

**Designação do Projeto:** Internacionalização da Tecnibuild

**Código do Projeto:** NORTE-02-0752-FEDER-013255

**Objetivos principais:** A Tecnibuild definiu uma estratégia de atuação a médio/longo prazo, assente nos seguintes objetivos estratégicos:

- Obter o reconhecimento nos mercados internacionais como uma empresa de referência em termos de consultoria e execução de projetos assentes na sustentabilidade da construção e aumento da eficiência energética.
- Adquirir maior dimensão enquanto “player” de referência vocacionado para os mercados do Norte de Europa.
- Obter níveis de eficiência operacional de excelência na indústria, permitindo sustentar a competitividade no mercado e a rentabilidade dos detentores do capital da Empresa.

Assim, e com vista a concretização destes objetivos estratégicos, a Empresa definiu um conjunto de objetivos quantificáveis que têm como intenção, pelo seu nível de detalhe, orientar as ações da Empresa nos parâmetros realmente importantes para o seu posicionamento futuro, os quais se pretendem alcançar no ano pós-projeto, 2018, face a 2014.

Desta forma, foram definidos os seguintes objetivos:

- Incremento do volume de negócios da Empresa em 86% para valores na ordem de Euro 1.1 milhões;
- Reforço da orientação da Empresa para os mercados internacionais com um o peso das vendas para o exterior superior a 86%
- Redução da exposição das vendas internacionais feitas para o Dinamarquês através de diversificação de mercados e apostar no crescimento do mercado Alemão, Inglês, Norueguês e Árabe.

**Região de Intervenção:** NORTE

**Entidade Beneficiária:** Ramos, Araújo e Fernandes, S.A.

**Data de Aprovação:** 06 de julho de 2017

**Data de Início do Projeto:** 01 de outubro de 2015

**Data de Conclusão do Projeto:** 30 de junho de 2018

**Custo total elegível:** EUR 322.757,10

**Apoio financeiro da União Europeia:**

**FEDER** EUR 124 146,00

**FSE** EUR 32 813,97

**Descrição do Projeto:** Com este projeto, a Tecbuild apostou na estratégia de internacionalização, recorrendo a novos métodos de marketing, prospeção e presença nos mercados internacionais.

Este modelo consistiu nas seguintes ações previstas no quadro de investimentos:

- Conhecimento dos mercados Externos: A Empresa participou em certames de referência do setor

- Ações/Serviços de Prospeção: a Empresa planeou e realizou um conjunto de deslocações aos mercados alvo, por forma a contactar potenciais clientes previamente identificados para apresentação da empresa, nomeadamente para Alemanha, México, EUA, Áustria, Suécia e Colômbia.

Com estas ações, foram efetivadas vendas para o mercado da Suécia, num montante de aproximadamente de 40.000,00€ no ano de 2019.

- Comunicação/Presença na Web: a Empresa apostou numa nova estratégia de comunicação e no reforço do canal online com conteúdos informativos e inovadores que sirvam como cartão de visita e apresentação da Tecbuild. Optou por divulgar a sua empresa através de material promocional, nomeadamente através de catálogos.

- A empresa também recorreu à contratação de serviços de consultoria, nomeadamente para a realização de estudos de mercado para o mercado da Alemanha e Arábia Saudita, permitindo assim um conhecimento mais aprofundado de cada mercado e quais as estratégias de marketing a adotar em cada mercado.

Neste sentido a Empresa, atingiu os seguintes resultados no ano de 2019:

- VN: 5.357.112,80€;

-VAB: 513.331,98 €;

-VPB: 6.023.417,90 €;

-Criação de Postos de Trabalho: 8 Recursos Humanos qualificados.