovação: 07/11/2016

Data de conclusão: 31/12/2018

### Síntese do Projeto

A Manuel Carlos Paiva Ferreira, Sociedade Unipessoal, Lda, tem encetado intensos esforços para penetrar num já vasto conjunto de mercados emergentes, atuando já no Brasil, Colômbia, Guatemala, México, Venezuela, El Salvador e Perú. Estes mercados têm uma procura potencial e efetiva elevada ou em franca expansão, fruto, em alguns casos, da dimensão dos próprios mercados, a par do crescimento da sua classe média. Para além destes mercados, a empresa exporta também para Espanha de modo a aproveitar oportunidades de negócio que uma empresa desta dimensão não pode descurar, num mercado desenvolvido e geograficamente próximo.

Ora, a candidatura ao projeto visa criar condições para que a EMPRESA cresça e o faça de forma sustentável, o que passa por uma valorização da sua estratégia de internacionalização, capacitando a empresa para a inovação e internacionalização do cluster de moldes.

Para tal, vai diversificar, de forma coerente, os seus mercados-alvo, pretendendo penetrar na República Dominicana, Rússia, Bolívia, África do Sul e, fazendo-o com base nos mesmos argumentos que sustentaram a conquista de clientes nos mercados onde já atua e que são economias emergentes. Com efeito, estes mercados são de grande dimensão, exibiram, nos últimos anos, um crescimento económico assinalável.

Para levar a cabo tal desiderato, a empresa irá qualificar a sua atual estratégia de internacionalização, sem, contudo, ignorar o mérito do trabalho que tem vindo a fazer. Assim, as abordagens diretas e pessoais aos mercados e clientes potenciais e efetivos a nível externo continuarão a ser muito frequentes e intensas, dotadas de uma componente humana forte, que aliás vai ser apoiada pela contratação de recursos humanos para a área comercial e de marketing (em interação com quadros na área da engenharia, conceção e projeto), para além da ampliação da rede de agentes nos mercados externos e pela formação para os quadros da empresa.