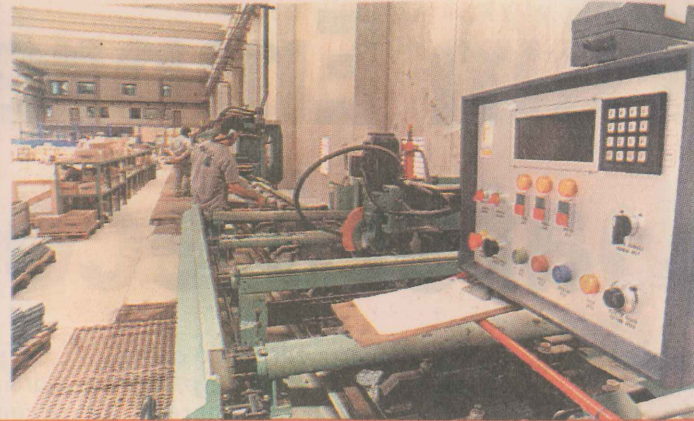
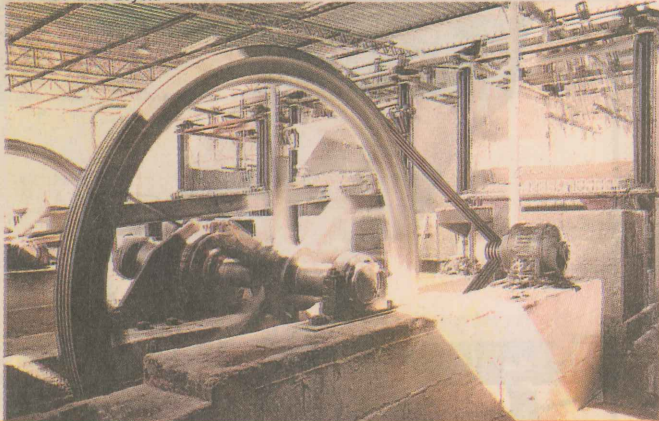


A08169

Fotos de Gildo Loyola



TECNOLOGIA

As empresa do Espírito Santo têm investido em tecnologia e equipamentos para vender o produto acabado, que tem mais valor no mercado internacional; de janeiro a agosto deste ano, foram vendidos US\$ 133,7 milhões, sendo aproximadamente 70% para os Estados Unidos

ES já vende mais rocha que café

O setor de rochas ornamentais registrou, de janeiro a agosto deste ano, um aumento de 67,33% nas exportações em relação ao mesmo período do ano passado. Esse índice se refere ao faturamento das empresas. Em 2002, nos oito primeiros meses, as exportações foram de US\$ 79,9 milhões, enquanto que, neste ano, elas chegaram a US\$ 133,7 milhões.

Pela primeira vez, as rochas ornamentais representaram um faturamento superior ao obtido com a exportação de café no Espírito Santo. De janeiro a agosto deste ano, as vendas de café em grãos e solúvel renderam US\$ 119,7 milhões. Em igual período do ano passado, o faturamento foi de US\$ 114,9 milhões.

Os dados mostram, além do crescimento no volume e no faturamento, que as empresas capixabas estão buscando diversificar as exportações de rochas. Ao invés de vender para outros países o bloco bruto de pedra - para ser beneficiado lá fora e ser vendido por um preço bem superior - os empresários do Estado estão buscando mercado para a rocha semi-elaborada e o produto acabado.

Conforme dados do Sindicato das Empresas de Rochas (Sindirochas), o produto final de mármore e granito pode render até cinco vezes mais que o bloco bruto de pedra. Segundo o superintendente do Sindirochas, Ricardo Coelho de Lima, só este dado já mostra a importância de se exportar produtos acabados.

Mercado

Até alguns anos atrás, o que era exportado de mármore e granito era praticamente em bloco bruto. O semi-elaborado

tem mais valor ainda e ganha-se mercado onde países que tradicionalmente beneficiam rochas tinham domínio absoluto.

Para competir com os países com maior tradição, como Itália, Espanha, Portugal e Turquia, e com os emergen-

tes, principalmente a China, os governos federais e estadual, além de BNDES, Banes e Sebrae, já começaram a estruturar o chamado arranjo produtivo de rochas ornamentais. O objetivo é envolver toda a cadeia produtiva para tornar o setor mais com-

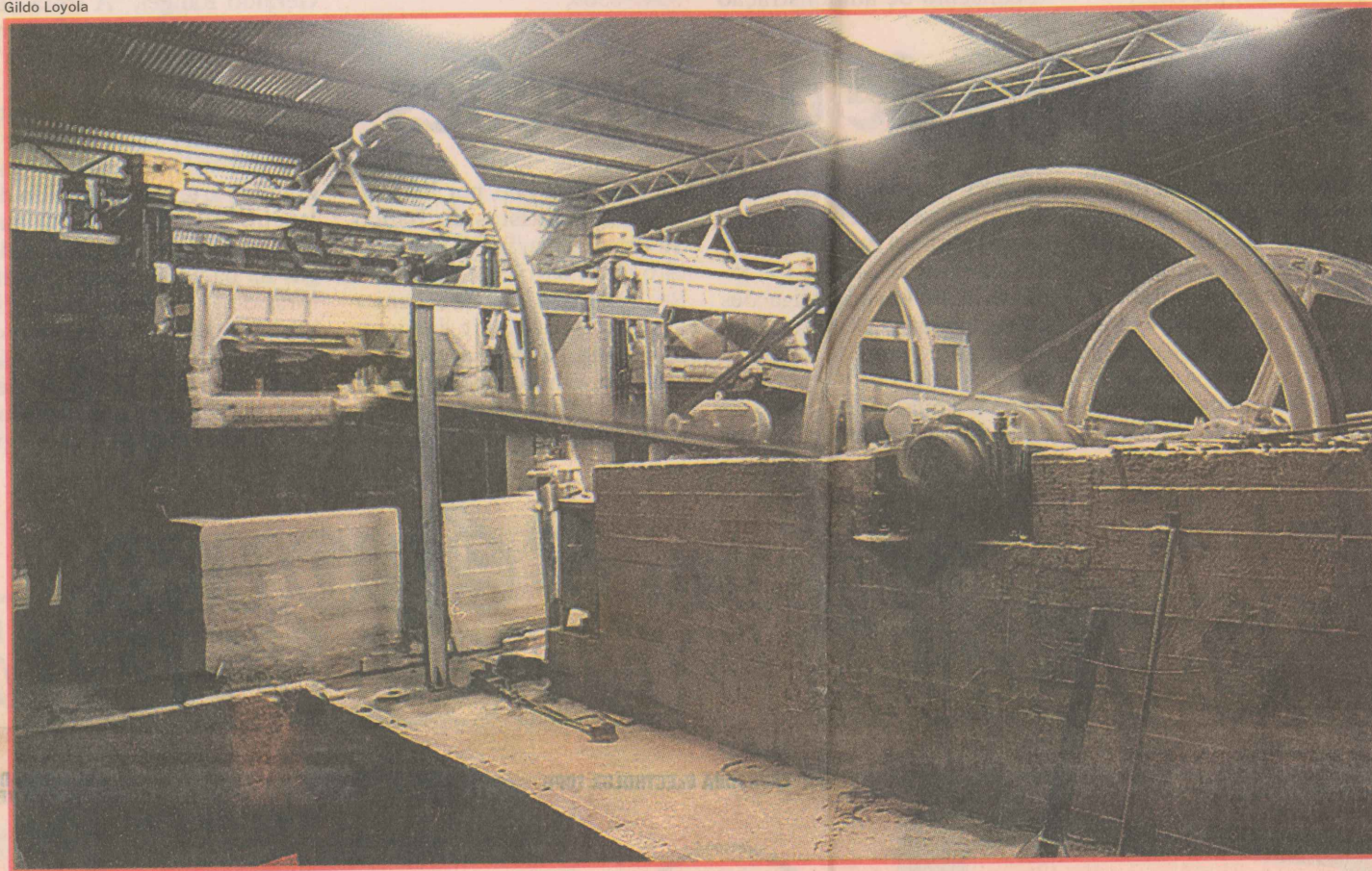
petitivo.

Para isso, segundo o presidente do Banes, Haroldo Corrêa Rocha, é preciso resolver alguns gargalos, como o atraso tecnológico, a deficiência administrativa e a falta de financiamento. "O setor precisa passar por um pro-

Exportações do setor cresceram 67% neste ano e os governos federal e estadual apostam na profissionalização para ampliar ainda mais o mercado

DENISE ZANDONADI

Gildo Loyola



MERCADOS

Os empresários do setor devem contar com apoio de órgãos de financiamento, como BNDES e Banes, para ampliar os investimentos e competir com mercados tradicionais como Itália, Espanha e Portugal

ARRANJO PRODUTIVO

Fabricação de máquinas também cresce

Depois de garantir aumento no faturamento das empresas com a exportação, o setor de rochas ornamentais está alavancando outro segmento, o de fabricação de máquinas e componentes. Hoje, são 40 empresas que atuam nesta área e que começam, inclusive, a exportar para a Europa, Estados Unidos, Argentina, Venezuela e México. Vinte destas empresas são vinculadas à Associação dos Fabricantes de Máquinas e Equipamentos para o setor de Rochas Ornamentais (MaqRochas).

O segmento de fabricação de máquinas vem crescendo na mesma proporção em que aumenta a exploração, beneficiamento e exportação de mármore e granito, conforme avalia o presidente da MaqRochas, Dietrich Kaschner. "A partir do início da década de 90, o segmento de máquinas ganhou grande impulso no Estado, período também em que se intensificou a extração de rochas na Região Norte do Estado".

O ponto mais importante, segundo ele, em relação às máquinas fabricadas no Estado, é que foram desenvolvidas características únicas para estes equipamentos. "Antes, as máquinas para polir a rocha eram manuais ou muito grandes. Nós desenvolvemos equipamentos de médio porte para atender às empresas que podem pagar um pouco mais do que custa uma manual, mas não podem pagar uma máquina de grande porte".

Com isso, segundo ele, está sendo possível também

cesso de profissionalização. Isto acabará eliminando as empresas que não têm condições de competir no mercado nacional e internacional".

"Os chineses chegam ao cúmulo de comprar o bloco bruto no Espírito Santo, transportar até à China, beneficiar e vender placas e produtos acabados para os Estados Unidos por um preço

re e granito era praticamente em bloco bruto. O semi-elaborado, que envolve as placas já serradas e polidas, é uma das alternativas de agregar valor, já que o preço é melhor do que a pedra bruta.

Mas, melhor ainda, segundo os empresários, é conseguir exportar produtos acabados, como pias, pisos, bancadas, enfim, tudo o que é feito a partir da rocha bruta. Com os acabados agrega-se

ARRANJO PRODUTIVO

Direito mineral em garantia do crédito

Para conseguir atingir o grau de desenvolvimento do setor de rochas de outros países, o arranjo produtivo envolverá questões como qualificação profissional, desenvolvimento tecnológico, meio ambiente, linhas de financiamento, marketing, logística de transporte e legislação. Em relação à concessão de financiamento, o BNDES está estudando a

possibilidade de considerar o direito mineral como garantia para a liberação de crédito. Este foi um dos pontos debatidos no seminário realizado na semana passada, no plenário da Assembléia Legislativa, sobre o setor de rochas e petróleo. A adoção deste mecanismo poderá facilitar o acesso ao crédito para a extração e beneficiamento de rochas.

neficiar e vender placas e produtos acabados para os Estados Unidos por um preço mais baixo que o nosso”, reforçou o diretor de Operações do Bades, José Antônio Buffon.

Para ganhar competitividade, as empresas capixabas participam de feiras internacionais. Em novembro, sete das oito empresas brasileiras que participarão de uma feira no Japão são capixabas.

máquina de grande porte”. Com isso, segundo ele, está sendo possível também conquistar o mercado internacional. “Nós pretendemos chegar a 2007 exportando 25% da nossa produção, principalmente para as empresas dos países emergentes, como Vietnã, Tailândia e mesmo China, que também tem uma boa indústria de equipamentos, mas de características diferentes dos nossos”.

Números

Veja alguns dados sobre o setor de rochas

Exportação

Janeiro a agosto 2003

US\$ 133,7 milhões

5,87% do total das exportações capixabas

Janeiro a agosto 2002

US\$ 79,9 milhões

4,82% do total das exportações capixabas

Crescimento de **67,33%** no volume exportado

Produção capixaba

25 milhões de metros cúbicos por ano

ou cerca de 3,2 milhões de toneladas, o que

representa 50% da produção do país

São 2,6 mil empresas que atuam no setor de rochas no Estado, que **empregam 20 mil pessoas**

40 empresas fabricantes de máquinas e componentes

