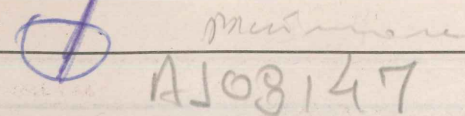


FOTOS: MARCELO ANDRADE/AT



 mameri

 A108147

Pedras raras em feira de mármore

Peças mais caras chegam a custar 669% mais que uma pedra comum. Atrações estão na Vitória Stone Fair

A 25ª edição da Feira Internacional do Mármore e Granito, a Vitória Stone Fair, que começou ontem, no Pavilhão de Carapina, na Serra, traz para o Estado as últimas novidades do setor e apresenta as pedras mais caras e raras do mercado, que chegam a custar 669,23% a mais que uma peça comum.

A diferença de preço de uma pedra comum para uma considerada rara é grande, mas essas rochas são como jóias e, por isso, quanto mais exóticas, melhor.

por US\$ 65 (cerca de R\$ 112,00) o metro quadrado – o que dá uma diferença de 669,23% para a rocha mais cara.

Mas outras preciosidades também podem ser apreciadas na feira, que, este ano, reúne cerca de 400 expositores entre empresas de produção, processamento, tecnologia e insumos do setor de rochas.

A Thor Granitos, por exemplo, possui a pedra de coloração azul considerada a mais cara, chegando a custar US\$ 490 (cerca de R\$ 848). É o azul macaúbas, um quartzito bastante

procurado para exportação, como informou o representante da empresa Felipe Dutra.

O empresário espanhol Vinnie Beltra, que possui uma empresa sediada nos Estados Unidos, afirmou que apesar do alto preço, a peça tem uma boa saída.

“Compro as pedras brasileiras há mais de 12 anos. Só no ano passado comprei dois contêineres da azul macaúbas, cerca de 700 metros quadrados, e já consegui revender tudo”, afirmou.

A Vitória Stone Fair acontece até a próxima sexta-feira. O evento foi aberto ontem pelo vice-governador Ricardo Ferraço, pelo secretário de Desenvolvimento, Guilherme Dias, e pelo prefeito da Serra, Audífax Barcelos, ao lado do presidente do sindicato das empresas do setor de rochas no Estado, Aúreo Mameri.



Ferraço, Mameri, Guilherme Dias e Audífax abrem a feira

CONFIRA A PROGRAMAÇÃO

Hoje

- **10 horas** – Início de funcionamento do segundo dia da 25ª Feira Internacional do Mármore e Granito (Vitória Stone Fair 2008)
- **14 horas** – Palestra “Cartão BNDES – Uma ágil maneira de ampliar seus negócios”, com Maurício Vidal França Schaffer, gerente do cartão BNDES
- **16 horas** – Palestra “A aplicação de rochas ornamentais em projetos de outdoor kitchen nos EUA”, apresentada pelo arquiteto americano de projetos exteriores Jon Van Allen
- **18 horas** – Encerramento das atividades dos estandes

Amanhã

- **10 horas** – Início do funcionamento dos estandes

- **10h30** – Apresentação do modelo de cobrança de recebíveis para o setor de rochas no mercado americano e das linhas de financiamento oferecidas pelo Banco Plus para o setor, com Jaime Luiz Segantine, representante exclusivo do Banco Plus para o Brasil
- **18 horas** – Encerramento das atividades dos estandes

Sexta-feira

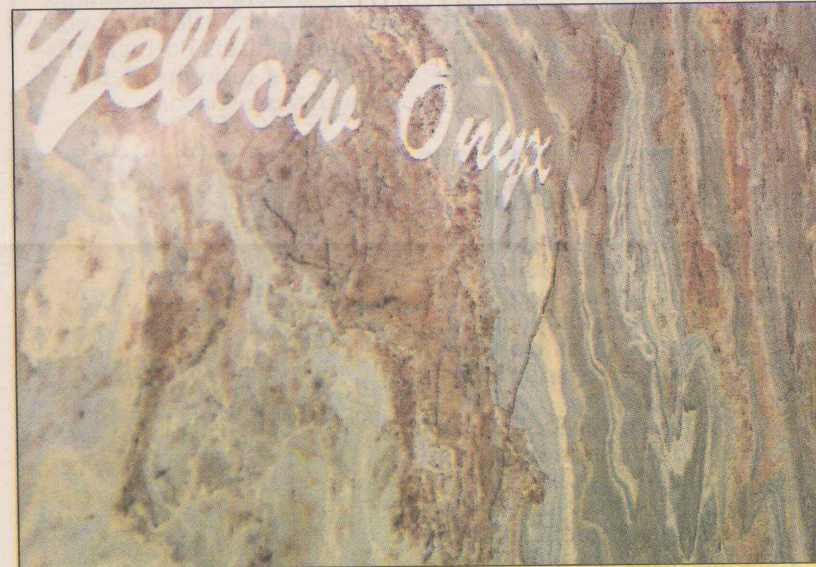
- **10 horas** – Início do funcionamento dos estandes
- **14 horas** – Mesa redonda “A influência de parâmetros ambientais na competitividade e tecnologia para o setor de rochas ornamentais”
- **18 horas** – Encerramento do evento

Fonte: Assessoria do evento.

Existem rochas únicas, produzidas apenas em algumas jazidas, como é o caso de algumas peças da Brasigran, que possui uma das rochas mais caras da feira.

A pedra yellow onyx, uma peça de quartzito amarelo, de três centímetros de espessura, chega a custar US\$ 500 (cerca de R\$ 865) o metro quadrado, para exportação, e é exclusiva da empresa. Assim como o quartzito verde esmeralda, que também é exclusividade da empresa.

Para se ter uma idéia da diferença de valores entre uma peça e outra, a pedra mais barata e considerada mais comum da Brasigran é o granito caravelas, cujo preço para exportação sai



Pedras na feira chegam a custar R\$ 865 o metro quadrado

Exportações devem crescer 17% até 2009

O setor de rochas ornamentais tem boas perspectivas em relação ao comércio exterior, apesar da crise que atinge os Estados Unidos, país no qual o Brasil detém 12% de participação no mercado.

A meta do setor é aumentar em 17% as exportações até 2009, na comparação com 2007, e chegar a vendas anuais de US\$ 1,5 bilhão.

“Os produtores de rochas ornamentais brasileiros trabalham com uma excelente matéria-prima e com produtos de maior valor agregado. Assim, acredito que a crise no mercado americano não terá um impacto grande no setor”, avaliou o presidente da Apex-Brasil, Alessandro Teixeira.

Ele e o presidente da Associação Brasileira da Indústria de Rochas Ornamentais (Abirochas), Sérgio Azeredo, anunciaram um investimento adicional de R\$ 1 milhão para o projeto de promoção de exportações do setor, executado em parceria pelas duas entidades.