

AJo 8194-J

A GAZETA

# XV FEIRA INTERNACIONAL DO MÁRMORE E GRANITO

VITÓRIA-ES, SEXTA-FEIRA, 21 DE FEVEREIRO DE 2003

## Manufaturados agora são prioridade



# Melhor evento internacional

A 15ª FEIRA GANHOU O PRÊMIO CAIO, NA CATEGORIA "EVENTO INTERNACIONAL"

ANA PAULA HERZOG

A Feira Internacional de Mármore e Granito, nesta sua 15ª versão, tem como peculiaridade não apenas o fato de ser a primeira realizada fora do município de Cachoeiro de Itapemirim, como também o de trazer o título de melhor evento internacional do Brasil.

A Milanez&Milaneze, empresa realizadora da feira, concorreu com essa tradicional exposição capixaba ao Prêmio Caio - uma espécie de Oscar da área de eventos - e conquistou o Troféu Jacaré de Ouro na categoria "Evento Internacional", desbancando a

Bienal do Livro de São Paulo, com a qual disputou a final do concurso.

Além do reconhecimento em âmbito nacional, a premiação trouxe mais um motivo de comemoração para os organizadores: essa foi a primeira vez que um evento realizado fora do eixo Rio de Janeiro/São Paulo ganhou a disputa na categoria "Evento Internacional".

Outros 20 projetos concorreram nessa categoria, mas não preencheram os pré-requisitos necessários, como número satisfatório de expositores e de visitantes estrangeiros.



Divulgação

Cecília Milanez e demais organizadores do evento receberam o Troféu Jacaré de Ouro

## REQUISITOS

### Infra-estrutura e divulgação

Dentre os pontos fortes que influenciaram a vitória da feira capixaba na disputa destacaram-se a infra-estrutura disponibilizada para receber bem os estrangeiros, a grande repercussão do evento na mídia internacional e o trabalho de divulgação da exposição em importantes feiras internacionais, como a de Carrara e a de Verona.

## ESPECIAL

Coordenador de Cadernos Especiais  
José Carlos Corrêa  
jccorrea@redegazeta.com.br

### Publicidade

Vitória: (27) 3321-8346  
Cachoeiro: (28) 3522-8705 - (28) 3522-8544  
Colatina: (27) 3721-0882 - (27) 3721-4979  
Linhares: (27) 3371-0408 - (27) 3371-4118  
Guarapari: (27) 3361-1835 - (27) 3362-0448  
S. Mateus: (27) 3763-2567 - (27) 3763-1833

### Editora

Lygia Sarlo  
Companhia de Comunicação Ltda.

Editor de Arte  
Paulo Nascimento

### Repórteres

Andressa Branco, Mariana Flores, Ana Paula Herzog, Rodrigo Neppel e Tatiana Ronchi

Diagramadora  
Andreia Mariano

**CAPIXABA  
SERVIÇOS  
ADUANEIROS LTDA**

**DESPACHANTE ADUANEIRO  
RESERVAS DE PRAÇAS AÉREAS E MARÍTIMAS  
DESCONSOLIDAÇÃO DE CARGAS AÉREAS E MARÍTIMAS  
FRETES AÉREOS, MARÍTIMOS E RODOVIÁRIOS**

**FONE: (27) 3233-3527 - VITÓRIA/ES**  
e-mail: csaaduaneros@ebrnet.com.br

acricare@escelsanet.com.br

**MINERAÇÃO  
ALTO CRICARÉ LTDA**  
Jazidas Próprias

Jazida Vila Pavão - Graniti Green  
Butterfly - Granito Verde Pavão  
Jazida Itaguaçu - Graniti Black Prince

ESCRITÓRIO: AV. SILVIO AVIDOS, Nº 2913  
ED. AMALIA, APTO 203, SÃO SILVANO  
COLATINA, E.S. (27) 3721-3294  
(027) 9947-3670

# Setor em constante aperfeiçoamento

CAPACITAÇÃO  
PROFISSIONAL  
GARANTE  
DESEMPENHO

TATIANA RONCHI

Para otimizar sua atuação no mercado nacional e internacional, o Espírito Santo - com suas jazidas de mármore e granito localizadas nas regiões sul e norte - vem investido constantemente em cursos de qualificação, não só na área de produção, mas também em nível gerencial.

No Estado, o segmento deixa de ser apenas extrativista e se destaca como exportador de material semimanufaturado e acabado. Desponta no cenário mundial por sua participação na produção global, por sua diversidade geológica e pela excelência e qualidade de seus produtos.

Prova disso é que, em 2002, as exportações de rochas ornamentais superaram todas as expectativas de crescimento, recuperando as médias registradas antes das turbulências de 2001.

As vendas externas aumenta-



Valter Monteiro

Descentralização estenderá treinamento a todos os municípios produtores de rochas do ES

ram 32,17%, comparativamente a 2001, totalizando cerca de US\$ 169 milhões. Os produtos acabados responderam por 65,80% desse total.

Com a finalidade de aprimorar ainda mais a atividade, o Centro Tecnológico do Mármore e Granito (Cetemag) tem oferecido às empresas do segmento de rochas ferramentas que contribuem para um melhor desempenho da

produção e do gerenciamento.

O presidente do Cetemag, Carlos Onofre Penha, informou que o setor gera cerca de 20 mil empregos diretos e uma média de 50 mil empregos indiretos. Isso porque praticamente em todos os municípios capixabas existem empresas e pedreiras, o que favorece a absorção de mão-de-obra.

“Queremos deter a tecnologia utilizada nos países de vanguar-

da, como a Itália e a Espanha. Para isso, precisamos de mão-de-obra qualificada.”

Onofre revelou que o Centro está ampliando sua área de atuação com a implementação do projeto “Cetemag Itinerante”. A iniciativa promoverá a descentralização das ações da entidade, as quais passarão a ser desenvolvidas em 10 regiões produtoras de mármore e granito do Estado.

