



Designação do projeto | Internacional Markets  
Código do projeto | LISBOA-02-0752-FEDER-038872  
Objetivo principal | Reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas  
Região de intervenção | Lisboa  
Entidade beneficiária | MEF - Monteiro Electro Fabril, Lda

Data de aprovação | 21-08-2018  
Data de início | 14-03-2018  
Data de conclusão | 13-03-2021  
Custo total elegível | 234.752,50 €  
Apoio financeiro da União Europeia | FEDER – 93.901,00 €

#### Descrição do projeto:

Com o objetivo de ser fornecedor de referência nos mercados nacional e internacional, a MEF pretende oferecer produto robusto, inovador e de qualidade, que correspondam às necessidades do setor.

Assim, definiu os seguintes objetivos estratégicos:

- ✓ Potenciar a actividade, promovendo e sustentando o crescimento do seu VN, a níveis superiores a €3M após 2021;
- ✓ Consolidar a presença nos mercados externos (peso acima dos 35% em 2021), reduzindo a dependência do mercado nacional;
- ✓ Impulsionar o brand awareness nos mercados internacionais, criando notoriedade e referências pela associação à qualidade, robustez e inovação dos produtos e excelência do serviço;
- ✓ Reforçar a adoção de novos modelos e práticas de gestão empresarial e comercial, com a aposta na qualificação da sua estrutura de RH;
- ✓ Promover um crescimento sustentado, otimizando e adequando a sua capacidade produtiva e estrutura de suporte, e ajustando e consolidando a sua estrutura de custos aos objectivos de crescimento e rentabilidade definidos (margens EBITDA > a 10% em 2021).

A empresa pretende aumentar o seu volume de negócios, ganhar visibilidade e notoriedade a nível internacional e entrar em novos mercados.

Para o sucesso do plano de internacionalização e para alcançar os objetivos definidos, o promotor prevê apostar em ações nas seguintes tipologias:

- Conhecimento de mercados externos através da participação e presença em feiras: Apresentação e divulgação dos produtos da MEF em feiras de referência internacionais do setor, a potenciais clientes e parceiros;
- Desenvolvimento e promoção internacional das marcas com acções de demonstração dos produtos da MEF/Junex na Arábia Saudita;
- Prospecção e presença em mercados internacionais com visitas de prospecção e promoção visando alargar a rede de contactos nos mercados onde já atua e criar uma base de potenciais clientes e contactos nos novos mercados onde pretende entrar;
- Marketing internacional: Conceção de material promocional e informativo bilingue;
- Certificação do produto específica para os mercados externos.
- Introdução de um novo método organizacional nas práticas comerciais ou nas relações externas através da contratação de um novo quadro para estudos e actividades de suporte e Software CRM para clientes internacionais

A empresa, pretende com isto adotar uma estratégia de diversificação, lançando novos produtos e penetrando em 13 novos mercados e angariação de 25 novos clientes internacionais, de modo a aumentar o seu volume de negócios internacional.