

VOLTA POR CIMA

Após crise de 2008, setor de rochas se reinventou e cresceu

Empresas investiram em novos maquinários e tecnologias e se adequaram ao mercado

▄ **LUÍSA TORRE**
ltorre@redgazeta.com.br

O setor de rochas ornamentais é hoje um dos que menos sofre com a crise econômica que se instalou no Brasil. Com o dólar alto e ganhando novos mercados, o setor, que teve que se reinventar após a crise de 2008, agora comemora avanço dos negócios nos mercados canadense, italiano e americano.

Se em 2014 o setor faturou cerca de US\$ 1 bilhão em exportações, em 2015 esse valor foi um pouco menor, de US\$ 980 milhões. Mas, em real, o resultado foi diferente: a exportação alcançou cerca de R\$ 2,39 bilhões em 2014 e aproximadamente R\$ 3,26 bilhões em 2015.

Mas quais foram as estratégias usadas por eles para se reerguer e alcançar a cifra, hoje, de 7% do PIB capixaba? De acordo com Olivia Tirello, superintendente do Centrorochas, as empresas acreditam no mercado e promoveram investimentos.

“Quando a gente teve a situação de crise nos Estados Unidos, em 2008, algumas empresas no Estado tiveram dificuldades, mas o setor continuou acreditando no mercado e que haveria recuperação. As empresas melhoraram a tecnologia, investiram em máquinas que



— “Em momento de crise, tem que buscar sempre eficiência e controle na produção e na escolha dos investimentos” —

MARCELO ARAÚJO

cortavam as rochas rápido e que tinham um corte de melhor qualidade. Melhoraram a tecnologia na parte de pedra e compraram mais máquinas de beneficiamento”, lembrou ela.

Além disso, explicou Olivia, no primeiro ano após a crise, muitas empresas aproveitaram recursos que tinham para melhorar os processos internos. “Muitas contrataram consultorias para melhorar sistemas de gestão, controle e tecnologia interna. Quando o mercado americano teve início de

Mármore ganha mais mercados

▄ **Materiais mais nobres e com valores maiores do que os granitos, as chapas de mármore caíram no gosto dos americanos, canadenses e italianos. Os mármore polidos de empresas do Espírito**

retomada, estávamos com material de melhor qualidade e empresas mais eficientes para atender àquele mercado”, disse.

Os Estados Unidos são o

Santo registraram um crescimento nas vendas para o exterior de 45% em 2015, se comparado com 2014. Em 2015, as vendas totalizaram US\$ 41 milhões contra US\$ 28 milhões em 2014.

principal mercado das rochas capixabas. Em 2015, as vendas de chapas do Espírito Santo para o país somaram US\$ 791,5 milhões. As empresas capixabas têm em

torno de 33% do mercado americano de chapas. Já no mercado de blocos, um produto de menor valor agregado, a China é o principal mercado: em 2015, o Estado exportou US\$ 199,9 milhões para o país asiático.

Outra questão, destaca Olivia, é que os empresários se tornaram mais pró-ativos. “Antes da crise, a pedra era mais comprada que vendida; depois da crise, mudou. Os empresários começaram a ir em busca do cliente e a mostrar seu produto no mercado internacional”, afirma.

VITOR JUBINI

Volta por cima com investimentos

▄ Quando a bolha imobiliária estourou nos Estados Unidos, no fim de 2008, os empresários capixabas do setor de rochas viram os clientes sumirem e a inadimplência crescer. Naquele momento, eles tiveram que reduzir a produção e rever processos e custos.

Marcelo Araújo, diretor da Amagran, uma das 30 maiores exportadoras do Estado, contou que a empresa teve que se reinventar. “A crise ensina a fazer contas, a ser mais metódico e a prever o que fazer nos anos seguintes. Investimos em eficiência, controle e treinamento”.

