

Prospecção EUA 2020

MISSÃO DE PROSPEÇÃO

Avaliação da ação

Cofinanciado por:



UNIO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional



Ficha Técnica:

Relatório de Avaliação da Ação – Missão de Prospeção aos EUA 2020

Promotor | ANIET Associação Nacional da Indústria Extractiva e Transformadora

Conteúdos | Pamésa Consultores

2020

Cofinanciado por:



ENQUADRAMENTO	5
O MERCADO	7
<i>Justificação</i>	7
<i>Comércio setorial internacional dos ELA</i>	7
<i>Comércio setorial de Portugal com os ELA</i>	8
AAÇÃO	11
<i>Descrição do evento</i>	11
<i>Contactos interlocutores</i>	12
<i>Clipping de notícias</i>	13
EMPRESAS PARTICIPANTES	15
AVALIAÇÃO	18
<i>Metodologia</i>	18
<i>Resultados obtidos</i>	20
<i>Apreciação da ANET</i>	22
ANÁLISE DA EXECUÇÃO	25
<i>Apreciação final e recomendações</i>	25

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 2020.

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 de prospeção aos EUA em 2020. 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

A realização da presente Missão de Prospeção aos EUA tem como objetivo principal a promoção da Pedra Natural Portuguesa junto de peões fundamentais naquele mercado, designadamente prescritores e distribuidores, razões que aliciam as empresas a apostar neste tipo de ação, pois dada a dimensão e potencial do país, a missão oferece a possibilidade de estabelecer um contacto mais próximo e pessoal com os possíveis interlocutores.

Por isso, dando continuidade à estratégia de anos anteriores, a comitiva da ANIET realizou mais uma dinâmica de internacionalização desta vez localizada na área de Los Angeles.

Comércio setorial internacional dos EUA

A indústria da pedra continua a apresentar um crescimento contínuo sustentado pelo acelerado crescimento dos mercados asiáticos, principalmente China e Índia.

Dados do “XXX Rapporto marmo e pietre nel mondo 2019” (Dr Carlo Montani) apontam que a produção mundial de pedra foi, em 2018, de 153 milhões de toneladas (+0,66% do que em 2017), sendo que os EUA mantiveram a 10ª posição com 2,85 milhões de toneladas (+3,6% do que no ano anterior), com uma quota de 1,9% no ranking mundial (Portugal, em 9º lugar, subiu de 1,8% para uma quota de 2,0%).

De acordo com a mesma fonte, as exportações mundiais têm vindo a decrescer desde 2014 (ano em que atingiram máximos históricos de 22,87 biliões USD), apresentando, em 2018, um total mundial de 20,145 biliões USD. Neste indicador, os EUA não têm representatividade no ranking dos 8 maiores exportadores mundiais o que aponta, apesar do seu peso mundial, uma produção fortemente orientada para o seu próprio mercado (Portugal mantém a 7ª posição).

Em termos de comércio internacional do setor, o saldo da balança comercial do país é largamente deficitário. Os EUA ([US Census Bureau, 2020](#)) exportaram, em 2018, 137 milhões € de rocha ornamental, tendo sido as importações respetivas de 2.833 milhões €.

O produto que os EUA mais procuram no mercado externo é, de longe, **6802 | Pedras naturais de cantaria ou construção**, que representa 89% do total importado pelo país em 2018.

Este é também o produto que o país mais exporta (52,5% das suas exportações), seguido de **2516 | Granito, pórfiro, basalto** (17,5% das exportações) e **9610 | Lousas** (15,5%).

Os 10 maiores clientes dos EUA representam 89% do total de exportações do país, exportações essas provenientes essencialmente de fora da União Europeia (mais de 86%), à exceção de Itália e Reino Unido.

Na carteira de clientes dos EUA, Portugal ocupa a modesta posição 39ª, com uma quota de 0,15% no total de exportações do país.

Portugal não tem expressão em qualquer dos produtos vendidos pelos EUA (exceção a assinalar em **2515 | Mármore, travertino, granito belga** onde, em 2018, ocupou a 8ª posição, embora com apenas 0,4% de quota).

Os 10 maiores fornecedores dos EUA representam 96% do total de importações do país (China e Brasil, em conjunto, representam quase metade das importações setoriais dos EUA), sendo que as aquisições na União Europeia são de cerca de 20% do total.

O nosso país encontra-se na 9ª posição, com uma quota de 1% no total de importações dos EUA, o que se deve essencialmente às aquisições de **6802 | Pedras naturais de cantaria ou construção** e **9610 | Lousas**. Em **2514 | Ardósia** ocupa a 6ª posição com 1,2% de quota (produto em que a China fornece mais de metade do total importado) e em **2515 | Mármore, travertino, granito belga** ocupa a 4ª posição, com uma quota de 5,6%.

A procura de Pedra Natural está ligada às novas obras nos segmentos de construção residencial (o mercado habitacional, que apresentou um crescimento médio anual de 6,2% entre 2014 e 2017, é responsável pela maior parte da procura de pedra natural, seguido pelo segmento de hotelaria, que apresentou um crescimento considerável de 20,6% no mesmo período) e comercial (os investimentos em construções comerciais apresentaram um crescimento médio anual de 5% entre 2014 e 2017) dos Estados Unidos, produto que é utilizado tanto em revestimentos interiores como em fachadas.

Tem-se verificado um aumento progressivo da preferência dos consumidores pelo quartzo pela sua aparência e menor manutenção, em detrimento da pedra natural. As vendas de rochas artificiais superaram as de pedra natural pela primeira vez em 2016 e atingiram uma participação em valor de 54% no ano que se seguiu. O sucesso do quartzo prejudicou o uso do granito, que apresentou um crescimento médio anual negativo de 3% entre 2014 e 2017).

Contudo, as crescentes tarifas impostas à China, podem constituir um aliado às exportações nacionais do setor ([ApexBrasil](#), 2019).

Comércio setorial de Portugal com os EUA

Os EUA ocupam atualmente o 4º lugar no ranking das exportações nacionais de rocha ornamental, com mais de 28,5 milhões de euros comprados em 2018, ou seja, 6,8% do total exportado pelo nosso país.

Os dados fornecidos pelo INE mostram que, em valor absoluto, o país tem vindo a ganhar relevância ano após ano nas exportações nacionais do setor (à exceção de 2016, em que registou uma quebra de 2%).

É importante reter que:

- Os EUA compram a Portugal, principalmente, **6802 | Pedras naturais de cantaria ou construção** (76,62%), que é o produto dominante nas suas aquisições ao exterior, ou seja, há espaço para

crescer. Recorde-se que este produto representa 0,9% nas importações dos EUA, e que Portugal ocupa a 10ª posição;

- **9610 | Lousas** representa perto de 20% das exportações para o país. Recorde-se que neste produto Portugal ocupa o 2º lugar nas aquisições dos EUA, sendo a China o seu principal concorrente;
- **6801 | Pedra para calcetar**, que historicamente tem um peso reduzido nas exportações nacionais para os EUA, em 2018 apresentou um crescimento exponencial, que se espera seja de mante

A AÇÃO

Descrição do evento

Após a participação na Feira TISE 2020 (The International Surfaces Event), que decorreu na cidade de Las Vegas nos 28 a 30 de janeiro de 2020, a comitiva a ANIET, que incluía 4 das 5 empresas que haviam estado presentes naquele certame, iniciou a missão de prospeção que arrancou em Las Vegas e depois rumou a sul, em direção a Los Angeles, uma das grandes cidades do sul da Califórnia.

Em mais uma Missão de Prospeção ao Mercado Americano, que decorreu entre 31 de janeiro e 04 de fevereiro de 2020, apenas não participou a D2 Technology - Máquinas e Equipamentos Industriais Lda, que se dedica à comercialização de máquinas para a Pedra Natural, apenas porque, para os seus objetivos comerciais, não era relevante reunir com prescritores e distribuidores do setor.

A última Missão de Prospeção tinha sido realizada em janeiro de 2017, à cidade de Nova Iorque, mas com apenas 2 empresas incluídas. Na presente ação volta uma delas a participar (Construções Pardais), sendo todas as restantes novas aderentes.

Los Angeles, internacionalmente conhecida por ser o centro da indústria do cinema, é muito mais do que Hollywood. A “cidade dos anjos”, segunda cidade mais populosa dos Estados Unidos da América, o seu maior centro industrial e o segundo maior centro financeiro do país, é hoje um centro mundial de negócios. Mantém-se há muitos anos no terceiro lugar do ranking das cidades com maior PIB (produto interno bruto) do mundo, ficando somente atrás de Tóquio e Nova Iorque. É aliás aí que se encontra o Silicon Valley, capital mundial da inovação tecnológica.

A missão incluiu visitas a conceituados gabinetes de arquitetura e projetistas, distribuidores e construtores/instaladores. Junto destes potenciais clientes as empresas portuguesas apresentaram os seus produtos e o potencial da Pedra Natural Portuguesa.

Do programa da visita são de destacar:

1º dia – 31 de janeiro | Las Vegas:

Manhã:

No primeiro dia da missão foi realizado um tour ao Aria Resort & Casino, um hotel do grupo MGM Resorts.

De seguida, a comitiva deslocou-se para as instalações da MGM Resorts onde cada empresa apresentou um case-study para um grupo de arquitetos e projetistas, dando a conhecer as empresas, os seus produtos e algumas obras onde estes tenham sido aplicados.

Tarde:

A comitiva visitou a Bedrosians Showroom, um dos grandes distribuidores em termos regionais e nacionais. Visitou-se a zona de exposição dos diferentes materiais, sendo que no final cada empresa realizou uma reunião individual com o contacto na Bedrosians.

2º dia – 3 de fevereiro | Los Angeles:

Manhã:

Apresentação dos case-study a um grupo de arquitetos e projetistas da Gruen Associates, dando a conhecer as empresas, os seus produtos e algumas obras onde estes tenham sido aplicados.

Tarde:

A comitiva visitou a Walker & Zanger Showroom, um dos grandes distribuidores em termos regionais e nacionais. Visitou-se a zona de exposição dos diferentes materiais, sendo que no final cada empresa realizou uma reunião individual com o respetivo contacto.

3º dia – 4 de fevereiro | Los Angeles:

Tarde:

A comitiva visitou a Carnevale & Lohr, uma empresa de importação e instalação de pedra natural. Visitou-se a oficina de trabalho onde é realizada a transformação dos produtos, sendo que no final cada empresa realizou uma reunião individual com o respetivo contacto.

Contactos interlocutores

Entidade	Tipo	Interlocutor	Website
Aria Resort & Casino	Rede hoteleira	Steve Jung	www.mgmresorts.com
MGM Resorts International		<i>Director of Architecture</i>	
Bedrosians – Tile . Stone	Distribuidor	Tyler Wahlenmaier <i>Outside Sales</i>	www.bedrosians.com
GRUEN ASSOCIATES – Architecture Planning Interiors Landscape	Gabinete de arquitetura	Michael A. Enomoto, FAIA <i>Managing Partner</i>	www.gruenassociates.com
Walker & Zanger	Distribuidor	Mike Bastone <i>Executive Vice President, Key Accounts</i>	www.walkerzanger.com
Carnevale & Lohr	Importador, fabricante e instalador	Michael Carnevale <i>Chief Financial Officer</i>	www.carnevaleandlohr.com

Clipping de notícias

ANET
 4 de fevereiro de 2020 · 🌐

No seguimento da participação das empresas portuguesas na feira TiSE 2020, encontram-se a decorrer, de 30/01 a 4/02, nos EUA, várias reuniões com prescritores e distribuidores do mercado americano onde as empresas portuguesas têm apresentado os seus produtos e o seu potencial.




Mais 11

ANET: Notícia da missão
<https://www.facebook.com/ANET.pt/photos/pcb.2418092691625576/2418091781625667/>
 04/02/2020

BOLETIM INFORMATIVO
MISSÃO EMPRESARIAL EM LAS VEGAS E LOS ANGELES

No seguimento da participação das empresas portuguesas na Feira TiSE 2020, decorreram de 30/01 a 4/02, nos EUA, várias reuniões com prescritores e distribuidores do mercado americano onde as empresas portuguesas apresentaram os seus produtos e o seu potencial.



COMPETE 2020 **PROTEGAS 2020**   Política de Inovação e Crescimento
 do Instrumento Europeu de Investimento Regional

BOLETIM INFORMATIVO 14 JANEIRO 2020

ANET



JANEIRO 2020 BOLETIM INFORMATIVO 15

EMPRESAS PARTICIPANTES

Com o acompanhamento da ANIET e apoio financeiro do projeto Pedra E+2020, na comitiva da ANIET fizeram-se representar na missão 4 empresas nacionais.

A saber:

CONSTRUÇÕES PARDAIS - IRMÃOS MONTEIROS LDA

(marca Pardais Granites) representada por **Martinho Monteiro**

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 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



MVC - MÁRMORES DE ALCOBAÇA LDA

representada por **Rogério Vigário**

Localização: IC2 (EN 1), Km 98 - Ataija de Cima
2460-713 ALCOBAÇA

NIPC: 503 057720

Site: www.mvc.pt

Email: geral@mvc.pt

Telefone: (+351) 262 505 060

Fax: (+351) 302 064 875

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



TRANSGRANITOS - MÁRMORES E GRANITOS DO ALTO TÂMEGA LDA
representada por **João Gonçalves**



TRANSGRANITOS

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.

AVALIAÇÃO

Metodologia

O plano de ação para a participação na Missão de Prospeção aos EUA no âmbito do Projeto Pedra E+2020 foi elaborado pela ANIET atendendo 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 o mercado, potenciais clientes, requisitos de apresentação, ...
- Desenvolver contactos com diversas entidades, nomeadamente as relacionadas com a organização da missão para reserva de espaços, agendamento de reuniões, visitas, ...
- Criar um programa, operacionalizar e monitorizar as atividades de preparação e toda a logística;
- Agendar viagens e estadias dos participantes;
- ...

Durante a missão, a equipa da ANIET acompanhou sempre as empresas designadamente na preparação de reuniões, resolução de problemas logísticos, hotel, transfers, etc., em contactos com a organização do evento e promoção de reuniões com prescritores e distribuidores.

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 visitas 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

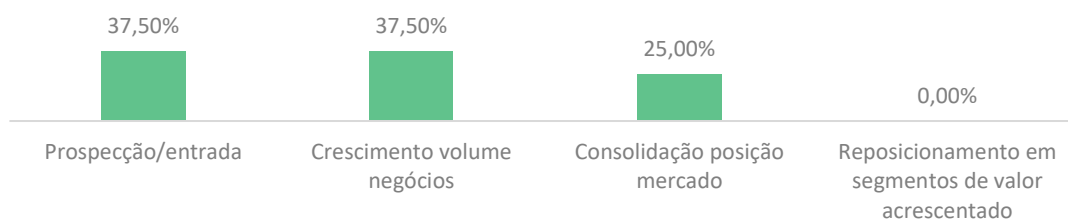
3. Quantidade de empresas que visitou/contatou
 - a. Acima das expetativas
 - b. De acordo com as expectativas
 - c. Satisfatória
 - d. Poucos visitantes
4. Qualidade das empresas que visitou/contatou
 - a. Excelente
 - b. Boa
 - c. Satisfatória
 - d. Má
5. Número de contatos estabelecidos
6. Qualidade 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:*



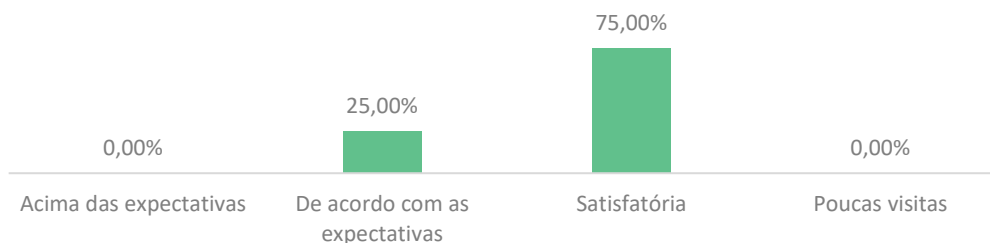
As empresas participaram na missão de prospecção tendo como objetivos principais a prospecção/entrada em novos clientes, o crescimento do volume de negócios e a consolidação da posição nos atuais clientes.

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



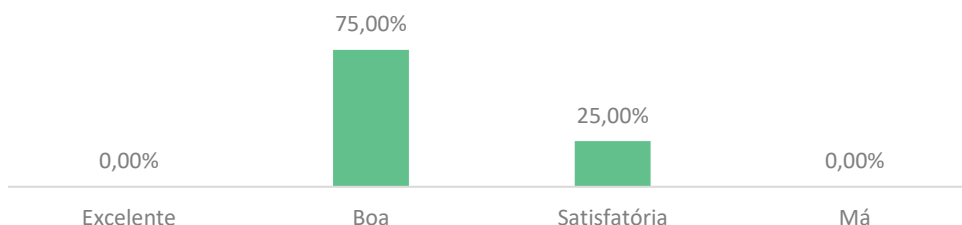
Sem exceção, todas as empresas consideram que a participação nesta presente ação de promoção permitiu o aumento da sua notoriedade.

– *Quantidade das empresas que visitou/contactou:*



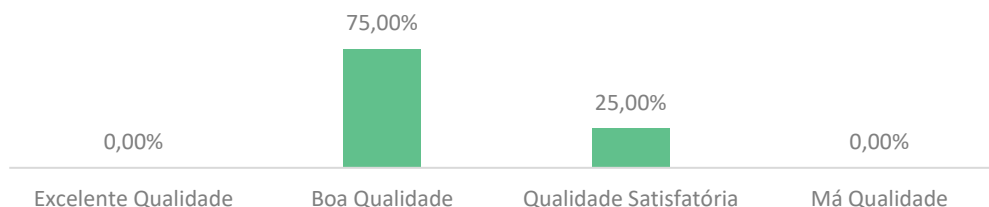
As empresas participantes consideram maioritariamente que a quantidade de visitas realizadas foi satisfatória.

– *Qualidade de Empresas que visitou/contatou:*



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

– *Qualidade dos contactos concretizados:*



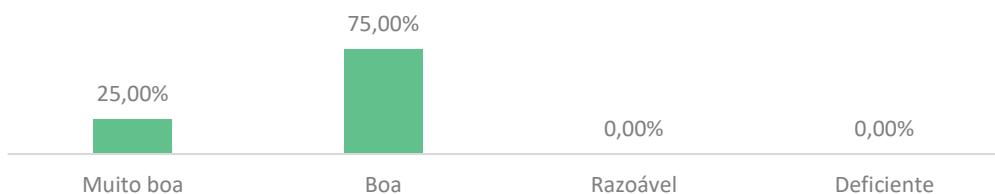
Em linha com a questão anterior, a maioria das empresas considera que os contactos concretizados são de boa qualidade.

– *Como avalia os resultados da participação?*



As empresas avaliam globalmente a participação como tendo decorrido de acordo com as expectativas que tinham criado para a missão.

– *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?*



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.

– *Apreciação crítica: testemunhos das empresas participantes*

As empresas consideram positiva a participação. Não obstante algumas dificuldades de agendamento de atividades (uma desmarcação de um importador, no último dia de missão e apenas uma hora antes da hora prevista, tendo impossibilitado a remarcação), a maioria considera importante a realização de ações deste género para a sua ação comercial e sucesso da internacionalização dos seus negócios.

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 contactos realizados: 31
- Número total de contratos celebrados: 0
- Número total de agentes ou distribuidores angariados: 2
- Número total de encomendas esperadas: 3
- Valor total das encomendas esperadas: 90.000 euros
- Estimativa de aumento médio das exportações: 3,3%

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

Apreciação da ANIET

Esta foi a 2ª missão de prospeção ao mercado americano realizado pela ANIET.

Já tínhamos levado a efeito uma em 2017 à região de Nova Iorque e desta vez conseguimos duplicar as participações.

A missão permitiu às empresas dar continuidade ao trabalho de angariação de contactos e de promoção da sua oferta naquele mercado e este tipo de ação permite criar dinâmicas de maior profundidade com os prescritores e distribuidores.

ANÁLISE DA EXECUÇÃO

Apreciação final e recomendações

Para esta ação número 8 do projeto conjunto Pedra E+2020, foi prevista, em sede de candidatura, a realização em janeiro de 2020, contando com a participação de 3 empresas e envolvendo um custo global de 28.830,00€.

A calendarização foi cumprida e na execução física foi possível integrar mais 1 empresa do que o previsto (num total de 4 empresas).

Em termos de execução financeira foi realizado um investimento de apenas 5.819,46€ uma vez que a deslocação principal (Portugal | EUA) foi realizada dias antes para a participação na feira Marmomac e a entidade que preparou as visitas fê-lo a título gratuito.

A avaliação realizada é globalmente positiva não tendo sido verificadas ocorrências que requeiram a adoção de medidas corretivas.

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