2020 | **PME Pedra com Valor**

FEIRA MARMOMACC 2016

28 de setembro a 1 de outubro de 2016

Verona - ITÁLIA

ANIET

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA EXTRACTIVA E TRANSFORMADORA

RELATÓRIO INTERCALAR DE AVALIAÇÃO DA AÇÃO

ÍNDICE

1 O RELATÓRIO INTERCALAR 3

1.1 Enquadramento 3
1.2 O Momento de avaliação 3
1.3 Recolha de informação 3
1.4 Estrutura 3
1.5 Disseminação 4

2 O MERCADO 5

2.1 Identificação 5
2.2 Justificação do mercado 5

3 A AÇÃO 7

3.1 Contexto 7
3.2 Datas de realização 7
3.3 Local de realização 7
3.4 Atividades realizadas 8
3.5 Os números da Feira 9
3.6 Clipping de notícias 9
3.7 Imagens 13

4 OS PARTICIPANTES 15

4.1 Identificação das empresas 15

5 AVALIAÇÃO 18

5.1 Metodologia 18
5.2 Resultados obtidos 19
5.3 Apreciação da ANIET 22

6 RECOMENDAÇÕES 23

1 O RELATÓRIO INTERCALAR

1.1 Enquadramento

A ANIET – Associação Nacional da Indústria Extractiva e Transformadora é promotora do Projeto Conjunto de Internacionalização "**Pedra com Valor**", que teve início em 2015 e que estará em curso até final de 2016, desenvolvido ao abrigo do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME, e tem como objetivos o aumento das exportações do setor da extração e transformação da pedra natural, a valorização da imagem das marcas nacionais e a promoção de fatores de competitividade nas empresas.

O Relatório Intercalar enquadra-se na 3ª fase do Plano de Ação do Projeto: Avaliação da Ação.

No fecho de cada uma das ações a Associação elabora um Relatório Intercalar, por entender ser relevante realizar um exercício de Avaliação do processo com vista a melhoria contínua, para além de servir de instrumento de acompanhamento e divulgação das atividades realizadas. Visa também contribuir para a melhoria da promoção da internacionalização no tecido empresarial português e a dinamização de ações comerciais no exterior.

1.2 O Momento de avaliação

Este documento foi elaborado após a concretização da Ação.

1.3 Recolha de informação

A avaliação teve como suportes o Inquérito de Avaliação à Participação, o Inquérito de Avaliação da Satisfação, os contributos dos participantes durante e após a sua concretização e a apreciação do promotor.

1.4 Estrutura

O Relatório integra a seguinte estrutura:

- Apresentação do mercado: contextualização e justificação para o Mercado selecionado;
- Detalhe global da ação: apresentação das atividades realizadas, participantes e disseminação do evento;
- Apresentação dos resultados: reflexão sobre a avaliação que é feita por todos os que estiveram envolvidos na sua realização;
- Recomendações para o futuro: tendo como suporte a avaliação realizada e as "lições aprendidas", quer no que foi bem-sucedido quer no que haverá a corrigir sobre aspetos menos eficientes.

1.5 Disseminação

Após a realização da ação foram auscultados os intervenientes e registadas as respostas e sentimentos nos diversos encontros e reuniões. A disseminação é realizada através dos suportes comunicacionais da Associação, como sejam as edições gráficas e digitais da ANIET e da comunicação social, nacional e internacional.

Os resultados gerais da intervenção (do projeto e de cada ação) serão dados a conhecer não só aos associados (participantes ou não) mas também divulgados ao público em geral (com especial enfoque na Fileira) em eventos específicos a realizar no seu encerramento.

2 O MERCADO

2.1 Identificação

Itália

2.2 Justificação do mercado

Itália tem uma população de 60 milhões de habitantes e uma área geográfica de cerca de 301 000 km2. As áreas metropolitanas mais representativas são Roma (a capital), Milão, Nápoles e Turim, que concentram aproximadamente 21% da população do país.

No ano de 2015 (Banco Mundial), o PIB de Itália foi o 8º mundial, enquanto Portugal ocupava a 44ª posição. O PIB *per capita* nesse ano rondou os 27.000 euros, enquanto em Portugal foi de cerca de 17.500 euros.

De acordo com os dados divulgados pelo Eurostat, nesse ano Itália ocupava a 4ª posição no ranking das exportações (para países fora da UE) da União Europeia 28 (Portugal – 16ª) e o 5º nas suas importações (Portugal – 17º). No comércio Intra UE, Itália é o 5º maior exportador (Portugal – 17º) e o 4º maior importador de bens (Portugal – 17º).

Segundo a Organização Mundial do Comércio, Itália é o 10º maior exportador de bens (máquinas e equipamentos mecânicos representam 20%); exporta principalmente para a União Europeia (54,8%) e EUA (8,7%). Em termos de importações, ocupa a 11ª posição, importando maioritariamente combustíveis e óleos minerais (12,8%); importa sobretudo da União Europeia (58,4%) e China (7,6%).

