



OPERAÇÃO: NORTE2030-FEDER-00007700

00007700

1



IST Stone Granitos para o Mundo

Investimento Empresarial Produtivo (SI)

Situação da operação: -

Estado da operação: Em Execução

RESUMO DA OPERAÇÃO

IMPRIMIR RESUMO OPERAÇÃO

Identificação



Operação

Nome da Operação (Português)

IST Stone Granitos para o Mundo

Nome da Operação (Inglês)

IST Stone Granites to the World

Acrónimo

IST STONE

Palavras-chave Ciência (português)

-

Palavras-chave Ciência (inglês)

-

Tipologia de Intervenção

Inovação Produtiva

Tipologia de Operação

Investimento Empresarial Produtivo (SI)

Estratégia

NORTE2030-FEDER-00007700

Aviso

A informação do aviso associado a esta operação é a seguinte

Código do Aviso

MPR-2023-1

Designação do Aviso

SICE - Inovação Produtiva - Outros Territórios



AJUDA



Balcão dos Fundos

Entidades



Beneficiários

NIF	DENOMINAÇÃO	UNIDADE ORGANIZACIONAL	ESCALÃO DIMENSIONAL	TIPO PARTICIPAÇÃO ENTIDADE	ENTIDADE PRINCIPAL
502084979	IRMÃOS SILVA & TEIXEIRA LDA	-	Média Empresa (certificada)	-	Entidade Principal

Contactos de Candidatura

NOME	NIF	CARGO	TELEFONE/TELEMÓVEL
Jorge Oliveira Teixeira	200 720 91	Consultor(a) Externo(a)	▼
José Fernando Azevedo	200 720 91	Diretor(a)	▼

Caracterização

Descrição

Descrição

A empresa atua no mercado sob o nome IST Stone, o objeto de negócio consiste na extração e transformação de granitos. Possui uma pedreira localizada em Cinfães, cuja capacidade extrativa anual é de 30.000 m3, onde extrai o Granito Cinza Montemuro (Marca registada nacional - n.º 505124 INPI e produto único detido pela empresa). Os produtos base são: cubo/paralelo, guias/lancil, lajeados, degraus, cantarias, muros e outros trabalhos especiais por medida, que estão disponíveis nos seguintes tipos de acabamentos: bujardado, flamejado, amaciado, polido, jato de areia e rachado/clivado natural. Também possui uma pedreira em Cabeça Santa, Penafiel, onde extrai o Granito Vilar com uma capacidade extrativa anual é de 6.000 m3.

O seu significativo e notório portfólio nacional e internacional de clientes, com a sua marca presente em diversas obras internacionais de renome, e no presente momento que estamos a viver com a guerra na Ucrânia, sofreu um forte aumento na procura devido ao cancelamento da produção ucraniana para os mercados alemão e francês, tendo logo em fevereiro a empresa recebido o redirecionamento de encomendas colocadas na Ucrânia, para serem executados pela IST STONE em Alpendurada. Em todo o caso, e esperando que a guerra termine, a reconstrução será também uma nova oportunidade.

A IST STONE definiu como fatores críticos para o seu sucesso, o alargamento da sua cadeia de valor pela internalização de operações a montante, a internacionalização, digitalização, inovação, aposta nos recursos humanos, flexibilidade produtiva, comunicação, qualidade e serviço e a sustentabilidade energética, estando a estratégia de crescimento orientada à maximização dos mesmos, posicionando-se como parceiro estratégico dos seus clientes e fornecedor de soluções que se adequem às necessidades e desejos dos clientes, conciliando de uma forma integrada requisitos técnicos, económicos, fiabilidade e defesa do ambiente, tudo suportado numa competitividade sustentada e orientada para o mercado numa dinâmica continuada de inovação, quer incremental, quer radical – inovação de produtos, processos e serviços, como base da estratégia competitiva de diferenciação para criação de valor, aumento do potencial de crescimento e subida da cadeia de valor, privilegiando elevados níveis de qualidade e de diferenciação, possibilitados pela experiência e Know-how da equipe diretiva e dos seus colaboradores, às componentes produtivas e tecnologias de produção existentes. Como não possui equipamentos para fazer face à especificidade de alguns novos produtos em termos de fresagem, produção de peças cilíndricas de pequenos raios e corte de blocos de pedra de menores largura e comprimento, vê-se obrigada a recorrer à subcontratação, cujo valor médio anual ronda os 200 mil euros.

No seguimento do referido, os investimentos em causa eliminarão as atuais debilidades e dependências de terceiros e são mais um passo em frente na verticalização do processo produtivo e consequente reforço de domínio a montante da cadeia de valor, face ao reforço de competências e recursos será valorizada de uma forma sustentada a cultura da empresa na procura e desenvolvimento de soluções que satisfaçam as necessidades dos clientes atuais e potenciais, fomentando e incentivando o constante desenvolvimento de novos produtos e soluções, tendo sempre presente uma filosofia de melhoria contínua e de constante incorporação de tecnologia e acompanhamento das tendências dos mercados, por via do investimento em nova tecnologia dotando a empresa dos meios necessários e suficientes para a prossecução da sua atividade, o que permitirá reduzir a subcontratação e um maior e melhor



AJUDA



Fundos

controlo do ciclo produtivo, reforçando e solidificando a cadeia de valor bem como visa uma cadeia de valor relacional proporcionadora de um ambiente mais favorável para aprender e inovar.

Com o presente projeto a IST valorizará cada uma destas fases da cadeia de valor da seguinte forma:

1 - Ao Nível do Processo Produtivo:

Reduzir a subcontratação

Reduzir os tempos de produção

Internalização da cadeia produtiva

Alargar na cadeia de valor, diminuindo a dependência produtiva e aumentando e flexibilizando a fase de transformação aumentando assim o controlo sobre o seu processo produtivo

2 - Ao Nível do Processo Operacional:

Aumentar os níveis de qualidade do produto final com a introdução novos tipos de corte

Implementação de software de gestão e controlo de produção

Diminuir o tempo do ciclo de produção

Reduzir custos de produção, aumentando o valor percebido pelo cliente

Aumento da segurança na operação

Assim, os investimentos visam a introdução na empresa de novas técnicas e equipamentos preparando a empresa para os atuais e futuros desafios, permitindo a criação de produtos inovadores e diferenciados com maior valor acrescentado, a par de suprirem os pontos fracos, diminuindo a subcontratação com reflexos não apenas nos custos, mas no controlo em tempo real da produção.

O aumento da internalização da produção reforçará o controlo da cadeia de valor e o incremento do patamar tecnológico da empresa, constituindo uma inovação incremental direcionada para o mercado e para o acréscimo do valor da produção de bens e serviços transacionáveis nos mercados internacionais.

O conjunto de inovações nos processos e na eficiência produtiva e de produto, asseguram a entrada em novos mercados como o americano, permitindo o cumprimento de exigências crescentes ao nível da conceção de produto e nas preocupações ambientais, que serão alcançadas através da redução de desperdícios, característicos na extração da matéria-prima, através da digitalização de processos, permitidos pelos novos equipamentos, integrando a comunicação da empresa nos mercados atuais e nos novos mercados internacionais, com elevado nível de exigência.

A IST STONE pretende de uma forma integrada com estes investimentos prosseguir a sua atividade e reforço da sua atuação nos mercados internacionais, através das visitas de prospeção a novos clientes, marcar a presença em feiras da especialidade, como já o fez quer como expositor individual ou integrando as missões empresariais das associações da Pedra Natural.

No ano de 2018 iniciou a sua primeira missão empresarial inversa, tendo obtido um incremento muito forte em termos de venda e principalmente ao nível da imagem, pois a empresa possui uma capacidade humana e de fornecimento de produto, constituindo esta uma vantagem competitiva no mercado, dado que possui pedreiras próprias, permite o fornecimento de grandes obras, as característica seus produtos, é garantida pela sua origem, sendo muitas das vezes um fator que assegura um volume de vendas a médio e longo prazo

Existem muitos revendedores produtos de pedra natural, cada vez mais os compradores privilegiam quem assegura o fornecimento contínuo, daí a importância das missões empresariais inversas, para que possa ser comprovado em Alpendurada, a qualidade física do produto e a sua continuidade de abastecimento

Objetivos

O presente projeto tem como eixos estratégicos, permitir a resposta aos mercados atuais e aos novos mercados, como resultado das ações de prospeção internacional, nas missões inversas e na identificação estratégica da procura de novos produtos para novos mercados. Iniciado em 2022 com a aquisição equipamentos, no montante de 353 mil €, que se revelaram estratégicos para assegurar a crescente procura pelos mercados internacionais de construção.

Trata-se um programa estruturado onde se inclui a dotação da empresa com a capacidade produtiva, adequação de recursos humanos à consolidação da operação, atividades comerciais desenvolvidas nos mercados internacionais, com a presença em feiras como expositor e na prospeção desses mercados através dos contatos obtidos nesses eventos e na conquista de novos mercados, como os EUA, a Noruega, Guernsey, Itália e Grécia, constituindo estes últimos como imagem da presença da ISTSTONE e não tanto pelo volume.

Os objetivos qualitativos em termos de vendas, refletem-se num aumento da margem comercial em 15% pelo alargamento da cadeia de valor interna, pela capacidade de diversificação de produtos e produção de novos produtos, resultante do aumento da capacidade técnico produtiva e os objetivos quantitativos serão refletidos pelo aumento vendas para mercados internacionais a empresa



AJUDA



Fundos

alcançará em 2027 cerca de 12 milhões €, que representam um crescimento nos mercados internacionais cerca de 42,67%, face ao ano de 2022. Estes objetivos serão alcançados, mantendo uma estratégia de consolidação dos mercados atuais e conquista de novos mercados.

Os presentes investimentos, permitem o aumento da posição competitiva da empresa no mercado nacional e fundamentalmente nos mercados internacionais, para assegurarem uma capacidade de resposta e aos desafios colocados pelos clientes internacionais.

Os equipamentos previstos estão ligados a um racional de eficiência produtiva, de redução de desperdício, otimização do corte e transporte e manuseamento na unidade industrial.

A máquina giratória, a de fundo de furo e a de partir pedra, destinam-se à otimização da parte da mineração e preparação dos blocos de pedra em diferentes dimensões, para a produção de produtos finais, através das máq CNC de 6 eixos, das fresas de controle numérico, da Granelhadora e da multifios, acabar o produto em pequenas ou grandes séries, em função da sequência produtiva gerada pelo software industrial e pelo controlo numérico existente nestas máquinas, que permitem aumentar o grau de digitalização dos processos industriais, o seu tratamento em base de dados, para uma crescente otimização da produção.

A contratação de RH especializados, permitirá aumentar a capacidade de resposta da ISSTONE em termos organizativos à crescente procura pelos mercados internacionais, assegurando assim o fluxo de trabalho entre cliente e empresa.

Estão previstas obras internas de preparação para receber estes novos equipamentos, assim como um investimento na racionalização do consumo energético e na emissão global de CO₂, através da instalação de painéis fotovoltaicos.

Estão previstos investimentos ao nível do marketing, em viagens de prospeção, presença em feiras e criação de plano de comunicação desenvolvido pela empresa, para que exista um fio condutor entre as ações delineadas, já executadas e previstas para os novos mercados.

A auditoria DNSH, para que a empresa possa demonstrar e ser reconhecida, que a proteção do ambiente integra os seus objetivos qualitativo

Resumo em português

A integração da digitalização nos diferentes processos permitirá à empresa a sua crescente automação, a internalização das operações e processos produtivos, a autonomização energética e melhoria de processos industriais e organizativos, passando as suas necessidades em Recursos Humanos a assentarem na formação, mas também numa maior capacidade de atração de jovens quadros, num setor com déficit de mão-de-obra produtiva

Resumo em inglês

The integration of digitalisation in different processes will allow the company to grow in automation, the internalisation of operations and production processes, energy autonomy and the improvement of industrial and organisational processes, and its Human Resources needs will be based on training, but also on a greater capacity to attract young executives, in a sector with a deficit of productive labour

Contexto

Diagnóstico da necessidade/Estado de Arte

Resumo evolução da empresa

Assente numa estratégia de automação, diferenciação e especialização na produção de qualidade, com o objetivo de aumentar a autonomização das atividades da cadeia de valor, o investimento em equipamento produtivo e na melhoria de processos. Assim, e para responder de forma eficaz às exigências, maior controlo interno da produção e dotar-se de condições mais competitivas a par do incremento qualitativo dos produtos fabricados, em 2018 e 2019 iniciou uma etapa de digitalização produtiva com a aquisição de máquinas corte CNC e em 2018 obteve a certificação ISO 9001. Também se realça o investimento em RH cujo quadro passou de 46 em 2016 para 71 em 2022, 46% de crescimento, o processo de internacionalização iniciou-se em 2009, com a entrada no mercado francês. Desde essa data o processo de internacionalização representa hoje na ISTSTONE vendas para 16 países com um VN na ordem dos 8 milhões de euros nos mercados internacionais, representando cerca de 84% das suas vendas. Em 2013 iniciou a presença como expositor em feiras internacionais com stand próprio, com associações do setor e regularmente promove missões empresariais inversas com resultados muito positivo, quer ao nível do aumento das suas vendas e na melhoria da sua imagem.

Processo Produtivo

Presente: Extração, tendo pedreiras próprias com matéria de qualidade superior e tecnologia de ponta garante o controlo total do processo extrativo e qualidade dos produtos. Produção: os atuais equipamentos dotados da mais avançada tecnologia são garante da qualidade do produto final e de resposta às encomendas em que temos como compromisso o fornecimento aos clientes de produtos de elevada qualidade. Controlo de Qualidade: a satisfação dos clientes é a nossa prioridade. Assim, a nossa equipa está focada em satisfazer as exigências do mercado, com controlos de qualidade apertados antes da entrega. Futuro: com os investimentos previstos haverá lugar à internalização dos processos de fresagem, textura e corte, implicando assim um alargamento a cadeia de valor, havendo um significativo reforço do controlo produtivo interno e uma poupança anual estimada na ordem dos € 200 mil na subcontratação

Posicionamento na cadeia de valor

Este projeto fará com que o Know-how permaneça em Portugal e a cadeia de valor seja mais alargada, fruto do reforço da



AJUDA



Fun.3os

internalização da capacidade produtiva. Resultado do potencial de crescimento e da elevada intensidade tecnológica, a IST Stone a montante aposta no alargamento da cadeia de valor, através da endogeneização da produção nos processos produtivos inerentes aos equipamentos a adquirir perspetivando, deste modo, consolidar a sua posição de diferenciação junto do mercado nacional e internacional.

Opções de investimento

O projeto está inserido na estratégia de crescimento da IST Stone através de uma aposta sustentada no reforço das suas capacidades de inovação, organização, produção e pela introdução de novas tecnologias e métodos inovadores nos processos de forma a reforçar o controlo da cadeia de valor, com particular incidência a montante da mesma, aumentar a componente internacional dos seus produtos, aumento da competitividade, flexibilidade, versatilidade e da capacidade produtiva, na medida em que integra investimentos relacionados com a qualidade, produtividade, aumento da eficácia dos processos, contratação de quadros qualificados, sustentabilidade energética, indústria 4.0 e marketing.

Acompanhamento

Tem Plano de comunicação?

Sim

Não

Plano de Comunicação

O cenário de negócios pós-COVID-19 foi alterado, o mercado global de granito, mármore e pedra estimado em 18,5 bilhões de toneladas métricas no ano de 2022, deve atingir uma dimensão revista para 28,8 bilhões de toneladas métricas até 2030, crescendo a uma CAGR de 5,7% durante o período do presente projeto em análise 2022-2030.

A dimensão do mercado global de placas de pedra natural deve atingir os 69,19 bilhões de usd em 2030, expandindo a uma CAGR de 4,7% durante o período de previsão. Esse crescimento pode ser atribuído nas aplicações de construção devido à sua resistência superior, propriedades físicas e exclusividade de cores. Além disso, a propriedade de absorção zero de água dos ladrilhos de granito aumentou sua utilização em aplicações de cozinha e casas de banho. Estes produtos estão amplamente disponíveis em diferentes dimensões. Os produtores como a ISTSTONE estão empenhados em oferecer design e dimensões personalizados para os produtos de revestimento.

Os principais intervenientes neste setor, estão concentrados na obtenção da otimização dos custos de produção, na melhoria da qualidade do produto, na maximização da produção.

A ISTSTONE detém vantagens competitivas face aos seus concorrentes nacionais, mas pelo âmbito da sua atuação internacional concorre com outros países no fornecimento de pedra natural, ou trabalhada.

No mercado nacional, o seu nome representa qualidade de produto, qualidade nos trabalhos efetuados, razão pela qual é uma das escolhas preferidas dos Arq Siza Vieira e Souto de Moura, que também projetam esta imagem para os mercados internacionais, no entanto é sempre um trabalho de construção de imagem constante.

O Plano de comunicação permitirá uma melhor adequação da sua mensagem aos mercados atuais e aos novos mercados, ajustando essa mensagem às preferências específicas dos produtos e as suas diferentes tipologias, como a dimensão, cor e tipologia de corte, pretendendo assim, aumentar a sua quota de mercado e a diversificação da sua base de clientes.

Aumento da notoriedade da marca, melhorar o reconhecimento da marca e estabelecer a empresa como um fornecedor líder de produtos de pedra natural de alta qualidade.

A comunicação será direcionada para o seu público-alvo, tal como, Arquitetos, designers e empreiteiros: Estes profissionais desempenham um papel crucial na especificação e recomendação de materiais em pedra para projetos de construção e design.

Distribuidores e retalhistas: Estabelecer parcerias com distribuidores e retalhistas em mercados-alvo para aumentar a distribuição e as vendas.

Mensagens-chave serão a Qualidade superior, destacando o compromisso da empresa em fornecer produtos de pedra natural de primeira qualidade, reconhecidos pela sua durabilidade e estética, a variedade de produto, de corte e de acabamentos e a sustentabilidade ambiental

Canais de comunicação:

Manter a presença online através do site da empresa, e entrada nas redes sociais que privilegiam a imagem como o instagram para reportar trabalhos e produtos. As feiras continuarão a desempenhar um papel importante na divulgação da empresa, para mostra de produtos e criação de rede de contatos, assim como identificar novas oportunidades de negócio, estabelecer relações com líderes de opinião, como são os arquitetos.

Estes objetivos comunicacionais, serão importantes para continuar a afirmar a sua presença internacional.

Cronograma da Operação

Data de Início

03-10-2022

Data de Conclusão

30-09-2025

Duração (meses)

35.9



Informação Complementar



CONSULTAR INFORMAÇÃO COMPLEMENTAR

BENEFICIÁRIO	CÓDIGO	DESIGNAÇÃO	UNIDADE	VALOR	FUNDAMENTAÇÃO
--------------	--------	------------	---------	-------	---------------

Sem itens a mostrar...

Enquadramento



Atividade económica da operação

CÓDIGO	% DE AFETAÇÃO À OPERAÇÃO
--------	--------------------------

08112 - Rev.3

30

23703 - Rev.3

70



AJUDA



Fundos

Operações relacionadas

OPERAÇÃO/PEDIDO DE AUXÍLIO	TIPO DE RELAÇÃO	ESTADO
647	Pedido de Auxílio	11/08/2022

Enquadramento

ENQUADRAMENTOS	CLASSIFICAÇÃO	FUNDAMENTAÇÃO
----------------	---------------	---------------

Sem itens a mostrar...

Critérios de Seleção



A.1. - Inov. Prod.. ADEQUAÇÃO À ESTRATÉGIA - Nível de enquadramento na RIS3 Regional

Este critério avalia o grau de alinhamento/pertinência da operação relativamente aos domínios definidos na RIS3 regional, através de matrizes específicas para cada NUTS II, definidas pelas respetivas Comissões de Coordenação e Desenvolvimento Regional.

Avaliado com base na informação remetida no anexo ao formulário - Enquadramento na RIS 3 regional, o critério não requer fundamentação neste passo do formulário.

Avaliação do Beneficiário

-

Fundamentação do Beneficiário

Enquadramento na RIS 3 regional, o critério não requer fundamentação neste passo do formulário.

A.2.1. - Inov. Prod.. ADEQUAÇÃO À ESTRATÉGIA - Contributo para os indicadores definidos para o Objetivo Específico do Programa

Este critério avalia o contributo da operação para os indicadores de realização e resultado do Programa.

Avaliação do Beneficiário

-

Fundamentação do Beneficiário

A.2.1 - A avaliação deste subcritério é efetuada com base com base na informação preenchida na página Indicadores do formulário pelo que não carece de fundamentação nesta página do formulário.

A.2.2. - Inov. Prod.. ADEQUAÇÃO À ESTRATÉGIA - Alinhamento com a política pública

Este critério avalia o grau de enquadramento da operação nas prioridades de política pública relevantes, aferidas com base nos referenciais anexos ao Aviso.

Avaliado com base na informação remetida nos anexos ao formulário - Políticas Setoriais Indústria 4.0 e Transição Climática, quando aplicável. O critério não requer fundamentação neste passo do formulário.

Avaliação do Beneficiário

-

Fundamentação do Beneficiário

-



AJUDA



B.1. - Inov. Prod.. QUALIDADE-Coerência e adequação da operação e do plano de investimentos face ao diagnóstico de necessidades e aos objetivos visados

Este critério avalia a qualidade da operação e a sua importância na estratégia e reforço da competitividade da empresa, nomeadamente a coerência e razoabilidade orçamental da estrutura do plano de investimentos e a adequação e necessidade dos investimentos a realizar face à concretização dos objetivos da operação.

O beneficiário deve fundamentar a coerência da operação com os objetivos estratégicos e racionalidade da operação (custo/benefício).

Avaliação do Beneficiário

-

Fundamentação do Beneficiário

A empresa identificou como prioritário a diminuição da subcontratação, por forma a garantir a diminuição do tempo de entrega do produto final, a diminuição do tempo de inspeção de não conformidades dos produtos com origem na subcontratação, permitindo assim aumentar a sua cadeia de valor através da sua internalização. O presente investimento permitirá alcançar esses objetivos, preparando assim a entrada nos novos mercados, habilitando a empresa na conceção de novos produtos e segmentos de mercado mais exigentes, como é o caso do mercado americano com a produção de novos produtos de alto valor acrescentado, como é o caso das fachadas e peças de arte, a título de exemplo produziram uma banheira para a residência de um ator famoso americano, sendo este o segmento de mercado a conquistar nos EUA – Fachadas e peças de arte. Destacando dois investimentos de caráter importante para os objetivos estratégicos da empresa, que permitirão a conceção de trabalhos mais complexos, a Fresa CNC de controlo numérico permite o corte de lajes de mármore, granito e aglomerados com espessura de até 300 mm, executa automaticamente todo o tipo de cortes. O software permite criar arquivos para a execução de moldes retilíneos ou de arco côncavo e convexo, com disco na vertical ou com disco na horizontal, o programa tem uma biblioteca de perfis que podem ser rapidamente modificados pelo operador da máquina e guardados como um novo perfil, através do ecrã tátil e independente com visualização gráfica 3D do desenho efetuado. A máquina Multifios, permite o corte de blocos de pedra em várias direções, aumentando a produtividade e reduz o tempo de extração para grandes volumes de pedra. Tem uma maior precisão através da utilização de fio de diamantados, maior precisão no processo, redução de desperdícios e aumenta a qualidade do produto final, maior flexibilidade uma vez que pode ser utilizada em diferentes materiais, originando assim um aumento da competitividade pela melhoria dos processos de extração e maior segurança na utilização. A aquisição deste equipamento permitirá uma série de vantagens competitivas em termos de eficiência, precisão, versatilidade, redução de custos e segurança. Essas vantagens

resultam no aumento da competitividade da IST STONE relativamente a outras empresas que utilizam métodos de extração mais tradicionais No âmbito do plano estratégico delineado, um dos objetivos é vender para 5 novos mercados baseado numa perspetiva de diversificação reforçando a sua proposta de valor assente na posição reconhecida no mercado da ISTSTONE com a capacidade de desenvolvimento de novos produtos adaptados às exigências do mercado onde atuam. Produto: capacidade de produzir em parceria com os clientes através de soluções criadas e desenvolvidas em conjunto, serviço ao Cliente: entregando produtos de acordo com as especificidades pretendidas e nos prazos acordados Qualidade: associar e garantir que os seus produtos são sinónimo de fiabilidade e durabilidade, cumprimento dos prazos e solucionar problemas. Imagem: distinguir-se através da elevada qualidade dos produtos e relação de parceria com os clientes, com o objetivo de construir uma imagem superior à dos concorrentes Inovação: desenvolvimento de produtos de alto valor acrescentado Comunicação: comunicar com clareza, simplicidade os processos e os materiais utilizados, em que o trunfo distintivo passa pela confiança e transparência

B.2. - Inov. Prod.. QUALIDADE-Caráter inovador da operação

Este critério avalia a operação em função do seu grau de novidade e difusão (apenas para a empresa, mercado nacional ou mundial), assim como do grau de inovação (tecnológica, de marketing e/ou organizacional).

O beneficiário deve fundamentar o caráter inovador da operação.

Avaliação do Beneficiário

-

Fundamentação do Beneficiário

Inovação de Produto – Novos Produtos para o Mercado Internacional O presente projeto assenta no crescimento e na modernização da empresa, pela aquisição de equipamento que assegure aumento e internalização da produção, com elevados parâmetros de qualidade e importantes efeitos na produtividade. As principais componentes do investimento destinam-se a suprimir as referidas lacunas, com repercussões evidentes ao nível do incremento de especialização do processo produtivo e reforço do controlo da cadeia de valor, pretende-se com o presente investimento a capacitação da empresa para produzir novos produtos, como são as fachadas e peças de arte para clientes internacionais. Inovação de Processos – Novos para o mercado Nacional As otimizações dos processos de extração de pedra resultam na maior eficiência operacional. Será alcançado através da identificação e eliminação de gargalos, redução de tempos de espera, aumento da produtividade e otimização do uso de recursos, como máquinas, equipamentos e energia. Os equipamentos previstos contribuem para a redução de custos operacionais, melhoram a qualidade do produto, a segurança dos trabalhadores pela introdução de equipamentos mais seguros e a sustentabilidade ambiental com a introdução dos painéis fotovoltaicos, melhorando a imagem da ISTSTONE no mercado e na região. Inovação de Marketing – Nova para o mercado Nacional As atividades de Marketing, onde se incluem a elaboração de um Plano de comunicação da responsabilidade da direção comercial, onde estejam vertidas as atividades de comunicação da imagem da empresa, a presença em feiras e viagens de prospeção interligadas com a realização de Missões Empresariais Inversas, representam o meio para que atinja os seus objetivos, a comunicação e o contacto com o mercado, potenciais clientes, constituem a base da sua estratégia, para que estas ações se transformem em vendas, cada vez mais direcionadas para novos produtos, onde o valor acrescentado tem uma tradução imediata nos resultados da empresa. Inovação Organizacional – Nova para a empresa Os investimentos previstos ao nível organizacional, integram-se na estratégia definida pela empresa de melhoria em todos os níveis da empresa, permitem a melhoria da resposta aos processos resultantes da atividade global da empresa, ou seja, desde a extração, aprovisionamento, produção e a atividade comercial. Para uma melhor resposta ao mercado, se os processos organizacionais, não acompanharem o posicionamento evolutivo da ISTSTONE, e de uma forma estratégica com digitalização do seu processo de produção industrial, permitindo um crescente tratamento da informação recolhida em termos produtivos, de mercado, fazendo que esta possa ser num futuro próximo uma vantagem competitiva da empresa face aos seus concorrentes. O grau de inovação do software industrial representa um salto importante na transformação digital da ISTSTONE, nas possibilidades daqui decorrentes no desenvolvimento de novos produtos em conjunto com os seus clientes, aumentando assim a sua capacidade de inovação e de interação com os clientes através de trocas de informação pela via digital, posicionando-se num patamar superior de resposta ao mercado Os RH representam um papel fundamental na gestão da empresa, assumido a contratação de jovens que possam integrar os seus quadros, na área de



AJUDA



Fundos

gestão e comercial, para que o desempenho qualitativo dos mesmos se possa traduzir, numa melhor abordagem na gestão dos diferentes processos existentes

C.1. - Inov. Prod.. EXECUÇÃO - Capacidade de gestão e implementação da operação

Este critério avalia a capacidade de gestão e de implementação de projetos de investimento por parte dos beneficiários, valorizando-se o histórico de realizações anteriores, nomeadamente em matéria de incumprimentos em operações apoiadas no Portugal 2020, e a experiência dos recursos humanos da entidade na área de intervenção da operação.

O histórico de incumprimentos é avaliado automaticamente, devendo o beneficiário fundamentar a experiência dos recursos humanos da entidade na área de intervenção da operação.

Avaliação do Beneficiário

-

Fundamentação do Beneficiário

A Istone submeteu dois projetos no quadro anterior no Portugal 2020, um projeto de internacionalização com o nº 13854 e um projeto de qualificação com o nº 13872, que foram executados na íntegra, com resultados superiores aos resultados contratados. Estes projetos destinaram-se na sua essência a apoiar a empresa nos seus passos iniciais ao nível da internacionalização, sendo que a estratégia que a empresa desenvolveu, quer ao nível da escolha dos mercados alvo, as feiras onde esteve presente como expositor e a realização de missões empresariais inversas muito contribuíram para definir a posição competitiva atual da empresa nos mercados internacionais, razão pela qual submetemos o presente projeto, para que a empresa possa de uma forma consolidada dar mais um passo no seu processo de internacionalização. A gestão da empresa tem mais de 30 anos de experiência no setor de atividade onde atua, tendo já integrado a nova geração familiar que está a desempenhar funções de direção comercial, com a responsabilidade dos mercados internacionais, sendo o responsável pelo crescimento pela internacionalização da empresa. Nestes projetos foram previstas as contratações de recursos humanos altamente qualificados, estando prevista a contratação de pelo menos mais 3 quadros altamente qualificados para que empresa integre uma maior capacidade de gestão e de adaptação aos novos desafios geracionais, aproveitando os conhecimentos de uma geração mais "digital" e com uma nova visão, para poder potenciar a experiência e o saber fazer da empresa, adaptando esta visão às novas tecnologias de comunicação. Um destes futuros quadros será integrado na equipa de comercial/marketing, para articular e participar na execução do plano de comunicação e na dinamização das ações comerciais que a ISTSTONE levará a cabo nos mercados internacionais. Os outros dois colaboradores integrarão a área comercial, sendo um como comercial interno e outro externo. Estes dois colaboradores ao serem integrados na equipa, terão a formação necessária e adequada ao nível da organização, produto e entendimento sobre o posicionamento da ISTSTONE no mercado nacional e principalmente internacional. O reforço numa equipa jovem, permite a renovação da idade média dos seus colaboradores, para que continue o seu dinamismo e seja um polo de atração de pessoas, dado que a zona de Alpendurada, tem as suas limitações na oferta de emprego qualificado, sendo que a tecnologia e as novas tecnologias digitais associadas à posição competitiva da ISTSTONE e a sua imagem no mercado, também constituam uma forma de atração para os Recursos Humanos.

D.1.1. - Inov. Prod.. IMPACTO - Contributo da operação para a criação de valor

Este critério avalia os impactos da operação para o aumento da eficiência produtiva da empresa e para a sua capacidade de gerar valor em cada unidade produzida.

O beneficiário deve fundamentar o seu posicionamento na cadeia de valor alargada e vantagens competitivas no pós-projeto.

Avaliação do Beneficiário

-

Fundamentação do Beneficiário

Projeta-se no projeto um forte crescimento do VAB, face ao ano pré-projecto, resultante do crescimento da cadeia de valor pela eliminação da subcontratação e aumento significativo da produção, bem como um aumento do valor acrescentado de cada produto, incrementando assim a margem comercial em 15%. A tipologia do projeto é o aumento da capacidade de um estabelecimento já existente, entende-se que está expressamente cumprido o critério de inovação, bem como se estima aumentar em mais de 37%, do VBP em relação ao ano pré projeto,



AJUDA



Fundos

aumento do volume de negócios em aproximadamente 37%, resultante do aumento do volume de exportação e penetração em 5 novos mercados e no reforço dos mercados atuais, melhorar o nível de produtividade da empresa medido pelo incremento do VAB por trabalhador na ordem dos 58,5%, no período 2022-2027, passando e 29.230€ para 46.356€ e, uma maior qualificação dos recursos humanos, facto de primordial importância e de desenvolvimento para a organização.

D.1.2. - Inov. Prod.. IMPACTO - Contributo para o emprego qualificado

Este critério avalia a criação líquida (medida entre o ano pós-projeto e o ano pré-projeto) de emprego qualificado.

Avaliação do Beneficiário

-

Fundamentação do Beneficiário

D.1.2 - A avaliação deste subcritério é efetuada com base com base na informação preenchida na página Indicadores, pelo que não carece de fundamentação nesta página do formulário.

D.1.3. - Inov. Prod.. IMPACTO - Propensão para mercados internacionais

Este critério avalia a propensão para mercados internacionais através da capacidade exportadora do beneficiário, tendo em conta a intensidade das exportações esperada no pós-projeto e a qualificação da presença nos mercados internacionais.

Avaliação do Beneficiário

-

Fundamentação do Beneficiário

D.1.3 - A avaliação deste subcritério é efetuada com base com base na informação preenchida na página Indicadores, pelo que não carece de fundamentação nesta página do formulário.

D.2. - Inov. Prod.. IMPACTO - Contributo da operação para a convergência regional

Este critério avalia o impacto da operação para a competitividade regional e para o desenvolvimento da região, tendo em conta a criação de emprego na região (em função das características do mercado local de trabalho no contexto da respetiva NUTS II) e/ou na criação de valor.

Avaliação do Beneficiário

-

Fundamentação do Beneficiário

D.2 - A avaliação deste subcritério é efetuada com base na abordagem e grelhas identificadas no Referencial de Análise de Mérito do Projeto definidas pelas CCDR's para a(s) região(ões) onde se localiza a operação, pelo que não carece de fundamentação nesta página do formulário.



AJUDA



Digital Fundos

Localização



NUTS II	NUTS III	CONCELHO	FREGUESIA	% DE LOCALIZAÇÃO DA OPERAÇÃO
Norte	-	-	Alpendorada, Várzea e Torrão	100,00



Atividades



Identificação de atividades

Nº DE ATIVIDADE	DESIGNAÇÃO	
1	INOVAÇÃO DE PRODUTO	▼
2	INOVAÇÃO DE PROCESSO	▼
3	INOVAÇÃO DE MARKETING	▼
4	INOVAÇÃO ORGANIZACIONAL	▼

Estabelecimentos

 CONSULTAR ESTABELECIMENTOS

ATIVIDADE	FREGUESIA	DESCRIÇÃO
INOVAÇÃO DE PRODUTO	Alpendorada, Várzea e Torrão	Unidade industrial
INOVAÇÃO DE PRODUTO	Alpendorada, Várzea e Torrão	Unidade industrial
INOVAÇÃO DE PRODUTO	Alpendorada, Várzea e Torrão	Unidade industrial
INOVAÇÃO DE PRODUTO	Alpendorada, Várzea e Torrão	Unidade industrial

 AJUDA

 Fundos

Sistema de Incentivos/Apoio

Análise do Mercado	Caracterização da Empresa	Caracterização Projeto	Efeito Incentivo	Majorações	Impacto CAE Beneficiário
--------------------	---------------------------	------------------------	------------------	------------	--------------------------

Análise do Mercado

Mercados mais relevantes- Situação Atual

Todos os mercados são importantes para a ISTSTONE, no entanto destacamos 4 mercados que por si só representam cerca de 71% das vendas totais 31,98%, Alemanha 25,87%, França com 8,13% e Irlanda 5,79%. O mercado nacional representa 21,94% e os restantes 13 mercados representam o v Estes mercados representam um potencial acrescido de vendas para a empresa, nomeadamente o mercado francês com a realização dos jogos olímp mercado, com um crescimento estimado no ano pós-projeto na ordem dos 40%

A ISTSTONE continuará a desenvolver a sua ação comercial nos mercados atuais e nos novos mercados, através de ações de prospeção, e a organiza Ninguém pode assumir que os mercados estão assegurados, no entanto a empresa tem vindo a desenvolver ações de marketing relacional com os pri mesmo em Alpendurada, dano nota da evolução da empresa e da sua capacidade produtiva.

Novos mercados com a realização do projeto

A ISTSTONE tem presente o dinamismo dos mercados mundiais da pedra e das suas potencialidades. A experiência da equipa de gestão da empresa 1 seja o mais estável possível, traduzida na sua situação financeira da empresa, permitindo ano após ano, efetuar os investimentos necessários à prosse A ISTSTONE definiu como mercados prioritários os EUA, a Noruega, Guernsey, Itália e a Grécia. Destes 5 mercados destacamos o mercado americano atuais. Já se realizou uma missão inversa em Alpendurada com clientes potenciais deste mercado, traduzindo-se em excelentes perspectivas de vende que são as fachadas e as obras de arte. As previsões apontadas pela empresa são cautelosas, no entanto com margens elevadas face aos outros prod já referido.

Estratégia de captação de mercados indicando o marketing mix delineado para o efeito,tendo subjacente o plano de marketing e o estudo da viabilid. A estratégia de captação de mercados assenta na estratégia implementada desde o primeiro projeto de internacionalização da ISTSTONE, a identific de missões empresariais inversas. A inovação neste processo de captação de novos mercados, reside na conceção de um Plano de comunicação pela

comunicação, digital e relacional para os mercados.

Nas análises previamente efetuadas ao mercado global de granito, tudo indica que as taxas de crescimento serão na ordem dos 5,7% anuais atingindo uma taxa superior, com 6,5% ao ano, enquanto a Europa crescerá menos ao ano com valores na ordem dos 4,1%.

A ISTSTONE espera crescer 40% no mercado francês graças à dinâmica dos jogos olímpicos, um crescimento de cerca de 70% no mercado irlandês, 1 esperada normalização do mercado ucraniano do setor extrativo, embora esta seja a principal incógnita. As necessidades que esse mercado terá a nível



CONSULTAR ATIVIDADE ECONÓMICA POR MERCADO

TIPO	BENS/SERVIÇOS	NOVO/EXISTENTE	MERCADO	QUAN
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Existente	Portugal	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Existente	Portugal	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Existente	Grã-Bretanha (Reino Unido, UK)	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Existente	Alemanha	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Existente	França	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Existente	Suécia	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Existente	Espanha	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Existente	Irlanda	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Existente	Bélgica	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Existente	Suíça	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Existente	Estónia	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Existente	Lituânia	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Existente	Luxemburgo	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Existente	Holanda	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Existente	Ucrânia	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Existente	Marrocos	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Novo	Estados Unidos	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Novo	Noruega	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Novo	Guernsey	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Novo	Itália	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Novo	Grécia	



AJUDA



Digital Fundos

 CONSULTAR VENDAS INDIRETAS

NIF	DESIGNAÇÃO CLIENTE EXPORTADOR	VOLUME NEGÓCIOS CLIENTE INTERNACIONAL (PRÉ-PROJ)	VOLUME NEGÓCIOS CLIENTE TOTAL (PRÉ-PROJ)	VOLUME NEGÓCIOS
Sem itens a mostrar...				
Fundamentação e caracterização das Vendas Indiretas				
-				

 CONSULTAR SUBSTITUIÇÃO DE IMPORTAÇÕES

NIF	DESIGNAÇÃO CLIENTE	BEM/SERVIÇO	SALDO BALANÇA COMERCIAL	IMPORTAÇÕES DO CLIENTE (PRÉ-PROJ)	COMPRAS À ENTIDADE BENEFICIÁRIA (PRÉ-PRO
Sem itens a mostrar...					
Fundamentação da Substituição das Importações					
-					

Custos



 CONSULTAR QUADRO FINANCEIRO

CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL ELEGÍVEL	FUNDO
1.682.526,60 €	1.646.110,00 €	576.138,50 €



AJUDA



Fundos

Financiamento por Categoria de Custo

CATEGORIA DE CUSTO	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL ELEGÍVEL
5.0.0 - Construção e reabilitação	326.657,40 €	330.100,13 €
7.3.0 - Equipamento informático	7.357,15 €	7.434,69 €
7.4.0 - Software e licenças	29.428,59 €	29.738,75 €
7.6.0 - Máquinas e equipamentos	1.254.463,26 €	1.267.684,41 €
99.0.0 - Outros custos	53.584,48 €	-0,01 €
6.2.1 - Estudos/Relatórios - Princípio "Não prejudicar significativamente"	11.035,72 €	11.152,03 €

Financiamento por Atividade

ATIVIDADE	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL ELEGÍVEL
-	1.682.526,60 €	1.646.110,00 €



Financiamento por Beneficiário

BENEFICIÁRIO	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL ELEGÍVEL
502084979 - IRMÃOS SILVA & TEIXEIRA LDA	1.682.526,60 €	1.682.526,60 €

Por Estabelecimento

ESTABELECIMENTO	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL ELEGÍVEL
-----------------	-------------	----------------------

Sem itens a mostrar...

Pedido de Auxílio

TIPOLOGIA	INVESTIMENTO
TOTAL INVESTIMENTO	1.064.090,00 €

Justificação

-

Financiamento



Financiamento Privado



CONSULTAR FINANCIAMENTOS PRIVADOS

FINANCIAMENTO PRIVADO	INCENTIVO	TOTAL FINANCIAMENTO
1.106.388,10 €	576.139,00 €	1.682.527,10 €

Operações com Orçamento Regional

Código de Orçamento de Investimento

-

Designação do Projeto em Orçamento de Investimento

-

Indicadores



Indicadores de realização

CÓDIGO	DESIGNAÇÃO	TIPO	REFERÊNCIA	META	
RPO008	Inovações introduzidas na empresa	Realização	n/a - 2022	4 - 2027	▼

Indicadores de resultados

CÓDIGO	DESIGNAÇÃO	TIPO	REFERÊNCIA	META	
RPR001	Volume de negócios (variação face ao ano cruzeiro)	Resultado	10053347 - 2022	13776658 - 2027	▼
RPR002	Valor acrescentado por trabalhador	Resultado	29230 - 2022	46356 - 2027	▼
RPR003	Postos de trabalho criados - Ano cruzeiro	Resultado	71 - 2022	79 - 2027	▼
RPA001	Intensidade Exportadora	Resultado	8426530 - 2022	12022100 - 2027	▼
RPA002	Emissões de GEE	Resultado	248971 - 2022	174514 - 2027	▼
RPA003	Consumo energético	Resultado	1360368 - 2022	953530 - 2027	▼
RPA004	Consumo de recursos	Resultado	952425 - 2022	809562 - 2027	▼
RCR01	Postos de trabalho criados em entidades apoiadas	Resultado	71 - 2022	79 - 2027	▼
RSR23	Empregos qualificados criados	Resultado	8 - 2022	11 - 2027	▼

AJUDA



Documentos



DOCUMENTO	TAMANHO	TIPO
-	0 Kb	Orçamentos
-	0 Kb	Atas
-	0 Kb	Políticas Setoriais
-	0 Kb	Políticas Setoriais
-	0 Kb	Enquadramento na RIS3

[Política de Acessibilidade](#) [Política de Privacidade](#) [Política de Cookies](#) [Termos e Condições](#) [Ajuda](#)

Balcão dos Fundos - Operação © 2026 Versão 1.55.0

 AJUDA

