

Compradores norte-americanos movimentam a Vitória Stone Fair 2020

09.03.2020

A ABIROCHAS promoveu uma excepcional rodada de visitas e negócios na Vitória Stone Fair 2020, envolvendo empresas norte-americanas com enorme potencial de compra das rochas ornamentais brasileiras. A programação fez parte das atividades do denominado Projeto Comprador, atrelado ao Convênio Apex/ABIROCHAS e atualmente focado na exportação de produtos acabados.

Das nove empresas visitantes, quatro são empreiteiras de revestimentos (commercial contractors), para grandes obras comerciais e multirresidenciais, e as outras cinco atuam na especificação de revestimentos (escritórios de arquitetura e design), também para grandes obras. Todas elas têm foco nos materiais rochosos naturais e grande interesse no melhor conhecimento das nossas alternativas de fornecimento direto ao mercado dos EUA.

Os objetivos da programação puderam ser perfeitamente atendidos, tanto através de visitas guiadas na feira, quanto a instalações industriais representativas da capacidade brasileira de produção de chapas e peças acabadas. Para os commercial contractors interessa prospectar alternativas de atendimento aos fornecedores italianos e chineses, que atualmente dominam o mercado de obras nos EUA.



Visita guiada na Vitória Stone Fair.



Visita a empresa do Grupo Corcovado / Brasigran.



Presença dos convidados estrangeiros em palestra e mesas-redonda realizadas durante a Vitória Stone Fair, com participação do arquiteto Arthur Casas.



Vários negócios foram entabulados para concretização de vendas em um horizonte de 12 a 18 meses. As empresas brasileiras já apresentam uma postura mais assertiva para capacitação e captação de obras no exterior, entendendo a importância da terceira onda exportadora para o setor de rochas ornamentais.

Destaca-se que duas das empresas visitantes estão enquadradas entre os “Top Five” commercial contractors dos EUA: a Superior Tile & Stones, localizada na costa oeste e responsável pela instalação de US\$ 100 milhões/ano em projetos; e a David Allen Company, com sede na costa leste e que instala cerca de US\$ 40 milhões/ano em projetos de revestimento. A presença dessas empresas constituiu resultado da programação de visita a elas efetuada por representantes comerciais brasileiros em novembro de 2019 (David Allen) e janeiro de 2020 (Superior Tile), também como iniciativa do Convênio Apex/ABIROCHAS, quando da sua participação nas feiras HX 2019 (Nova York) e KBIS 2020 (Las Vegas).

Ainda em 2020, serão realizadas novas iniciativas ligadas ao mercado norte-americano de produtos acabados de revestimento, sempre com foco em commercial contractors, arquitetos e designers. Estão assim previstas a participação na Coverings, no mês de abril, além da prospecção de eventos de interesse, como a Hotec Design e NeoCon, em junho, e a Total Solutions, em novembro.

Paralelamente serão executadas visitas a escritórios desses empreiteiros de obras e especificadores visando à divulgação das rochas brasileiras, observação de projetos e captação de obras. Tudo isso lastreado em consultas ao Sistema Dodge, um grande banco de dados com informações de interesse sobre a construção civil dos EUA e seus principais stakeholders.