

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

Designação do projeto | Alargamento da Cadeia de Valor no Design e Desenvolvimento de Soluções em Vidro de Maior Valor Acrescentado e Personalização de Carácter Altamente Internacionalizável

Código do Projeto | POCI-02-0853-FEDER-043052

Objetivo principal | Reforçar a competitividade das PME

Região de intervenção | Centro

Entidade beneficiária | BATALHATEMPRA, LDA

Data de aprovação | 21-05-2019

Data de início | 16-08-2018

Data de conclusão | 15-02-2021

Custo total elegível | 4.931.184,25 EUR

Apoio financeiro da União Europeia | FEDER – 2.712.151,34 EUR

Síntese do Projeto:

A Batalhatempa, Lda é uma pequena empresa, constituída em 2007, com sede em Batalha, que se dedica ao tratamento térmico de vidro (têmpera), atuando com a CAE 23120 «Moldagem e transformação de vidro plano».

A empresa foi sobretudo pensada para responder à necessidade da empresa Vidros Cerejo (com sócio fundador comum) no domínio do processo de têmpera, atuando com esta, numa lógica de grupo empresarial.

Desde o início da sua atividade, a Batalhatempa tem-se focado sobretudo no tratamento térmico de vidro, denominado de têmpera, pensando não só na necessidade da empresa Vidros Cerejo neste domínio, mas também responder a uma lacuna na sua região, exigindo que muitas outras organizações necessitassem de fazer muitas e longas deslocações para aceder a serviços para temperar os seus vidros.

O presente projeto de investimento designado de «Alargamento da Cadeia de Valor no Design e Desenvolvimento de Soluções em Vidro de Maior Valor Acrescentado e Personalização de Carácter Altamente Internacionalizável», com enquadramento proposto na Tipologia b) Aumento da capacidade de um estabelecimento já existente, visa a implementação alargada e otimizada de uma nave industrial que suporte a cadeia de valor da Batalhatempa ao nível de processos de transformação e tratamento de vidro, design e digitalização do negócio, potenciando acrescentar valor na oferta de soluções Bundling e em parcerias B2B internacionais.