



ASSOCIAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA
EXTRACTIVA E TRANSFORMADORA

Relatório de Avaliação Final

(projeto n° 26199)

PROJETO CONJUNTO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Pedra E+

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

Ficha Técnica:

Relatório de Avaliação Final do Projeto Pedra E+

Promotor | ANIET Associação Nacional da Indústria Extractiva e Transformadora

Conteúdos | Pamésa Consultores

2018

INTRODUÇÃO	5
ENQUADRAMENTO	7
Síntese	7
Execução Prevista	8
Lista de Ações	8
Calendarização	8
Indicadores e Resultados	9
EXECUÇÃO DO PROJETO	11
Síntese	11
Mercados alvo	12
Estados Unidos da América	12
Reino Unido	12
Itália	13
Alemanha	13
Empresas participantes	14
Ações realizadas	15
TISE 2017 – Las Vegas, Estados Unidos da América	15
TISE 2018 – Las Vegas, Estados Unidos da América	16
NATURAL STONE SHOW 2017 – Londres, Reino Unido	16
MARMOMAC 2017 – Verona, Itália	17
MARMOMAC 2018 – Verona, Itália	18
STONE+TEC – Nuremberga, Alemanha	19
MISSÃO DE PROSPEÇÃO EUA	20
MATERIAL PROMOCIONAL	21
Avaliação global das empresas	22
Avaliação qualitativa	22
Resultados das participações	24
Calendarização	25
Indicadores do projeto	25
Apreciação da ANIET	26
CONCLUSÕES	28
LIÇÕES APRENDIDAS	30



PROJETO CONJUNTO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Pedra E+



INTRODUÇÃO

O Relatório de Avaliação Final do “Pedra E+” enquadra-se no Plano de Ação do Projeto e tem como objetivo apresentar uma síntese descritiva das ações desenvolvidas, constituindo-se como o instrumento adequado para perceber a forma como decorreu, bem como os resultados alcançados.

Este documento foi elaborado após o encerramento de todas as ações do projeto.

Para o processo de avaliação foram recolhidos dados junto do promotor e das empresas que participaram nas diferentes ações. A avaliação teve como suportes o Inquérito de Avaliação à Participação, o Inquérito de Avaliação da Satisfação, os contributos dos participantes durante a execução do projeto e a apreciação do promotor.

Assim, na primeira parte é feita uma descrição sintética do projeto, incluindo os seus objetivos, ações, calendarização e investimentos previstos, assim como os indicadores e resultados a alcançar.

Na segunda parte são apresentados dados sobre a execução física e financeira das ações definidas no projeto, os indicadores e resultados alcançados e respetiva análise qualitativa.

O Relatório finaliza com uma terceira parte destinada às principais conclusões e resultados obtidos.

A disseminação deste documento será realizada através dos suportes comunicacionais do promotor e em encontros presenciais a realizar com as empresas.



PROJETO CONJUNTO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Pedra E+



ENQUADRAMENTO

Síntese

“Pedra E+” foi promovido pela ANIET – Associação Nacional da Indústria Extractiva e Transformadora, no âmbito do Aviso 21/SI/2016 do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização das PME do Programa Operacional Competitividade e Internacionalização.

O diagnóstico competitivo do setor evidenciou debilidades estruturais e dependências que condicionam o crescimento das exportações. A tomada de consciência destas carências e oportunidades que afetam a competitividade da oferta levou a ANIET a promover este projeto, com o objetivo de aumentar as exportações do setor da extração e transformação da pedra natural, a valorização da imagem das marcas nacionais e promover fatores de competitividade através do marketing.

O projeto, que foi antecedido de uma fase prévia de auscultação para sensibilização, preparação e promoção da adesão, teve assim como enfoque central o apoio ao processo de internacionalização das empresas, permitindo-lhes diversificar mercados e limitar riscos de expansão.

Para tal foram definidas ações, que dão continuidade à estratégia de internacionalização iniciada em projetos anteriores, nomeadamente na abordagem aos mercados alvo do projeto, que são considerados prioritários. Existe uma lógica de continuidade (que a própria reincidência das PME participantes comprova) que faz todo o sentido manter, de forma garantir que a aposta do investimento realizado terá retorno crescente numa perspetiva futura. O projeto garante assim a consolidação de mercados, tendo em conta o plano de longo prazo das empresas.

Os mercados alvo do projeto, tendo como referência critérios de proximidade geográfica, dimensão, baixo risco económico e político, perspetivas de crescimento, valorização de oferta qualificada para segmentos médio e médio alto da procura, eram Estados Unidos da América, Reino Unido, Itália e Polónia.

As ações a realizar incluíam participação em Feiras Internacionais, Missões de Prospeção e Missões Inversas e ainda a criação de diverso Material promocional.

O período de execução previsto para o projeto era de 29-11-2016 a 28-11-2018.

Execução Prevista

Lista de Ações

As ações previstas em candidatura foram as seguintes:

Tipo de Ações	Designação	Empresas
Feiras	TISE 2017 - EUA	3
	TISE 2018 - EUA	3
	Natural Stone 2017 - Reino Unido	4
	Stone 2017 - Polónia	3
	Marmomac 2017 - Itália	10
	Marmomac 2018 - Itália	10
Prospecção	Missão de Prospecção - EUA	3
Promoção (Inversas)	Missão Inversa - Polónia	5
Campanhas de marketing	Material promocional	10

Calendarização

A calendarização prevista para o projeto era a seguinte:

AÇÕES	ano 2017												ano 2018										
	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov
EUA: TISE 2017	X																						
EUA: TISE 2018													X										
Reino Unido: NATURAL STONE 2017				X																			
Polónia: STONE 2017											X												
Itália: MARMOMAC 2017								X															
Itália: MARMOMAC 2018																				X			
EUA: MISSÃO PROSPECÇÃO	X																						
Polónia: MISSÃO INVERSA																	X						
MATERIAL PROMOCIONAL											X												

Indicadores e Resultados

Para o Projeto Pedra E+ foram definidos em sede de candidatura os seguintes indicadores:

Indicadores de Acompanhamento	Objetivo
Nº Ações de promoção e empresas envolvidas e o impacto esperado	9 ações para cerca de 10 empresas participantes
Nº de contactos e potenciais negócios resultantes das ações	800 contactos estabelecidos e 30 negócios resultantes das ações
Nº Missões inversas e n.º de empresas/jornalistas/opinion makers que participaram	1 missão inversa para 6 empresas/jornalistas/opinion makers que participaram
Resultados e impactos previstos na avaliação do projeto e empresas envolvidas	Estima-se um aumento de 4% nas exportações das empresas participantes
Nº de inscrições em feiras internacionais	33

