

MISSÃO INVERSA ALEMANHA 2016

4 a 8 de maio de 2016

PORTUGAL



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	7
3.5	Clipping de notícias	9
4	OS PARTICIPANTES	10
4.1	Comitiva de importadores	10
4.2	Identificação das empresas	10
5	AVALIAÇÃO	12
5.1	Metodologia	12
5.2	Resultados obtidos	13
5.3	Apreciação da ANIET	16
6	RECOMENDAÇÕES	17

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

República Federal da Alemanha

2.2 Justificação do mercado

A Alemanha tem uma população de cerca de 82 milhões de habitantes (a maior da União Europeia), concentrada nas principais cidades, como a capital Berlim, Hamburgo, Munique, Frankfurt, Estugarda e Colónia.

O país tem uma área geográfica que ronda os 357 km², tendo como fronteiras a Dinamarca no norte, Polónia e a República Checa no leste, Áustria e Suíça no sul, França e Luxemburgo no sudoeste e Bélgica e os Países Baixos no noroeste.

A língua oficial é o Alemão, embora a maioria da população tenha bons conhecimentos de inglês, motivo pelo qual estes são os idiomas mais utilizados nos seus negócios.

Com uma riqueza de cerca de 3 364 mil milhões de dólares, em 2015 o seu PIB teve um crescimento de 1,5%. O PIB per capita do país rondou os 45.000 dólares. A Alemanha é assim a maior economia da União Europeia e ocupa a 4ª posição em termos mundiais (depois dos EUA, China e Japão). (Banco Mundial)

Segundo dados do *The Global Competitiveness Report 2015-2016* (*World Economic Forum*) a Alemanha ocupa a 4ª posição num ranking de 140 países (só abaixo da Suíça, Singapura e EUA). Portugal ocupa a 38ª posição.

De acordo com a Organização Mundial do Comércio, a Alemanha é a 3ª maior economia no comércio mundial de bens, tendo uma quota de 8,07% nas exportações mundiais e de 6,28% nas importações.

O país tem como principais clientes a União Europeia (57,8%, tendo mais peso a França (8,6%), Reino Unido (7,4%) e Países Baixos (6,6%)), os EUA (9,5%), a China (6%) e a Suíça (4,2%).

Os seus principais fornecedores são sobretudo a União Europeia (57,1%, em que se destacam os Países Baixos (9,3%), a França (9,3%) e Itália (5,1%)), a China (9,7%), os EUA (6,4%) e a Suíça (4,6%).

O país exporta sobretudo veículos automóveis e outros veículos terrestres (18,1%), máquinas e equipamentos mecânicos (16,9%) e máquinas e equipamentos elétricos (9,9%).

Importa principalmente máquinas e equipamentos mecânicos (12,6%), máquinas e equipamentos elétricos (11,9%), combustíveis e óleos minerais (9,6%) e veículos automóveis e outros veículos terrestres (9,5%).

O saldo da balança comercial de Bens do país é superavitário.

No comércio internacional do nosso país, a Alemanha representa 11,81% das exportações (3º maior cliente de bens) e 12,88% das importações (2ª posição).

Já no comércio internacional da Alemanha, Portugal tem um peso muito reduzido: 0,63% das suas exportações (Portugal ocupa a 32ª posição no ranking de clientes) e 0,58% das suas importações (31ª posição no seu ranking de fornecedores). (AICEP)

Em termos de bens e serviços, o saldo da balança comercial de Portugal com a Alemanha é desfavorável ao país luso em (-) 434,6 milhões de euros, sendo o coeficiente de cobertura de cerca de 95%.

Portugal exporta para a Alemanha principalmente Máquinas e aparelhos, material elétrico (28,45%) e Material de transporte (22,52%) (INE, 2015) e importa da Alemanha essencialmente Material de transporte (30,3%), Máquinas e aparelhos, material elétrico (25,6%) e Produtos das indústrias químicas (14,1%).

Relativamente ao setor da Pedra Natural, segundo dados do INE, em 2015, Portugal exportou para a Alemanha 3,3 milhões de euros de Mármore (código pautal 2515) e 1,9 milhões de euros de granito (código pautal 2516).

Dada a sua dimensão, o mercado alemão é um mercado apetecível para a expansão dos negócios internacionais do setor, motivo pelo qual se realizou a presente ação.

3 A AÇÃO

3.1 Contexto

A *Missão Inversa Alemanha* constitui a 3ª ação realizada no âmbito do projeto “PME Pedra com Valor”.

Esta missão faz parte da estratégia de abordagem ao mercado alemão, que é um mercado exigente ao nível da qualidade do produto e serviço, mas com forte atratividade pelo baixo risco económico e político, de proximidade que permite otimizar custos logísticos e que valoriza oferta em segmentos médio e médio alto da procura.

Da reflexão realizada, concluiu-se que este mercado se adequa às necessidades de expansão das PME, tendo em conta a atual conjuntura de incerteza, pela segurança nas transações e meios de liquidez para realizar negócios que proporciona.

Em linha com os objetivos do projeto de aumentar as exportações do setor, nomeadamente nos segmentos de maior valor acrescentado, esta é uma aposta segura embora de difícil acesso, face à forte pressão dos principais concorrentes internacionais.

Por isso, a ANIET promoveu, entre 4 e 8 de maio de 2016, a visita de uma comitiva alemã, de importadores e *opinion-makers*, tendo em vista dar a conhecer a Pedra Natural Portuguesa e o Setor.

3.2 Datas de realização

4 a 8 de maio de 2016

3.3 Local de realização

Portugal

3.4 Atividades realizadas

O programa da missão inversa incluiu a visita a várias empresas portuguesas, unidades de extração e transformação, assim como espaços de exposição.

Como forma de melhor promover a Pedra Natural e dar a conhecer a história e cultura portuguesa foram ainda visitados alguns monumentos e edifícios emblemáticos das cidades visitadas, nomeadamente o Mosteiro da Batalha e Alcobaça, Torre dos Clérigos, Sé do Porto, entre outros.

Do programa da visita são de destacar:

1º dia – 4 de maio:

Visita às pedreiras e fábrica da Airemármoreos / Visita ao Mosteiro da Batalha e Mosteiro de Alcobaça

**2º dia - 5 de maio:**

Visita à pedreira e fábrica Mocapor / Visita às pedreiras das empresas Construções Pardais e Granitos Irmãos Peixoto

**3º dia - 6 de maio:**

Visita à pedreira e fábrica da Construções Pardais / Visita à fábrica da Granitos Irmãos Peixoto

Visita ao espaço de exposição da GNT – Granitos do Norte / Visita à pedreira e fábrica da Empresa Lousas de Valongo

**4º Dia - 7 de maio:**

Visita guiada à Cidade do Porto

A Missão Inversa terminou com um jantar de despedida, com todos os participantes.



3.5 Clipping de notícias

ANIET: Divulgação da ação

<https://www.facebook.com/ANIET-149494455152089/>
09/05/2016



Boletim Informativo ANIET - Edição nº 113

novembro 2016

Missão Inversa Mercado Alemão

A ANIET promoveu, entre 4 e 8 de Maio de 2016, a visita de uma comitiva alemã, de importadores e *opinion-makers*, na qual foi dado a conhecer a Pedra Natural Portuguesa e o Sector. Esta Missão Inversa decorreu no âmbito do Projecto de Internacionalização "Pedra com Valor".

O programa incluiu a visita a várias empresas portuguesas, unidades de extração e transformação, assim como espaços de exposição.

Como forma de melhor promover a Pedra Natural e dar a conhecer a história e cultura portuguesa foram ainda visitados alguns monumentos e edifícios emblemáticos das cidades visitadas, nomeadamente o Mosteiro da Batalha e Alcobaça, Torre dos Clérigos, Sé do Porto, entre outros.

4 OS PARTICIPANTES

4.1 Comitativa de importadores

A equipa de convidados da missão foi composta pelos seguintes importadores e “opinion makers” do mercado alemão:

Apelido	Nome	Entidade	Tipo	Website
Domsch	Hilke	Geokompetenzzentrum Freiberg e. V.	Centro de Investigação	http://gkz-ev.de/
Lopez	Candy	Tradutor	Tradutor	---
Ronke	Jutta	Landesamt für Denkmalpflege im RP Stuttgart	Conselho Regional de Estugarda - Dep. Património	https://rp.baden-wuerttemberg.de
Tröger	Karl-Armin	Bergakademie Freiberg - Geolog. Institut	Universidade	http://tu-freiberg.de/
Kurse	Manfred	Bergakademie Freiberg - Geolog. Institut	Universidade	http://tu-freiberg.de/
Prilla-Rehain	Marco	Rehain Naturstein GmbH	Empresa - importador	www.rehain-naturstein.de/
Rehain	Nadine	Rehain Naturstein GmbH	Empresa - importador	www.rehain-naturstein.de/
Roob	Ralph	Finne Naturstein Roob GmbH	Empresa - importador	http://www.natursteinroob.de/de/
Pöpl	Alfred	Finne Naturstein Roob GmbH	Empresa - importador	http://www.natursteinroob.de/de/
Hinze	Achim	Ernst Hinze GmbH & Co. KG	Empresa - importador	http://hinze-naturstein.de/
Hinze	Magdalena	Ernst Hinze GmbH & Co. KG	Empresa - importador	http://hinze-naturstein.de/
Hinze	Laura	Ernst Hinze GmbH & Co. KG	Empresa - importador	http://hinze-naturstein.de/
Hempel	Andreas	Steinmetzwerkstatt für Restauration und Denkmalpflege A. Hempel	Empresa - importador	http://www.steinmetz-hempel.de/
Michniewicz	Krzysztof	ARTEM GmbH	Empresa - importador	http://www.artem-naturstein.com/
Rose	Frederick	Bergakademie Freiberg - Bohrtechnik und Fluidbergbau	Universidade	http://tu-freiberg.de/
Elis	Vaclav	Elis-Stein	Empresa - importador / escultor	http://www.elis-stein.de
Steinmetz	Nick	Steintechnik Steinmetz	Empresa - importador	http://steintechnik-steinmetz.de/
Vogt	Dieter	VOGT Naturstein & Denkmalpflege	Empresa - importador	http://www.vogt-natursteine.de

4.2 Identificação das empresas

AIREMÁRMORES - EXTRAÇÃO DE MÁRMORES, LDA

Localização: Rua dos Arneiros – Ataija 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

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**

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.

**GRANITOS IRMÃOS PEIXOTO, LDA**

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.



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 missão inversa, com o número e qualidade dos visitantes e conhecer as expectativas 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. Prospecção/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 expectativas
 - 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)

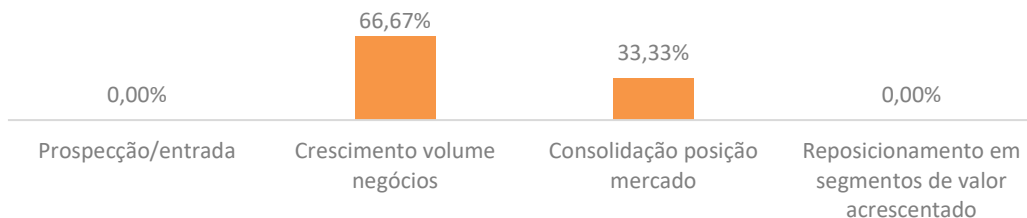
12. Como avalia os resultados da participação
 - a. Acima das expectativas
 - b. De acordo com as expectativas
 - c. Inferior ao esperado
13. Avaliação da organização da ação por parte da ANIET
 - a. Muito boa
 - b. Boa
 - c. Razoável
 - d. Deficiente
14. Tenciona participar numa próxima ação organizadas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



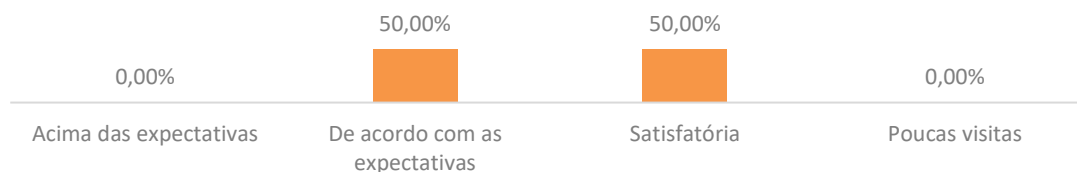
As empresas consideraram que a participação na missão inversa poderá potenciar o crescimento do volume de negócios.

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



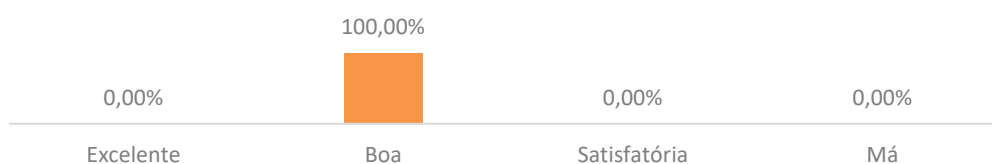
De forma unânime, as empresas que responderam ao inquérito consideraram que a ação permitiu o aumento da notoriedade da sua empresa/marca.

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



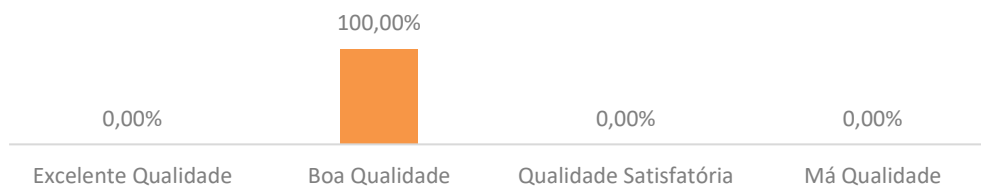
A quantidade de empresas contactadas durante a missão foi do agrado dos participantes.

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



A qualidade de empresas contactadas durante a missão foi considerada boa pelos participantes.

– **Qualidade dos contactos concretizados:**



A qualidade dos contactos concretizados foi igualmente considerada boa pelas empresas.

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



Nesta questão as opiniões das empresas dividem-se, sendo que metade das empresas considerou que os resultados da participação estão em linha com as suas expectativas e a outra metade que foi inferior ao esperado.

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



A organização da ação pela ANIET foi considerada muito boa pela totalidade dos inquiridos.

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



Todos os inquiridos tencionam participar numa próxima Ação de internacionalização organizada pela ANIET.

– *Apreciação crítica: testemunhos das empresas participantes*

A avaliação das empresas à participação foi positiva.

As empresas que participaram na ação, no que respeita aos calcários, assinalaram que os visitantes manifestam pouca recetividade a este tipo de produto.

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: 13
- Número médio de contratos celebrados: 1
- Número médio de agentes ou distribuidores angariados: 0
- Número médio de encomendas esperadas: 3
- Valor total médio das encomendas esperadas: 42.500€
- Estimativa de aumento médio das exportações: 1,1%

5.3 Apreciação da ANIET

Tratando-se de um mercado não tradicional para as empresas envolvidas, a realização da missão inversa Alemanha foi um primeiro passo importante para divulgação da oferta nacional num mercado tão apetecível.

A ação contou com a presença de diversas empresas importadoras, técnicos especializados, representantes associativos e académicos e ainda um visitante institucional. Todos manifestaram interesse em conhecer a Pedra Natural Portuguesa bem como a obra edificada, património nacional, e estamos em crer que serão prescritores da nossa oferta.

O balanço é positivo, tendo sido útil para criar novas parcerias e alargar a rede de contactos neste mercado.

6 RECOMENDAÇÕES

A internacionalização não é um caminho fácil, muito menos para este setor tradicionalmente voltado para o mercado interno. Envolve pequenos passos para conquista de espaços num mercado cada vez mais competitivo.

O projeto “**Pedra com Valor**” pretende 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 presente missão é um claro exemplo disso mesmo, pois a ANIET enquanto organizadora da visita, facilitou o acesso a um leque diversificado de agentes, potenciais compradores ou indutores da procura alemã.

Trata-se de uma ação para “abrir portas” que, embora possa não consubstanciar negócios imediatos como os empresários desejariam, deve ser vista como um “investimento de médio prazo” para potenciar ganhos no futuro.

Mais uma vez alertamos para a importância da participação e envolvimento das empresas nas ações de dinamização do setor, que são indutoras de negócios, principalmente no que se refere aos mercados externos.

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:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional