

Designação do projeto | Qualificação da NORTEMPRESA e do seu capital humano

Código do projeto | NORTE-02-0853-FEDER-020690

Objetivo principal | OT 3 - Reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas

Região de intervenção | Braga

Entidade beneficiária | Nortempresa, Lda.

Data de aprovação | 06-01-2017

Data de início | 16-05-2016

Data de conclusão | 31-10-2018

Custo total elegível | 166.193,68 euros

Apoio financeiro da União Europeia | FEDER | 73.010,74 euros | FSE | 2.763,32 euros

#### **Descrição do Projeto:**

O plano de ação compreende os seguintes domínios imateriais de competitividade:

Inovação organizacional e gestão:

- Implementação módulo gestão da produção no ERP Primavera

Economia digital e tecnologias de informação e comunicação (TIC):

- Canal B2B para revendedores

Criação de marcas e design:

- Registo de marcas e desenhos de produtos e loja

Proteção de propriedade industrial:

- Registo de patente sistema de dosear perfume nos países do tratado Madrid

Qualidade:

- Implementação e Certificação de ISO 22716 - Boas práticas de fabricação para indústria de cosméticos

Desenvolvimento e engenharia de produtos, serviços e processos:

- Melhoria de capacidade de desenvolvimento de perfume através do sistema de cromatografia gasosa + SPME

**Objetivos:**

A estratégia subjacente ao projeto NORTEMPRESA assenta na progressiva internalização de processos na sua cadeia de valor, de forma a assegurar um melhor controlo sobre a produção de fragrâncias e sua distribuição.

Neste contexto, as ações integradas de investimento tecnológico / processos e de dinamização de mercados internacionais delineadas para os próximos dois anos estão alinhadas com o cumprimento dos seguintes objetivos estratégicos:

#### A. PERSPETIVA DOS PROCESSOS / COMPETÊNCIAS CRÍTICAS

- Aumento da capacidade produtiva e ganho de escala dimensional
- Maior flexibilidade produtiva e capacidade de resposta às solicitações da procura

#### B. PERSPETIVA DOS MERCADOS

- Consolidação das relações de parceria com os clientes da rede de distribuição atual (B2B);
- Alargamento dos mercados geográficos de atuação;
- Penetração em mercados de maior valor acrescentado, de maior poder de compra.

#### C. PERSPETIVA FINANCEIRA

- Melhorar os níveis de rentabilidade das vendas e dos capitais investidos
- Garantir o equilíbrio financeiro do negócio

#### **Resultados esperados:**

- Atingir um Volume de Negócios de 1,53 milhões de euros
- Exportar acima de 36% da produção, para mercados externos, com maior predominância para os mercados de Espanha, Irlanda, Angola, França, Suíça, Itália, Polónia, Brasil, México, Emirados Árabes Unidos e Jordânia;

**Colocar imagens e/ou vídeos da empresa**