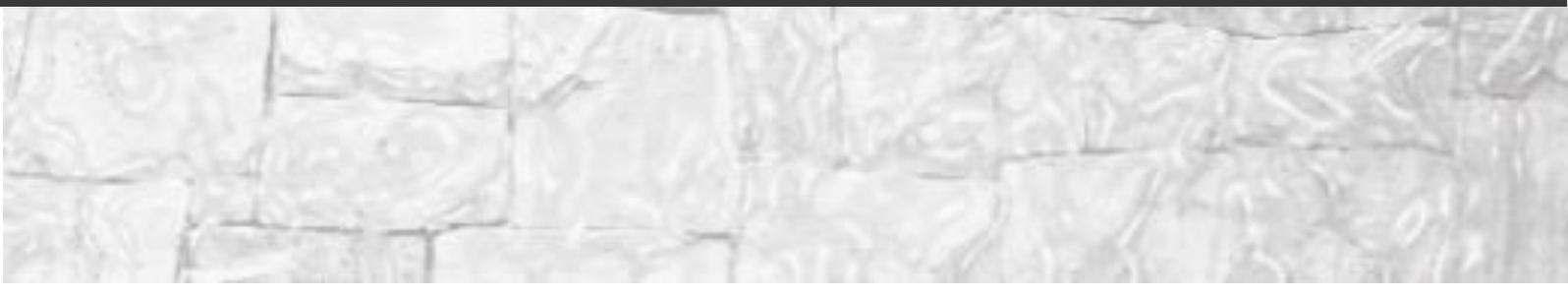
Indicadores de Realização	Objetivo
Nº de mercados alvo, comunitários e terceiros, visados no projeto	4
Nº de ações de prospeção e captação de novos clientes nos mercados externos	1
Nº de presenças em feiras e certames internacionais	6

Indicador de Resultado	Objetivo
Intensidade das exportações no pós-projeto	59,88%



PROJETO CONJUNTO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Pedra E+



EXECUÇÃO DO PROJETO

Síntese

A candidatura do projeto “Pedra E+” foi submetida a 28-11-2016 tendo sido recebido um pedido de esclarecimento à candidatura a 22-03-2017, ao qual foi dada resposta dentro do prazo definido.

A ANIET foi notificada da proposta de decisão favorável a 21-07-2017 tendo sido recebida a notificação da decisão final a 22-08-2017.

A execução do projeto foi acompanhada pela AICEP, à qual foi dado conhecimento das dificuldades à medida que iam surgindo e justificação das adaptações necessárias, telefonicamente e através de pedidos formais.

Mesmo antes da notificação da proposta de decisão favorável, foram executadas três ações – participação na Feira TISE 2017 (janeiro), realização de uma missão de prospeção EUA (janeiro) e participação na feira Natural Stone Show (abril), dando assim cumprimento à calendarização definida para o projeto.

Na fase de inscrição prévia para o certame na Polónia, a ANIET encontrou sérias dificuldades de adesão, pois não havendo à data garantia de cofinanciamento da ação e tendo já realizado investimentos significativos nas ações (TISE 2017 e Natural Stone 2017 e inscrição na Marmomac 2017), as empresas mostraram-se renitentes em aderir a uma nova ação; quando tal foi assegurado já não foi possível garantir os espaços de exposição necessários à adequada participação. Tendo sido manifestado pelas empresas interesse em realizar abordagens ao mercado alemão, foi solicitada substituição da participação na feira Stone 2017 (Polónia) pela Stone+Tec (2018), alteração que foi aprovada a 09-11-2017.

Não tendo sido realizada a participação na feira Stone Polónia, as empresas entenderam que não faria sentido a realização da missão inversa correspondente uma vez que, atendendo a que a Alemanha se trata de um dos principais para a rocha ornamental portuguesa (representa cerca de 1/5 das exportações do setor), a centralidade do país e a projeção internacional da feira (maior feira de pedra natural na Alemanha), a participação na Stone+Tec lhes permitiria aceder também a empresas originárias da Europa de centro-leste, designadamente da Polónia.

Todas as restantes ações previstas em candidatura foram executadas.

O projeto apresenta uma taxa global de execução financeira de 89,3%, de cujos desvios principais se dá a presente nota:

- ⊗ **Ações não realizadas: Feira Stone 2017 - Polónia (ação 4) e Missão Inversa Polónia (ação 8);**
- ⊗ **Ações introduzidas: Feira Stone+Tec 2018 – Alemanha.**

Mercados alvo

Estados Unidos da América

Sendo a maior economia e o maior importador mundial, os EUA são um mercado fortemente atrativo para as empresas nacionais pelo seu potencial de negócio.

Segundo dados do [United Census Bureau](#), o país importa 3 043 milhões de dólares de rocha ornamental.

O país ocupou em 2017 o 5º lugar no ranking das exportações nacionais de rocha ornamental, com perto de 28 milhões de euros de rocha ornamental exportada (7,2% das exportações nacionais) (INE).

Os EUA compram a Portugal, essencialmente:

- **6802** - Pedras naturais de cantaria ou construção (73,78%), com 20,5 milhões; e
- **9610** – Lousas (24,13%), com 6,7 milhões

A procura do país encontra-se alinhada com a oferta portuguesa, concentrada no produto mais requisitado que é **6802** - Pedras naturais de cantaria ou construção havendo também oportunidade de crescimento principalmente em **9610** – Lousas que constituem uma boa aposta para as empresas nacionais.

Reino Unido

Segundo dados do [Banco Mundial](#), em 2017, o Reino Unido ocupou o 5º lugar em termos mundiais e o 2º na Europa (liderado pela Alemanha), tratando-se do 5º maior importador mundial.

O consumo de pedra natural na construção tem vindo a crescer, principalmente em revestimentos de edifícios comerciais e blocos de apartamentos, construção habitacional, interiores comerciais e domésticos e até no paisagismo.

Cerca de 90% da pedra natural utilizada no país é [importada](#), com valores anuais de quase 500 milhões de libras de rocha ornamental (2016).

O país ocupou em 2017 o 4º lugar no ranking das exportações nacionais de rocha ornamental, com mais de 30 milhões de euros de rocha ornamental exportada (7,8% das exportações nacionais) (INE), valor que tem vindo a crescer significativamente de ano para ano.