## Os números da produção de rochas

ANDRESSA BRANCO

O Sindicato da Indústria de Rochas Ornamentais, Cal e Calcário do Espírito Santo (Sindirochas) pretende realizar em 2003 um novo censo, para saber os detalhes do segmento no Espírito Santo.

O volume de produção, o número de agentes na cadeia produtiva e o nível tecnológico das empresas são alguns dos dados a serem coletados para a entidade poder traçar um perfil da atividade.

O último censo, realizado em 1998, já está ultrapassado, de acordo com o presidente do Sindirochas, Atilio Travaglia. “Contudo, antes dele não tínhamos quaisquer dados. Hoje, porém, é preciso constatar a evolução da indústria de rochas no Espírito Santo”.

De fato, a evolução aconteceu e é sentida, por exemplo, pela realização da Feira Internacional de Mármore e Granito não só em Cachoeiro de Itapemirim, mas também na Grande Vitória, e pelo aumento do número de empresas no setor.

“Em 1998, 724 empresas atuavam no mercado de rochas no Espírito Santo. Hoje, são mais de mil”, salientou Travaglia.

O censo de 2003 tem como proposta ser ainda mais detalhado, pois, apesar de sua relevância, o de 1998 deixou de lado informações importantes.

Qualidade em  
beneficiamento de  
granitos é conosco!

**COBEG GRAN**  
BENEFICIAMENTO

Sediada para terceiros em Barra de São Francisco

[www.cobegran.com](http://www.cobegran.com)  
[cobegran@escelsanet.com.br](mailto:cobegran@escelsanet.com.br)

Equipamentos:  
4 tears BEKA-9 CIMEF com  
todas as instalações de suporte

Fone:  
(27) **3756 7028**



Valter Monteiro

Travaglia quer atualizar censo de 1998

# Investimentos agilizam embarques

**GRAMAFAL**  
Granitos e Mármore Falqueto Imp. e Exp. Ltda.

**Produtos**  
Ocre Itabira  
Cinza Andorinha  
Cinza Corumbá  
Santa Cecília  
Verde Ubatuba  
Preto

**JAZIDAS PRÓPRIAS**  
Ocre Itabira  
Preto

**Pisos e chapas polidas**

Tel.: (28) 3546-1203 / Fax: (28) 3546-3881  
Rod. BR 262, s/n - Km 104 - e-mail: gramafal@escelsa.com.br  
Bananeiras - Venda Nova do Imigrante/ES

## PORTO DE VITÓRIA TERÁ BERÇO ESPECÍFICO PARA ROCHAS

ANA PAULA HERZOG

Responsável por 25% das operações de embarque de cargas gerais e por 15% das de contêineres no Porto de Vitória, o segmento de mármore e granito está prestes a ganhar um berço específico para movimentação. A Companhia Docas do Espírito Santo (Codesa) realizou uma licitação, atualmente sob a análise do Tribunal de Contas da União (TCU), visando à construção de um pier em Dolphins de Paul, no cais de Atalaia, para destiná-lo a cargas pesadas, principalmente rochas ornamentais.

O pier, de acordo com o projeto da Codesa, terá 238 metros de comprimento, uma plataforma de 35 metros quadrados e 11 metros de calado.

Segundo o diretor de Marketing da Codesa, Henrique Zimmer, o mármore e o granito têm sido considerados cargas gerais, mas, com o expressivo crescimento das exportações, esses produtos, "tão impor-

tantes para economia capixaba", passaram a merecer tratamento diferenciado.

O projeto da Codesa envolve ainda a compra de equipamentos, como guindastes próprios para a suspensão de blocos e produtos acima de 30 toneladas.

As tarifas portuárias poderão ser reduzidas, dependendo da movimentação no berço, conforme especulou Zimmer.



Valter Monteiro

O segmento merece tratamento diferenciado, segundo Zimmer



Gildo Loyola

Projeto abrange compra de equipamentos para o porto

## PRODUÇÃO CACHOEIRENSE

### Ubu é outra opção para escoamento

Representantes do segmento de rochas ornamentais estudam outras possibilidades para o escoamento da produção de Cachoeiro de Itapemirim. Uma alternativa é o embarque via Terminal Portuário de Ponta Ubu, situado em Anchieta. A proposta está em negociação com a Samarco Mineração S.A., detentora do porto.

O diretor do terminal, Maurício Monjardim, destacou que o porto oferece muitas vantagens, principalmente facilidade de acesso. É interesse da mineradora diversificar a movimentação portuária, mas operações com mármore e granito requerem alguns investimentos, razão pela qual as negociações se encontram ainda em curso.

Você Merece o Melhor!

"Hotel Fazenda Monte Verde" lhe espera....



Tel.: (27) 3248-2111

WWW.HOTELMONTEVERDE.COM.BR

Rod. ES 164 Km 60- Alto Castelinho- Vargem Alta- ES



HOTEL FAZENDA MONTE VERDE  
GOLF & RESORT

# Vendas externas não param de crescer

INTERCÂMBIO COM O EXTERIOR RENDE 15% A MAIS POR ANO

MARIANA FLORES

Depois dos problemas enfrentados a partir de 2001 com a crise na Argentina, o racionamento de energia e a desaceleração da economia americana, as empresas exportadoras de rochas ornamentais se prepararam para chegar ao final de 2006 exportando US\$ 618 milhões por ano. As projeções da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Mármore e Granitos (Abiemg) indicam a manutenção da tendência anual de crescimento médio de 15% nas vendas externas.

O segmento movimentou cerca de US\$ 2,2 bilhões por ano com exportações, vendas no mercado interno e consumo de máquinas e insumos. Desse total, US\$ 340 milhões, aproximadamente 16% da produção, foram exportados em 2002. Para 2003, a estimativa é de que as transações externas de rochas ornamentais atinjam US\$ 400 milhões, um incremento de 17,6%.

Um dos aspectos fundamentais para esse salto nas exportações é a venda de produtos de

elevado valor agregado, que permite às empresas nacionais marcharem rumo ao mercado de obras de grande porte. A Abiemg, segundo seu secretário-geral, Carlos Melo, objetiva formar um **pool** de indústrias exportadoras para disputar esse nicho ainda pouco explorado. Conforme calculou, existem, no mundo, menos de dez empreendedores concorrendo nesse ramo.

