



Designação do projeto | **Internacionalização dos produtos**

Código do projeto | **ALT20-01-0752-FEDER-020223**

Objetivo principal | **Reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas**

Região de intervenção | **Alentejo**

Entidade beneficiária | **AQUAGRI IIM - INTERNATIONAL IRRIGATION MANAGEMENT, LDA**

Data da aprovação | **07.09.2016**

Data de início | **01.07.2016**

Data de conclusão | **30.06.2018**

Custo total elegível | **182.817,80 €**

Apoio financeiro da União Europeia | **FEDER - 82.268,01 €**

Objetivos, atividades e resultados esperados

O objetivo do projeto é incrementar o volume das vendas internacionais - nos mercados de Espanha, Áustria, Países Baixos e Marrocos, reforçando a capacitação da empresa para a internacionalização desenvolvendo e aplicando novos modelos empresariais, valorizando fatores imateriais de competitividade, e desenvolvendo ações que dão a conhecer a empresa e as suas soluções a potenciais clientes (ex. participação em feiras no exterior e ações de prospeção e captação de novos clientes). Os produtos a internacionalizar são o sistema de apoio à decisão - SSD - MyIrrigation e ferramentas de e-learning, e os instrumentos/equipamentos de medição.

O plano de internacionalização inclui:

- Participação em feira internacional - Salon International de l'Agriculture au Maroc (SIAM) em MARROCOS (2017 e 2018);

- Ações de prospeção e captação de novos clientes e parcerias - Visita às feiras FRUITLOGISTICA em BERLIM (2017 e 2018), AGRITECHNICA em HANNOVER (2017), EIMA em BOLONHA (2016), Feria Internacional de la Maquinaria Agrícola (FIMA) em Zaragoza (2018) e AGROEXPO FEVAL em Don Benito (2017 e 2018), e pelas ações de Prospeção de negócio e identificação parceiros locais em Espanha, Marrocos, Áustria e Países Baixos. As ações de prospeção e captação de novos clientes permitirão captar novos clientes através de vendas diretas ou de parceiros/distribuidores. Para trabalhar efetivamente noutros países a empresa considera ser mais sustentável e eficiente trabalhar com parceiros locais. Nos mercados considerados já existem contactos para eventuais parcerias locais, mas terão que ser feitas mais visitas para a escolha ser acertada;
- Tradução do website em várias línguas e publicação de novos conteúdos;
- Implementação e utilização de Customer Relations Management Software (CRM) para a gestão comercial de clientes;
- 2 novas contratações de recursos humanos qualificados (nível 6 e 7) que assegurarão a realização do projeto de internacionalização;
- Equipamento e outros softwares informáticos. Os softwares e equipamentos serão necessários para a presença nas feiras, a realização de apresentações a clientes e o seguimento/acompanhamento do processo comercial dos clientes - gestão de clientes;
- Produção de material de divulgação - catálogos, cartões-de-visita, Flyers e roll-ups- necessário para apoiar as ações prospeção a realizar e a participação na feira;
- Estudo de viabilidade económica e financeira do projeto de internacionalização;
- Estudo de mercado a realizar para os mercados de Espanha, Marrocos, Áustria e Países Baixos com o objetivo de adequar os produtos às necessidades dos diferentes mercados.

O volume de negócios acumulado de 2016 a 2019 esperado, por mercado será:

- Espanha 1.269.071,34€;
- Marrocos 1.022.096,15€;
- Áustria 830.296,48€;
- Países Baixos 558.168,23€.