O Reino Unido compra a Portugal (2017), essencialmente:

- **6802** - Pedras naturais de cantaria ou construção (57,85%), com 17,5 milhões; e
- **9610** - Lousas (21,64%), com 6,5 milhões

As lousas nacionais têm uma quota superior a 25% nas importações daquele país, tendo os restantes produtos potencial de crescimento (**2516** - Granito, pórfiro, basalto e **6803** - Ardósia natural trabalhada são também produtos a explorar uma vez que as suas exportações são praticamente nulas num país fortemente consumidor).

Itália

Segundo dados do [Banco Mundial](#), a Itália foi, em 2017, o 9º em termos mundiais (Portugal 46º) e o 4º na Europa (depois da Alemanha, Reino Unido e França). [No mesmo ano](#), foi o 9º maior importador mundial (ITC – Trade Competitiveness Map).

Itália ocupa um lugar modesto no ranking das exportações nacionais de rocha ornamental – 11º lugar com 2% em 2017 (o peso aumentou de 1,7% em 2016).

Esse valor exportado por Portugal, também tem um peso reduzido nas suas importações, tendo sido, em 2017, de 1,6% (1,3% em 2016).

Contudo, a importância da presença nacional neste mercado está centrada naturalmente no cariz acentuadamente internacional da Marmomac, onde estão presentes os maiores potenciais compradores mundiais, designadamente os maiores clientes nacionais como França, China, Espanha, Reino Unido, Estados Unidos e Alemanha.

Alemanha

Segundo dados do Banco Mundial, em 2017, a Alemanha ocupou a 4ª posição mundial, tratando-se (dados International Trade Centre) do [terceiro maior importador](#) mundial (quota mundial de 6,6%).

Segundo dados estatísticos oficiais da Alemanha, Portugal ocupa o 7º lugar no ranking dos seus principais fornecedores (quota de 3%, com 16,4 milhões de €), comprando essencialmente:

- **6801** - Pedras para calcetar (48%)
- **6802** - Pedras naturais de cantaria ou construção (23%)
- **9610** - Lousas – (19%).

O país ocupou em 2017 o 6º lugar no ranking das exportações nacionais de rocha ornamental (6% das exportações nacionais, INE), peso que tem vindo a crescer nos últimos anos.

Este mercado está focado essencialmente para obras finais em detrimento das pedras em bloco, o que significa uma aposta certa para acrescentar valor às exportações nacionais.

Empresas participantes

Participaram ao todo no projeto 11 empresas:

Empresas	NIPC	Localização	Pré-Adesão	Novo exportador
Airemármore Extracção de Mármore, Lda	501467068	Alcobaça	x	
Construções Pardais Irmãos Monteiros, Lda	502793520	Marco de Canaveses	x	
GNT-Granitos do Norte, Lda	505280035	Marco de Canaveses	x	
GRA 2003 Granitos e Mármore, Lda	504441833	Marco de Canaveses		
Graniesp - Extração, Transformação de Granitos Lda	504920928	Valença		
Granitos Irmãos Peixoto	503842230	Marco de Canaveses	x	
Hélio e Monteiro Lda	501757295	Marco de Canaveses	x	
Ludistones, Lda	510701906	Santarém		x
Marmoguia Mármore e Cantarias, Lda	501049827	Anadia		
Mármore Ferrar, Lda	502373857	Porto de Mós		x
Só Cubos Granitos Unipessoal, Lda	505632012	Guimarães	x	x

Saliente-se que das 11 empresas que participaram neste projeto, 8 haviam já participado no anterior “PME Pedra com Valor”.

São novas adesões a projetos conjuntos promovidos pela ANIET:

- ⊗ Graniesp - Extração, Transformação de Granitos Lda
- ⊗ Ludistones, Lda
- ⊗ Mármore Ferrar, Lda

Ações realizadas

Durante o projeto foram realizadas as seguintes ações, cujo detalhe adiante se apresenta:

TIPO DE AÇÕES	DESIGNAÇÃO	EMPRESAS
Feiras	TISE 2017 - EUA	2
	TISE 2018 - EUA	2
	Natural Stone 2017 - Reino Unido	4
	Marmomac 2017 - Itália	10
	Marmomac 2018 - Itália	11
	Stone+Tec 2018 - Alemanha	3
Prospecção	Missão de Prospecção - EUA	2
Campanhas de marketing	Material promocional	5

TISE 2017 – Las Vegas, Estados Unidos da América

A ação decorreu entre 18.01.2017 e 20.01.2017.

The International Surface Event (TISE) é a feira anual de referência para pavimentos, pedra natural e cerâmicos para a América do Norte.

O certame reúne num só espaço três organizações e estruturas internacionais de prestígio para os diversos setores de superfícies, como a SURFACES, StonExpo – MARMOMACC Americas e Tile Expo, tornando-se assim num evento relevante para vários mercados, onde se incluem naturalmente os Estados Unidos da América, e adjacentes, como o Canadá e países latinos.

O certame tem a particularidade de ter um pavilhão com espaço dedicado ao setor da pedra natural – o pavilhão MARMOMACC, com organização da VeronaFiere – o que constituiu fator adicional de interesse adicional para as empresas participantes.

Participaram na Feira Internacional 2 empresas, em vez das 3 previstas (AIREMÁRMORES – Extração de Mármore, Lda e CONSTRUÇÕES PARDAIS - Irmãos Monteiro Lda).

À data de realização da feira o projeto ainda se encontrava em análise, não havendo, nessa altura, qualquer garantia de financiamento da ação, pelo que apenas duas das três empresas que haviam manifestado interesse decidiram avançar com a participação.

Estas empresas haviam já participado na edição anterior da feira (2016).

O mercado tem peso muito reduzido na carteira de negócios destas duas empresas, mas trata-se de um mercado de oportunidades a que estão atentas, uma vez que o segmento das rochas ornamentais tem

vindo a crescer neste país norte-americano, demonstrando que se trata de um mercado com forte potencial para o consumo de produtos nacionais.

Ambas as empresas consideram que este certame é relevante para o aumento da sua notoriedade (tendo sido inclusive convidadas pela organização da feira a realizar uma apresentação na próxima edição), e consideram positiva a participação para o desenvolvimento dos seus negócios, tendo ajudado a consolidar alguns contactos anteriores. Ambas tencionam participar em próximas ações de internacionalização organizadas pela ANIET.

Foram estabelecidos 42 contactos, celebrados 3 contratos, angariados 2 agentes/distribuidores, são esperadas 8 encomendas num valor total de 575.000€. Em média as empresas contavam aumentar as suas exportações em 4%.

