



ID: 70489769

19-07-2017

IPN selecciona empresas com “elevado potencial”

RYME+ Consórcio europeu liderado pelo Instituto Pedro Nunes vai apoiar 102 empresas, de Portugal, Espanha e França,, no processo de internacionalização

O projecto RYME +, que funciona num consórcio europeu liderado pelo Instituto Pedro Nunes (IPN, da Universidade de Coimbra), seleccionou 102 empresas com elevado potencial comercial de internacionalização.

Segundo o IPN, «das 276 empresas registadas na plataforma web do projeto RYME + (rede transnacional de apoio à internacionalização de PME: Ferramentas Inovadoras de Matching e Mentoring), 102 foram seleccionadas com base no seu elevado potencial de internacionalização. No próximo ano, explica um comunicado do instituto, «vão participar em missões comerciais internacionais».

Citado no documento, Rui Miranda, coordenador do RYME+, assinala as boas expectativas criadas nesta fase do projecto, tendo em conta que «o processo de selecção teve como critério a análise do po-



D.R.

IPN vai apoiar directamente 21 das 33 empresas portuguesas seleccionadas

tencial de internacionalização do negócio/empresa, reforçada pela coincidência dos mercados de destino serem precisamente aqueles em que o RYME+ tem as entidades parceiras».

Refira-se que o RYME+ (www.ryme-international.com) procura facilitar a internacionalização de pequenas e médias empresas nas áreas da saúde e bem-estar, energia, materiais e sustentabilidade industrial, cidades inteligentes,

TIC e indústrias criativas, contando com parceiros no Brasil, Espanha, Estados Unidos da América, França, Israel, Portugal e Uruguai.

Nas 102 candidaturas seleccionadas no espaço SUDOE (Portugal, Espanha e França), 33 são de empresas portuguesas, há 37 espanholas e 32 francesas. Das 33 empresas portuguesas, localizadas nos distritos de Coimbra, Coimbra, Leiria, Lisboa e Porto, 21 são

apoiadas directamente pela equipa técnica do IPN.

«Com o RYME+, estas empresas têm acesso a networking internacional, mentoring, preparação comercial (já em curso), formação em mercados externos, interacção com outras empresas inovadoras através da organização de speed meetings e a ainda a oportunidade de participar em missões comerciais e de benchmarking», sintetiza o IPN.◀