Segundo as Estatísticas do Comércio Internacional do INE (2015) Portugal exportou 3,19% da sua produção de bens para Itália, (8ª posição, com 1 586,9 milhões de euros), na qual o grupo de bens das Máquinas e aparelhos, material elétrico, e suas partes representa 13,5% dos produtos exportados.

Já em termos de importações nacionais de bens, Itália é o 4º maior país fornecedor, com uma quota de 5,4% (em valor de 3 262,8 milhões de euros, sendo que as Máquinas e aparelhos, material elétrico, e suas partes representam 23,5%).

As trocas de bens com a Itália representam o 3º maior saldo deficitário nacional: 1 675,9 milhões de euros. Pese embora movimentando verbas bem mais reduzidas, em termos de serviços o saldo da balança comercial é favorável ao nosso país, tendo apresentado 375,5 milhões de euros em 2015.

Portugal tem peso reduzido no comércio internacional de Itália: 0,81% das exportações italianas e 0,40% das suas importações, ocupando, respetivamente, a 30ª e a 42ª posição no seu ranking (dados AICEP, 2015).

Em termos setoriais, Itália representa 2,22% das exportações do setor da Pedra Natural (quase 19 milhões de euros), ocupando a 10ª posição em 2015; e 3,8% das importações, ocupando o 8º lugar no mesmo ano (com 6,1 milhões de euro).

Itália importa ao setor nacional principalmente Minérios de zinco e seus concentrados (32%), seguido de Mármores, travertinos e granitos belgas (15,7%) e de Argila e caulino (15,17%).

Portugal importa de Itália principalmente rocha ornamental (72% do total), sendo que as Pedras naturais de cantaria ou de construção (exceto de ardósia) representam 55% do total importado por Itália ao setor.

Para além do peso económico do próprio país, e da sua importância no comércio internacional de Portugal, Itália é também, pelo seu prestígio em diversas áreas (moda, gastronomia, cultura, arquitetura, …), um local privilegiado para Market Access, pela dinamização constante de feiras e certames de reconhecimento internacional, mobilizando agentes de referência do comércio mundial, o que constitui um forte atrativo para as empresas nacionais.

É o caso da feira internacional **Marmomacc**, já reconhecido pelas empresas do setor, pelo que a sua presença tem vindo a aumentar ano após ano neste certame.

3 A AÇÃO

3.1 Contexto

Segundo dados do Dr Carlo Montani no seu "27th World Stone Report", apresentado nesta edição da **Marmomacc**, a produção e o consumo mundial de Pedra Natural continuam a expandir-se tendo sido comercializada, em 2015, 20 biliões de euros de pedra, produzidos 140 milhões de toneladas e consumidos 243 m^2 por milhar de habitantes. Segundo o mesmo relatório, em termos internacionais, o lucro por unidade comercializada cresceu 7,5% à custa de um volume menor (-6,9%), o que indicia uma crescente profissionalização do setor.

A maior participação das empresas do setor em certames internacionais reflete também a mudança de paradigma, orientado para o valor acrescentado a que, lentamente, se vem assistindo, também no panorama nacional, em linha com os objetivos do projeto **PME Pedra com Valor**, de promover a visibilidade do Setor da Pedra Natural Portuguesa tendo em vista o incremento das exportações com valor acrescentado.

A participação na **Feira Internacional Marmomacc 2016** é a 4ª ação realizada no âmbito do projeto.

Trata-se do maior evento internacional dedicado à indústria da Pedra Natural, com um historial que já ultrapassou meia década, e que 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 para aplicações de pedra em arquitetura e *design*.

A feira é um local privilegiado para apresentar produtos e inovações, promover a visibilidade das empresas, realizar contactos com clientes ou potenciais, efetivar negócios e interagir com especialistas de renome. Para além da componente comercial, na feira decorreram diversas conferências, apresentações e concursos, iniciativas e eventos dedicados às áreas do *design* e da formação profissional.

3.2 Datas de realização

28 de setembro a 1 de outubro de 2016

3.3 Local de realização

Verona - Itália

3.4 Atividades realizadas

Cada uma das 9 empresas participantes na ação apresentou *stand* próprio, cuidadosamente desenvolvido, tendo sido escolhida a localização de forma a maximizar a sua atratividade perante os visitantes. Foram cumpridos os normativos de publicitação dos apoios do COMPETE 2020 e da utilização da logomarca P Portugal. As empresas fizeram-se representar por técnicos especializados com experiência de participação neste tipo de eventos.

Portugal fez-se representar por mais de 60 empresas do setor extrativo e transformador da rocha ornamental.

A ação contou com quatro dias intensivos de trabalho. Para além da indispensável representação no *stand* para promoção da sua oferta junto dos visitantes e reuniões de negócios, as empresas nacionais tiveram oportunidade de aceder aos mais recentes desenvolvimentos no setor e inovações tecnológicas, contactando com profissionais e interlocutores que necessariamente marcaram presença.

A feira acolheu a conferência "Tendências Globais em Design e Sustentabilidade", moderada pela revista americana *Architectural Record*, que contou com a participação de estúdios de arquitetura internacionais para o debate das atuais tendências na arquitetura, nomeadamente métodos de construção, sustentabilidade e a definição de estratégias adaptadas aos contextos existentes, que permitiu estreitar laços entre o setor e os seus principais prescritores.

Outra novidade do evento foi o "Icon Award", que premiou a obra que será a imagem de campanha da **Marmomacc 2017**.

Play Bench" - Denis Santachiara, Costa Paolo

Durante o certame foram selecionados os três finalistas para o prémio do melhor projeto com Pedra Natural – "Stone Archmarathon Award" - da *Archmarathon*, que pretende promover e valorizar a utilização da Pedra Natural na arquitetura moderna. Dos 72 estúdios de *design* candidatos, foram apresentados na **Marmomacc 2016** os 20 melhores projetos.

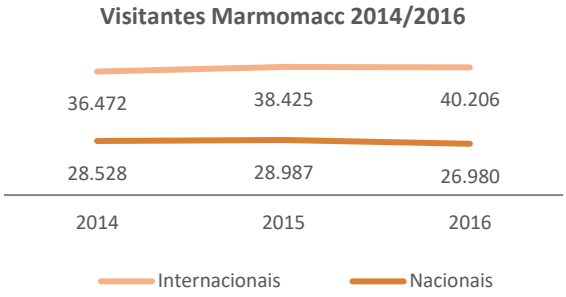
Pelo quinto ano consecutivo a **Marmomacc**, tendo em vista a sensibilização do publico em geral, expôs esculturas e outros trabalhos em Pedra Natural nas ruas do centro histórico de Verona (durante o mês de outubro), no evento denominado *Marmomacc & the City 2016.*

O certame premiou novamente (10ª edição) a originalidade dos *stands* dos expositores, em termos de materiais e tecnologias envolvidas, com o "Best Communicator Award".

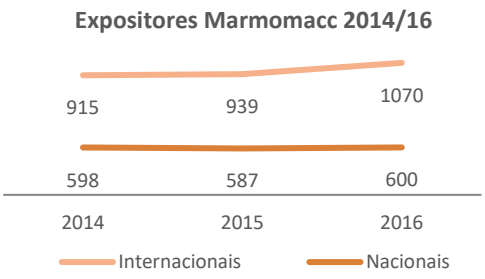
Como facilmente se depreende, a **Marmomacc** leva o conceito de Feira Internacional a novas dimensões, que em muito ultrapassam a simples exposição promocional, motivo pelo qual, ano após ano, as empresas do setor têm vindo a aderir cada vez mais.

3.5 Os números da Feira

A Feira **Marmomacc 2016**, na sua 51ª edição, contou novamente com a presença de mais de 67.000 visitantes, profissionais especializados, oriundos de 146 países, o que representa um aumento de quase 5% de visitantes internacionais face a 2015.



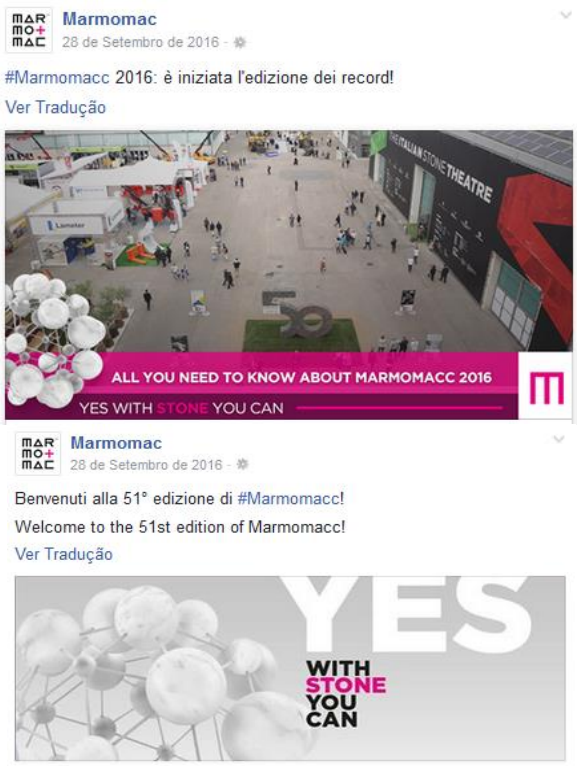
Quase 60% dos visitantes tem origem internacional, destacando-se os Estados Unidos da América, Alemanha e Espanha, pela sua representatividade, e a China por um crescimento de 45% de operadores, o que comprova a importância da Feira em termos do comércio mundial do setor da Pedra Natural. De destacar também a presença no certame de mais de 300 compradores de prestígio e arquitetos das delegações comerciais, oriundos de 32 países, pela primeira vez no caso da Nigéria e de Moçambique.