Para se ter uma idéia, na pauta de exportação, a receita apurada com a venda do metro cúbico de produtos semimanufaturados (chapas polidas) é três a quatro vezes maior do que a obtida com a comercialização de matéria-prima (blocos). O peso do produto final (manufaturados e revestimentos) chega a superar em até dez vezes o dos blocos.

A Feira Internacional do Mármore e Granito é a grande vitrine para estimular os negócios com o mercado externo. Atualmente, o principal destino das exportações brasileiras de mármore e granito manufaturados são os Esta-

dos Unidos, que absorveram 81% da produção e geraram, como resultado, US\$ 137 milhões em 2002. No que tange à matéria-prima, os maiores consumidores foram a Itália, que importou 37% (o equivalente a US\$ 29 milhões), e a China, que deteve 21% do total (o correspondente a US\$ 23 milhões), no mesmo período.

De acordo com os dados divulgados pela Abiemg, em volume físico o Brasil ocupa hoje o quarto lugar no **ranking** mundial dos países exportadores de granitos brutos, seguido da Índia, da África do Sul e da China.

O secretário-geral da Associação alerta para a ameaça que a China está representando para o Brasil. Desde as reformas capitalistas empreendidas no final dos anos 70, aquele país emerge no cenário mundial como uma nova potência econômica e recebe generosos incentivos de seu governo à exportação. "Os chineses compram nossos produtos por sua beleza, manufaturam-nos e, muitas vezes, vendem-nos para o mercado americano por preços ainda mais competitivos do que os nossos", disse Melo.

O mercado americano, em relação aos produtos acabados, é o principal comprador mundial, respondendo por 32,6% das importações realizadas no planeta, acompanhado do Japão.

A Abiemg é constituída por 33 empresas exportadoras de rochas ornamentais, responsáveis por 80% das vendas brasileiras ao exterior. Do total comercializado para o mercado externo, 45% partem do Espírito Santo e 17%, do Rio de Janeiro. A Associação foi criada em 1999 para fortalecer o segmento de manufaturados.

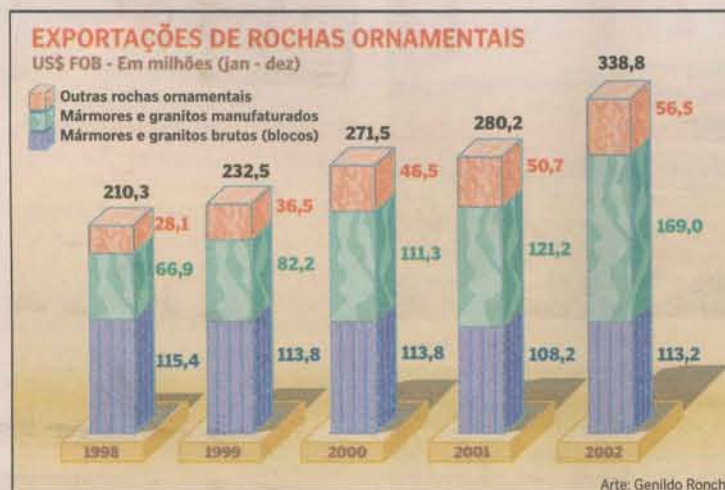
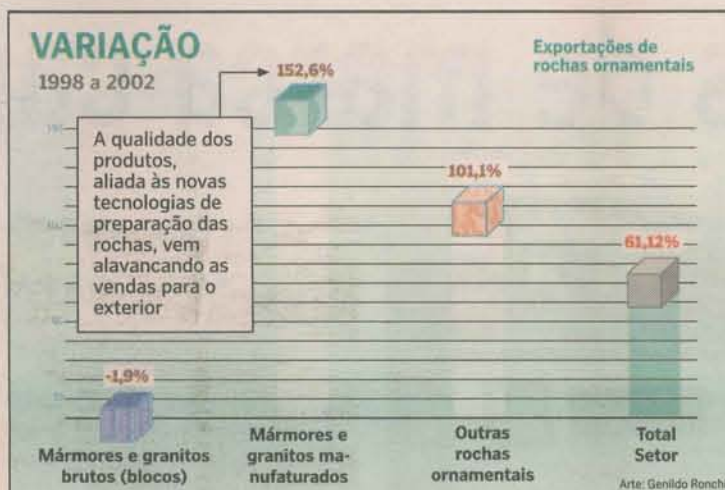
Expectativa de Melo é apurar US\$ 400 milhões com exportações em 2003



Valter Monteiro



escer



## Exportação de acabados em alta

MARIANA FLORES

As transações externas de rochas manufaturadas tiveram, nos últimos cinco anos, um crescimento acumulado de 152,6%, saltando de US\$ 66,9 milhões, em 1998, para US\$ 169 milhões, no ano passado. Para o secretário-geral da Abiemg, Carlos Melo, esse quadro reflete a modernização do parque industrial das empresas exportadoras e a desoneração tributária na importação de bens de capital, uma conquista da Associação. "O empresário produz mais, com qualidade superior e custo menor. Assim, os preços ficam mais competitivos", explicou.

Em contrapartida, as exportações de matéria-prima caíram 1,9%, gerando US\$ 113,2 milhões de receita em 2002. Na avaliação de Melo, a retração se deve ao fato de os blocos não terem o valor agregado dos acabados.

de toneladas anuais de rochas, em cerca de 500 padrões comerciais. Os mármores e granitos correspondem a cerca de 75% do volume total.

No mundo inteiro, a produção é de 55 milhões de toneladas/ano, das quais 90% se referem a mármores e granitos. Do volume global, 70% consistem em chapas e ladrilhos para revestimentos. Há perspectiva de que o consumo de rochas atinja 600 milhões de metros quadrados em peças acabadas por ano e que o segmento movimente, de janeiro a dezembro, US\$ 40 bilhões.