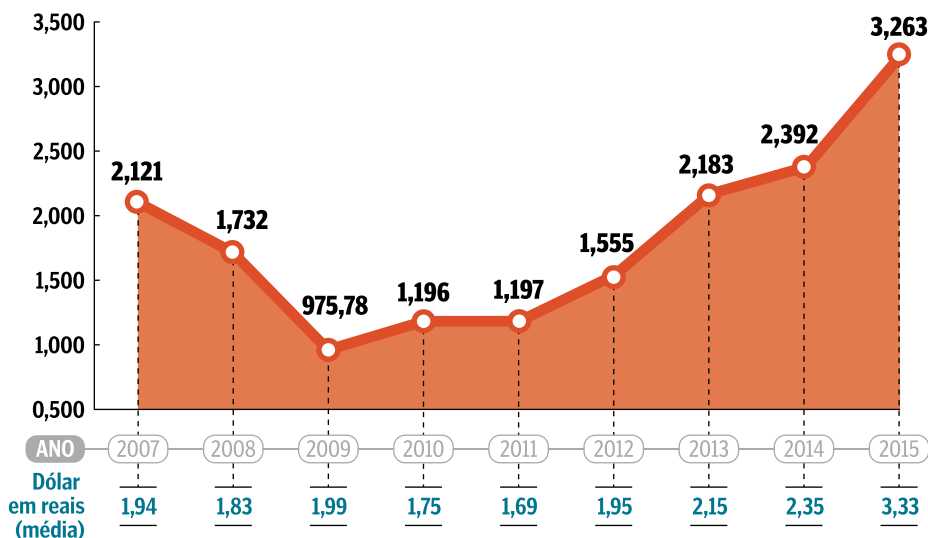
Para Anderson Fortuna, da Fortuna Granitos, o segredo foi diversificar o portfólio, comercializando produtos de maior valor agregado e investir em máquinas mais eficientes. “Aprendemos que é necessário desenvolver mercados, identificar tendências e inovar”.

Mas como ter dinheiro para investir na crise? “Você tem que guardar um pouco de capital nos períodos bons para ter reservas para encarar os momentos difíceis”, explica Luca Burlamacchi, diretor da Decolores, de Cachoeiro, que também superou a crise de 2008.

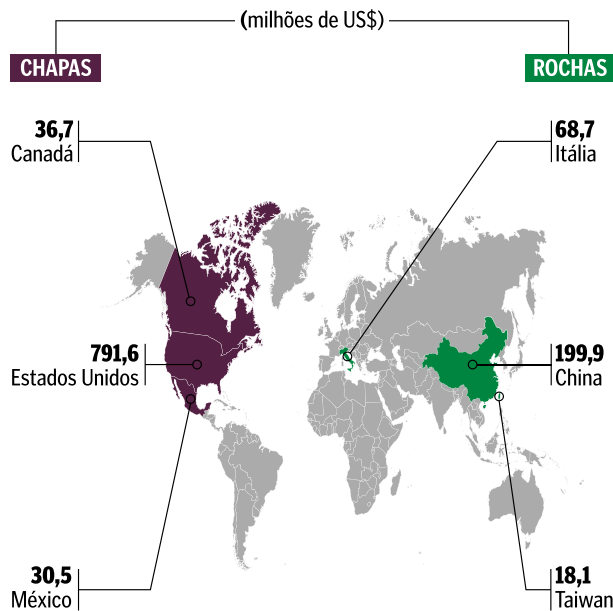
CRESCIMENTO DO SETOR

EXPORTAÇÕES DE ROCHAS NO ESTADO

Exportações (em bilhão R\$)



PRINCIPAIS DESTINOS DAS ROCHAS CAPIXABAS NO MUNDO (2015)



NÚMEROS DO SETOR

95%

das exportações de material manufaturado feitas pelo Brasil são do Espírito Santo. Em blocos, esse percentual é de 63%

17%

foi o crescimento dos preços dos blocos de mármore. 10% foi o aumento no preço médio dos blocos de granito em 2015

6,76%

foi a queda no valor das chapas de granito em 2015

130 mil

empregos são gerados pelo setor no Espírito Santo (20 mil postos diretos e 110 mil indiretos)

7%

do PIB capixaba é resultado do setor de rochas

Infografia | Marcelo Franco