A Feira teve em 2016 uma área de exposição de mais de 80.000m2 (+4% do que em 2015), espaço em que estiveram presentes 1.670 expositores (+10% do que em 2015) oriundos de 52 países, dos quais cerca de 64% são não nacionais.

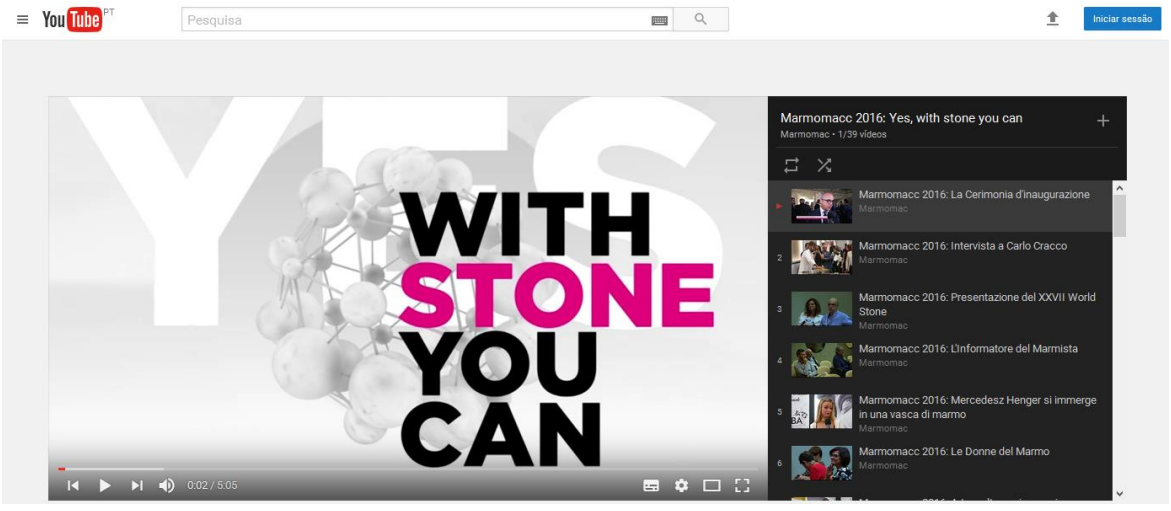
3.6 Clipping de notícias

Em virtude da sua matriz internacional, a **Marmomacc 2016** foi amplamente disseminada nos meios de comunicação social de todo o mundo. Aqui, damos nota de apenas algumas notícias, divulgadas pela Feira, pela ANIET e por algumas revistas especializadas com visibilidade mundial.



VERONAFIERE: Notícia sobre a Feira
https://www.facebook.com/veronafiere/?fref=ts
28/09/2016

MARMOMACC: Comunicação da Abertura
https://www.facebook.com/Marmomac/
28/09/2016



YOUTUBE: Vídeos dos principais eventos do certame
https://www.youtube.com/watch?v=nzY-vKJKSsw&index=1&list=PLkUv9Z7-wdbrVlmxmMmekTkZK7zQzurlc

