



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional

**Designação do projeto** | NEAR PARTNER - Abordagem integrada a mercados externos  
**Código do projeto** | LISBOA-02-0752-FEDER-038051  
**Objetivo principal** | REFORÇAR A COMPETITIVIDADE DAS PME  
**Região de intervenção** | LISBOA  
**Entidade beneficiária** | NEAR PARTNER, LDA

**Data de aprovação** | 24-08-2018  
**Data de início** | 15-05-2018  
**Data de conclusão** | 14-05-2020  
**Custo total elegível** | 378.805,00  
**Apoio financeiro da União Europeia** | 151.522,00  
**Apoio financeiro público nacional/regional** | Não aplicável

## OBJETIVOS

A oferta desta spin-off assenta em soluções específicas onde seja possível aportar valor acrescentado e diferenciar-se da oferta existente. Este know-how advém da retenção de recursos altamente qualificados refletindo a ambição de aumentar o volume de negócios internacional pela entrada em novos mercados contribuindo para isso o processo de expansão em curso.

Considerando que o Nearhoring é uma área de negócio com fortes oportunidades internacionais de expansão torna-se pertinente que se invista em fatores de competitividade de forma a fazer face a essas potenciais oportunidades.

Assim, foram definidas um conjunto de áreas críticas, a saber:

- Internacionalização da atividade da empresa;
- Definir um road map na área da Inovação que contemple investigação aplicada (em parceria com entidades do SCT) e desenvolvimento experimental;
- Satisfação do cliente por via da Qualidade dos serviços oferecidos;
- Aposta nas relações com parceiros/clientes.

## **ATIVIDADES**

A Near Partner é uma Spin-off da Premium Minds da unidade de negócio de nearshoring entendido como a prestação de serviços por recursos em geografias externas ao ponto de gerarem uma forte fluidez em processos de colaboração pela elevada qualificação dos recursos que a NEAR PARTNER aporta.

## **RESULTADOS ESPERADOS/ATINGIDOS**

O projeto contribui para quatro dos cinco objetivos estruturantes do país, através das suas soluções inovadoras e de base tecnológica. Esses objetivos são:

- # promoção do potencial da base de conhecimentos científicos e tecnológicos;
- # fomento da cooperação entre as instituições de I&D públicas e privadas e entre empresas;
- # aposta em bens e serviços transacionáveis e com valor acrescentado, a internacionalização das empresas e a diversificação de mercados;
- # fomento do empreendedorismo, promovendo a criação do emprego e a qualificação de recursos humanos.

Dentro das vantagens competitivas de Portugal no setor das TIC que abrangem os quatro objetivos destacados, a empresa contribui ainda para na criação de soluções com grande potencial de inovação.

## **DESCRIÇÃO DO PROJETO, COM EVENTUAL MONITORIZAÇÃO DO NÍVEL DE EXECUÇÃO**

O projeto da NEAR PARTNER contribui para potencializar o desenvolvimento e especialização do território português uma vez que se propõe internacionalizar soluções tecnológicas integradoras de inovação (capital intelectual). Assim, a NEAR PARTNER pretende impulsionar a comercialização de soluções antecipando-se com a inovação relativamente a todas as outras empresas em Portugal e no mercado externo, sendo uma empresa a desenvolver e integrar serviços, nomeadamente no âmbito das tecnologias de informação e comunicação.

Com esta mais-valia e juntando uma equipa de colaboradores altamente qualificados, a NEAR PARTNER percebeu que através da internacionalização é possível tornar a empresa mais forte, competitiva e obter reconhecimento nos mercados pela sua marca e pela marca Portugal. Através da criação de novos postos de trabalho e de capacidade total de internacionalização do produto o projeto da NEAR PARTNER contribui para a criação de valor pela via da internacionalização.