O Brasil produz 5,2 milhões

## Novo cenário para os negócios no exterior

MARIANA FLORES

As iniciativas para agregar mais valor à economia capixaba, como investimentos em modernização nas indústrias e em oferta de cursos de capacitação profissional, estão mudando o perfil das vendas externas, permitindo aos empresários do segmento comemorar o desempenho de 2002.

No ano passado, as exportações de mármores e granitos totalizaram US\$ 169 milhões - um incremento de 32% comparativamente ao resultado de 2001. Os produtos acabados responderam por 65,8% desse total. Para 2003, a expectativa do presidente do Sindicato das Indústrias de Rochas Ornamentais, Cal e Calcário do Espírito Santo (Sindirochas), Atilio Travaglia, é de um crescimento de 25%.

O Estado responde por cerca de 60% das exportações do país. A fim de alavancar ainda mais os negócios externos, Travaglia considera importante o incentivo à produção de acabados, com pe-

so maior na pauta de exportações. Para o mercado interno, defende uma política de estímulo à construção civil, capaz de aumentar o consumo capixaba, hoje situado entre 5% e 10% - a média brasileira é de 2% a 3%. "Nosso segmento cresce acima do Produto Interno Bruto (PIB). Além disso, o granito está substituindo outros produtos, como a madeira, por sua resistência", disse.

O segmento, com cerca de mil empresas, emprega diretamente 17 mil trabalhadores no Estado. A região sul, pioneira na industrialização do Espírito Santo no início do século XX, perdeu terreno durante o Estado Novo, de Getúlio Vargas. Agora, recupera-se com a exploração de rochas.

O norte capixaba, esquecido durante anos, passou a atrair investimentos após sua inclusão na área de abrangência da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (Sudene). Atualmente, está em expansão, até porque a carência de estrutura logística para transportar matéria-prima de uma região para a outra alavancou o segmento de mármore e granito. Em menos de dez anos, mais de 200 empresas de beneficiamento de médio e de grande porte começaram a operar na região.

Norte capixaba desponta no segmento com mais de 200 empresas de beneficiamento



# Equipamentos de marca capixaba

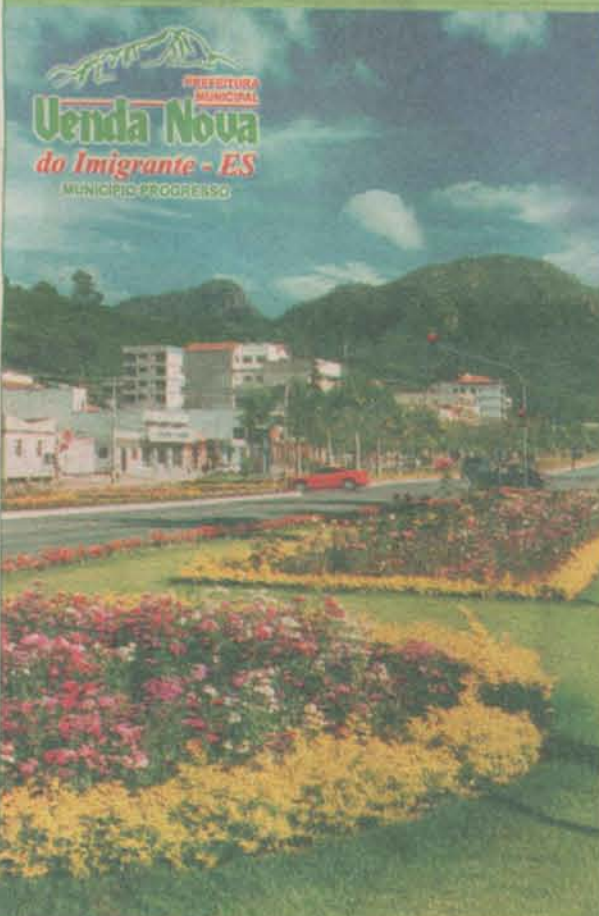


Valter Monteiro

Indústrias do Espírito Santo produzem maquinário de última geração

## VENDA NOVA DO IMIGRANTE

*Desenvolvimento e qualidade de vida*



Venda Nova do Imigrante tem sua economia pautada na agricultura familiar com destaque para o desenvolvimento do agroturismo nas propriedades rurais, e com a sobra da produção do granito Ocre Itabira das jazidas do município, produz-se artesanato em Mármore e Granito, garantindo educação e capacitação profissional aos menores carentes do município.

Preocupada com o progresso do lugar, a administração investe no paisagismo da cidade e dá total apoio à agricultura, mantendo as estradas em ótimas condições; não esquecendo da educação através do transporte durante todo o ano e mantendo a saúde dos munícipes em primeiro lugar, investindo sempre em programas de prevenção em todo o município.

Av. Evandi Américo Comarela, 385 • Venda Nova do Imigrante/ES • (28) 3546-1188  
Mais informações: [www.vendanova.com.br](http://www.vendanova.com.br)

## ESTADO PASSOU DA CONDIÇÃO DE COMPRADOR PARA A DE VENDEDOR

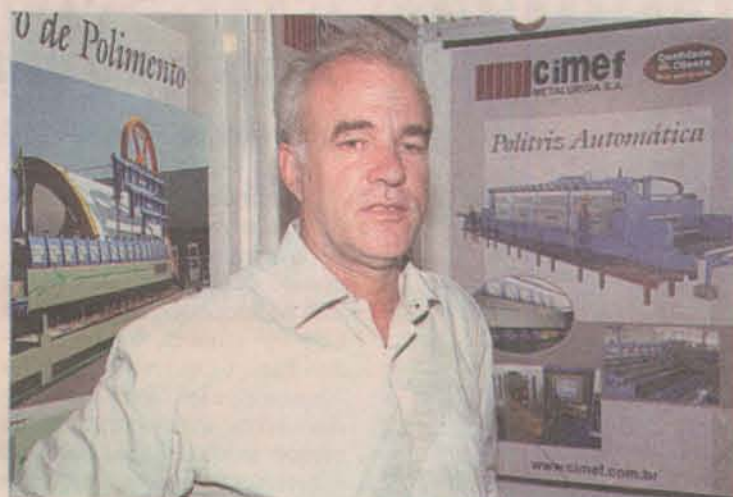
RODRIGO NEPPEL

Outro ramo de atividade relacionado ao segmento de rochas ornamentais no Estado vem conquistando o mercado internacional. Trata-se da indústria de máquinas e equipamentos voltados à extração de mármore e granito. Antes, o maquinário era importado da Europa e dos Estados Unidos. Agora, é o Espírito Santo que vende para aqueles países.

O aperfeiçoamento das indústrias do Estado vem acarretando elevação na procura pelos equipamentos por elas produzidos. "As empresas locais tornaram-se internacionalmente competitivas, oferecendo máquinas com qualidade e soluções técnicas que atendem às necessidades do comprador estrangeiro", afir-

mou o presidente da Associação dos Fabricantes de Máquinas e Equipamentos para o Setor de Rochas Ornamentais do Estado do Espírito Santo (Maqrochas), Dietrich Kaschner.

Apesar de a indústria de máquinas e equipamentos ser tão antiga quanto a de extração, as vendas para o exterior ganharam força apenas nos últimos anos. "As novas soluções apresentadas, a qualidade dos produtos e os preços competitivos contribuíram para o aumento da nossa participação no mercado internacional", ressaltou o sócio-gerente da Fundação Santo Antonio Ltda. (Fundisa), Aristides Fraga Filho. A empresa, cuja sede fica em Cachoeiro de Itapemirim, exporta principalmente para os Estados Unidos.



Valter Monteiro

Kaschner destaca nível de sofisticação da indústria local

## INOVAÇÃO

### Globalização demanda versatilidade

Inovar também é preciso para quem quer sobreviver num mercado globalizado. Foi o que deduziu a Rosh Industrial S.A., com sede no município da Serra. Essa é a única empresa brasileira - e a única fora da Itália - a produzir uma linha para aplicação de resina (máquina que faz o tratamento no mármore e no granito). Está exportando 14 equipamentos para Portugal. A indústria também atende a clientes do México, da Venezuela, da Argentina e do Chile. Sua meta atual: conseguir entrar no mercado espanhol.

# Feira é palco de oportunidades

POTENCIAL DO EVENTO ACENTUA  
INTERESSE PELO MERCADO MUNDIAL

ANA PAULA HERZOG

Ardósia, quartzito, calcário e outros tipos de pedras dividem com os mármore e granitos a atenção dos visitantes da 15ª edição da Feira Internacional. A Associação Mineira das Empresas Exportadoras de Rochas Ornamentais (Aminex) está apostando no potencial do evento para a divulgação de produtos como a pedra sabão, vedete do estande da entidade.

Principalmente para norte-americanos e europeus, que recentemente descobriram a pedra sabão para refratários para lareiras, a entidade espera aumentar as exportações. A Associação objetiva ainda intensificar as vendas no mercado doméstico, sob o argumen-

to de que o produto, por sua maleabilidade, pode ser usado como peça torneada para decoração.

Do estande da Aminex participam seis empresas mineiras integrantes de um consórcio para exportação que conta com o apoio da Agência de Promoção à Exportação (Apex), de acordo com o presidente da entidade, João Bosco Vieira.

Não só Minas Gerais, como também a Bahia está representada na 15ª Feira, no estande da Companhia Baiana de Mineração, no qual várias empresas do segmento de rochas expõem seus produtos, principalmente o mármore Azul Bahia, um dos mais cobiçados do mundo, e o mármore Bege Bahia, igualmente famoso.



Valter Monteiro

Outros tipos de pedra estão na feira, aberta na presença do governador do ES, Paulo Hartung, e do presidente do Legislativo capixaba, Cláudio Vereza

## EQUIPAMENTOS VOLVO

LÍDER DE VENDAS NO SEGMENTO DE  
ROCHAS ORNAMENTAIS NO  
ESPÍRITO SANTO.



**VOLVO**

Av. Adalberto Simão Nader, 390 - CEP: 29.066-370  
Vitória - ES - Tel: (27) 3227-7799

**Trachel**



# Feira ganha duas edições anuais

A 16ª EDIÇÃO DA FEIRA, AGENDADA PARA AGOSTO, EM CACHOEIRO DE ITAPEMIRIM, JÁ TEM 60% DOS ESPAÇOS VENDIDOS

ANA PAULA HERZOG

O Espírito Santo, maior produtor, beneficiador e exportador de rochas ornamentais do Brasil, consolida sua posição de destaque nesse segmento ao encampar, a partir deste ano, duas edições anuais da Feira Internacional do Mármore e do Granito.

Contrariando as especulações em torno da possibilidade do fim da realização da feira em Cachoeiro de Itapemirim - a única cidade capixaba a sediá-la até o ano passado - os organizadores informaram que a 16ª versão, agendada para o mês de agosto no município cachoeirense, já se encontra com 60% dos espaços comercializados.

O presidente do Sindirochas, Atilio Travaglia, explicou que a promoção de duas versões anuais

da feira, que, de agora em diante, vão ocorrer sempre em fevereiro e em agosto, na Grande Vitória e em Cachoeiro de Itapemirim, respectivamente, era uma antiga reivindicação dos empresários, em função do crescimento da atividade nos últimos anos.

Segundo Atilio, quando a edição para a Grande Vitória foi lançada, em março do ano passado, muitos agentes do segmento de rochas ornamentais não entenderam a intenção das entidades promotoras. Achavam que se tratava da instituição de um evento concorrente da feira de Cachoeiro de Itapemirim.

“Na verdade, as entidades promotoras lançaram a feira da Grande Vitória para dar continuidade à de Cachoeiro de Itapemirim.”

Cecília Milanez, da empresa

Milanez&Milaneze, realizadora da feira, considerou iminente a necessidade de duas edições do evento. “Em 2003, a Feira Internacional do Mármore e do Granito é a única no calendário brasileiro. Além disso, a expressiva participação do Espírito Santo nessa atividade comporta as duas edições do evento. Até porque não dispomos mais de área física suficiente para realizar uma única feira. Enquanto a Feira de Verona (Itália) ocupa 700 mil metros quadrados, o Parque de Exposições Floriano Varejão, na Serra, tem 50 mil metros quadrados e o pavilhão Ronaldo Caiado, de Cachoeiro de Itapemirim, cerca de 30 mil metros quadrados. Diante das dimensões cada vez maiores que o evento tem ganhado, logo teremos problemas de espaço”, avaliou.



Divulgação

Cecília Milanez comemora antecipadamente o resultado da próxima versão da Feira Internacional

*O que para uns  
é obstáculo,  
para o Sebrae  
é o caminho.*

Sebrae/ES. O parceiro do setor de mármore e granito.

O setor capixaba de rochas ornamentais é o mais produtivo do país e também o maior exportador nacional. O que sustenta essa posição são as micro e pequenas empresas de mármore e granito, que contam com apoio, suporte e orientação do Sebrae/ES para alcançarem um nível cada vez mais alto de qualificação e especialização. O Sebrae/ES vence desafios e investe em desenvolvimento para chegar ao topo.

**SEBRAE**  
**ES**

www.sebraees.com.br  
0800 399192

# Uma vitrine de variedades

## OUTROS PRODUTOS DA PAUTA DE EXPORTAÇÃO NA 15ª FEIRA

MARIANA FLORES

A 15ª Feira Internacional do Mármore e do Granito não é só palanque para a divulgação de rochas ornamentais. Com o mármore e o granito, dividem o cenário a Prefeitura de Vitória (PMV) e empresários de ramos diversos, que se aproveitam do evento para apresentar outras potencialidades do Espírito Santo, como o turismo, o artesanato, a cachaça e as frutas cultivadas em território capixaba.

A PMV está divulgando em seu estande o turismo e o artesanato da capital capixaba. No local, as pessoas podem conhecer como é confeccionada a tradicional panela de barro e observar o trabalho de artesãos locais. Segundo a diretora do Departamento de Turismo de Vitória, Marcia Abrahão, "o objetivo é chamar a atenção para nosso potencial e incentivar a realização da versão da feira na Grande Vitória nos próximos anos".

Paralelamente, a PMV está alertando os empresários do segmento de mármore e granito interessados no comércio exterior para a importância de se adequarem às novas regras do mercado externo. Sob pena de não poderem exportar a partir de 2004, terão de investir em projetos sociais para cumprirem o novo acordo internacional, que exige o

certificado SA 8000 (Social Accountability 8000).

A SA, que equivale às certificações da série ISO, determina padrões de responsabilidade social para as exportadoras, demonstrando a qualidade ética das relações humanas das companhias.

Assim como as rochas ornamentais, outros produtos da pauta de exportação do governo federal destacam-se na Feira Internacional. No Pub Whisky Club, bar e restaurante que atende aos visitantes do evento, o carro-chefe das bebidas surpreendentemente não é o uísque, mas a caipifruta, bebida feita com cachaça ou vodca e frutas tropicais, algumas delas produzidas em solo capixaba.

Os proprietários do pub, Mario Zanetti Filho e Alessandra Tannure Zanetti, argumentam que, mesmo com a diversidade de uísques que podem oferecer - são mais de 40 opções -, a idéia é estimular o consumo de uma bebida mais refrescante, preparada com frutas tropicais.

"Queremos apresentar, principalmente aos estrangeiros, as possibilidades de uso de frutas em bebidas e em pratos tradicionais do Brasil, além da cachaça - bebida típica do país."

Para preparar as caipifrutas, Mario e Alessandra convidaram o



Valter Monteiro

Na forma de caipifruta, a cachaça capixaba é exibida aos visitantes, bem como panelas de barro e artesanato de conchas

"Arakem", ou o "Homem do Alcool", como é conhecido o barqueiro Jaider Antônio Corrêa de Faria, que trabalha com o preparo da bebida há 23 anos na praia da Bacutia, em Nova Guarapari.

A expectativa de "Arakem" é vender 90 mil doses de caipifru-

tas durante o evento, cada uma por R\$ 6,00. O faturamento líquido pode chegar a R\$ 540 mil. Na praia da Bacutia, Faria comercializa a dose da bebida por R\$ 4,00 e, para prepará-la, consome até 480 garrafas de vodca e de cachaça em quatro dias.



### FRUTICULTURA

#### De produtor de café a frutas

Intensificado no início dos anos 90, quando os agricultores tiveram de buscar alternativa para compensar o declínio da cafeicultura, o cultivo de frutas é a segunda atividade mais representativa do segmento agropecuário. Por ano, a produção total atinge 1 milhão de toneladas, movimenta R\$ 250 milhões e gera 50 mil empregos diretos.

O Estado sedia a produção de frutas como banana, mamão, coco, abacaxi, abacate e maracujá.

# Pedras mais resistentes

ANDRESSA BRANCO

**P**edras como granito e mármore conferem, sem sombra de dúvida, beleza e elegância aos ambientes decorados. Contudo, a durabilidade restrita de alguns tipos de rochas levavam-nos a ser preteridos por outros nos projetos de decoração. Graças à aplicação de técnicas especiais, essas rochas se tornaram mais resistentes e retomaram o seu espaço no mercado.

De acordo com o arquiteto Augusto Pacheco, o mármore e o granito atualmente disponíveis no mercado acenam com qualidades não restritas à beleza. Apresentam, por exemplo, mais durabilidade e resistência por preços mais acessíveis, motivando um crescimento da demanda.

O arquiteto relata que o reemprego de certas rochas ornamentais na decoração resulta da combinação de vários fatores. “Frequentemente são descobertas novas pedreiras, com mármore de tonalidades até então inexistentes no mercado. Além disso, muitas das pedras hoje comercializadas têm preços mais em conta, que variam em função das características da peça e do acabamento, do polimento e do tratamento a que é submetido o produto.”

Há técnicas de tratamento que propiciam o aumento da resistência e da durabilidade dos mármore e dos granitos e evitam manchas às vezes comuns nessas rochas, normalmente bastante porosas. Pacheco orienta a quem deseja usar granito ou mármore na decoração obedecer, na hora



Valter Monteiro

Até como revestimento externo o mármore voltou a ser usado, a exemplo da fachada desta residência

da escolha, ao tipo mais apropriado ao papel que a peça vai desempenhar num determinado ambiente.

“Jamais colocaria uma peça de mármore numa pia de cozinha, pois é um local onde normalmente se manuseiam, para limpeza, substâncias químicas que podem manchar a pedra”, advertiu o arquiteto. Conforme acrescentou, “o melhor a fazer é utilizar pedras que já pas-

saram por procedimentos de impermeabilização”.

## Técnicas especiais

O incremento da procura pelo mármore e pelo granito não se deu ocasionalmente. Algumas técnicas foram desenvolvidas por empresas para conferir um melhor acabamento ao material.

O diretor da Tenax do Brasil, Mikeil Chequer, apontou duas

técnicas fundamentais para a valorização do material: a impermeabilização e a resinagem.

A impermeabilização já era empregada há mais tempo pelas empresas, só que, mais recentemente, passou a não envolver substâncias químicas na base aplicada tanto no mármore quanto no granito. Isso porque, segundo Chequer, a química estimula a absorção de substâncias a ponto de manchar a pedra.

“Hoje, só utilizamos impermeabilizantes à base de água.”

A grande novidade, no entanto, é a chamada resinagem, uma técnica especial inserida há pouco tempo no país. Trata-se da aplicação em mármore e granito de uma resina denominada “epóxi”, por meio da qual as pedras ficam mais bonitas e mais resistentes.

“A aplicação de epóxi confere mais resistência, por exemplo, a granitos frágeis ou trincados”, afirmou o diretor. O arquiteto Augusto Pacheco endossa a informação, mas salienta que as novas técnicas não garantem durabilidade eterna às pedras: “Ao colocar um piso de granito em sua casa, a pessoa deve se lembrar de que está utilizando um recurso natural. Nada na natureza dura para sempre, nem mesmo o mármore e o granito”.



Mônica Zorzanelli

Pacheco retrata o retorno do mármore na decoração

# Recorde de estrangeiros

EXPOSITORES DE FORA APRESENTARAM SUAS INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS

RODRIGO NEPPEL

A 15ª Feira do Mármore e Granito, que acontece até amanhã na Grande Vitória, bateu recorde de participação estrangeira. A presença de expositores de fora do país foi a maior já registrada desde que o evento começou a ser realizado. Nesta versão, há 40 empresas da Argentina, da Espanha, de Portugal e da Itália.

O aumento de participantes estrangeiros decorreu de uma melhor organização do evento, na avaliação da proprietária da Milanez & Milaneze, Cecilia Milanez, promotora da feira. A maior comitiva é a de italianos - 25 ao todo -, que atuam nas mais diversas áreas.

Somente o grupo organizado pelo Instituto Italiano para o Comércio Exterior (ICE) tem a participação de 14 empresas fabricantes de máquinas e equipamentos para a extração e o beneficiamento de pedras ornamentais.

Para o engenheiro Ronaldo Padovani, assessor do ICE, "sendo o Brasil um país rico em rochas ornamentais, com mais de 500 variedades comerciais e uma produção equivalente a 10% do total mundial, não poderia deixar de ter como aliada a Itália, maior fabricante do mundo de equipamentos destinados à extração e ao beneficiamento de rochas."

O mercado italiano consome



Valter Monteiro

Estandes com aspersores abrigam empresas italianas, presentes na 15ª Feira (destaques acima)

25% de toda a produção brasileira e 20% do maquinário utilizado no Brasil são importados da Itália, país responsável por metade da oferta mundial de equipamentos utilizados pelo segmento.

## Novidades

As empresas estrangeiras trouxeram novidades para a feira. Algumas inovações referem-se

às máquinas usadas nas fases sucessivas ao corte primário, por meio da automação e do uso de sistemas de controle numérico.

No campo da extração, os destaques ficam por conta dos equipamentos de corte com fio diamantado nas jazidas de granito. Em termos de beneficiamento, os italianos estão elevando a eficiência dos teares mono e multifio.



Valter Monteiro

Padovani espera estreitar relações com o Brasil

## Multinacionais cobiçam mercado do ES

ANA PAULA HERZOG

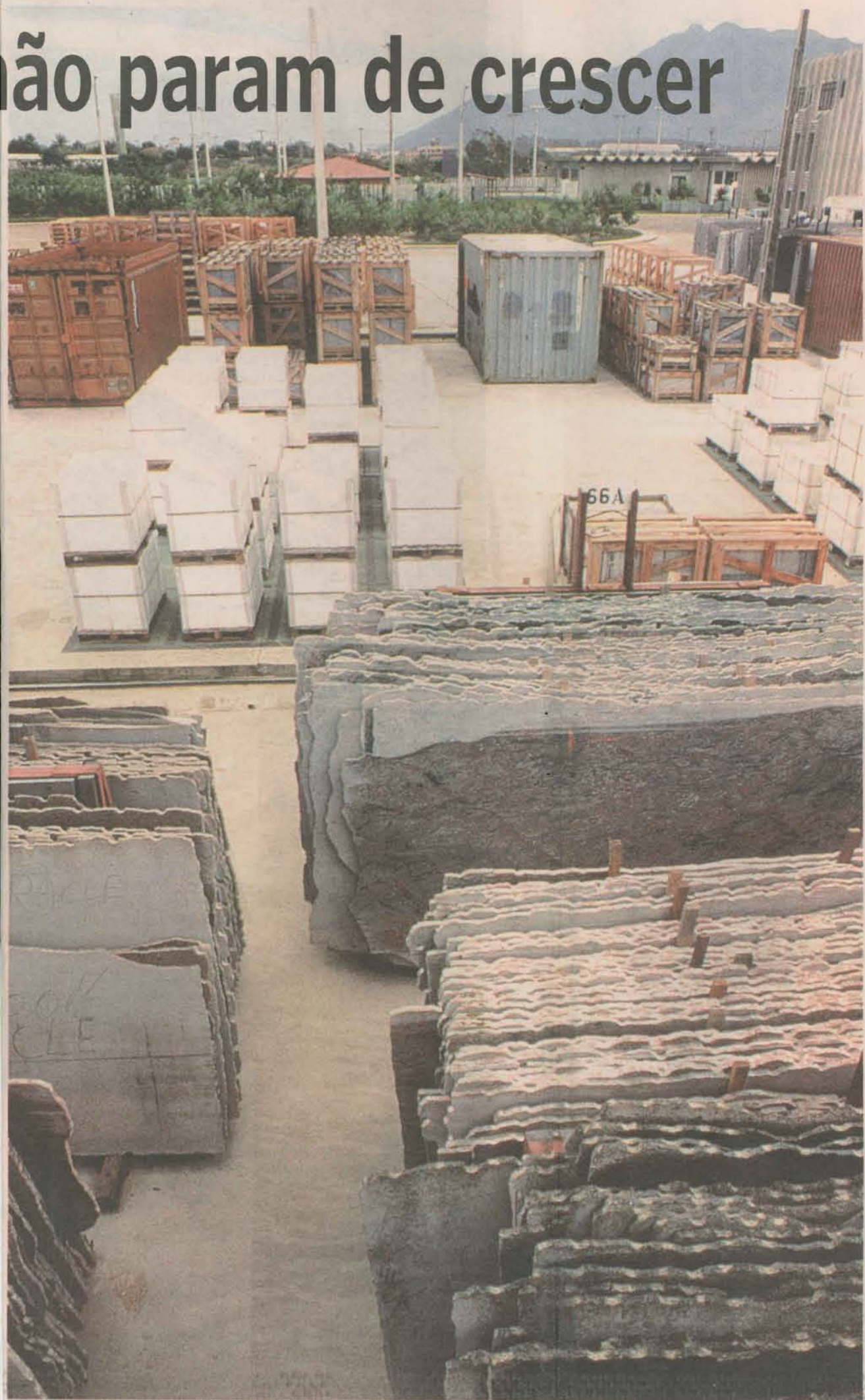
O segmento de rochas ornamentais do Espírito Santo é um grande consumidor de equipamentos e insumos, boa parte deles importada da Europa. De olho nesse mercado em franca expansão, empresas multinacionais buscam proximidade com seus clientes e, para tanto, implantam unidades industriais no Estado.

A metalúrgica Ferriera di Citadella, por exemplo, que ocupa o primeiro lugar no mercado mundial de lâminas para o corte de granito, instalou uma planta industrial no município da Serra, com um investimento da ordem de US\$ 1 milhão. O lançamento oficial da unidade capixaba está ocorrendo na 15ª Feira Internacional do Mármore e do Granito, na qual empresa mantém um estande para a divulgação de seus produtos.

O diretor-geral da Ferriera no Brasil, José Henrique Campos, explicou que o Espírito Santo responde por 50% das vendas da empresa no país. Outro bom motivo para implantar uma unidade no Estado é que a matéria-prima e os insumos de tecnologia italiana que a metalúrgica absorve, antes importados por São Paulo, vão ingressar pelo Porto de Vitória, beneficiando-se do Fundo para o Desenvolvimento das Atividades Portuárias (Fundap).

ATA 08194-6

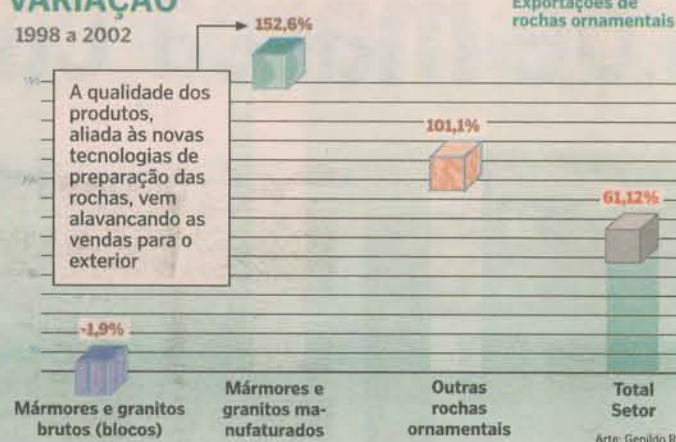
# ão param de crescer



## VARIAÇÃO

1998 a 2002

A qualidade dos produtos, aliada às novas tecnologias de preparação das rochas, vem alavancando as vendas para o exterior



## EXPORTAÇÕES DE ROCHAS ORNAMENTAIS

US\$ FOB - Em milhões (jan - dez)



## Exportação de acabados em alta

MARIANA FLORES

As transações externas de rochas manufaturadas tiveram, nos últimos cinco anos, um crescimento acumulado de 152,6%, saltando de US\$ 66,9 milhões, em 1998, para US\$ 169 milhões, no ano passado. Para o secretário-geral da Abiemg, Carlos Melo, esse quadro reflete a modernização do parque industrial das empresas exportadoras e a desoneração tributária na importação de bens de capital, uma conquista da Associação. "O empresário produz mais, com qualidade superior e custo menor. Assim, os preços ficam mais competitivos", explicou.

Em contrapartida, as exportações de matéria-prima caíram 1,9%, gerando US\$ 113,2 milhões de receita em 2002. Na avaliação de Melo, a retração se deve ao fato de os blocos não terem o valor agregado dos acabados.

de toneladas anuais de rochas, em cerca de 500 padrões comerciais. Os mármore e granitos correspondem a cerca de 75% do volume total.

No mundo inteiro, a produção é de 55 milhões de toneladas/ano, das quais 90% se referem a mármore e granito. Do volume global, 70% consistem em chapas e ladrilhos para revestimentos. Há perspectiva de que o consumo de rochas atinja 600 milhões de metros quadrados em peças acabadas por ano e que o segmento movimente, de janeiro a dezembro, US\$ 40 bilhões.