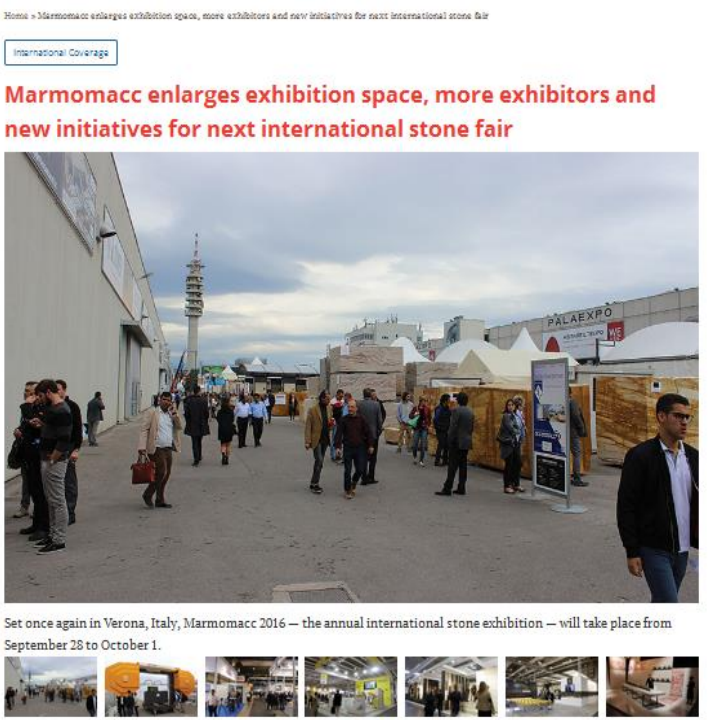
ANIET: Divulgação da participação

https://www.facebook.com/ANIET-149494455152089/?fref=ts
20/10/2016

Boletim Informativo ANIET - Edição nº 115 setembro 2016

COMITIVA ANIET PARTICIPANTE NA FEIRA MARMOMACC 2016

REVISTAS DA ESPECIALIDADE: **Divulgação do evento**



Stone World Magazine
www.stoneworld.com
setembro 2016

Stone-ideas Magazine
http://www.stone-ideas.com/
outubro 2016

TILE Magazine

Home Magazine News Topics Columns Gold Book More Multimedia CSTD Magazine Contact Us

Home » Events » Marmomacc 2016

Refine your results by Event Classifications Date Ranges

Marmomacc 2016

KEYWORDS marble sector / stone design / trade fair

9/28/16 to 10/1/16

Veronafiere
Italy
Contact: Veronafiere at 39-045-829-8111

International fair for operators in the marble sector, from machinery to instrumental products, from blocks to more complex sto processing, for professionals in construction and contract sectors as well as designers and decision makers seeking success in an increasingly specialized and competitive context.

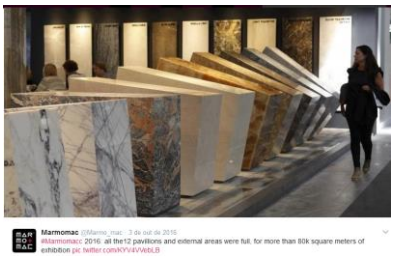
http://www.marmomacc.com

TILE Magazine
http://www.tile-magazine.com
outubro 2016

3.7 Imagens

https://www.facebook.com/veronafiere/?fref=ts

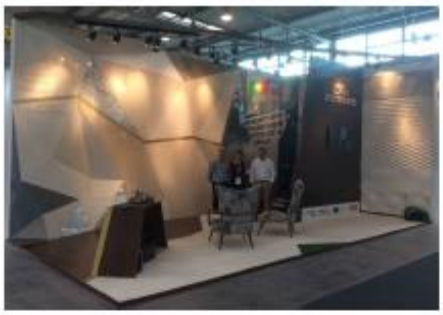
http://www.marmomac.com/



https://twitter.com/marmo_mac

ANIET
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA EXTRACTIVA E TRANSFORMADORA

COMITIVA PORTUGUESA - PME Pedra com Valor



AIREMÁRMORES

GRANITOS IRMÃOS PEIXOTO

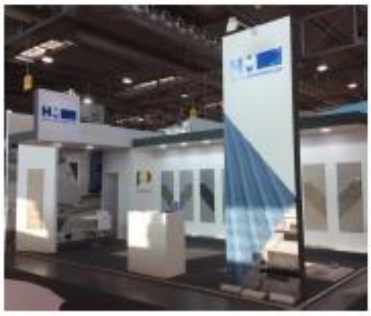
MARMOGUIA

GRA 2003

GNT—GRANITOS DO NORTE

PARDAIS GRANITES

GRANIFINAS



HÉLIO E MONTEIRO

SÓ CUBOS

4 OS PARTICIPANTES

4.1 Identificação das empresas

AIREMÁRMORES - EXTRAÇÃO DE MÁRMORES, LDA
representada por **Licínio Cordeiro**

Localização:	Rua dos Arneiros – Ataíja de Cima 2460-713 ALCOBAÇA
NIPC:	501 467 068
Site:	www.airemarmores.com
Email:	geral@airemarmores.com
Telefone:	(+351) 262 508 501
Fax:	(+351) 262 508 506
Atividade:	08113 – Extração de calcário e gré

CONSTRUÇÕES PARDAIS - IRMÃOS MONTEIROS LDA
representada por **Pedro Ferraz**

Localização:	Estrada da Zona Industrial, nº 235 4575-060 ALPENDURADA E MATOS
NIPC:	502 793 520
Site:	www.pardaisgranites.com
Email:	geral@pardaisgranites.com
Telefone:	(+351) 255 611 682
Fax:	(+351) 255 611 053
Atividade:	23703 - Fabricação de artigos de granito e de rochas, n.e.

GNT – GRANITOS DO NORTE, LDA
representada por **Rui Camelo**

Localização:	Av. Principal, nº 1115 – Favões 4625-070 MARCO DE CANAVESES
NIPC:	505 280 035
Site:	www.granitosdonorte.com
Email:	geral@granitosdonorte.com
Telefone:	(+351) 255 588 770
Fax:	(+351) 255 588 747
Atividade:	23703 – Fabricação de artigos de granito e de rochas, n.e.

GRA 2003 – GRANITOS E MÁRMORES, LDA

representada por **Rui Miguel Vieira**

Localização:	Rua dos Tapados, nº 905 4625-127 Favões, MARCO DE CANAVESES
NIPC:	504 441 833
Site:	www.gra2003.pt
Email:	geral@gra2003.pt
Telefone:	(+351) 255 611 741
Fax:	(+351) 255 611 743
Atividade:	23703 - Fabricação de artigos de granito e de rochas, n.e.

GRANIFINAS - EXPLORAÇÃO DE PEDREIRAS LDA

representada por **Nuno Gomes**

Localização:	Lugar da Preza - Arcozelo 4990-225 PONTE DE LIMA
NIPC:	503 701 483
Site:	www.granifinas.pt
Email:	geral@granifinas.pt
Telefone:	(+351) 258 944 194
Fax:	(+351) 258 944 195
Atividade:	08112 – Extração de granito ornamental e de rochas similares

GRANITOS IRMÃOS PEIXOTO, LDA

representada por **Miguel Alão**

Localização:	Rua da Zona Industrial Nº 99 4625-123 BEM VIVER
NIPC:	503 842 230
Site:	www.granitospeixoto.pt
Email:	vendas@granitospeixoto.pt
Telefone:	(+351) 255 588 841
Fax:	(+351) 255 588 816
Atividade:	23703 - Fabricação de artigos de granito e de rochas, n.e.

HÉLIO & MONTEIRO, LDA
representada por **Hélio Rocha**

Localização:	Rua de Santa Cristina, nº 498 4575-047 ALPENDURADA E MATOS
NIPC:	501 757 295
Site:	www.helioemonteiro.pt
Email:	info@helioemonteiro.pt
Telefone	(+351) 255 615 452
Fax:	---
Atividade:	23703 – Fabricação de artigos de granito e de rochas, n.e.

MARMOGUIA MÁRMORES E CANTARIAS, LDA
representada por **Delfim Ribeiro**

Localização:	Lugar Paredes do Bairro, Apartado 1 3780-611 ANADIA
NIPC:	501 049 827
Site:	www.marmoguia.pt
Email:	marmoguia@marmoguia.pt
Telefone	(+351) 231 528 130
Fax:	(+351) 231 528 390
Atividade:	23701 – Fabricação de artigos de mármore e de rochas similares

SÓ CUBOS - GRANITOS, UNIPESSOAL LDA
representada por **Manuel Fernandes**

Localização:	Rua do Novais, nº 23 4705-554 PENSO (SANTO ESTÊVÃO)
NIPC:	505 632 012
Site:	www.facebook.com/socubosIda/
Email:	Manuel.esquina@hotmail.com
Telefone	(+351) 252 997 720
Fax:	---
Atividade:	23703 – Fabricação de artigos de granito e de rochas, n.e.

5 AVALIAÇÃO

5.1 Metodologia

A avaliação foi efetuada através de recolha e tratamento de informação junto da ANIET e dos técnicos que acompanharam a ação e mediante reuniões com as empresas participantes como complemento da resposta aos inquéritos realizados.

Foi, desta forma, possível averiguar o grau de satisfação com a organização da participação na feira, com o número de visitantes/expositores e conhecer as expetativas para os negócios.

Os resultados da informação recolhida durante o período de execução permitiram a elaboração do presente relatório.

A estrutura dos Inquéritos apresentados às empresas participantes contemplou o seguinte:

1. Objetivos de Participação na Ação de Internacionalização
    a. Prospeção/entrada
    b. Crescimento volume negócios
    c. Consolidação posição mercado
    d. Reposicionamento em segmentos de valor acrescentado
2. Permitiu aumento da notoriedade da empresa/marca
    a. Sim
    b. Não
3. Quantidade de empresas que visitou/contatou
    a. Acima das expetativas
    b. De acordo com as expectativas
    c. Satisfatória
    d. Poucos visitantes
4. Qualidade das empresas que visitou/contatou
    a. Excelente
    b. Boa
    c. Satisfatória
    d. Má
5. Número de contatos estabelecidos
6. Qualidade dos contatos concretizados
    a. Excelente Qualidade
    b. Boa Qualidade
    c. Qualidade Satisfatória
    d. Má Qualidade
7. Número de Contratos celebrados
8. Número de Agentes ou distribuidores angariados
9. Número de encomendas esperadas (estimativa)
10. Valor total das encomendas esperadas (estimativa)
11. Estimativa de aumento das exportações (% média)

