



**Designação do Projeto:** Longjump - a um salto da internacionalização

**Código do projeto:** NORTE-02-0752-FEDER-020282

NORTE-06-3560-FSE-020282

**Objetivo Principal:** Reforçar a competitividade das PME

**Região de Intervenção:** Norte

**Entidade beneficiária:** Longjump, Unipessoal Lda.

**Data de aprovação:** 16-02-2017

**Data de Início:** 01.02.2017

**Data de conclusão:** 31-01-2019 (pedido de prorrogação aceite até 31-01-2020)

**Custo total elegível:** 349.378,60 EUR

**Apoio financeiro da União Europeia: FEDER:** 155.463,12€

Apoio financeiro FSE: 2.733,50€

Este projeto tem como objetivo, por um lado, reforçar a capacitação empresarial da Longjump para a internacionalização, com vista a promover o aumento das suas exportações, e por outro aumentar a qualificação específica dos seus ativos em domínios relevantes para a sua estratégia de inovação, internacionalização e modernização.

A estratégia de internacionalização está focada nos seguintes pontos: Crescimento do seu VN internacional; Dotar-se das ferramentas necessárias à sua internacionalização sustentada; Alargamento da sua atividade a novos mercados: França, Espanha, Lituânia, Marrocos, Egípto, Argélia, USA, Inglaterra, Brasil, Alemanha, Dubai, Qatar, Bélgica, Irlanda, Holanda e Angola; Aprofundamento do conhecimento sobre os mercados alvo; Promoção sustentada de aproximação aos clientes; Reforço da equipa comercial e de marketing e aumento das competências e qualificação dos colaboradores.

**Como principais objetivos, a empresa identificou:**

.Aumentar o volume de negócios internacional, prevendo-se que este represente, no pós projeto, 86% valor do volume total.

.Alargar significativamente a carteira de clientes externos (30%)

.Aumentar oferta de novos produtos, diferenciadores e de valor acrescentado.

Para a prossecução dos seus objetivos, a empresa inclui na sua orientação estratégica:

» **Internacionalização** – estratégia central da empresa, com alargamento da atividade a novos mercados externos, promovendo crescimento sustentado

» **Aumento da quota de mercado** - oportunidade de crescer e expandir para novos mercados

- » **Inovação do produto** – produtos inovadores e de maior valor acrescentado (aposta nas melhores matérias primas e em tecidos com maiores contexturas, com designs mais definidos)
- » **Marketing & Comunicação** – apostar nas melhores formas de comunicação, na maior visibilidade junto dos seus potenciais clientes e em campanhas de promoção institucional
- » **Contratação de Quadros Técnicos Qualificados** - reforço da equipa com RH qualificados
- » **Empregabilidade** - criação de 6 novos postos de trabalho
- » **Sistemas de informação** - Melhorias na informação de gestão/suporte à atividade
- » **Inovação organizacional** – introdução de novos processos na organização ao nível da gestão e do planeamento.

**Resultados a alcançar no âmbito do projeto (indicadores de resultado):**

- Valor das exportações no volume de Negócios: 85,79%.

**Pedidos de pagamento apresentados:**

**Resumo do pedido nº 1 (20-12-2017):**

Pedido de Reembolso Intercalar  
Despesa aprovada 345.473,60€  
Despesa apresentada 36.844,56€ (10,66%)  
Despesa certificada 36.844,56€ (10,66%)

**Resumo do pedido nº 2 (14-12-2018):**

Pedido de Adiantamento contra Faturas (Apresentação)  
Despesa aprovada 345.473,60€  
Despesa apresentada 77.289,43€ (22,37%)  
Despesa certificada 36.844,56€ (10,66%)

**Resumo do pedido nº 3 (07-05-2019):**

Pedido de Adiantamento contra Faturas (Certificação)  
Despesa aprovada 345.473,60€  
Despesa apresentada 77.289,43€ (22,37%)  
Despesa certificada 77.289,43€ (22,37%)

**Resumo do pedido nº 4 (19-12-2019):**

Pedido de Adiantamento contra Faturas (Apresentação)  
Despesa aprovada 345.473,60€  
Despesa apresentada 125.148,03€ (36,23%)  
Despesa certificada 77.289,43€ (22,37%)