



Início > Resumo da Operação

OPERAÇÃO: NORTE2030-FEDER-00384800

AVISO: MPr-2023-1

PREMIUM STONE - Produção de soluções construtivas em pedra com especificações especiais, maior volumetria e qualidade premium para segmentos de alto potencial no segmento profissional internacional



Investimento Empresarial Produtivo (SI)

Situação da operação: -
Estado da operação: Em Execução

RESUMO DA OPERAÇÃO

IMPLANTAR RESUMO OPERAÇÃO

Identificação

Operação

Nome da Operação (Português)	
PREMIUM STONE - Produção de soluções construtivas em pedra com especificações especiais, maior volumetria e qualidade premium para segmentos de alto potencial no segmento profissional internacional	
Nome da Operação (Inglês)	
PREMIUM STONE - Production of stone construction solutions with special specifications, greater volume and premium quality for high potential segments in the international professional segment	
Acrónimo	
PREMIUM STONE	
Palavras-chave Ciência (português)	
-	
Palavras-chave Ciência (inglês)	
-	
Tipologia de Intervenção	Tipologia de Operação
Inovação Produtiva	Investimento Empresarial Produtivo (SI)
Estratégia	
-	

Aviso

A informação do aviso associado a esta operação é a seguinte	
Código do Aviso	Designação do Aviso
MPr-2023-1	SICE - Inovação Produtiva - Outros Territórios

Entidades

Beneficiários



NIF	DENOMINAÇÃO	UNIDADE ORGANIZACIONAL	ESCALÃO DIMENSIONAL	TIPO PARTICIPAÇÃO ENTIDADE	ENTIDADE PRINCIPAL
513128719	ANDRE RIBEIRO - MARMORES & GRANITOS, UNIPessoal LDA	-	Micro Empresa (certificada)	Beneficiário	Entidade Principal

Contactos de Candidatura

NOME	NIF	CARGO	TELEFONE/TELEMÓVEL
Andre Ribeiro		Sócio(a)-Gerente	

Caracterização

Descrição

Descrição

A empresa André Ribeiro - Mármore e Granitos, Lda criada em 2014, atua no mercado com a sua marca própria Alperstone. Esta é atualmente uma referência pelo serviço que presta, os trabalhos concebidos e desenvolvidos, específicos e únicos, tailormade para cada cliente, customizados e com um serviço de excelência.

O leque de materiais transformados vai desde a pedra natural como granito, mármore e ardósia, passando também por outros materiais de referência como dekton, silestone, compac, neolith, corian e outras que, entretanto, vão surgindo num setor em constante evolução e descoberta de materiais eco-sustentáveis.

As tipologias de aplicação e os trabalhos desenvolvidos são de uma imensa diversidade, em diversos segmentos, interior e exterior: bancadas para cozinhas e banhos incluindo pias, rampas com escorredor, lavatórios e bases de chuveiro, o revestimento de pisos, de paredes interiores e exteriores, as cantarias tradicionais com orlas, soleiras e os capeamentos de muros e varandas.

A empresa possui também uma larga experiência em arte funerárias, executando todo o tipo de jazigos e respetivos acessórios, tais como placas, cunhas, floreiras.

Nesta fase da sua evolução e crescimento, e numa altura em que o mercado da pedra tem sofrido um forte impulso, a empresa encontra-se com a sua capacidade atual esgotada, não tendo capacidade de resposta em tempo/prazo e em termos de qualidade para poder continuar a crescer, nem responder no mercado ao segmento premium e segmentos de alto potencial, dos quais tem tido solicitações crescentes.

Para o efeito, é imperioso que a empresa invista em novos fatores produtivos, organizacionais e de marketing, que lhe permitam alavancar os seus processos de inovação de produto e produção para resposta a especificações técnicas especiais, grandes volumetrias e qualidade de excelência, associada a uma resposta ágil, com time-to-market e mantendo os padrões de customização e personalização dos seus produtos, para satisfazer as necessidades do segmento premium.

Este projeto tem assim inerente obra de adaptação interna no pavilhão para criação de gabinete/ mezzanine de I&D e engenharia de produto no chão de fábrica, investimento em novas tecnologias produtivas avançadas, inexistentes na empresa, que incluem máquina de corte: máquina de fresagem, máquina de jato de água, equipamentos de movimentação de carga e suporte à produção.

Além destes, a empresa procura integrar de modo inaugural novos modelos de gestão avançadas da produção, baseados no modelos smart factory e industry 4.0, incluindo investimentos em soluções digitais avançadas de gestão produtiva, e tempo real e

interconectada, que iniciam um novo paradigma de gestão em tempo real, desmaterializada e eficiente dos processos produtivos.

O projeto irá apostar na digitalização da produção, e ainda incluir a entrada de novos recursos humanos e novos modelos de gestão lean dos processos produtivos. Criará uma nova marca de produto posicionada de modo exclusivo no segmento premium profissional.

Por se tratar do aumento da capacidade produtiva para suprir as necessidades produtiva para resposta ao mercado externo e segmentos de nicho de alto valor acrescentado, este projeto enquadra-se na tipologia de aumento da capacidade de um estabelecimento já existente, justificada na medida em que o investimento em causa se direciona para um forte incremento da capacidade produtiva de empresa, pela aquisição de tecnologia inteligente para a produção de qualidade e exigência premium e com forte incremento de inovação e diferenciação nos seus produtos personalizados e desenvolvimento de soluções à medida. O projeto terá um aumento em pelo menos 20% a capacidade produtiva medida através do VBP, mais concretamente 35,7%.

O projeto visa assim suprir um conjunto de lacunas em termos de áreas de competitividade críticas que se encontram sistematizadas nos seguintes pontos:

- >Alavancagem produtiva com tecnologias inteligentes I&D/Engenharia de produto
- >Sustentabilidade e eficiência energética
- >TICEs de apoio à produção e gestão eficiente e interconectada
- >Capacitação RH
- >Integração de tecnologias líderes/inteligentes e sistematização de processos
- >Sistema de mkt internacional sofisticado para nichos exclusivos

O investimento encontram-se organizado em torno de 3 atividades de inovação fundamentais: tecnológica, organizacional e de marketing, a saber:

- Processo: Linha dedicadas/ completa para produção de produtos premium, com tecnologias inteligentes, inovadoras e novas para a empresa, inclui ainda sistemas interconectados e desmaterializados industry 4.0
- Organizacional – Estudo Lean para reengenharia de processos + sistema de produção de energia a partir de fontes renováveis, fotovoltaicos + sistema de aproveitamento e reutilização de águas pluviais + contratação de 4 novos recursos humanos, 2 dos quais altamente qualificados para a área de gestão produtiva e engenharia de produto
- Marketing – criação de nova marca de produto internacional posicionada no segmento premium, associada a plano de marketing internacional

O projeto pretende atingir objetivos alargados de crescimento integrado e sustentado, visível pelo alcance de um conjunto de indicadores de resultados consistente:

- volume de negócios de 1.394.366,82€ no ano cruzeiro
- VBP de 1.391.366,82€ no ano cruzeiro
- Alcance de uma intensidade de exportação de 35% no ano cruzeiro junto de 4 mercados externos – França, Espanha, Suíça e Luxemburgo
- Contratação de 4 novos recursos humanos, 2 altamente qualificados
- poupança energética de 4,3% nos consumos e 4,52% nas emissões de TCO2, pela substituição do uso de energia elétrica da rede, poluente por energia limpa, renovável e poupança de recursos hídricos em 3,5%

Objetivos

OBJETIVOS SMART/INVESTIMENTO:

1. Elevação do potencial técnico e tecnológico da empresa a introdução de tecnologias CNC de última geração, inovadores métodos produtivos, organizacionais, que conjuntamente com um significativo esforço em I&DT e engenharia de produto, promovam a criação de produtos de pedra premium transacionáveis e de maior valor acrescentado, destinados aos mais exigentes mercados externos e segmentos premium.

2.Apropriar os market-ups decorrentes da entrada como produtos de alto potencial e especificação técnica no segmento premium, para aumentar exponencialmente os níveis de rentabilidade, traduzida igualmente num incremento no volume de vendas de novos



AJUDA



Fundos

bens transacionáveis para os 4 mercados, dos quais 3 novos mercados externos premium, verificável através do crescimento do seu volume de negócios e do VBP em 35,7% e uma intensidade de exportação de 35% no pós-projeto

3.Criação de uma nova marca própria para os seus produtos premium que irá posicionar nos mercados externos, paralelamente a uma abordagem sistematizada de promoção e externa

4. Aumentar o capital humano em 4 RH sendo 2 RH da empresa altamente qualificados

5.Adotar novas formas de abastecimento de energia, limpos e renováveis, e sistematizar os processos de eficiência de recursos

IMPACTOS NA COMPETITIVIDADE

A Alperstone carece de alavancar os seus meios produtivos, organizacionais e de marketing que lhe permitam explorar os recursos naturais que tem ao seu dispor, e de inovação de produtos com especificações especiais e volumetria, usufruindo desta vantagem competitiva para se posicionar de modo consistente no segmento premium. Tendo um produto inovador e diferenciado trata-se de transformar essa inovação em resultados económicos, o que trará forte impacto qualitativo na elevação do posicionamento na cadeia de valor, e quantitativo, na elevação das margens e rentabilidade

DESCRIÇÃO TÉCNICA INVESTIMENTO

>> Invto em tecnologias avançadas state-of-the-art para linha dedicada para produtos especiais para segmento premium

-Corte Laser de projeção

-Centro de corte Série água

-Fresa de ponte controlo numérico 5 eixos

-Centro Maquinação Donatoni C

Tratam-se de 3 máq com sensoring, débito e acabamento state-of-the-art a nível nacional

>> Invto em Sistema de movimentação de carga e apoio à produção

-Sistema Elevação c/ 2 gruas

-Silo decantador para alimentação de águas às máquinas

>> Invto em estrutura de apoio à I&DT e engenharia de produto

-Mezzanine interior para projetos de i&DT e engenharia de produto

Este visa potenciar as condições de realização de I&DT no centro da unidade produtiva, próxima dos equipamentos e das equipas de produção – implicará maior interconetividade c/ chão de fábrica

>> Invto em eficiência energética e sustentabilidade ambiental

Painéis fotovoltaicos 50módulos, 495wp, 1 inversor 30kw

Depósito e sistema de recuperação e reaproveitamento de água pluvial

>> Invto em sistematização de processos e produtividade

Estudo lean management

>> Invto em marketing internacional sofisticado para segmento premium

Plano Estratégico de Marketing internacional

Nova marca própria premium

>> Invto em Capacitação de RH

Entrada de 4 novos recursos humanos, 2 dos quais altamente qualificados para gestão de produção e engenharia de produto

>> Invto em soluções digitais para gestão e controlo de produção e digitalização da produção

Sistema Indústria 4.0 - software de gestão+ sensores e digitalização produtiva

Resumo em português

Resumo em inglês

 AJUDA

 Fundos

Capacitação tecnológica, organizacional e de marketing para a produção ágil e de alta qualidade com especificações especiais e grandes volumetria para o segmento PREMIUM STONE – com soluções construtivas para segmentos de alto potencial no segmento profissional internacional com marca própria dedicada

Technological, organizational and marketing leverage for agile, high-quality production with special specifications and large volumetry for the PREMIUM STONE segment – with constructive solutions for high-potential segments in the international professional segment with its own dedicated brand

Contexto

Diagnóstico da necessidade/Estado de Arte

EVOLUÇÃO

A empresa criada em 2014 é uma micro empresa com uma produção diversificada, com fator de inovação e design nos seus produtos, e com qualidade, tem obtido maior reconhecimento e interesse crescente no mercado interno e de exportação. Atua sob marca própria Alperstone, tendo exportado 23% em 2022 para 1 mercado, tem desenvolvido um esforço constante investimento tecnologias de I&DT para desenvolvimento de produto e inovação. Pretende com este projeto elevar as suas vantagens competitivas e diferenciação, posicionando-se de modo sólido no segmento premium internacional.

PROCESSO PRODUTIVO

Esta micro empresa mantém um processo produtivo com tecnologias produtivas avançadas, entre as quais se destacam tecnologias inteligentes CNC no seu processo de produção, contudo tem a capacidade instalada tomada. Mantém recursos com forte experiência e saber-fazer, desenvolve I&DT inhouse para inovação de produto. Não apresenta tecnologias industry 4.0, sistemas interconectados ou energias limpas.

No futuro, pretende internalizar tecnologias disruptivas e de ponta CNC, introduzir sistemas industry4.0, energias limpas e incrementar a eficiência de recursos, ganhando capacidade e reatividade para produzir produtos exclusivos e para responder ao mais alto standard no segmento premium internacional.

-ÁREAS COMPETITIVIDADE CRÍTICAS

>Alavancagem produtiva com tecnologias inteligentes I&D/Engenharia de produto

Necessita de linha exclusiva com tecnologias com características técnicas e funcionalidades mais avançadas para responder ao segmento premium. Precisa otimizar os processos de i&dt, mais próximos da produção

>Sustentabilidade e eficiência energética

Carece aumentar o esforço de eficiência e sustentabilidade, investindo em renováveis e sistemas de eficiência hídrica

>TICES de apoio à produção e gestão eficiente e interconectada

Falta investir em sistema de gestão de produção avançada e conectados. Necessita de estudo de Lean management para otimizar processos e ciclos

>Capacitação RH

É imperativa a entrada de 4 novos RH, 2 licenciados para reforço da produção e I&DT

>Integração de tecnologias líderes/inteligentes e sistematização de processos

Precisa de novas tecnologias produtivas, com Importa criar maior reatividade produtiva p/ manter um time-to-market curto e eficiente

>Sistema de mkt internacional sofisticado para nichos exclusivos

Falta nova marca própria para segmento premium e acionar a estratégia de mkt e mkt digital visando o posicionamento dos seus produtos neste segmento no mercado externos

POSICIONAMENTO CADEIA DE VALOR

Centra a sua atividade transformação de pedra, a jusante do setor da construção. Com o presente projeto visa a alavancagem da capacitação produtiva para aumentar os níveis de produção acompanhados por resultados económicos: vendas de produtos de maior valor acrescentado para segmentos de nicho para 3 novos mercados (Espanha, Luxemburgo e Suíça) além do actual (França), aumentando os prémios de preço dos seus produtos vendendo sob marca própria dedicada.

Em termos de cadeia de valor pretende exponenciar as suas soluções e posicionamento no nicho seletivo premium e desenvolver produtos com especificações especiais e qualidade junto de clientes de gama alta (upstream), valorizando e elevando o seu posicionamento de diferenciação e inovação junto de novos públicos de elevado potencial.

OPÇÕES INVESTIMENTO

O investimento deriva diretamente das lacunas nas áreas de competitividade críticas e os objetivos SMART



AJUDA



Fundos

Acompanhamento

Tem Plano de comunicação?

Sim

Não

Plano de Comunicação

::Plano de ação para demonstração e disseminação

O presente projeto vai capacitar a empresa para produzir produtos diferenciados e com especificações especiais e volumetria para o segmento premium, de alta diferenciação e personalização para segmentos de alto valor acrescentado – obras públicas, grandes projetos, etc.

>>PLANO DE COMUNICAÇÃO DE IMPLEMENTAR

>O QUÊ: capacitação tecnológica e produtos com especificações especiais e volumetria, usufruindo desta vantagem competitiva para se posicionar de modo consistente no segmento premium.

>PÚBLICOS-ALVO: indústrias concorrentes/paralelas e clientes (prescritores-arquitetos, construtores, arquitetos, encarregados de obra, consumidor final) fornecedores, fileira da construção e adjacentes

>OBJETIVO: Disseminação da capacitação realizada, dos resultados e demonstração dos produtos com especificações especiais e volumetria para o segmento premium

>MEIO

::Seminários (interempresas: Serão desenvolvidos seminários interempresas, com empresas e diversos setores relevantes na região, da sua cadeia de valor e outras, numa perspetiva de lessons learn e benchmarking de tecnologias produtivas e de produto.

Este seminário de boas-práticas junto de empresas da sua região e da associação industrial e comercial pretende potenciar os processos de cooperação e inovação com outras redes de valor mais ou menos complementares à sua.

::dia de portas abertas – apresentação da empresa e da sua inovação



Cronograma da Operação

Data de Início

01-05-2025

Data de Conclusão

19-04-2027

Duração (meses)

23.6

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
--------	--------------------------

23703 - Rev.3	100
---------------	-----

Operações relacionadas

Sem itens a mostrar...

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

-

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.2.2. - 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

-

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).


AJUDA
Fundos

Avaliação do Beneficiário

-

Fundamentação do Beneficiário

O objetivo central do projeto visa a obtenção de ganhos produtivos, competitivos e posicionamento internacional, tendo por base os seguintes objetivos de investimento: -Alcançar capacidade produtiva que permita responder com capacidade técnica e time-to-market e c/ personalização às expectativas e aspirações de novos clientes premium no mercado externo - Reatividade - é central neste setor, a necessidade do time-to-market curto, sendo crucial responder de forma atempada em termos de volume e de qualidade e capacidade de inovação - Desenvolver soluções de vanguarda, indo de encontro c/ as necessidades sempre em mutação (produtos de alto nível de qualidade superior com incorporação de tecnologias IOT e outras - Racionalização de custos vs preço - tendo em conta os custos logísticos para mercados mais distantes, a racionalização de custos permite contrabalançar essa menor valia e potenciar a competitividade no mercado externo, para isso são essenciais métodos de gestão produtiva otimizados e eficientes -Promoção e credibilização internacional - a competitividade e proximidade dos grandes players ao centro de decisão são fortes, assim é essencial criar reconhecimento em torno de marcas próprias e política e roadmap para a internacionalização > Apostar em novos RH e qualificação > > Novos métodos produtivos e TIC's de apoio à engenharia e inovação > Sistematização dos processos de produção, pela monitorização, gestão decisão ágil e ex-ante Estes objetivos de capacitação estão perfeitamente alinhados com os objetivos SMART do projeto. A empresa vai investir num plano de ação que intervém de modo sistemático em áreas de competência central, de modo a fazer face aos desafios concorrenciais críticos, e tem por objetivo expandir as vantagens competitivas dos produtos da empresa a uma procura mais alargada no segmento de produtos customizados- segmento premium. Sendo que para que o consiga existe um conjunto de menos valias que têm que se debelados nos processos produtivos e negócio da empresa. A cada lacuna e resultados correspondem um conjunto de ações que visam ativar a capacitação da empresa para o seu alcance. Trata-se pois de um projeto integrado de inovação de processo, organizacional e mkt com o intuito de aumentar a capacidade produtiva e reatividade da empresa, procurando um time-to-market capaz de a posicionar de modo transversal junto do segmento nicho mais exigente, onde não consegue competir de modo sólido atualmente. Este plano de investimento de 1.027.340,00€ foi concebido tendo em conta a sua coerência global, para a obtenção sustentada dos objetivos estratégicos: volume de negócios 1.394.366,82€, assumido um crescimento no VBP de 35,7% e no VAB de 48,9%. O projeto permitirá ainda um alcance de de 35% exportações e contratação de 4 novos RH, 2 altamente qualificados. Este rácio de custo vs benefício, deixa assim bem patente a razoabilidade e racionalidade do projeto e do investimento, bem como os efeitos multiplicador e de arrastamento que trará à sua competitividade e sustentabilidade futura.



AJUDA



Fundos

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

Este projeto envolve de modo consistente inovações de processo, organizacionais e marketing ao nível da empresa. Do ponto de vista da inovação tecnologia de processo, a empresa vai com este projeto criar capacidade produtiva inaugural, adotando tecnologias inteligentes e sistema avançados de desenvolvimento de produtos. Em termos de processo, o projeto envolve a introdução inaugural de tecnologias produtivas state-of-the-art internacional, com máq que são uma referência internacional em termos de performance. A empresa vai inovar ao incorporar toda uma linha dedicada a produtos premium, como foco no segmento de alto potencial e exigência no mercado externos. A empresa vai integrar novas tecnologias CNC e de corte, com maior capacidade em termos de funcionalidade e valências técnicas. Pela primeira vez vai integrar na sua unidade uma tecnologia CNC de 5 eixos, o que aporta novo potencial em termos de especificações e complexidade dos produtos produzidos, bem como na qualidade dos acabamentos. Além destes fatores técnicos trata-se de máquinas com capacidade de débito, custo/hora e eficientes energética exponencialmente superiores aos atuais. A empresa vai ainda inaugurar a introdução de sistemas de gestão produtiva interconectados, integrando sistemas

industry 4.0, que altera por completo o modelo atual de gestão da produção. Passa assim existir a partilha de informação no chão de fábrica tornado os processos mais ágeis e eficientes, interagindo uns com os outros sempre com informação em tempo real. Serão ainda colocados monitores nas linhas para acesso dos operadores a informação de gestão e técnica de produto e vice versa. Trata-se de uma abordagem nova para a empresa e que vem transformar o modelo e os processos produtivos, tratando-se a este nível de uma inovação radical para a empresa. Deste modo, verifica-se a internalização de tecnologias inexistentes na empresa e que incorporam forte valor acrescentado e diferenciação ao processo produtivo e, por isso constitui uma inovação tecnológica ao nível da empresa. Do ponto de vista da organização do trabalho o estudo lean visa sistematizar os processos numa lógica de produtos e produtos interconectados e da sua rede, procurando alavancar o processo de digitalização da produção, bem como eliminar bottlenecks e ineficiências processuais e de workflow, trata-se da primeira abordagem lean realizada na aos processos da empresa. A empresa nunca implementou processos lean, por isso este investimento constitui uma inovação organizacional radical, ao nível da empresa. Por fim, a mobilização de 4 novos recursos humanos, altamente qualificados, enquadrados na nova operação produtiva do projeto, constitui também uma inovação organizacional para a empresa. O sistema de produção de energia através de fontes renováveis constitui investimentos inaugurais para a empresa, bem como no âmbito da poupança de água, numa perspetiva de transição energética e ambiental. Do ponto de vista da inovação de marketing, a "criação de nova marca própria" dedicada e posicionada em exclusiva no segmento premium para promoção externa, constitui a adoção de uma nova política e abordagem de marca para a empresa, acompanhada por política e roadmap de internacionalização sofisticada junto de 4 mercados externos.



AJUDA



FUNDOS

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

RECURSOS HUMANOS AFETOS À OPERAÇÃO NAS ÁREAS DE INTERVENÇÃO/NOVOS RH'S

Estarão afetos a esta operação todos os recursos novos a contratar com o projeto, num total de 4 novos recursos, 2 dos quais altamente qualificados, 1 deles para a gestão de produção e outro para engenharia de produto. Os restantes dois novos recursos a contratar serão operadores para as novas máquinas. Entre os colaboradores atuais, a empresa terá alocados a este projeto, mais 4 colaboradores, dos quais 3 constituem-se como colaboradores em áreas transversais, como a gestão, a componente administrativa/financeira, logística e comercial, que estarão por inerência afetos a este projeto. Além destes 1 operador passará a estar alocado em exclusivo a esta linha de produção. No total estarão afetos a este projeto 8 recursos humanos, dos quais 4 novos e 4 atuais. Entre estes 8 recursos, 3 são altamente qualificados, 2 novos e 1 recurso atual, os restantes 5 são não licenciados. Quer em termos de operadores de máquinas, quer de licenciados, a empresa pretende recrutar e selecionar recursos que além das habilitações literárias, mantenham experiência de terreno e com competências comprovadas neste setor. Nas áreas em apreço privilegiará enquanto base de recrutamento as licenciaturas em engenharia industrial, engenharia de materiais e engenharia civil para os quadros licenciados na área de produção. SÓCIOS E FUNDADORES Apesar de recente, a empresa é suportada por bases sólidas, know-how e experiência alargada dos sócios. Estes mantêm um histórico alargado de mais de 25 anos em empresas do setor da pedra em Portugal, onde desempenharam funções na direção, de desenvolvimento e gestão. Este background permitiu-lhes contactar com alguns dos mais exigentes clientes internacionais e uma forte valência no codesenvolvimento de soluções diferenciadas, e uma forte experiência na gestão produtiva e acesso a tecnologias de ponta neste âmbito. Este projeto, e a sua abordagem competitiva, é assim dever de todo o manancial de experiência e know-how adquirido, bem como um conhecimento profundo das necessidades de mercado.

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

A empresa evidencia uma evolução consistente do indicador VAB/VBP de 52,61 no ano pré-projeto para 57,73 no denominado ano cruzeiro, ou seja, perspectiva uma variação de 5,08 p.p.. Este crescimento traduz a capacidade da empresa em gerar valor, também consubstanciados nos resultados positivos da exploração. A empresa vai alcançar no ano cruzeiro um rácio VAB/VBP que se traduz da produção de produtos com margens muito elevadas, na ordem dos 57,73%. A variação deste rácio entre o ano cruzeiro e o ano pré-projeto é de 5,13 p.p. Com este projeto a empresa passará a estar capacitada em termos técnico, tecnologias, de recursos humanos e sistema de gestão avançados que permitem à empresa ter reatividade, qualidade de excelência para responder às exigências do segmento premium, no mercado externo. Ao passar a produzir produtos com especificações especiais, grande volumetria e qualidade e acabamentos de com elevada qualidade a empresa terá oportunidade de disputar com vantagem competitiva os segmentos de maior potencial da sua cadeia de valor. Esta capacitação será responsável por uma elevação em termos de posicionamento da empresa no mercado, passando a aceder a patamares mais exigentes e elevados da fileira, o que lhe trará a possibilidade de produzir produtos com maior valor económico e margem. Com esta carteira de produtos inovadores e únicos, a empresa tem todas as condições para que ultrapassados os constrangimentos em termos de resposta produtiva possa "explodir" em termos de presença externa e crescimento do seu negócio, apropriando os dividendos e mais valias da sua inovação e diferenciação que detém nesta solução em termos de market-ups. A aposta da empresa com estes assenta em produtos de alto valor acrescentado, diferenciação, e preço premium. Esta abordagem de produtos com características especiais customização, posicionam a empresa nos patamares de diferenciação e mais elevados na fileira da construção. A empresa afasta-se dos produtos standard e de baixo preço, assegurando uma oferta premium, inovadora e que aposta no codesenvolvimento à medida com os clientes. Não só a empresa pode passar a produzir para um segmento mais exclusivo e com maior exigência, como pode retirar dividendos económicos e de rentabilidade desse facto. Ao produzir produtos de nicho, com mais exigência e características especiais, a empresa passará a ter margens superiores e rácios de rentabilidade por unidade produtividade superiores. Os nichos apresentam em médias margens 25% superiores aos outros segmentos. Este projeto aduz e assume do ponto de vista produtivo uma maior riqueza à empresa, um valor económico superior por unidade produzido dos produtos deste segmento. Por outro lado, a alavancagem produtiva da empresa será viabilizada pelo investimento em fatores produtivos, organizacionais e competitivos, internalizando uma nova elevação tecnológica inteligente, aplicando de novos processos de trabalho e de TIC's, que vêm revolucionar o seu modelo de funcionamento, otimização, qualidade, controlo e autonomia dos seus processos de produção e interconectividade, inovação e engenharia. A este quadro industry 4.0, acresce ainda os menores custos energéticos pela introdução de energias limpas, fotovoltaicas e da poupança nos recursos hídricos.

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.1.3. - 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.



AJUDA



Fundos

Avaliação do Beneficiário

-

Fundamentação do Beneficiário

-

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

-

Localização					^
NUTS II	NUTS III	CONCELHO	FREGUESIA	% DE LOCALIZAÇÃO DA OPERAÇÃO	
Norte	-	-	Macieira de Sarnes	100,00	▼

 AJUDA

 @ Fundos

Atividades



Identificação de atividades

-

Nº DE ATIVIDADE	DESIGNAÇÃO	
1	Linha dedicada a produtos premium, tecnologias inteligentes e sistemas para desenvolvimento de produto e produção interconectada – industry 4.0 e digitalização produtiva	▼
2	Estudo lean, entrada de novos rh's, uso de energias limpas e poupança de água	▼
3	Registo de nova marca posicionada e dedicada em exclusivo ao segmento premium profissional e plano de marketing para o mercado externo	▼

Estabelecimentos



CONSULTAR ESTABELECIMENTOS

ATIVIDADE	FREGUESIA	DESCRIÇÃO
Linha dedicada a produtos premium, tecnologias inteligentes e sistemas para desenvolvimento de produto e produção interconectada – industry 4.0 e digitalização produtiva	Macieira de Sarnes	Unidade industrial com pavilhão com 2950m2 afetos à atividade produtiva e otimizada para a indústria de transformação de pedra
Linha dedicada a produtos premium, tecnologias inteligentes e sistemas para desenvolvimento de produto e produção interconectada – industry 4.0 e digitalização produtiva	Macieira de Sarnes	Unidade industrial com pavilhão com 2950m2 afetos à atividade produtiva e otimizada para a indústria de transformação de pedra
Linha dedicada a produtos premium, tecnologias inteligentes e sistemas para desenvolvimento de produto e produção interconectada – industry 4.0 e digitalização produtiva	Macieira de Sarnes	Unidade industrial com pavilhão com 2950m2 afetos à atividade produtiva e otimizada para a indústria de transformação de pedra



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

A empresa mantém capacidade exportadora, assumindo um rácio de exportação em 2022 na ordem dos 23%, tendo vendido para o mercado francês canais de distribuição sólidos e recorrentes.

Em termos de setores alvo e canais de distribuição apresenta os seguintes:

- Empresas de construção
- Instituições públicas
- importadores e agentes no segmento de construção
- consumidor final

Em termos de estratégias de captação de clientes, a empresa sempre tem privilegiado o contacto direto com a procura, sobretudo através da prospecção e promover o seu portfolio diferenciado de produtos. A empresa aposta ainda em catálogos físicos e digitais para divulgação e promoção

Apresenta em alguns casos o recurso a agentes ou importadores, mas de modo intermitente e não recorrente, dando prioridade ao contacto direto

Novos mercados com a realização do projeto

O presente projeto visa internacionalizar de modo sólido e sustentado a empresa – posicionando os seus produtos pela qualidade, inovação tecnológica

A sua aposta no mercado premium em projetos mais complexos e de maior dimensão, visam um posicionamento junto de clientes profissionais c/ alta informação técnica pesquisada e validada previamente, procuram produtos sólidos, com benefícios claros e comprovados. Existe um forte fator psicológico de compra complexos e com vários níveis de avaliação

A linha estratégica de abordagem baseia-se no desenvolvimento de grandes projetos, de elevado valor acrescentado e grande exigência técnica, para o mercado externo.

Em termos de segmentos verifica-se uma procura de evolução da empresa para o escoamento dos seus produtos junto clientes mais sofisticados com prémio de preço. Denota-se assim uma evolução do seu posicionamento, passando a atuar em segmentos que estão no topo da fileira.

Estes são clientes que procuram uma crescente incorporação de inovação e customização nos seus, mesmo em produtos tradicionais, sendo que as grandes dimensões, as empresas promotoras ou os construtores procuram a inovação e a incorporação de novas tecnologias aplicadas, neste caso à acabamentos à frente do mercado.

Novos canais de distribuição/segmentos alvo

A empresa passará a fornecer segmento acima e de mais alargados na cadeia de valor. >Promotores privados – hotéis, empresas, construtoras

>Integradores de soluções para habitat

>Promotores e construtores de grandes obras internacionais

>Agentes, importadores e distribuidores de materiais de construção

A empresa pretende ainda a entrada em consórcios e parcerias com promotores de grandes obras para o desenvolvimento de soluções para  AJUDA

Em termos de objetivos de exportação, a empresa prevê a entrada em 3 novos mercados externos, Suíça, Espanha e Luxemburgo, além do at  Fundos

Estratégia de captação de mercados indicando o marketing mix delineado para o efeito, tendo subjacente o plano de marketing e o estudo da viabilidade. A estratégia de captação decorreu do estudo viabilidade e plano de mkt e teve por base uma política de:

-Produtos: diferenciados, personalizados - produtos tecnologias e personalizados e à medida para o segmento premium médio-alto de clientes exige

Preço: baseia-se na venda de produtos inovadores, customizados com especificações especiais e grande volumetria, diferenciados, com prémio de pr

-Distribuição: visa o alargamento ao segmento premium e de grandes projetos de construção e, obras públicas e hospitality. Privilégio do canal direto

Comunicação e captação: sustentada na promoção da nova marca, posicionada no segmento de personalização, apostando num mix de promoção en

Em termos de previsões para os 4 mercados alvo, nos mercados atuais a empresa suportou a estimativa nos resultados histórico e no potencial crescimento. O mercado Francês emerge como de maior taxa de penetração.

As previsões de vendas dos novos mercados tiveram por base um racional de proximidade do mercado de Espanha e o forte potencial do mercado do que a empresa tem nesse mercado. Foi ainda enquadrado o histórico de importação de ambos os mercados.

Tratando-se o foco do projeto o segmento de nichos, não existe uma segmentação global ou consumo massificado. A quantificação do mercado é feita nestes produtos face a volumes de consumo vs valor de mercado dos produtos mainstream por mercado.

As estimativas de vendas para estes mercados são as seguintes:

-França – 270.321€

-Suíça – 50.738€

-Espanha – 101.475€

-Luxemburgo -67.650€

A empresa tem previsto um plano de internacionalização para os próximos 2 anos, o qual financiará com fundos próprios. As ações de comercialização enquadradas neste projeto e decorrem do plano de marketing elaborado para o efeito.

Esse plano de ação intervém diretamente nas áreas de competitividade críticas e tem por base a presença viagens de prospeção da sua equipa comercial para os seus produtos exclusivos e personalizados no segmento premium.

 CONSULTAR ATIVIDADE ECONÓMICA POR MERCADO

TIPO	BENS/SERVIÇOS	NOVO/EXISTENTE	MERCADO	QUANT. (PRÉ-
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	França	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Novo	Suíça	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Novo	Espanha	
Vendas	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes	Novo	Alemanha	

 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				 AJUDA
-				

 CONSULTAR SUBSTITUIÇÃO DE IMPORTAÇÕES

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

Custos

 CONSULTAR QUADRO FINANCEIRO

CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL ELEGÍVEL	FUNDO
1.027.340,00 €	1.027.340,00 €	410.936,00 €

Financiamento por Categoria de Custo

CATEGORIA DE CUSTO	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL ELEGÍVEL
6.2.0 - Estudos	15.000,00 €	15.000,00 €
6.13.0 - CC/ROC	5.000,00 €	5.000,00 €
7.4.0 - Software e licenças	12.000,00 €	12.000,00 €
7.6.0 - Máquinas e equipamentos	993.840,00 €	993.840,00 €
10.2.0 - Registo de marcas	1.500,00 €	1.500,00 €

Financiamento por Atividade

ATIVIDADE	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL ELEGÍVEL
-	1.027.340,00 €	1.027.340,00 €

Financiamento por Beneficiário

BENEFICIÁRIO	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL ELEGÍVEL
513128719 - ANDRE RIBEIRO - MARMORES & GRANITOS, UNIPESSOAL LDA	1.027.340,00 €	1.027.340,00 €

Por Estabelecimento

ESTABELECIMENTO	CUSTO TOTAL	CUSTO TOTAL ELEGÍVEL
Sem itens a mostrar...		

Financiamento

Financiamento Privado

 CONSULTAR FINANCIAMENTOS PRIVADOS		
FINANCIAMENTO PRIVADO	INCENTIVO	TOTAL FINANCIAMENTO
617.004,00 €	410.336,00 €	1.027.340,00 €

 AJUDA

 Fundos

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	
RPO08	Inovações introduzidas na empresa	Realização	n/a - 2022	3 - 2028	▼

Indicadores de resultados

CÓDIGO	DESIGNAÇÃO	TIPO	REFERÊNCIA	META	
RPR001	Volume de negócios (variação face ao ano cruzeiro)	Resultado	n/a - 2022	36 - 2028	▼
RPR002	Valor acrescentado por trabalhador	Resultado	n/a - 2022	3 - 20228	▼
RPR003	Postos de trabalho criados - Ano cruzeiro	Resultado	n/a - 2022	4 - 2028	▼
RPA001	Intensidade Exportadora	Resultado	n/a - 2022	53 - 2028	▼

CÓDIGO	DESIGNAÇÃO	TIPO	REFERÊNCIA	META	
RPA002	Emissões de GEE	Resultado	n/a - 2022	4.52 - 2028	▼
RPA003	Consumo energético	Resultado	n/a - 2022	4.3 - 2028	▼
RPA004	Consumo de recursos	Resultado	n/a - 2022	3.5 - 2028	▼
RCR01	Postos de trabalho criados em entidades apoiadas	Resultado	n/a - 2022	4 - 2027	▼
RSR23	Empregos qualificados criados	Resultado	n/a - 2022	2 - 2028	▼

Documentos

DOCUMENTO	TAMANHO	TIPO
-	0 Kb	Comprovativo
-	0 Kb	Orçamentos
-	0 Kb	Atas
-	0 Kb	Políticas Setoriais
-	0 Kb	Políticas Setoriais
-	0 Kb	Enquadramento na RIS3
-	0 Kb	Inexistência de sobreposição de financiamentos
-	0 Kb	Comprovativo de Submissão

AJUDA

Fundos