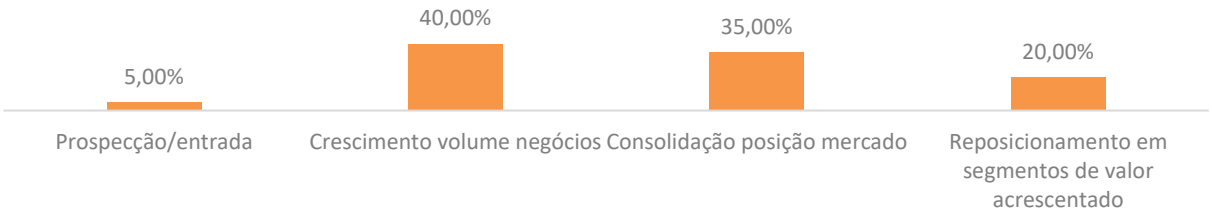
12. Como avalia os resultados da participação
    a. Acima das expectativas
    b. De acordo com as expectativas
    c. Inferior ao esperado
13. Avaliação da organização da ação por parte da ANIET
    a. Muito boa
    b. Boa
    c. Razoável
    d. Deficiente
14. Tenciona participar numa próxima ação organizadas pela ANIET
    a. Sim
    b. Não
    c. A decidir

As respostas obtidas foram tratadas em base de dados com vista a obter a avaliação e o sentimento das empresas sobre os pontos do inquérito.

5.2 Resultados obtidos

5.2.1 Avaliação qualitativa

– ***Objetivos da participação na Feira:***

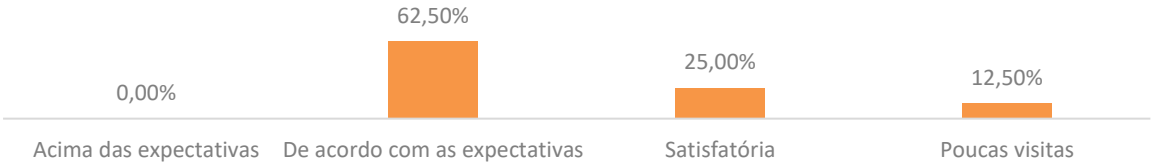


As empresas participaram na feira tendo como objetivos principais o crescimento em termos de volume de negócios, a consolidação da sua posição no mercado e o reposicionamento em segmentos de valor acrescentado.

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

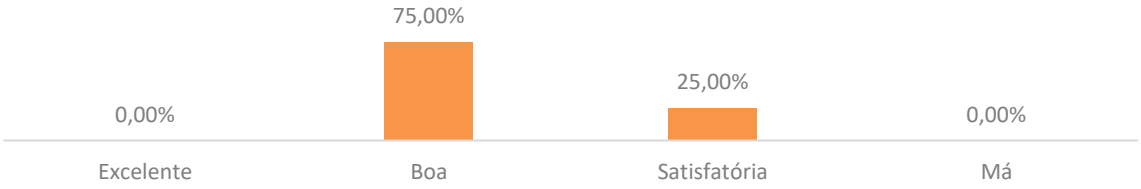
As empresas, de forma unânime, consideram que a participação na presente ação de promoção permitiu o aumento da sua notoriedade.

– ***Quantidade das empresas que visitou/contatou:***



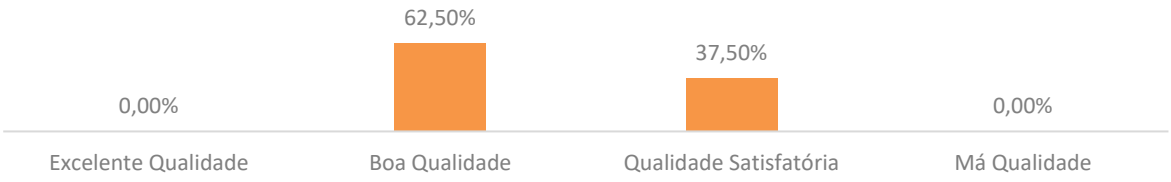
A maioria das empresas participantes considerou que a quantidade de visitantes da feira foi a esperada. De realçar que metade das empresas agora participantes, haviam já estado presentes na edição anterior (2015).

– ***Qualidade de Empresas que visitou/contatou:***



Os participantes consideram, maioritariamente, boa a qualidade das empresas contatadas.

– ***Qualidade dos contatos concretizados:***



Os participantes consideram, maioritariamente, boa a qualidade dos contatos concretizados.

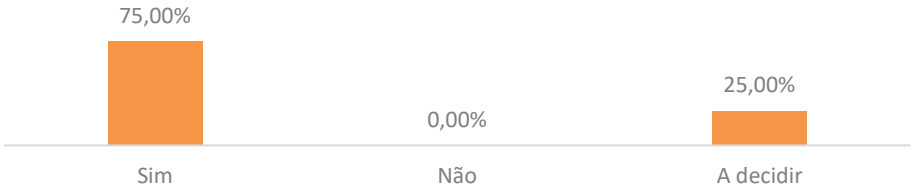
– ***Como avalia os resultados da participação?***

Os participantes consideraram que a participação gerou resultados em linha com a expectativas que haviam formulado.

– ***Avaliação da organização da ação por parte da ANIET:***

A organização da ANIET foi considerada, maioritariamente, como muito boa pelos participantes.

– ***Tenciona participar numa Próxima Feira organizada pela ANIET?***



A maioria dos participantes tenciona participar em próximas ações organizadas pela ANIET.

– ***Apreciação crítica: testemunhos das empresas participantes***

A avaliação das empresas à participação foi muito positiva, sendo de destacar os seguintes comentários:

- "…é uma presença habitual de há uns anos para cá, é essencial porque é o local na Europa onde conseguimos falar com os nossos clientes, tivemos algumas reuniões importantes e também alguns contactos..."
- "…Os arquitetos continuam a ter um papel preponderante porque são eles que decidem qual o material a utilizar nos projetos, temos todo o interesse em ter contactos e visitas de arquitetos e designers…"
- "…Esta é uma feira que nunca excluímos…"
- "…Mais do que trazer pedras standardizadas, mostrar qualquer coisa de diferente, mostrando que estamos prontos para avançar com qualquer tipo de projeto…"
- "…Portugal é forte no granito, temos granitos que poucos países têm…"
- "…É um ponto de encontro importante para discutirmos novos projetos ou projetos que estamos a realizar neste momento…"
-"…*Meeting point*, porque é aqui que eu me encontro com clientes que já não vejo há um ano, e falamos sobre o próximo ano…"
- "…Participamos na Marmomacc para estarmos perto dos nossos clientes e mantermo-nos atualizados…"
- "…Está aqui o mundo inteiro e é uma feira a que se tem que dar continuidade…"
- "Muito boa organização, por parte da ANIET. Grupo muito organizado. Não tenho pontos negativos a apontar, agradeço todo o apoio…"
- "…O apoio da ANIET tem sido muito importante, é um apoio muito personalizado…"

5.2.2 Avaliação quantitativa

De seguida apresentam-se alguns dos resultados mais significativos da ação obtidos logo após a sua realização mas que permitem já realizar uma breve apreciação crítica:

- Número médio de contatos realizados: 37

- Número médio de contratos celebrados: 3

- Número médio de agentes ou distribuidores angariados: 1

- Número médio de encomendas esperadas: 12

- Valor total médio das encomendas esperadas: 165 833€

- Estimativa de aumento médio das exportações: 10%

5.3 Apreciação da ANIET

As empresas valorizam e reconhecem cada vez mais a importância da presença na **Marmomacc**, motivo pelo qual já haviam manifestado interesse na participação aquando da preparação da candidatura do projeto PME Pedra com Valor.

A maioria das empresas envolvidas na ação já haviam participado quer na **Marmomacc 2015** quer no anterior Projeto Conjunto de Internacionalização da ANIET, pelo que vão acumulando experiência na sua promoção internacional, contribuindo positivamente para os resultados obtidos.

O certame é um ponto de encontro que mobiliza interlocutores de todo o mundo, pelo que a presença é fundamental não só para conhecer novos mercados mas também para intensificar alguns negócios.

A avaliação muito positiva das empresas e o interesse em continuar a estar presentes em próximas ações de internacionalização promovidas pela ANIET confirma a aposta e a necessidade de apoio ao setor na sua expansão para novos mercados.

6 RECOMENDAÇÕES

A participação em feiras continua a ser líder nas ações de promoção internacional, sendo importante para mostrar as mais recentes inovações da oferta, para realizar benchmarking e para conhecer novos nichos de mercado.

No entanto requer um esforço e um investimento substancial por parte das empresas, sendo essencial retirar o máximo proveito que permita rentabilizar a participação.

Assim, reforça-se a importância de:

- Selecionar as feiras a participar de acordo com uma estratégia de internacionalização definida e coerente;

- Perspetivar a participação no médio longo prazo, estando presente em novas edições, mesmo que uma primeira participação não tenha gerado resultados imediatos;

- Reforçar a preparação das equipas, alicerçando competências nas áreas comerciais e de línguas estrangeiras (principalmente o inglês), de forma a agilizar a comunicação com os visitantes nos certames;

- Avaliar os resultados e realizar o *follow-up* dos contactos realizados.

Promotor:

Associação Nacional da Indústria Extrativa e Transformadora

Rua Júlio Dinis, 931 1.º Esquerdo | 4050-327 Porto

Tel.: 22 609 66 99 | Fax:: 22 606 52 06

Email: geral@aniet.pt

Conteúdos:

Pamésa Consultores

Edifício ViaNorte | Rua do Espido, 164 C Salas 207/208 | 4470-177 Maia

Telefone: 229 478 800 | Fax: 229 481 530

Email: geral@pamesa.pt

Cofinanciado por:

COMPETE 2020 PORTUGAL 2020 UNIÃO EUROPEIA Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional