

### O maior desafio

O maior desafio foi a capacidade de trazer os colaboradores que se encontravam espalhados pelo mundo na montagem de equipamentos nos clientes e recentrá-los em Arouca em projetos estratégicos para o futuro.

### Elementos chave da empresa

A Perfinox, fundada em 1997 em Vale de Cambra, exclusivamente com capital português, tem como missão ser uma empresa de referência a nível mundial na produção de equipamentos para a Indústria Alimentar. Conta com mais de 100 colaboradores, um volume de negócios de 15M€ em 2019, tendo exportado para 7 países.

### Problema

Devido à progressão da pandemia de COVID-19, as equipas que estavam na Europa e nos Estados Unidos viram-se obrigadas a regressar a Portugal, parando a operação que estavam a montar nesses países.

### Solução

Com o regresso a casa, foi necessário repensar e adaptar a estratégia da Perfinox. As instalações da Perfinox nunca tinham estado com tantos colaboradores em simultâneo e a opção mais fácil seria o lay-off, contudo, a empresa aproveitou o período de pandemia para “limpar a casa” e, unindo os esforços dos seus colaboradores, centrou-se em ações e projetos estratégicos para o futuro.



### Resultados

Em apenas 3 meses, a Perfinox aumentou o seu portefólio, através do desenvolvimento de 4 novos equipamentos que respondem à procura de mercado atual, desenvolveu o seu centro tecnológico para que os seus clientes possam testar as soluções e adquirir aquelas que mais se adequem às suas necessidades, estabeleceu contratos de agenciamento para 13 novos países e iniciou o processo de certificação dos equipamentos para ser possível a exportação para os Estados Unidos e Canadá.

### Ilação

Apesar de estar a atravessar um período de crise, com a diminuição do trabalho fora de Portugal, a Perfinox não baixou os braços, regressou a casa e rapidamente delineou uma nova estratégia. A Perfinox é um exemplo da tendência **Recession Marketing** – a empresa adaptou-se à situação de crise, focando a sua estratégia em projetos futuros.