

**Equipamentos.** No segmento de máquinas, expectativa é vender até 40% a mais que no ano passado

# Feira exhibe rochas exóticas de mais de 400 expositores

**Apex-Brasil e Abirochas assinam hoje um convênio que vai beneficiar 18 empresas no Estado**

**RACHEL SILVA**  
rsilva@redgazeta.com.br

■ ■ Entre as novidades da 25ª edição da Feira Internacional do Mármore e Granito (Vitória Stone Fair), que começa hoje no Parque de Exposições de Carapina, na Serra, está a assinatura de um convênio que vai beneficiar diretamente 18 empresas capixabas, além de destinar recursos para alavancar as exportações do setor de rochas ornamentais. Uma das ações previstas no convênio já está em andamento: é a presença de 14 jornalistas estrangeiros, convidados para divulgar a feira e os produtos capixabas nos seus países de origem.

O convênio será assinado hoje à tarde pelo presidente da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), Alessandro Tei-



**VARIEDADE.** Os granitos exóticos, com diferentes nuances de cor, são a grande atração da feira

RICARDO MEDEIROS

## Pingue-pongue

**RUTH CLARKE**  
Professora da Nova Southeastern University

**“Temos que ter coragem de buscar novos mercados”**

No primeiro dia da Vitória Stone Fair, a pesquisadora e professora de Negócios Internacionais da Escola de Administração e Empreendedorismo da Nova Southeastern University, na Flórida (Estados Unidos), Ruth Clarke, apresentará aos empresários do setor a sua visão sobre os desafios e oportunidades do mercado internacional, com ênfase na estratégia de comercialização no mercado norte-americano – destino de 90% das ex-

como fazer diferente.

Na maior parte do tempo, as empresas estão preocupadas com a produção ou com os clientes. O que elas precisam saber é quem são os não-clientes (clientes em potencial) e onde eles estão. É preciso ter mais foco no mercado, na estratégia de mercado. Temos que ser mais criativos, ter a coragem de buscar novos mercados. Posso dizer que 90% dos clientes em potencial são desconhecidos. É preciso saber quem são e onde estão. Para isso, é preciso viajar para outros países e ver como funciona. Também é preciso falar inglês e chinês.

■ ■ Na sua opinião, quais os principais entraves ao desenvolvimento do setor de rochas ornamentais no Brasil?

A infra-estrutura ou, melhor dizendo, a falta de infra-estrutura: estradas, ferrovias, malha aérea e portos. Essa rede não está crescendo rá-

xeira, e pelo presidente da Associação Brasileira da Indústria de Rochas Ornamentais (Abirochas), Sérgio Azeredo.

Na feira propriamente dita, que terá o número recorde de 400 expositores, os visitantes vão encontrar uma grande variedade de granitos exóticos – pedras que se distinguem pela coloração diferenciada, que torna cada chapa única.

“Os granitos chamados básicos são praticamente monocromáticos, uniformes. Já os granitos exóticos se diferenciam pelo movimento, por mudanças na composição geológica da rocha. São os mais caros e realmente chamam a atenção”, explica o empresário Jonas Zucchi, diretor-presidente da Granitos Zucchi, de Jacaraípe (Serra).

A Zucchi tem mais de 60 tipos de materiais exóticos, entre granitos e quartzitos, entre eles o Amazonia (quartzito em tons de verde), o Delicatus (granito mesclando as cores branco e creme), Delirium (nuances de verde, azul e negro) e Abstract (tons de vermelho).

## MÁQUINAS

No segmento de máquinas, o forte será o lançamento de equipamentos pesados, como escavadeiras e pás-carregadeiras. A expectativa das empresas comerciantes é vender entre 20% a 40% a mais que no ano passado.

A marca Case oferece um consórcio como opção de financiamento, com maior facilidade na aprovação do crédito e juros mais baixos, com taxa de administração de 9%. Além disso, o cliente pode comprar cotas e decidir depois qual máquina vai retirar.

As micro e pequenas em-

## Cifras

**US\$ 726 milhões**

■ **É o volume de exportações capixabas de mármore e granito, só no ano passado. A indústria de rochas, que representa 7% do PIB do Estado, gerou mais de 22 mil novos postos de trabalho. Cerca de 90% da produção do Estado teve como destino o mercado norte-americano.**

**30% de expansão**

■ **É o crescimento projetado para o setor até 2011. No Estado, existem aproximadamente 1.250 empresas no setor, com um número de 25 mil empregos diretos, 105 mil empregos indiretos e 57% dos teares instalados no Brasil.**

presas terão participação garantida no estande do Sebrae, que vai reunir firmas do Espírito Santo, de Minas Gerais, do Rio de Janeiro e da Bahia – principais Estados exportadores de rochas.

A Feira do Mármore será oficialmente aberta hoje às 17h e vai até o dia 22 (sexta-feira), funcionando das 10h às 18h. A entrada é somente para profissionais do setor, mediante convite ou pagamento de R\$50,00. É proibida a entrada de menores de 14 anos, mesmo acompanhados.

## Um giro pelos estandes da Vitória Stone Fair

■ **SOTREQ.** Exibe como novidades as pás-carregadeiras 320 Caterpillar, de rodas 966H, esteira 966H, e 962H graniteira, para grandes pedreiras. A expectativa é vender 40% a mais que no ano passado.

■ **PIANNA.** A concessionária New Holland (com atuação no ES e RJ) irá expor a pá-carregadeira W190B e as escavadeiras E385B e E215ME Granito.

■ **CASE CONSTRUCTION.** Representada pela empresa Brasif, a marca lança a pá-carregadeira 821 série E Versão Granito, que acaba de chegar ao mercado.

■ **SEBRAE.** Participação de micro e pequenas empresas do Espírito Santo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Bahia, principais Estados brasileiros exportadores de rochas.

■ **IEL-ES.** Apresentará aos empresários o Certificado de Origem, dado pelo Centro Internacional de Negócios (CIN). Além de garantir que o produto é produzido no Brasil, o documento auxilia o importador na liberação da carga, nos países em que existe acordo comercial.

■ **SESI-ES.** Oferece às empresas do setor de rochas programas de saúde e segurança no trabalho, com temas como proteção ambiental e respiratória, exposição ocupacional ao benzeno, doenças ocupacionais etc.

■ **SENAI-ES.** Vai apresentar aos industriais os cursos técnicos voltados para o setor de rochas ornamentais, com ênfase no atendimento aos pólos de Cachoeiro de Itapemirim, Serra e Região Noroeste do Espírito Santo.

## Serviço

### ■ 25ª Feira do Mármore e Granito

#### DATA:

DE 19 A 22 DE FEVEREIRO

#### LOCAL:

PARQUE DE EXPOSIÇÕES DE CARAPINA (SERRA)

#### HORÁRIO:

DAS 10H ÀS 18H  
(EXCEPCIONALMENTE HOJE,  
ABERTURA OFICIAL ÀS 17H)

ÁREA DE EXPOSIÇÃO: 35 MIL

METROS QUADRADOS

#### EXPOSITORES:

MAIS DE 400, INCLUINDO  
EMPRESAS ESTRANGEIRAS (EGITO,  
TURQUIA, CHINA, PORTUGAL, ITÁLIA,  
PERU)

#### ENTRADA:

SOMENTE PARA PROFISSIONAIS DO  
SETOR. PROIBIDA A ENTRADA DE  
MENORES DE 14 ANOS, MESMO  
ACOMPANHADOS.

#### INFORMAÇÕES ADICIONAIS:

WWW.FEIRADOMARMORE.COM.BR

portações capixabas de rochas ornamentais.

■ **Que ferramentas as pequenas empresas brasileiras – especialmente as do Estado – podem usar para conseguir exportar?**

Minha pesquisa é sobre como a network (redes de relacionamento, em uma tradução livre) pode facilitar essa tarefa. Nos Estados Unidos, a maioria dos novos empregos está nos pequenos e médios negócios. No Brasil, as empresas estão mudando, tornando-se mais conscientes do mercado global. Entre os desafios, estão o desenvolvimento de marcas brasileiras, com implicações em termos de qualidade.

■ **Como a crise do mercado imobiliário norte-americano pode afetar o mercado de rochas ornamentais?**

Este ano será um ano difícil, de muita volatilidade. As pessoas estão preocupadas e, por isso, não fazem investimentos, não compram coisas. Já 2009 promete ser um ano melhor. É importante para as pessoas nessa indústria (de rochas) correr algum risco e fazer diferente.

■ **E como é que se faz isso?**

Eu não tenho a resposta. Ninguém de fora pode chegar aqui e dizer o que deve ser feito. Os empresários do setor conhecem o negócio melhor que ninguém. O encontro de amanhã (hoje) é uma chance para fazer networking e isso é muito importante. Network é a chave para tudo.

■ **Cite um exemplo de**

pedido o suficiente. Se você quer vender alguma coisa no Brasil, como você pode chegar até onde seu cliente está? O Brasil é um grande mercado por si só, tem potencial para isso, assim como a China está se tornando um grande mercado para seus próprios produtos, com o aumento do poder aquisitivo da população.

■ **O fato de possuir muitas jazidas de rochas ornamentais nos dá alguma vantagem em relação a outros países exportadores?**

Possuir recursos naturais é importante, mas estamos falando de conhecimento. Uma chave para isso é a educação, que não se resume a saber falar inglês mas também inclui ser bom no uso de tecnologias. Quando se tem conhecimento e dinheiro, é muito fácil comprar recursos naturais.

■ **É o que faz a China, que compra granito brasileiro, beneficia e vende mais barato do que nós conseguimos.**

O Brasil hoje tem que competir com a China em termos de custos e com a Índia, que tem boa tecnologia. É possível levar vantagem quando se tem uma boa tecnologia, em vez de trabalho intensivo. Não é só exportar um bloco de granito.

■ **Qual a perspectiva do setor para os próximos anos?**

É possível crescer rapidamente. E saber onde as oportunidades estão. Os mercados emergentes estão enfrentando os mesmos problemas: encontrar mercados.