TISE 2018 – Las Vegas, Estados Unidos da América

A ação decorreu entre 30.01.2018 e 01.02.2018.

The International Surface Event (TISE) é a feira anual de referência para pavimentos, pedra natural e cerâmicos para a América do Norte. A edição de 2018 contou novamente com um pavilhão com espaço dedicado ao setor da pedra natural – o pavilhão MARMOMACC, com organização da VeronaFiere.

Participaram na Feira Internacional 2 empresas, em vez das 3 previstas em candidatura (AIREMÁRMORES – Extração de Mármore, Lda e CONSTRUÇÕES PARDAIS - Irmãos Monteiro Lda), apesar dos diversos esforços desenvolvidos pela ANIET com vista à angariação das participações previstas.

As empresas haviam já participado na edição anterior da feira (2017) e contam com grande experiência de internacionalização, tendo uma intensidade exportadora muito acentuada (média de 75%).

Ambas consideram que este certame é relevante para o aumento da sua notoriedade (tendo sido inclusive convidadas pela organização da feira a realizar uma apresentação na próxima edição), considerando que realizaram “bons contactos” e tiveram “visitas importantes”. Por isso, tencionam regressar em próximas edições:

Foram estabelecidos 48 contactos, celebrados 3 contratos, angariado 1 agente/distribuidor, são esperadas 12 encomendas num valor total de 300.000€. Em média as empresas contavam aumentar as suas exportações em 2%.

NATURAL STONE SHOW 2017 – Londres, Reino Unido

A ação decorreu entre 25.04.2017 e 27.04.2017.

A Feira **The Natural Stone Show** é a única no Reino Unido dedicada exclusivamente à pedra natural e aos produtos e serviços relacionados.

É uma das maiores e mais importantes Feiras da indústria da pedra natural a nível europeu e está situada na cidade de Londres, naquela que é considerada a maior zona de construção da próxima década na Europa.

Proporcionando uma ampla montra da oferta de todo o mundo, é um local privilegiado para promover os produtos nacionais e estabelecer contactos comerciais a nível internacional.

Participaram na Feira Internacional 4 empresas, tal como previsto em candidatura (CONSTRUÇÕES PARDAIS - Irmãos Monteiros Lda, GNT – Granitos do Norte, Lda, Granitos Irmãos Peixoto, Lda e MARMOGUIA - Mármore e Cantarias, Lda).

À exceção da Marmoguia, as restantes 3 empresas haviam já participado na edição anterior da feira.

Todas contam com grande experiência de internacionalização, tendo os mercados externos um peso superior a 50% do volume de negócios de cada uma delas.

Também todas já contam com presença no mercado do Reino Unido, embora com pesos bem diferenciados (entre 2 e 26% de peso no total das suas exportações) pelo que os seus objetivos de participação no certame tiveram em vista o reforço de posições e alargar negócios, possibilitando estreitar contactos existentes e alcançar novos potenciais interessados.

A avaliação é positiva em todas elas reconhecendo que esta participação lhes permitiu aumentos de notoriedade, tencionando regressar em próximas edições e recomendando, por unanimidade, a participação de outras empresas do setor na Feira Natural Stone Show.

Foram estabelecidos 105 contactos, celebrados 2 contratos, angariado 1 agente/distribuidor, são esperadas 14 encomendas num valor total de 200.000€. Em média as empresas contavam aumentar as suas exportações em 6%.

MARMOMAC 2017 – Verona, Itália

A ação decorreu entre 27.09.2017 e 30.09.2017.

A **Feira Marmomac** é “o” evento internacional dedicado à indústria da Pedra Natural.

Com um historial que já ultrapassou meia década, tem vindo a confirmar o seu estatuto de principal centro mundial de negócios para todos os agentes da cadeia de valor, desde matérias-primas a produtos acabados, equipamentos e tecnologias e ainda arquitetura e design.

Participaram na Feira Internacional 10 empresas, como previsto (AIREMÁRMORES – Extração de Mármore, Lda, CONSTRUÇÕES PARDAIS - Irmãos Monteiros Lda, GNT – Granitos do Norte, Lda, GRANIESP - Extração, Transformação de Granitos, Lda, Granitos Irmãos Peixoto, Lda, GRA 2003 – Granitos e Mármore, Lda, Hélio & Monteiro, Lda, Ludistones Lda, MARMOGUIA - Mármore e Cantarias, Lda e SÓ CUBOS - Granitos, Unipessoal Lda)

À exceção de uma, todas as restantes empresas haviam já participado em edições anteriores da feira o que demonstra que as empresas têm vindo a adotar uma estratégia de continuidade neste certame, face aos resultados positivos que ano após ano, têm vindo a conseguir.

A uma das empresas participantes (Airemármore) foi atribuído o 3º lugar na categoria de melhor stand ao nível do design de empresas internacionais, o que indicia uma aproximação do setor nacional em termos de comunicação outbound ao nível dos maiores competidores globais.

Todas as empresas avaliam positivamente a ação, considerando que contribuiu para o aumento da sua notoriedade:

“É uma presença importante para nós, é aqui que anualmente conseguimos encontrar clientes com quem trabalhamos e, por outro lado, uma tentativa de expandirmos para mercados em que ainda não estamos presentes”

“Na Marmomac, este ano, tivemos novos contactos, também falamos com pessoas já conhecidas. A feira é muito interessante para ver as novas tecnologias para que possamos irmos adaptando aos novos tempos”

“Sinto que foi importante estarmos cá presentes”

“A exibição deste ano foi muito elogiada pelos visitantes e clientes que se encantaram com o Banco Poligonal e a parede Hexagonal.”

“Estamos todos a trabalhar melhor em relação há 3 anos atrás, estamos a aumentar vendas todos os anos”

Foram estabelecidos 428 contactos, celebrados 9 contratos, angariados 13 agentes/distribuidores, são esperadas 53 encomendas num valor total de 585.000€. Em média as empresas contavam aumentar as suas exportações em 9%.

MARMOMAC 2018 – Verona, Itália

A ação decorreu entre 26.09.2018 e 29.09.2018.

As empresas valorizam muito a presença neste certame, facto que é demonstrado pelo número de empresas aderentes face às restantes ações. A Marmomac continua a ser “a” plataforma para as empresas portuguesas, pois abrange todos os mercados potenciais para a pedra. Sendo um evento de referência internacional, é o local de encontro para reunir com clientes, estabelecer novos contactos, conhecer os desenvolvimentos do setor (designadamente tecnologia e equipamentos, técnicas de processamento, ...) e as últimas tendências, uma vez que cada vez mais a pedra natural integra uma forte componente de design.

Participaram na Feira Internacional 11 empresas, mais uma do que previsto (AIREMÁRMORES – Extração de Mármore, Lda, CONSTRUÇÕES PARDAIS - Irmãos Monteiros Lda, GNT – Granitos do Norte, Lda, GRANIESP - Extração, Transformação de Granitos, Lda, Granitos Irmãos Peixoto, Lda, GRA 2003 –

Granitos e Mármore, Lda, Mármore Ferrar, Lda, Hélio & Monteiro, Lda, Ludistones Lda, MARMOGUIA - Mármore e Cantarias, Lda e SÓ CUBOS - Granitos, Unipessoal Lda)

Todas as empresas já haviam participado em edições anteriores deste certame.

Nesta edição Portugal teve grande representatividade, sendo o 4ª maior expositor (a seguir a Itália, Índia e Turquia).

As empresas consideram que foram obtidos durante a feira bons contactos, tendo sido inclusive agendadas visitas futuras às suas instalações, manifestando disponibilidade para estabelecer parcerias.

Foi destacado pelas empresas que os mercados emergentes começam a aparecer nesta feira, como Azerbaijão, Kazaquistão, Líbano e ainda Europa de Leste, bem como de países nórdicos (Europa). Também a presença de famílias e estudantes interessados em conhecer os vários processos da pedra, desde a extração até à comercialização.

Salientaram ainda que:

“Relativamente à ação da ANIET, devemos salientar o óptimo empenho, ajuda constante, resolução de problemas, etc, na pessoa da Eng Ana Ferreira que foi incansável, aliás, como sempre. Damos nota positiva ao design do Stand que acabou por ser mais funcional e agradou de modo geral aos clientes. Relativamente à qualidade e montagem do stand, este apresentou alguns problemas ao nível da qualidade de acabamentos, rapidez, limpeza, etc. facto a ter em conta em futuros eventos.”

“É o ponto de encontro internacional fundamental para todos os sectores neste campo. A Marmomac é o local ideal em termos de qualidade e integridade de exposições combinadas com o mais avançado *know-how* nas operações de processamento de pedra natural.”

À exceção de uma das empresas que deixa a decisão para mais tarde, todas as restantes tencionam participar em próximas ações de internacionalização organizadas pela ANIET.

Foram estabelecidos 491 contactos, celebrados 7 contratos, angariados 7 agentes/distribuidores, são esperadas 51 encomendas num valor total de 569.000€. Em média as empresas contavam aumentar as suas exportações em 7%.

STONE+TEC – Nuremberga, Alemanha

A ação, não prevista em sede de candidatura, mas integrada no projeto por substituição da Feira Stone 2017 – Polónia, decorreu entre 13.06.2018 e 16.06.2018.

A **Stone+Tec – International Trade Fair for Natural Stone and Stone Technology** é um certame bienal dedicado exclusivamente à pedra natural e suas tecnologias.

A Feira, de renome internacional, celebrou, em 2018, a sua 20ª, sendo uma das maiores e mais importantes Feiras da indústria da pedra a nível europeu e o encontro mais importante para a indústria de

pedras naturais nas regiões de língua alemã da Europa central (particularmente Áustria, Suíça e também Polónia).

Participaram na Feira Internacional 3 empresas, tal como havia sido previsto para o certame da Polónia (CONSTRUÇÕES PARDAIS - Irmãos Monteiro Lda, GNT – Granitos do Norte, Lda e GRA 2003 – Granitos e Mármore, Lda).

Das três empresas que participaram nesta ação, apenas para uma se tratava da primeira presença neste certame. As duas que detinham experiência anterior neste certame, já haviam manifestado na fase de pré-adesão o seu interesse por este mercado, pelo que aproveitaram a oportunidade para consolidar posições. Para a terceira, que não havia participado na fase de pré-adesão, foi uma oportunidade interessante para apresentar os seus produtos neste mercado,

As empresas consideraram que foram realizados contactos com qualidade, tendo registado visitas de vários países, designadamente de países nórdicos como a Finlândia. Todas pretendem voltar em certames posteriores.

Foram estabelecidos 88 contactos, celebrados 2 contratos, são esperadas 8 encomendas num valor total de 80.000€. Em média as empresas contavam aumentar as suas exportações em 2%.

MISSÃO DE PROSPEÇÃO EUA

A ação decorreu entre 23.01.2017 e 25.01.2017.

A realização de uma missão de prospeção aos EUA teve como principal objetivo aprofundar o conhecimento sobre o mercado, alcançando mais rapidamente potenciais clientes e prescritores para a sua oferta.

Após a participação na Feira TISE (no projeto anterior da ANIET em 2016 e agora em 2017), esta ação permitiu mais um passo em frente no processo de internacionalização do sector para este mercado específico e com características próprias. Tendo ainda proporcionado a divulgação e promoção da Pedra Natural Portuguesa a prescritores e empresas com projeção internacional.

Participaram na Missão 2 empresas, em vez das 3 previstas (CONSTRUÇÕES PARDAIS - Irmãos Monteiro Lda e AIREMÁRMORES – Extração de Mármore, Lda).

A Missão centrou-se na área de Nova Iorque (a cidade mais populosa dos Estados Unidos e uma das áreas metropolitanas mais populosas do mundo), tendo permitido estabelecer um contacto mais próximo e pessoal com os possíveis interlocutores.

Para esta missão pretendia-se alcançar três categorias principais:

- ⊗ **Importadores de rochas ornamentais;**
- ⊗ **Empresas de transformação de pedra;**
- ⊗ **Gabinetes de arquitetura.**

Para se perceber a dimensão e importância desta missão que proporcionou a divulgação e promoção da Pedra Natural Portuguesa a prescritores e empresas com projeção internacional., destaca-se que, no caso dos gabinetes de arquitetura, foram realizadas reuniões com algumas das maiores empresas a nível mundial – KPF, Skimore Owings and Merrill e HOK - que representam mais de 2.000 arquitetos em todo o mundo. Ou, ou seja, estes contactos permitiram exponenciar a visibilidade e projeção das empresas nacionais a prescritores à escala mundial.

As empresas consideraram que os resultados da participação se posicionaram acima das suas expectativas, tendo sido excelente a qualidade das empresas visitadas e os contratos concretizados.

Transcrição dos testemunhos:

“A acção foi extremamente positiva. Permitiu adquirir conhecimentos vastos sobre o mercado e foram identificadas as principais vias de acesso. Este tipo de missão ajudou a obter oportunidades de negócio e mesmo a efectivar negócio. O uso de consultadoria especializada marcou toda a diferença no sucesso obtido.”

“O trabalho de consultoria foi muito importante, quer na formação dada quer ao mercado quer à abordagem do mesmo, apresentação, comunicação, etc. Também foi muito importante o trabalho de angariação de contactos e apoio nas reuniões com as diversas empresas e principalmente com os arquitetos.”

Foram estabelecidos 26 contactos, celebrados 3 contratos, angariado 1 agente/distribuidor, são esperadas 6 encomendas num valor total de 1.075.000€. Em média as empresas contavam aumentar as suas exportações em 11%.

MATERIAL PROMOCIONAL

Esta ação esteve em curso ao longo de todo o projeto.

O material promocional desenvolvido especificamente para o segmento internacional é um instrumento de marketing imprescindível na comunicação com os mercados.

Os catálogos e brochuras são suportes com impacto que permitem valorizar a marca de cada empresa, dando visibilidade dos seus produtos e competências junto dos principais prescritores com grande enfoque nas áreas da arquitetura, design e engenharia que detêm uma mais valia fundamental para o setor e que tem que ser cada vez mais explorada: a capacidade de influenciar a decisão de compra do cliente final.

A inovação na comunicação com os mercados é também um processo de aprendizagem, e naturalmente as empresas encontram-se ainda em diferentes estágios dessa evolução, mas paulatinamente estão a aperceber-se da sua importância e da forma como devem ser transmitidos aos potenciais clientes.

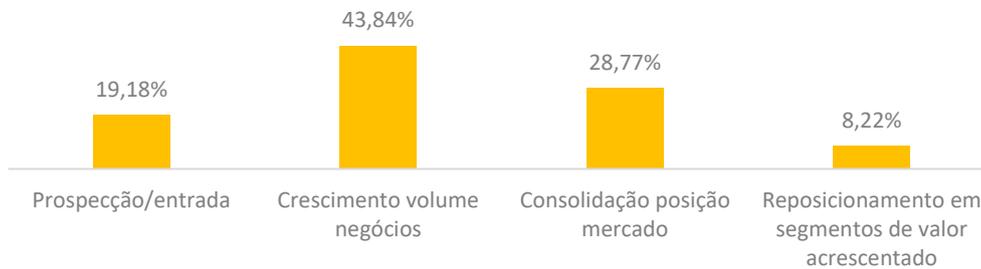
Participaram nesta ação 5 empresas e não 10 como previsto (AIREMÁRMORES – Extração de Mármore, Lda, CONSTRUÇÕES PARDAIS - Irmãos Monteiro Lda, GNT – Granitos do Norte, Lda, Ludistones Lda e SÓ CUBOS - Granitos, Unipessoal Lda).

Avaliação global das empresas

A informação recolhida durante o período de execução do projeto permitiu realizar a seguinte avaliação global à satisfação das empresas e aos principais resultados obtidos e estimados.

Avaliação qualitativa

– *Objetivos da participação nas Ações de Internacionalização:*



Os principais objetivos da participação das empresas nas ações de Internacionalização do projeto "Pedra E+" são o crescimento do volume de negócios e a consolidação de posições de mercado.

– *Permitiu aumento da notoriedade da empresa/marca?*



Todas as respostas foram unânimes em considerar que as ações desenvolvidas permitiram o aumento da notoriedade da sua empresa/marca.

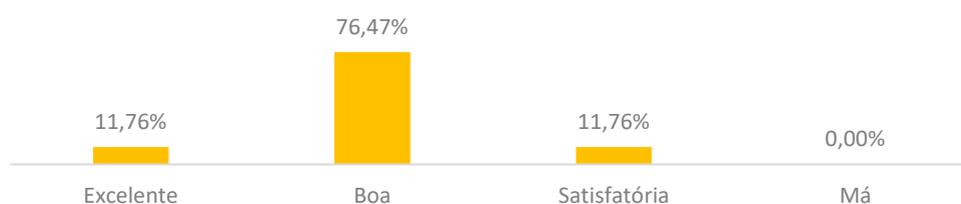
– *Quantidade das empresas que visitou/contactou:*



Metade das empresas considerou que a quantidade de empresas contactadas durante as ações do projeto foi a esperada. Contudo, praticamente um terço considerou que as suas expectativas foram

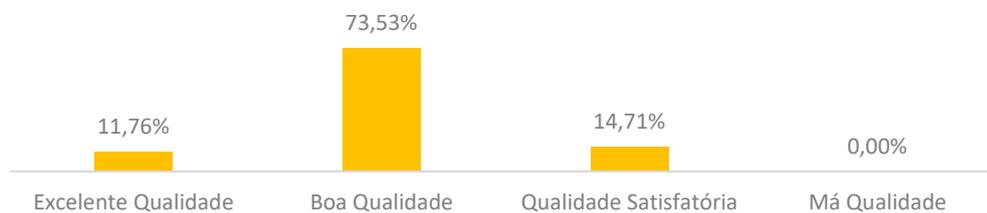
ultrapassadas. De todas as respostas recebidas, apenas 1 considerou ter tido poucas visitas (Marmomac 2018 – 53 contactos realizados)

– Qualidade de Empresas que visitou/contactou:



A qualidade de empresas contactadas durante as ações do projeto foi considerada boa pela grande maioria dos participantes.

– Qualidade dos contatos concretizados:



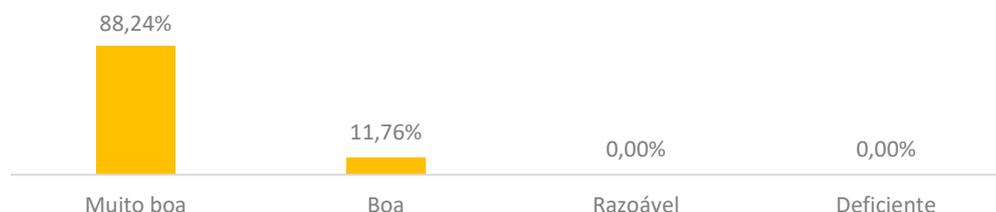
Também neste parâmetro os participantes do projeto consideraram maioritariamente que a qualidade dos contactos concretizados foi boa.

– Como avalia os resultados da participação?



Os resultados das participações nas ações do projeto “Pedra E+” estiveram em linha com as expectativas das empresas. Perto de um terço considerou que as suas expectativas foram ultrapassadas e nenhuma considerou que tenham sido inferiores ao esperado.

– Avaliação da organização da Ação de Internacionalização por parte da ANIET:



Os participantes avaliam como muito bom o desempenho da ANIET na preparação e acompanhamento das ações de internacionalização. Das 33 respostas recebidas apenas 3 consideraram boa (Marmomac 2017, Stone+Tec e Marmomac 2018). Nenhuma considerou razoável ou deficiente.

– Tenciona participar numa próxima Ação de Internacionalização organizada pela ANIET?



À exceção de uma das empresas que deixa a decisão para mais tarde, todas as restantes tencionam participar em próximas ações de internacionalização organizadas pela ANIET (Marmomac 2018).

Resultados das participações

Os inquéritos de avaliação permitiram ainda apurar os seguintes indicadores:

Indicadores Adicionais	Resultados
Número de contactos realizados	1237
Número de contratos celebrados	29
Número de agentes/distribuidores angariados	25
Número de encomendas esperadas	150
Valor total das encomendas esperadas	3.384.000 €
Estimativa média de aumento das exportações	7%

Calendarização

AÇÕES	ano 2017												ano 2018										
	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov
EUA: TISE 2017	X																						
EUA: TISE 2018													X										
Reino Unido: NATURAL STONE 2017				X																			
Itália: MARMOMAC 2017								X															
Itália: MARMOMAC 2018																					X		
EUA: MISSÃO PROSPEÇÃO	X																						
Alemanha: STONE+TEC 2018																		X					
MATERIAL PROMOCIONAL											X												

Indicadores do projeto

Indicadores de Acompanhamento	Resultados
Nº Ações de promoção e empresas envolvidas e o impacto esperado	8 ações para 11 empresas participantes
Nº de contactos e potenciais negócios resultantes das ações	1237 contactos estabelecidos e 29 negócios resultantes das ações
Nº Missões inversas e n.º de empresas/jornalistas/opinion makers que participaram	não realizada
Resultados e impactos previstos na avaliação do projeto e empresas envolvidas	As empresas estimam um aumento de 7% nas exportações aos mercados alvo
Nº de inscrições em feiras internacionais	32

Indicadores de Realização	Objetivo
Nº de mercados alvo, comunitários e terceiros, visados no projeto	4
Nº de ações de prospeção e captação de novos clientes nos mercados externos	1
Nº de presenças em feiras e certames internacionais	6

Indicador de Resultado	Resultados
Intensidade exportadoras das PME envolvidas (*)	A aferir em 2019 (ano pós-projeto)

(*) Os dados mais recentes (IES do exercício económico de 2017) apontam uma taxa de intensidade exportadora das empresas envolvidas de 60,36%.

Apreciação da ANIET

Em termos globais a apreciação da ANIET à forma como decorreu o projeto “Pedra E+” é muito positiva, e estamos certos que contribuiu para o reforço do posicionamento das empresas portuguesas nos mercados externos.

As empresas deste setor têm pedra natural de excelência, têm muita credibilidade, cumprem rigorosamente os prazos e têm tecnologia de ponta ao nível das mais importantes empresas internacionais, o que lhe permite cada vez mais acrescentar valor à sua oferta.

Mas também apresentam fragilidades, designadamente ao nível da promoção internacional e da comunicação aos mercados, obstáculos que queremos ajudá-las a ultrapassar através dos sucessivos projetos conjuntos que temos vindo a promover.

As empresas confiam na ANIET e na competência da sua estrutura como confirma a avaliação, e por isso a nossa “equipa de internacionalização” tem vindo a crescer e a acolher cada vez mais participações.

Conhecendo a origem e evolução histórica de praticamente todas estas empresas, com génese em estruturas familiares e de reduzida profissionalização, congratulamo-nos com os bons resultados que têm vindo a conquistar em todos os mercados trabalhados e pela sua capacidade de adaptação às novas exigências dos clientes. A mudança constatada em todas elas é evidente, não obstante cada uma ter a sua própria estratégia e identidade a respeitar.

Temos consciência que ainda há muito caminho a percorrer para nos tornarmos cada vez mais líderes globais de mercado, mas não podemos deixar de responder ao repto lançado pelas empresas de continuar a apoiar as suas ações de internacionalização.

Ao longo destes três últimos projetos a ANIET tem vindo a orientar estrategicamente as empresas para se posicionarem em mercados de baixo risco económico e político e que permitam otimizar custos logísticos dadas as características dos nossos produtos, mas também a incentivá-las a apostar em segmentos que valorizem a oferta qualificada para que sejam cada vez mais rentáveis.

Foi o caso da Alemanha, que por inerência às próprias contingências do projeto substituiu a Polónia, mas que veio a apresentar-se como uma aposta de sucesso como constatado pelas empresas.

Naturalmente não queremos deixar de estar presentes em mercados em que temos vindo a ganhar experiência e nos quais as empresas querem continuar a apostar, como o Reino Unido e os EUA, cujos indicadores de crescimento e tendências mostram ser de futuro para a pedra natural portuguesa.

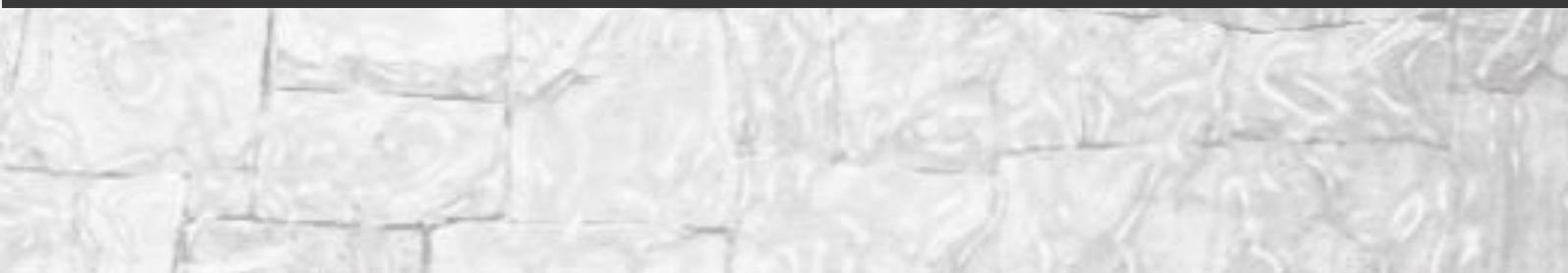
E na Marmomac, em Itália, pelo seu estatuto internacional de maior evento global da rocha ornamental.

Não obstante, a ANIET pretende alargar as dimensões em que pode ser útil às empresas no âmbito da internacionalização, designadamente na preparação de informação especializada para a gestão, organização e acompanhamento das ações de promoção mas também na procura de novos mercados que se perfilhem interessantes para o setor e na criação de instrumentos inovadores que lhes permitam posicionar-se ao nível da concorrência internacional.



PROJETO CONJUNTO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Pedra E+



CONCLUSÕES

O projeto “**Pedra E+**”, numa estratégia de continuidade do apoio à internacionalização das empresas do setor da pedra natural, pretendeu dar um impulso à promoção da oferta do setor da extração e transformação da pedra natural, apoiando a realização de ações que por si só as empresas não conseguiriam empreender.

A modernização, mas também a sustentabilidade do setor passam pela aposta em “vendas com valor”, principalmente nos mercados externos, e é precisamente esta mudança de paradigma que a ANIET tem vindo a promover junto das empresas.

Pretendeu assim o projeto fornecer os meios e os conhecimentos essenciais para que as empresas do setor possam desenvolver a sua presença nos mercados externos e aprofundar as suas redes de contactos com potenciais clientes de modo a criar condições para o efetivo aumento das exportações nacionais e a afirmação internacional do setor.

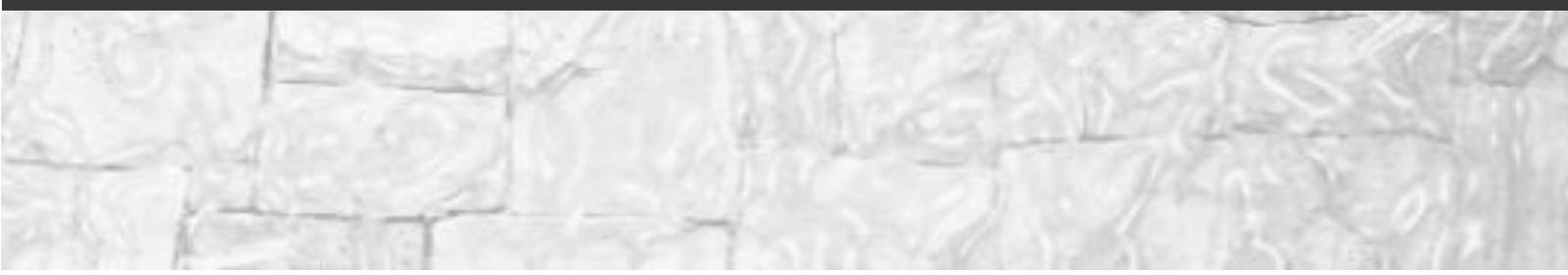
Globalmente foram alcançados os objetivos estabelecidos para o projeto, não obstante terem sido introduzidos alguns ajustamentos de ações e financeiros.

A avaliação das empresas à forma como decorreu o projeto foi também positiva o que constitui um garante adicional da coerência entre os trabalhos desenvolvidos e as metas estabelecidas.



PROJETO CONJUNTO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Pedra E+



LIÇÕES APRENDIDAS

A ANIET pretende melhorar cada vez mais o apoio que presta às empresas e como parte desse processo de melhoria será atender à forma como desenvolve a gestão dos seus projetos.

Entendeu-se, por isso, que documentar a forma como correu o projeto poderá ser útil no futuro, tendo em conta que a associação pretende continuar a promover a realização de projetos conjuntos de internacionalização.

As lições aprendidas permitirão assim prevenir riscos futuros ao evitar repetições de erros já cometidos, por um lado e, por outro, adotar melhores práticas e ajustar procedimentos para obter resultados ainda melhores tendo em conta a experiência vivida.

Neste exercício de reflexão, foi naturalmente incluída a equipa interna da associação, e tidos em conta os inputs recebidos das empresas ao longo do projeto.

Assim, foram considerados centrais os seguintes aspetos:

⊗ **Seleção dos fornecedores**

Na Marmomac 2018 as empresas assinalaram alguns problemas relativamente à qualidade e montagem do stand (acabamentos, rapidez, limpeza).

Tendo em conta que o investimento na participação era limitado, tentou-se otimizar as despesas para poder garantir a presença a uma empresa adicional. Optou-se assim por um fornecedor novo, que apresentava preços mais competitivos e que aparentemente assegurava um bom trabalho mas efetivamente não correspondeu ao desejado.

Concluiu-se que nem sempre o preço mais baixo é a melhor opção e que, de futuro, como ação de melhoria, se deve elaborar um caderno de encargos que defina com maior rigor as obrigações do prestador de serviços.

⊗ **Preparação das equipas**

Não obstante o esforço que tem sido realizado para preparar as equipas para as participações, constata-se que continuam a haver dificuldades de comunicação no mercados, por dificuldades linguísticas, designadamente no inglês comercial.

Como medida de melhoria, a ANIET irá estar atenta a oportunidades que surjam na área da formação de línguas, que permitam aos colaboradores destacados para as ações externas adquirir as competências que lhes permitam um diálogo relacional e comercial mais fluente.

⊗ **Comunicação inbound**

A maioria das empresas aderentes ao projeto ainda não está sensibilizada para a importância de adotarem estratégias de comunicação aos mercados que vão para além da participação em certames ou missões.

Como medida de melhoria, a ANIET irá tentar em próximas participações incluir em ações de capacitação das empresas para o desenvolvimento de ações de marketing que sejam disruptivas em relação às práticas que já estão presentes no setor, designadamente por via dos meios digitais de promoção das empresas e/ou da sua oferta.

⊗ **Acompanhamento das participações**

As empresas não têm hábitos de sistematização da informação recolhida durante as feiras designadamente de registo diário dos contactos recebidos, o que dificultava a recolha da informação necessária para avaliação da ação e, mais importante ainda, do follow-up pós ação. Neste projeto a ANIET desenvolveu um modelo simples de ficha de acompanhamento de contactos, que permite identificar as tipologias de participantes, as solicitações recebidas, as reuniões realizadas, notas importantes e uma apreciação do dia de trabalho.

Em próximos projetos deverá continuar a promover-se a sua utilização como instrumento efetivo de trabalho.

Finalmente como ação de melhoria a dar continuidade em próximos projetos será manter e atualizar o próprio registo das lições aprendidas ao longo da sua execução.

Acompanhe o projeto em:



