

International Virtual Business Meeting 2021 Europa Central

MISSÃO VIRTUAL

Avaliação da ação

Cofinanciado por:



UNIÓN EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional



Ficha Técnica:

Relatório de Avaliação da Ação – Missão Virtual Europa Central

Promotor | ANIET Associação Nacional da Indústria Extractiva e Transformadora

Conteúdos | Pamésa Consultores

2021

Cofinanciado por:



ENQUADRAMENTO	5
O MERCADO	7
<i>Justificação</i>	7
<i>Comércio setorial internacional</i>	7
<i>Resumo</i>	8
AAÇÃO	10
<i>Descrição do evento</i>	10
<i>Interlocutores</i>	12
<i>Galeria de imagens</i>	13
EMPRESAS PARTICIPANTES	15
AVALIAÇÃO	20
<i>Metodologia</i>	20
<i>Resultados obtidos</i>	22
<i>Apreciação da ANET</i>	25
ANÁLISE DA EXECUÇÃO	27
<i>Apreciação final e recomendações</i>	27

ENQUADRAMENTO

Reconhecendo que a internacionalização é prioridade e que os mercados externos têm sido essenciais para a evolução positiva bem como o desenvolvimento sustentável do setor, a ANIET tem vindo, desde 2014, a promover com sucesso inúmeras ações de apoio às empresas, designadamente através de projetos conjuntos de internacionalização dirigidos à indústria extrativa e transformadora da pedra natural.

Dando continuidade a esta estratégia, o projeto conjunto “Pedra E+2020” (nº 38079) pretende contribuir para o reforço da capacitação das PME da fileira da pedra natural rumo à internacionalização, colocando em marcha um plano de ação conjunto que visa o conhecimento, a prospeção e presença em mercados internacionais e a dinamização de ações inovadoras de promoção internacional, e que se espera venha a ser alavancador de exportações.

O projeto, que se encontra em desenvolvimento ao abrigo do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME, teve início em novembro de 2018 e estará em curso até outubro de 2021.

A execução inclui a realização de diversas atividades de avaliação, nas quais se integra o presente relatório, que foi elaborado após a conclusão da missão virtual Europa Central em 2021. Este exercício de avaliação tem em vista a melhoria contínua, sendo um relevante instrumento de acompanhamento e divulgação das atividades realizadas.

Este documento integra quatro partes principais:

- O mercado: caracterização e justificação da opção no projeto;
- A ação: detalhe do evento e da participação;
- Avaliação: apreciação das empresas e da ANIET ao desenrolar da participação;
- Análise da execução: execução física e financeira e análise de eventuais desvios.

Os dados apresentados nas duas primeiras partes tiveram como principal suporte a informação disseminada pela ANIET e o Relatório de Atividades da Missão. A avaliação teve por base o Inquérito de Avaliação à Participação, os contributos dos participantes durante e após a sua concretização e a apreciação do promotor. A análise da execução (física e financeira) compara dados previsionais e sua concretização efetiva, justificando desvios e incorporando recomendações/ações corretivas sempre que tal se justifique.

O presente Relatório será disseminado pelos meios próprios da Associação.

O MERCADO

Justificação

O projeto Pedra E+2020 integrava já abordagens de promoção do setor na Europa Central, designadamente à **Alemanha**, por se tratar de um dos principais mercados para a Pedra Natural Portuguesa

Por vicissitudes associadas à pandemia de Covid-19 a organização da Feira Stone+Tec 2020 – na qual havia sido prevista a participação da comitiva da ANIET – viu-se obrigada a cancelar o certame presencial e a adiar a sua realização para 2022, data que o presente projeto já não poderia contemplar. Por esse motivo, a sua realização foi substituída por um evento online, que garantia maior segurança aos participantes, tendo sido concebida uma ação que permitia abranger o mesmo mercado – Alemanha – e inclusive alargar o âmbito de abrangência a outros da mesma região - Eslováquia, Polónia e Chéquia.

Comércio setorial internacional

Alemanha

O país importou, no ano de 2020, cerca de 533 milhões € de rochas ornamentais.

Portugal é o 8º fornecedor em valor da Alemanha mas representa apenas 4% das suas importações (China representa 29%).

Na carteira de clientes de Portugal a Alemanha ocupa a 4ª posição (7,7% de quota), sendo que os produtos com maior expressão nas exportações nacionais para o país são 6801 | Pedras para calcetar com 54% e 6802 | Pedras naturais de cantaria ou construção com 21%.

Eslováquia

O país importou, no ano de 2020, cerca de 24,6 milhões € de rochas ornamentais.

Portugal é o 9º fornecedor em valor da Eslováquia embora represente apenas 4% das suas importações (Chéquia representa 16%). A presença de Portugal neste mercado tem vindo a crescer muito significativamente neste mercado: de 2018 para 2019 o crescimento foi superior a 100% e de 2019 para 2020 de 460%.

Na carteira de clientes de Portugal ocupa apenas a 41ª posição (0,2% quota) concentrando-se no fornecimento de 6802 | Pedras naturais de cantaria ou construção (92%) e 9610 | Lousas (8%).

Polónia

O país importou, no ano de 2020, cerca de 149,3 milhões € de rochas ornamentais.

Portugal, 9º fornecedor em valor da Polónia, representa apenas 1,4% das suas importações (China representa 28%).

Na carteira de clientes de Portugal ocupa a 18ª posição (1% de quota), sendo que o produto com maior contributo para esta posição é 6802 | Pedras naturais de cantaria ou construção que representa 72% do valor total que exportamos para aquele país.

Chéquia

O país importou, no ano de 2020, cerca de 30,5 milhões € de rochas ornamentais.

Portugal, 12º fornecedor em valor da Chéquia, representa apenas 1,54% das suas importações (Itália representa 21%).

Na carteira de clientes de Portugal ocupa a 33ª posição (0,2% de quota), com 6802 | Pedras naturais de cantaria ou construção a apresentar a maior expressão no ano de 2020 (52%); embora nos anos anteriores o produto mais relevante era 9610 | Lousas (84% e 66% respetivamente em 2018 e 2019).

Resumo

Dados de 2020

	Alemanha	Eslováquia	Polónia	Chéquia
Representatividade de cada país em Portugal:				
Peso das exportações	7,7%	0,2%	1,0%	0,2%
Posição nas exportações	4ª	41ª	18ª	33ª
Representatividade de Portugal em cada país:				
Peso nas importações	3,5%	4,5%	1,4%	1,5%
Posição nas importações	8ª	9ª	9ª	12ª

A AÇÃO

Descrição do evento

O International Virtual Business Meeting 2021 - Europa Central decorreu entre 25 e 29 de outubro de 2021.

Com recurso a uma plataforma de gestão de eventos virtuais a ação permitiu a realização de encontros de negócio com interlocutores dos diferentes mercados alvo atrás identificados, proporcionando às empresas nacionais aderentes a promoção da sua oferta, a identificação de potenciais parceiros comerciais e a exploração de novas oportunidades de internacionalização.



Principais objetivos estabelecidos para a ação:

- Promoção de um evento virtual entre as empresas aderentes e relevantes players internacionais, de forma a fomentar a criação de parcerias e relações comerciais internacionais;
- Identificação de parceiros de negócio que correspondessem ao perfil desejado pelas PME participantes;
- Potencializar a exploração de oportunidades de negócio para os empresários participantes;
- Capacitação das empresas participantes para a comunicação e concretização de negócios em ambiente virtual;
- Formação dos participantes relativamente às características, oportunidades e constrangimentos dos mercados;
- Agendamento de reuniões B2B com empresas e instituições internacionais;
- Proporcionar encontros virtuais e experiências de negócio entre os participantes e os potenciais parceiros nos mercados internacionais;
- Avaliação das condições para o estabelecimento de negócios nos mercados, através de um trabalho de follow up qualitativo para potenciar a realização de negócios nos mercados.

Principais etapas do trabalho desenvolvido:

- RECOLHA DE INFORMAÇÃO E ALINHAMENTO DOS TRABALHOS A REALIZAR

Os trabalhos de preparação da missão foram iniciados com uma reunião de arranque entre a MarketAccess (empresa consultora responsável pela dinamização da missão) e a ANIET tendo em vista recolha de informação, alinhamento de expectativas e validação do cronograma do projeto.

- ANÁLISE DAS EMPRESAS PARTICIPANTES

Foram realizadas 19 reuniões individuais com empresas potencialmente interessadas em participar na missão virtual para realização de diagnóstico, potencial de participação e avaliação do seu posicionamento. Destas, 12 empresas deram seguimento à participação.

- PROSPEÇÃO DE CONTACTOS

Após a realização das reuniões foi também desenvolvida uma pesquisa de potenciais players nos mercados alvo que pudessem ir ao encontro do perfil identificado pelas empresas participantes como potenciais clientes.

Os importadores identificados foram listados em bases de dados individuais e personalizadas em função de cada empresa. De forma a controlar o processo de matchmaking e verificar que o target identificado era o correto, foi solicitado às empresas participantes a validação de uma amostra de bases de dados.

Após a identificação dos players nos mercados designados, todas as 1350 empresas identificadas (players internacionais) foram contactadas em nome da ANIET e convidadas a participar na missão das quais 12 registaram-se na plataforma do evento.

- PREPARAÇÃO DO EVENTO VIRTUAL

Nesta fase do trabalho foi parametrizada a plataforma onde iria decorrer o evento, que incluiu como principais áreas:

- Diretório de participantes
- *Matchmaking*
- Agenda individual
- Espaço de promoção (micrositio)
- Notificações
- Chat

Após a operacionalização da plataforma, esta foi aberta às empresas participantes e a todos os players internacionais contactados para a iniciativa que formalizaram o seu interesse em reunir com as empresas portuguesas.

- CAPACITAÇÃO DAS EMPRESAS

Com o objetivo de capacitar as empresas com ferramentas essenciais à realização de reuniões nos mercados abrangidos, foram realizadas duas sessões de capacitação:

- Sessão Conjunta de Treino de Competências e Técnicas de Comunicação
- Sessão Conjunta para Divulgação de Informação sobre os Mercados-Alvo

- REALIZAÇÃO DA MISSÃO

Após caracterização e validação dos importadores, as empresas participantes portuguesas tiveram a oportunidade de se apresentar e de estar em contacto com os players internacionais através das reuniões virtuais que criaram oportunidades para futura comunicação e colaboração.

Durante a missão propriamente dita foi dado suporte às empresas participantes assegurando todas as condições necessárias à boa execução das reuniões. Foi, nomeadamente, assegurada a presença de todos os participantes na reunião, bem como prestado apoio técnico (partilha de ecrã e som e/ou outras dificuldades).

Interlocutores

Ao todo, foram realizadas 66 reuniões com os interlocutores dos mercados alvo.



Reino Unido

- Love Stone



Alemanha

- Steinlese
- LS Natursteine
- Stein & Ziegel Verblender
- Keinarth



República Checa

- Stone Connection



Polónia

- PPHU "Ant-Mar" Bis s.c.
- Alkam, hurtownia płyt granitowych i nagrobków
- Impekstir Operations SA
- Alpida sp z o.o. i Begran sp z o.o.
- STONEBAU Centrum Kamienia i Kruszyw Konstantynów Łódzki

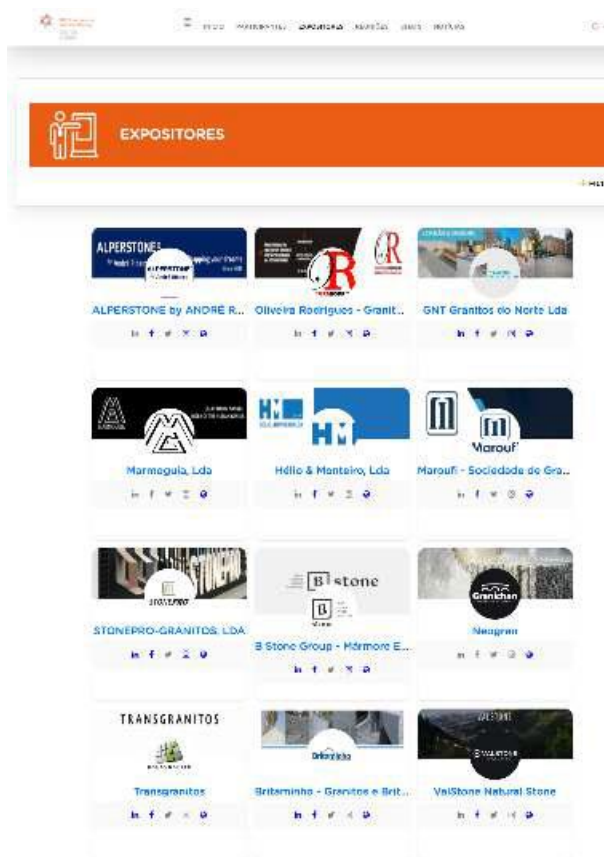


Eslováquia

- Peter Škoda EQUISTORE & STONESTORE

Nota: Participou nesta ação uma empresa do Reino Unido, mercado que foi alvo de uma outra participação no âmbito deste projeto, designadamente a Feira Natural Stone Show em 2019.

Galeria de imagens



EMPRESAS PARTICIPANTES

Com o acompanhamento da ANIET e apoio financeiro do projeto Pedra E+2020, na comitiva da ANIET fizeram-se representar na missão 12 empresas nacionais.

A saber:

ANDRÉ RIBEIRO - MÁRMORES & GRANITOS, UNIP, LDA (Alperstone)

representada por **Laura Ribeiro**

Localização: Rua das Picarotas, nº 362
3700-720 Macieira de Sarnes

NIPC: 513 128 719

Site: www.alperstone.com

Email: sales@alperstone.com

Telefone (+351) 256 828 027

Atividade principal: 23703 - Fabricação de artigos de granito e de rochas, n.e.



BLOCO B - MÁRMORES, INERTES E CONSTRUÇÃO, LDA (B Stone)

representada por **Rafael Tomás**

Localização: Estrada Nacional nº 4, km 152
Arcos
7100-011 Estremoz

NIPC: 509 173 160

Site: www.bstone.pt

Email: info@bstone.pt

Telefone (+351) 268 848 030

Atividade principal: 23701 – Fabricação de artigos de mármore e de rochas similares



BRITAMINHO - GRANITOS E BRITAS DO MINHO, LDA

representada por **Alexandre Martins**

Localização: Rua 10 de Junho, nº 130
4800-435 Gonçal

NIPC: 502 536 462

Site: www.britaminho.com.pt

Email: geral@britaminho.com.pt

Telefone (+351) 253 559 810

Atividade principal: 08112 - Extração de granito ornamental e rochas similares



GNT – GRANITOS DO NORTE, LDArepresentada por **Andrea Silva**

Localização: Av. Principal, nº 1115
4625-070 MARCO DE CANAVESES

NIPC: 505 280 035

Site: www.granitosdonorte.com

Email: geral@granitosdonorte.com

Telefone: (+351) 255 588 770

Atividade principal: 23703 – Fabricação de artigos de granito e de rochas, n.e.

**HÉLIO & MONTEIRO, LDA**representada por **Diogo Hélio Pinto**

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

Atividade principal: 23703 – Fabricação de artigos de granito e de rochas, n.e.

**MARMOGUA MÁRMORES E CANTARIAS, LDA**representada por **Carla Mariz**

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 principal: 23701 – Fabricação de artigos de mármore e de rochas similares

**MAROUFI – SOCIEDADE DE GRANITOS E MÁRMORES, LDA**representada por **João Tomé**

Localização: Rua 16 de Março - Cela
3600-455 Moledo - CASTRO DAIRE

NIPC: 503 896 888

Site: www.maroufi.pt

Email: comercial@maroufi.pt

Telefone: (+351) 232 301 110

Fax: (+351) 232 301 111

Atividade principal: 23703 – Fabricação de artigos de granito e de rochas, n.e.



NEOGRAN - INDÚSTRIA DE MÁRMORES E GRANITOS, LDA

representada por António Barros

Localização: Zona Industrial
6355-209 Vilar Formoso

NIPC: 502 219 041

Site: <https://neogran-com.webnode.pt/>

Email: neogran_vf@sapo.pt

Telefone: (+351) 271 513 572

Atividade principal: 23703 – Fabricação de artigos de granito e de rochas, n.e.

Neogran-Mármore e Granitos**OLIVEIRA RODRIGUES GRANITOS PEDRAS SALGADAS, LDA**

representada por Sandra Moura

Localização: Lugar dos Fojos ou Apartado 4
5450-908 PEDRAS SALGADAS

NIPC: 502 681 128

Site: www.or-granitos.com

Email: geral@or-granitos.com

Telefone: (+351) 259 434 106

Fax: (+351) 259 439 194

Atividade principal: 08112 - Extração de granito ornamental e rochas similares


OLIVEIRA RODRIGUES
Granitos de Pedras Salgadas, Lda.
STONEPRO-GRANITOS, LDA

representada por Goreti Silva

Localização: Lugar de Parada – Pedraça
4860-285 Cabeceiras de Basto

NIPC: 513 768 670

Site: www.stonepro.pt/pt_pt/

Email: geral@stonepro.pt

Telefone: (+351) 253 145 140

Atividade principal: 23703 – Fabricação de artigos de granito e de rochas, n.e.


STONEPRO
Granitos, Lda
TRANSGRANITOS - MÁRMORES E GRANITOS DO ALTO TÂMEGA LDA

representada por João Gonçalves

Localização: Telões – Apartado 26
5450-909 Vila Pouca de Aguiar – VILA REAL

NIPC: 502 214 244

Site: www.transgranitos.pt

Email: transgranitos@transgranitos.pt

Telefone: (+351) 259 469 346

Fax: (+351) 259 469 347

Atividade principal: 23703 - Fabricação de artigos de granito e de rochas, n.e.


TRANSGRANITOS

VALSTONE - COMÉRCIO DE CALCÁRIOS, LDA

representada por **David Bento**

Localização: Rua dos Barreiros 6,
2480-215, Mendiga – PORTO DE MÓS

NIPC: 506 668 894

Site: www.valstone.pt

Email: comercial@valstone.pt

Telefone (+351) 244 450 593

Atividade principal: 46732 – Comércio por grosso de materiais de construção (excepto madeira) e equipamento sanitário



AVALIAÇÃO

Metodologia

O plano de ação para a participação na Missão Virtual Europa Central 2021 no âmbito do Projeto Pedra E+2020 foi elaborado pela ANIET em colaboração com a entidade organizadora do evento atendendo, simultaneamente, ao contexto mundial e às necessidades e oportunidades identificadas junto das empresas, tendo sido realizado um acompanhamento de proximidade pela Associação.

Na fase de preparação a atuação da ANIET passou, entre outros, por:

- Disponibilizar apoio e informação às empresas sobre os mercados, designadamente setorial
- Coordenar os trabalhos de customização da plataforma digital de suporte à realização do evento virtual
- Desenvolver contactos com diversas entidades, nomeadamente as relacionadas com a organização da missão
- Validar o programa de atividades e monitorizar as atividades de preparação e toda a logística;
- ...

Durante a missão, a equipa da ANIET acompanhou sempre os trabalhos, em contactos com a organização do evento.

Após a missão são prestados apoios na avaliação dos resultados nas empresas, análise aos impactos da sua presença na ação e orientação estratégica em processos de internacionalização.

Para dar cumprimento à avaliação foi recolhida 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 ação, com o número de reuniões realizadas e conhecer as expectativas para os negócios.

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

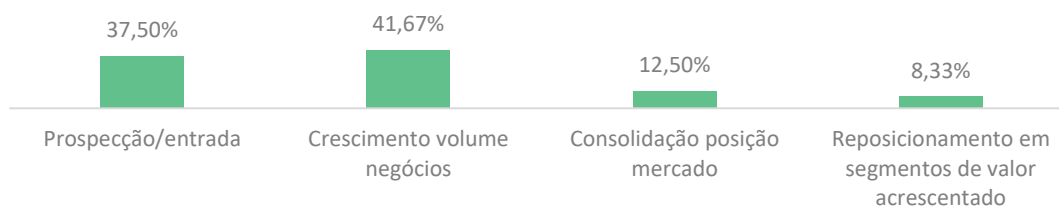
3. Quantidade de empresas que visitou/contatou
 - a. Acima das expetativas
 - b. De acordo com as expectativas
 - c. Satisfatória
 - d. Poucos visitantes
4. Qualidade das empresas que visitou/contatou
 - a. Excelente
 - b. Boa
 - c. Satisfatória
 - d. Má
5. Número de contatos estabelecidos
6. Qualidade 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 de Internacionalização por parte da ANIET
 - a. Muito boa
 - b. Boa
 - c. Razoável
 - d. Deficiente
14. Tenciona participar numa próxima Ação de Internacionalização organizada pela ANIET
 - a. Sim
 - b. Não
 - c. A decidir

O tratamento estatístico das respostas obtidas permitiu avaliar em termos gerais o sentimento sobre a ação e os resultados da participação.

Resultados obtidos

Avaliação qualitativa

– *Objetivos da participação na Ação de Internacionalização:*



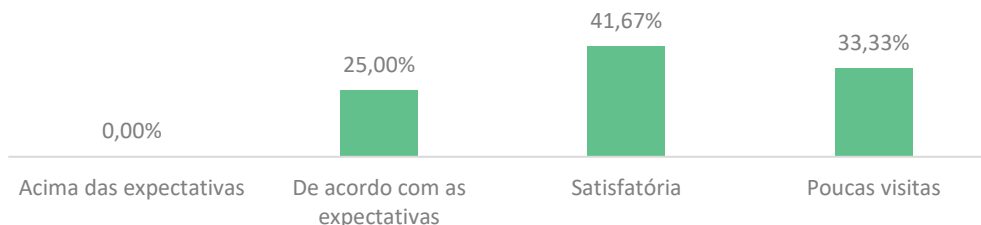
As empresas participaram na missão tendo como objetivos principais o crescimento do volume de negócios e a prospecção/entrada em novos clientes.

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



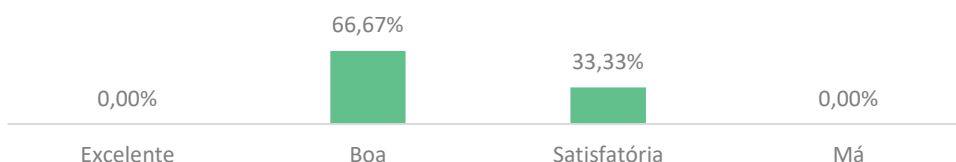
A maioria das empresas considerou que a participação nesta presente ação de promoção permitiu o aumento da sua notoriedade.

– *Quantidade das empresas que visitou/contatou:*



A maioria das empresas participantes considera que a quantidade de empresas com que contactou foi satisfatória.

– *Qualidade de Empresas que visitou/contactou:*



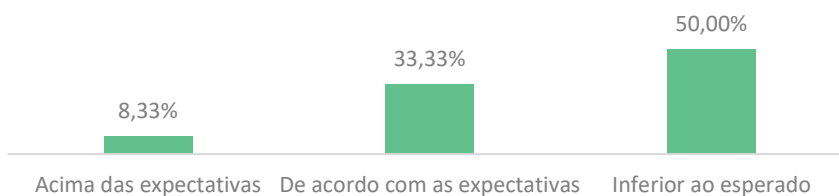
As empresas consideram maioritariamente que foi boa a qualidade das empresas com que contactaram.

– *Qualidade dos contactos concretizados:*



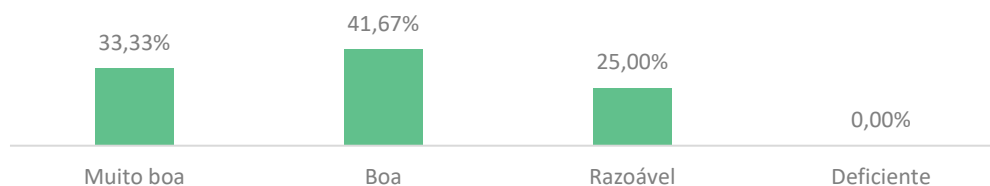
A maioria das empresas considera que os contactos concretizados são de boa qualidade ou qualidade satisfatória.

– *Como avalia os resultados da participação?*



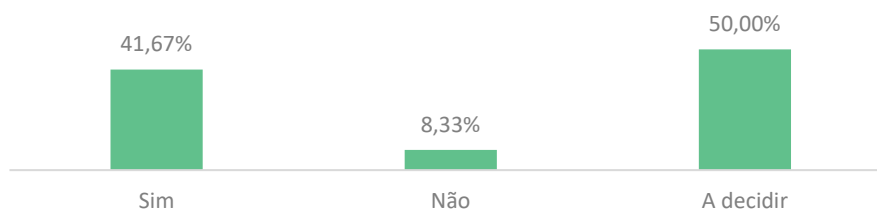
As empresas avaliam globalmente a participação como tendo tido resultados inferiores ao que esperavam ou de acordo com as suas expectativas.

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



A organização da ANIET foi considerada boa pelos participantes.

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



As empresas dividem opiniões entre decidirem num momento posterior sobre a participação noutra ação de internacionalização e já terem essa decisão favorável tomada.

– *Apreciação crítica: testemunhos das empresas participantes*

As empresas consideram relativamente positiva a participação nesta missão virtual, embora tenha sido a primeira experiência em missões realizadas por meios digitais, com as inerentes dificuldades de adaptação e barreiras no agendamento. Assumem também que o elevado volume de trabalhos em carteira, não obstante os reflexos ainda relevantes da pandemia à data, não lhes permitiu dedicar ao evento a atenção mais adequada, o que naturalmente se veio a refletir nos próprios resultados alcançados.

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 total de contatos realizados: 35
- Número total de contratos celebrados: 2
- Número total de agentes ou distribuidores angariados: 1
- Número total de encomendas esperadas: 22
- Valor total das encomendas esperadas: 488.500 euros
- Estimativa de aumento médio das exportações: 7,2%

Estes resultados são monitorizados para aferir em sede de conclusão do projeto do impacto que este teve sobre as empresas participantes.

Apreciação da ANIET

Tratou-se da primeira experiência da ANIET na realização de missões virtuais desta natureza. Não queríamos de todo deixar de apoiar as empresas neste período já de si tão difícil, pelo que procuramos encontrar uma alternativa que simultaneamente desse cumprimento aos objetivos deste projeto.

A realização da missão virtual permitiu proporcionar às empresas participantes portuguesas a oportunidade de se apresentarem e de estar em contacto com os players internacionais através das reuniões virtuais que criaram oportunidades para futura comunicação e colaboração.

Os produtores reforçaram o seu grau de conhecimento sobre os mercados-alvo, as suas dinâmicas, concorrência, mas também aquelas que são as necessidades e tendências verificadas localmente.

O evento foi acompanhado por uma equipa experiente de consultores que estavam disponíveis para auxiliar todos os participantes com questões técnicas relacionados com a plataforma, agenda ou outras questões que surgiram no desenrolar normal da ação.

Apesar das dificuldades causadas pela atual situação pandémica, foi possível realizar um Fórum no qual as empresas estrangeiras demonstraram um interesse real em desenvolver negócios.

ANÁLISE DA EXECUÇÃO

Apreciação final e recomendações

Tal como atrás foi assinalado, esta ação do projeto conjunto Pedra E+2020 não havia sido prevista e resulta de uma alteração de calendário impossível de acomodar no período de vida útil do projeto, que se encontra devidamente autorizada pelo Compete2020.

Participaram na ação 12 empresas e envolveu um custo global de 31.463,40€.

A avaliação realizada é relativamente positiva, sendo assinaladas pelos participantes algumas dificuldades de agenda para se dedicarem convenientemente ao evento.

Acompanhe o projeto em:





Associação Nacional da Indústria Extractiva 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 | website www.aniet.pt