

ABIROCHAS

EM NOTÍCIA

· ABINEWS ·

Ano 1 / Nº 1 – Janeiro/Março de 2015

Year 1/ No. 1 – January/March 2015

ISSN 2359-5779

DESTAQUES | HIGHLIGHTS

BRASIL É DESTAQUE NO MERCADO INTERNACIONAL DE ROCHAS ORNAMENTAIS

Brazil is a highlight in the international dimension stone market

PARCERIA DE SUCESSO APEX-BRASIL/ABIROCHAS

A partnership of success: Apex-Brasil/ABIROCHAS

O DESAFIO BRASILEIRO DA COMPETITIVIDADE

The Brazilian competition challenge

A PRESENÇA BRASILEIRA NAS FEIRAS INTERNACIONAIS EM 2014

Brazil's presence in international fairs in 2014

EXPEDIENTE

ABIROCHAS em Notícia
Ano 1 / Nº 1 – Janeiro/Março de 2015
ISSN 2359-7759

ABIROCHAS

EM NOTÍCIA

· ABINEWS ·

ABIROCHAS em Notícia/ ABINEWS é uma publicação trimestral da ABIROCHAS

São Paulo: Avenida Paulista, 1313 - sala 805 - Bela Vista - São Paulo, SP

Fone +55 (11) 3253-9250 - CEP 01.311-200

Brasília: Edifício Assis Chateaubriand

SRTV Sul - Quadra 701 - conjunto L - nº 38 - sala 601 - Bloco B

CEP 70340-906 - Brasília, DF

abirochas@abirochas.com.br • www.abirochas.com.br



Editora: Denize Kistemann Chiodi

Redator: Cid Chiodi Filho

Jornalista Responsável: Renata Carneiro - MG08322JP

Editoração/Design: Maira Kistemann Chiodi

Tradução: Douglas Lee Arnold

Colaboradores: Reinaldo Dantas Sampaio, Hélder Mendes Ribeiro, Roberta Britto, Tiago Milani e Maurício Scheibe (EUA).

Impressão: Imprimatur Gráfica e Editora Ltda.

Tiragem: 300 exemplares (reimpressão)

Circulação / Distribuição: Tiago Milani

Os números relativos às exportações e importações, citados nos artigos desta publicação, foram compilados a partir de consulta ao Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior (AliceWeb), da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC) - <http://aliceweb.mdic.gov.br/menu/index/item/aliceweb>

EDITORIAL STAFF

ABINEWS

Year 1 / No. 1 – January/March 2015

ISSN 2359-7759

ABIROCHAS News is a quarterly publication of ABIROCHAS

São Paulo: Avenida Paulista, 1313 - sala 805 - Bela Vista - São Paulo, SP

Fone +55 (11) 3253-9250 - CEP 01.311-200

Brasília: Edifício Assis Chateaubriand

SRTV Sul - Quadra 701 - conjunto L - nº 38 - sala 601 - Bloco B

CEP 70340-906 - Brasília, DF

abirochas@abirochas.com.br • www.abirochas.com.br

Editor: Denize Kistemann Chiodi

Reporter: Cid Chiodi Filho

Journalist-in-Charge: Renata Carneiro - MG08322JP

Editing/Design: Maira Kistemann Chiodi

Translation: Douglas Lee Arnold

Collaborators: Reinaldo Dantas Sampaio, Hélder Mendes Ribeiro, Roberta Britto, Tiago Milani e Maurício Scheibe (EUA).

Print: Imprimatur Gráfica e Editora Ltda.

Number of Copies: 300 (reprint)

Circulation / Distribution: Tiago Milani

Figures referring to exports and imports used in this publication's articles were compiled from the Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior (AliceWeb) of the Secretariat of Foreign Trade (SECEX), Ministry of Development, Industry and Commerce (MDIC) - <http://aliceweb.mdic.gov.br/menu/index/item/aliceweb>

Cover: Detail of the Green Peacock granite, produced in the state of Espírito Santo.

EDITORIAL

Fundada em janeiro de 1998, a ABIROCHAS é a entidade de representação nacional da indústria de rochas ornamentais. Todas as empresas estabelecidas no território brasileiro, com atividades preponderantes relacionadas com rochas ornamentais, são membros permanentes da ABIROCHAS. Todos os sindicatos e associações que representam estas empresas são seus membros natos.

A ABIROCHAS foi uma das primeiras organizações brasileiras credenciadas para participar de programas de promoção de exportação desenvolvidos pela Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos). O primeiro acordo Apex-Brasil/ABIROCHAS foi celebrado em 1999, quando as exportações brasileiras de rochas ornamentais totalizaram US\$ 200 milhões, e apenas 50% desse total era referente a produtos processados. Em 2014, as exportações brasileiras de rochas ornamentais chegaram a US\$ 1,28 bilhão, com 80% das receitas referentes a produtos acabados e semiacabados com maior valor agregado.

A ABIROCHAS desenvolve um trabalho de representação política e institucional e de defesa dos interesses setoriais, tanto no plano nacional, quanto internacional. Além disso, a Associação oferece uma pesquisa sistemática de acompanhamento da produção, exportações, importações e consumo interno de rochas ornamentais, divulgando essas informações em seu site www.abirochas.com.br. A ABIROCHAS tornou possível a elaboração do documento "Rochas Ornamentais no Século XXI", do primeiro "Catálogo Brasileiro de Rochas Ornamentais" e do "Guia de Aplicação de Rochas em Revestimentos", todos muito úteis para construtores, especificadores, pesquisadores e formadores de opinião. Também de forma contínua, a ABIROCHAS participa com protagonismo nos debates e discussões sobre temas de interesse setorial, como obtenção de ex-tarifários, enquadramento brasileiro no Sistema Geral de Preferências dos EUA (SGP), concessão de drawback, elaboração de normas técnicas, intervenções em questões relativas às legislações minerária, ambiental, tributária, entre outros.

Não menos importante, pode-se referir a implementação e conclusão do projeto de *branding* para rochas ornamentais brasileiras. Através da marca "Brasil Original Stones" (www.brasiloriginalstones.com), a ABIROCHAS está redirecionando os conceitos de apresentação e promoção dos nossos materiais e produtos comerciais em mercados estrangeiros. A ABIROCHAS também está desenvolvendo o "Estudo da Competitividade do Setor de Rochas Ornamentais no Brasil", pelo qual se pretende alcançar um novo nível de compreensão e capacidade de orientação para políticas setoriais de desenvolvimento, alinhando cenários de constantes mudanças técnico-econômicas.

Agora, a ABIROCHAS acaba de concretizar uma grande aspiração da entidade: a compra de sede própria, em Brasília. Isto permitirá maior aproximação e diálogo com entidades federais e aquelas com representação na capital do Distrito Federal, bem como com os poderes executivo e legislativo. A nova sede também constituirá um ponto de apoio para empresários do setor de rochas, podendo sediar reuniões e encontros de negócio em Brasília.

Este boletim informativo, ora lançado pela ABIROCHAS, pretende sistematicamente veicular as ações da entidade em prol do setor de rochas ornamentais, com periodicidade trimestral, apresentando matérias e notícias de interesse público.

Boa leitura!

Reinaldo Dantas Sampaio
Presidente da ABIROCHAS

EDITORIAL

Founded in January 1998, ABIROCHAS is the national representative entity for the dimension stone industry. All of the companies established in Brazilian territory with activities mainly related to dimension stones are permanent members of ABIROCHAS. All of the unions and associations that represent these companies are its founding members.

ABIROCHAS was the first Brazilian organization accredited to take part in the export promotion programs developed by Apex-Brasil (Brazilian Trade and Investment Promotion Agency). The first Apex-Brasil/ABIROCHAS agreement was signed in 1999, when Brazilian dimension stone exports totaled US\$200 million and only 50% of this total was in processed products. In 2014, Brazilian dimension stone exports came to US\$1.28 billion, with 80% of income referring to finished and semi-finished products, with higher value added.

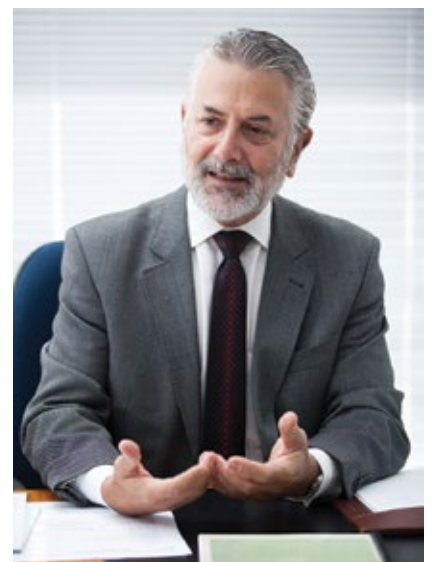
ABIROCHAS performs the work of political and institutional representation and defense of its segment's interests, both nationally and internationally. Additionally, the Association offers systematic research of follow up of production, exports, imports and domestic consumption of dimension stones, promoting this information in its site www.abirochas.com.br. ABIROCHAS has made possible the elaboration of the paper "Ornamental Stones in the 21st Century", the first "Brazilian Dimension Stone Catalogue" and the "Stone Covering Application Guide", all very useful to builders, estimators, researchers and opinion formers. Also, it continuously participates as a protagonist in debates and discussions about topics of interest of the sector, such as obtaining ex-tariff benefits, Brazilian qualification in the Generalized System of Preferences in the United States (GSP), concession of drawback, elaboration of technical standards, interventions in issues relative to mining, environmental and tax laws, among others.

No less important, the implementation and conclusion of the branding project for dimension stones can be mentioned. Through the brand "Brasil Original Stones" (www.brasiloriginalstones.com), ABIROCHAS is redirecting the concepts of presentation and promotion of our materials and commercial products in foreign markets. ABIROCHAS is also developing the "Brazilian Dimension Stone Industry Competition Study", with which it intends to achieve a new level of comprehension and capacity of orientation for sector policies of development, aligning scenarios of constant technical and economic changes.

Recently, ABIROCHAS has just fulfilled the entity's biggest aspiration: the purchase of its own headquarters in Brasília. This will allow greater proximity and dialogue with federal agencies and those with representation in the capital city of the Federal District, as well as with executive and legislative authorities. The new headquarters will also constitute a support point for businesspersons in the stones sector, with a view towards business meetings in Brasília. This information bulletin being launched by ABIROCHAS intends to systematically disclose the actions of the entity in favor of the dimension stone sector on a quarterly basis, presenting topics and news of public interest.

Good reading!

*Reinaldo Dantas Sampaio
President, ABIROCHAS*





SUMÁRIO

06

Brasil é destaque no mercado internacional de rochas ornamentais
Brazil is a highlight in the international dimension stone market

10

Parceria de sucesso Apex-Brasil/ABIROCHAS
A partnership of success: Apex-Brasil/ABIROCHAS

16

O desafio brasileiro da competitividade
The Brazilian challenge to competition

20

A presença brasileira nas feiras internacionais em 2014
Brazilian presence in international fairs in 2014

31

Participação da ABIROCHAS no Prêmio de Iniciação Científica do CETEM
ABIROCHAS participation in the CETEM Scientific Initiation Award





32

Estudo da ABDI mapeia fornecedores do setor mineral
ABDI study of supplier mapping in the mining sector

32

O novo relacionamento ABIROCHAS/ Marmomacc Latin America
The new ABIROCHAS/ Marmomacc Latin America relationship

33

Notícias do CETEM
CETEM news

34

Sobre a economia dos EUA
US economic news

35

Eliminação de barreiras tarifárias chinesas
Elimination of Chinese tariff barriers

SUMMARY



Brasil é destaque no mercado internacional de rochas ornamentais

Brazil is a highlight in the international dimension stone market

O Brasil é reconhecido por sua excepcional diversidade mineral, incluindo rochas ornamentais, com destaque para materiais silicáticos (quartzitos, granitos e rochas similares). A produção e exportação desses materiais, além de ardósia e outras rochas menos comuns, evidenciaram forte evolução, o que reflete a capacidade brasileira de transformar recursos minerais em negócios minero-industriais.

A partir dos anos 1990, o Brasil passou por um notável crescimento na produção e exportação de rochas ornamentais, com aumento de atividades em toda a cadeia produtiva. Além disso, os principais avanços mais recentes na extração e beneficiamento aconteceram devido ao aumento das exportações. Atualmente, o Brasil já está incluído no grupo dos maiores produtores e exportadores mundiais, atuando como um efetivo *global player*.

A produção brasileira de rochas ornamentais totalizou 10,13 milhões de toneladas em 2014. A produção abrange uma grande variedade de rochas, como granitos, mármore, quartzitos, ardósia, pedra-sabão, metaconglomerados, serpentinitos, travertino, calcário e outros tipos comercializados nos mercados interno e externo. A produção voltada para atendimento do mercado interno foi estimada em 6,7 milhões de toneladas, com 3,4 milhões de toneladas destinadas ao mercado externo.

Apesar de problemas econômicos e estruturais, internos e externos, as exportações brasileiras de rochas ornamentais igualaram-se às de 2013, com vendas para mais de cem países em todos os continentes. O Brasil é o terceiro maior exportador mundial de ardósia (depois da Espanha e China) e o segundo maior exportador de blocos de granito (depois da Índia), bem como o primeiro maior fornecedor geral

Brazil is recognized for its exceptional mineral diversity, including dimension stones, with a highlight for silicate materials (quartzite, granite and similar stones). The production and export of these materials, in addition to slate and other less common stones, has undergone strong evolution, which reflects Brazil's capacity to transform mineral resources into mineral-industrial business.

From the 1990s onward, Brazil underwent remarkable growth in the production and export of dimension stones, with an increase in activity throughout the production chain. Additionally, the main recent progress in quarrying and processing were due to the increase in exports. At present, Brazil is included in the group of largest global producers and exporters, acting as an effective *global player*.

Brazilian production of dimension stones totaled 10.13 million tons in 2014. Production includes a great variety of stones, such as granite, marble, quartzite, slate, soapstone, metaconglomerates, serpentinites, travertine, limestone and other types sold in the domestic and foreign markets. Production destined for the domestic market was estimated at 6.7 million tons annually, with 3.4 million tons destined for exports.

In spite of economic and structural problems, both domestic and externally, Brazilian dimension stone exports were the same as in 2013, with sales to more than 100 countries on all the continents. Brazil is the third largest global exporter of slate (after Spain and China) and the second largest exporter of granite blocks (after India), as well as the largest general exporter of stones to the United States and, specifically, granite slab to this market. The five main countries of destination of Brazilian stones in sales are: US, China, Italy, Canada and Mexico.



de rochas para os Estados Unidos e, especificamente, de chapas de granito para esse mercado. Os cinco principais países de destino das exportações de rochas brasileiras, em faturamento, são EUA, China, Itália, Canadá e México.

As exportações de chapas beneficiadas em teares, especialmente com acabamento polido, totalizaram cerca de 21,5 milhões de m² equivalentes (com 2 cm de espessura) em 2014. Considerando-se que houve uma demanda estimada de 58,5 milhões m² equivalentes de chapas para o mercado interno, infere-se que o processamento total de chapas em teares atingiu 80 milhões de m² em 2014.

Entre os negócios domésticos e de exportação, estima-se que a indústria brasileira de rochas ornamentais gerou transações comerciais superiores a US\$ 5 bilhões em 2014. As 10.000 empresas que compõem a cadeia produtiva do setor, no Brasil, são responsáveis por aproximadamente 120

Slab exports processed in gangsaws, especially with polished finish, totaled around 21.5 million equivalent m² (with 2 cm thickness) in 2014. Considering that there was an estimated demand of 58.5 million equivalent m² to the domestic market, total slab processing in gangsaws is inferred at 80 million m² in 2014.

Between domestic and export business, it is estimated that the Brazilian dimension stone industry generated commercial transactions above US\$ 5 billion in 2014. The 10,000 companies that make up the sector's production chain in Brazil are responsible for approximately 120 thousand direct jobs and 360 thousand indirect jobs. Out of the total companies in the sector, at least 400 are exporters.

It can be observed that mining and beneficiation activities of dimension stones, like other mining activities in general, are being transferred to countries of continental dimensions, with

mil empregos diretos e 360 mil empregos indiretos. Do total de empresas do setor, pelo menos 400 são exportadoras.

Pode-se observar que as atividades de lavra e beneficiamento de rochas ornamentais, como as atividades de mineração em geral, estão sendo transferidas para países de dimensões continentais, com abundantes recursos naturais e condições favoráveis de desenvolvimento para exportações. No segmento de rochas ornamentais, este é o caso do Brasil, que está se impondo sobre os tradicionais *players* europeus no mercado internacional.

abundant natural resources and favorable developmental conditions for exports. In the dimension stones segment, this is the case of Brazil, which is prevailing over tradition European players in the international market.

It can be suggested that Brazilian granite, slate and quartzite will be the main dimension stones in the international market in the 21st century. This is the guideline for the increment in mining and beneficiation of dimension stones in Brazil, opening up the way for installation of modern industrial facilities and for sale of finished products in the domestic and export markets.



A Dimensão do Setor Brasileiro de Rochas Ornamentais - 2014

Produção de 10,13 milhões de toneladas de rochas ornamentais;

1.200 variedades comerciais comercializadas nos mercados interno e externo;

1.500 pedreiras ativas;

10 mil empresas atuando na cadeia produtiva;

120 mil empregos diretos no setor;

Capacidade de produção de 93 milhões de m²/ano de rochas processadas especiais;

Capacidade de produção de 50 milhões de m²/ano de rochas de processamento simples;

Consumo interno de 75,7 milhões de m², incluindo rochas de processamento simples e especial;

US\$ 1,28 bilhão e 2,55 milhões de toneladas exportadas (exportações equivalentes às de 2013);

Exportações de 21,5 milhões de m² equivalentes de granitos e similares em chapas (com 2 cm de espessura);

Pelo menos 400 empresas exportadoras (vendas no exterior para mais de 100 países);

Transações comerciais superiores a US\$ 5 bilhões nos mercados interno e externo;

Principal fornecedor para o mercado dos EUA (mais de 17,5 milhões de m² equivalentes de chapas exportadas em 2014, com 2 cm de espessura);

Maior e melhor produtor mundial de grandes chapas de granito, quartzitos e outras rochas abrasivas;

270 teares multifio diamantados em operação (100 teares de fabricação nacional).

The Brazilian Dimension Stone in Numbers - 2014

Production of 10.13 million tons of dimension stones;

1,200 commercial varieties sold in the domestic and foreign markets;

1,500 active quarries;

10 thousand companies operating in the production chain;

120 thousand direct jobs in the industry;

Production capacity of 93 million m²/yr of special processed stones;

Production capacity of 50 million m²/yr of common processed stones;

Domestic consumption of 75.7 million m²/yr, including common and special processed stones;

US\$ 1.28 billion and 2.55 million tons exported (exports equivalent to those of 2013);

Exports of 21.5 million m² of granite and similar stone in slab (with 2 cm thickness);

At least 400 exporting companies (export sales to more than 100 countries);

Commercial trade over US\$ 5 billion in the domestic and foreign markets;

Main supplier to the United States (more than 17.5 million equivalent m² of slabs exported in 2014, with 2 cm thickness);

Largest and best global producer of large granite, quartzite and other abrasive stone slabs;

270 diamond multiwire gangsaws in operation (100 gangsaws fabricated domestically).

Pode-se sugerir que os granitos, ardósias e quartzitos brasileiros serão as principais rochas comercializadas no mercado internacional no século 21. Esta é a diretriz para o incremento da lavra e beneficiamento de rochas ornamentais no Brasil, abrindo o caminho para a instalação de centros industriais modernos e para a venda de produtos acabados nos mercados interno e externo.

It can be suggested that Brazilian granite, slate and quartzite will be the main dimension stones sold in the international market in the 21st century. This is the guideline for the increment in mining and beneficiation of dimension stones in Brazil, opening up the way for installation of modern industrial facilities and for sale of finished products in the domestic and export markets.

Parceria de sucesso

APEX-BRASIL/ABIROCHAS

A partnership of success: Apex-Brasil/ABIROCHAS

A ABIROCHAS foi uma das entidades pioneiras a participar dos programas de promoção de exportações encabeçados pela Apex-Brasil, credenciando-se como entidade nacional representativa do setor de rochas ornamentais e de revestimento. O primeiro convênio Apex-Brasil/ABIROCHAS foi celebrado em 1999, quando as exportações brasileiras de rochas ornamentais somavam pouco mais de US\$ 200 milhões e 50% do faturamento dessas exportações correspondiam a rochas brutas.

Os recursos financeiros aportados pela Apex-Brasil e os projetos desde então realizados pela ABIROCHAS cumpriram seus objetivos em três fases distintas do mercado internacional. Na primeira fase, vigente de 1999 a 2007, o convênio Apex-Brasil/ABIROCHAS contribuiu decisivamente para que o Brasil aproveitasse o bom momento da economia mundial, viabilizando sua maior inserção no mercado internacional e permitindo que o país se tornasse um dos principais *players* globais do setor de rochas. As exportações brasileiras somaram US\$ 1 bilhão já em 2006, com índices médios de crescimento superiores a 20% ao ano e uma taxa de participação de rochas processadas que superou 80% do faturamento em 2007.

Na segunda fase, correspondente ao pico da crise no mercado imobiliário nos EUA e da recessão mundial da economia, graças ao convênio Apex-Brasil/ABIROCHAS as empresas exportadoras puderam dar continuidade a sua participação nos grandes eventos internacionais do setor, o que foi de fundamental importância para a visibilidade dessas empresas junto aos seus clientes. O recuo de 12% no faturamento das exportações brasileiras de 2008, e de 24% nas de 2009, pode ser considerado pouco significativo para um setor de atividades cujos produtos foram os mais diretamente atingidos por uma crise econômica originada na construção civil.

Na terceira fase do mercado internacional, que se seguiu à crise de 2008-2009 e deve ainda estender-se por pelo menos cinco anos, o convênio Apex-Brasil/ABIROCHAS tem permitido superar novos desafios, caracterizados por pressão

ABIROCHAS is one of the pioneering entities to participate in export promotion, led by Apex-Brasil, accrediting itself as national representative of the dimension stone sector. The first Apex-Brasil/ABIROCHAS agreement was signed in 1999, when Brazilian dimension stone exports totaled a little more than US\$200 million, where raw stone accounted for 50% of sales of these exports.

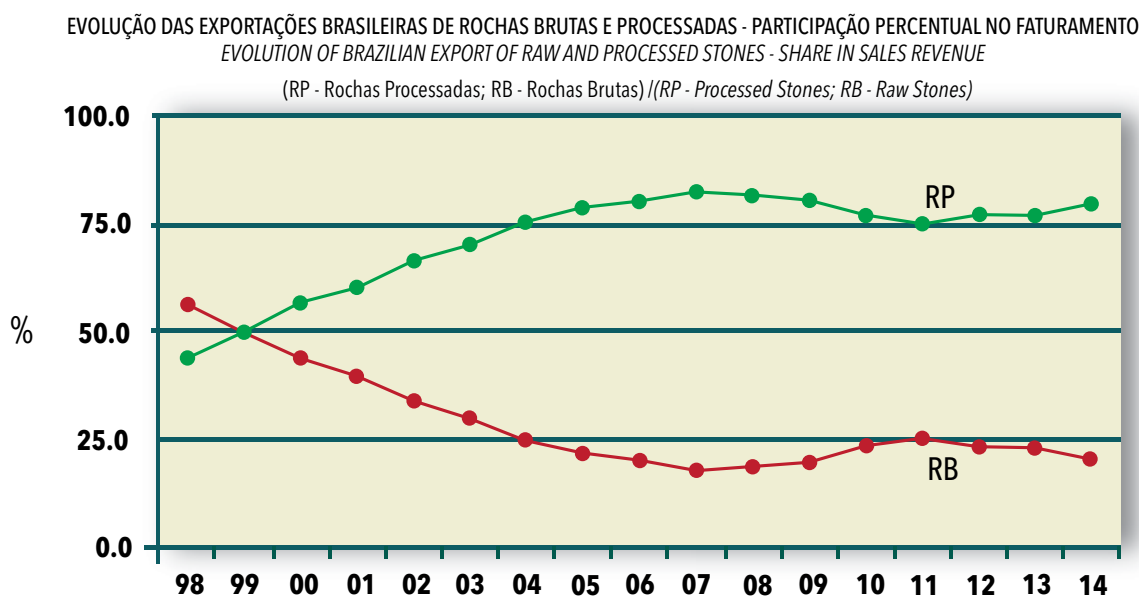
The financial resources contributed by Apex-Brasil and the projects since executed by ABIROCHAS have fulfilled their objectives in three distinct phases in the international market. In the first phase, from 1999 to 2007, the Apex-Brasil/ABIROCHAS agreement decisively contributed to Brazil's taking advantage of the good moment in the global economy, making feasible its greater penetration in the international market and allowing the country to become one of the main players in the stone market. Brazilian exports had already totaled US\$ 1 billion in 2006, with average growth rates above 20% per year, and the share of processed stones accounted for 80% of sales in 2007.

In the second phase, corresponding to the height of the real estate crisis in the US and recession in the global economy, thanks to the Apex-Brasil/ABIROCHAS agreement, exporting companies could continue to take part in major international events together with their customers. The decline of 12% in sales in Brazilian exports in 2008 and of 24% in 2009 can be considered insignificant for a segment whose products were directly affected by an economic crisis originating in the construction industry.

In the third phase of the international market, which followed the 2008-2009 crisis and should also be extended for at least another five years, the Apex-Brasil/ABIROCHAS agreement has allowed to overcome new challenges, characterized by supply pressure and heavy competition among suppliers. Under this scenario, Brazilian exports have evolved from US\$724 million in 2009 to US\$ 960 million in 2010, reaching US\$ 1 billion in 2011 and returning, in 2012, to the amount before the global economic crisis. Another noteworthy fact in

de oferta e concorrência mais acirrada entre os fornecedores. Neste último cenário, as exportações brasileiras evoluíram de US\$ 724 milhões em 2009 para US\$ 960 milhões em 2010, atingindo US\$ 1 bilhão em 2011 e voltando, já em 2012, ao valor anterior ao da crise econômica mundial. Outro fato notável do cenário atual é a retomada do incremento da participação de rochas processadas nas exportações brasileiras, invertendo-se uma tendência negativa observada desde 2008.

the present scenario is the recovery of the increment of the share of processed stones in Brazilian exports, inverting a negative trend observed since 2008.



Alta nas exportações de rochas ornamentais comprovam força do setor

Em 2013, as exportações brasileiras de rochas ornamentais e de revestimento totalizaram US\$ 1,3 bilhão, correspondentes a 2,73 milhões de toneladas comercializadas, registrando-se incremento de respectivamente 22,8% e 21,8% frente a 2012. Foram assim superadas todas as projeções e expectativas, ultrapassando-se, já por larga margem, os recordes históricos de 2006 (volume físico) e 2007 (faturamento).

Um dos indicadores positivos do bom desempenho recente é que o Brasil ultrapassou a China no mercado dos EUA, tornando-se novamente o principal fornecedor de rochas para esse país a partir de 2011. Isto é particularmente relevante quando se sabe que os EUA permanecem como o maior importador mundial de rochas processadas especiais, com aquisições totais de US\$ 3,1 bilhões em 2013.

Outro indicador bastante otimista é que as importações

Jump in exports of dimension stones prove the sector's strength

In 2013, Brazilian dimension stone exports totaled US\$ 1.3 billion, corresponding to 2.73 million tons sold, registering an increase, respectively, of 22.8% and 21.8% in relation to 2012. All of the forecast and expectations were exceeded, passing the historic records of 2006 (sales volume) and 2007 (sales revenue) by a wide margin.

One of the positive indicators of the recent good performance is that Brazil passed China in the US market, becoming once again the main supplier of stones to this country as of 2011. This is particularly relevant when it is known that the US remains the biggest global importer of special processed stones, with total purchases of US\$ 3.1 billion in 2013.

Another quite optimistic indicator is that Brazilian technology imports significantly developed and totaled US\$ 90 million in 2011, of which US\$ 53 million come from Italy. In 1st half 2012, these Italian technology imports reached US\$ 55

brasileiras de tecnologia evoluíram significativamente e somaram US\$ 90 milhões em 2011, dos quais US\$ 53 milhões devidos à Itália. No 1º semestre de 2012 essas importações de tecnologia italiana atingiram US\$ 55 milhões, com incremento de 56,4% frente ao mesmo período de 2011. Também em 2013, o avanço brasileiro foi o maior entre todos os compradores de tecnologia italiana, refletindo a aquisição de teares multifio diamantados e uma verdadeira revolução no parque industrial de serragem, que hoje já se coloca como o mais especializado produtor e exportador mundial de grandes chapas.

Não só teares multifio italianos têm sido incorporados pelas empresas, pois com o aumento da demanda por essa nova tecnologia de serragem de chapas, dois fabricantes brasileiros estão produzindo, e efetivamente comercializando, equipamentos similares aos importados. Da mesma forma, os fios diamantados, até 2012 apenas importados, estão sendo agora remontados e seus componentes em grande parte já fabricados no Brasil.

Pode-se ainda destacar que o setor de rochas reagiu favoravelmente às medidas de reanimação industrial promovidas pelo governo brasileiro em 2012, entre as quais destacaram-se a desoneração da folha de pagamento das empresas e a redução das tarifas de energia elétrica, mesmo não tendo ocorrido a muito esperada desvalorização cambial. Se comparado a vários outros segmentos de atividade empresarial, inclusive pelo acordo de *drawback* (para lâminas e granalhas de aço) e pela obtenção de ex-tarifários (para máquinas de interesse estratégico), pode-se afirmar que o setor de rochas colocou-se como um “ponto fora da curva”, caracterizado pelo crescimento da sua produção, pelo incremento de suas exportações, por uma significativa expansão dos investimentos industriais e pela agregação de valor aos produtos exportados.

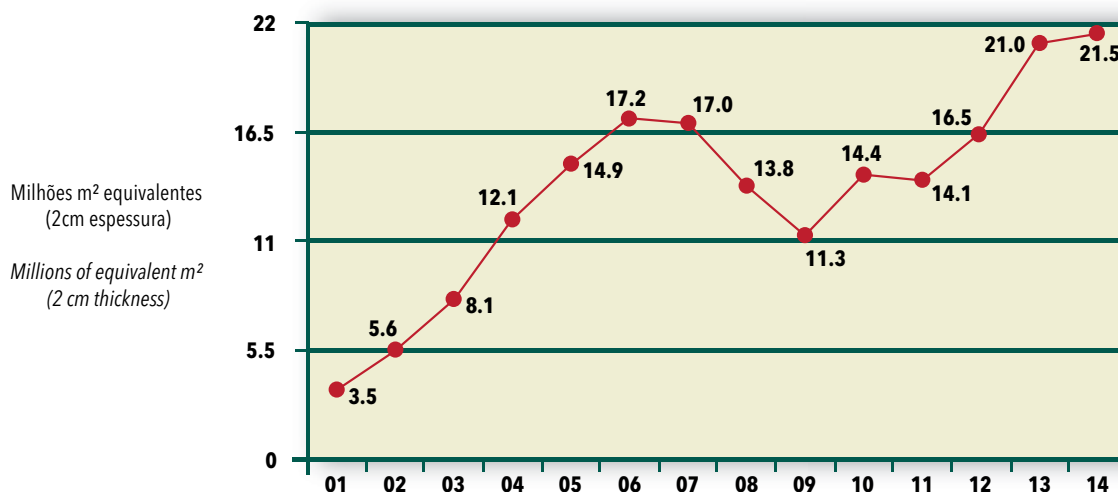
million, a 56.4% increase against the same period in 2011. Also in 2013, Brazilian progress was greater among all buyers of Italian technology, reflecting the acquisition of multiwire gangsaws and a veritable revolution in our industrial slabbing facilities, which are considered the most specialized producer and worldwide exporter of large slabs.

It is not only the multiwire Italian gangsaws that have been incorporated into our companies, because, with the increase in demand for this new slab cutting technology, two Brazilian plants are producing and effectively selling equipment similar to the imported ones. In the same manner, diamond wires, which was all imported until 2012, is now being refurbished and its components are, in large part, fabricated in Brazil.

Furthermore, the stone industry has favorably reacted to the industrial stimulation measures promoted by the Brazilian government in 2012, among which tax relief to company payroll and decrease in electrical energy rates are noteworthy, even if the long-awaited exchange rate devaluation has not occurred. On several other fronts of business activity, including the drawback agreement (for steel blades and shot) and for obtaining ex-tariff exemptions (for strategic interest machinery), it can be affirmed that the stone sector has been placed “outside the curve”, characterized by production growth, export increments, significant investment expansion and added value to its exported products.



EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CHAPAS SERRADAS
EVOLUTION OF BRAZILIAN EXPORTS OF SLABS



Recursos do convênio Apex-Brasil/ABIROCHAS favorecem aumento nas exportações e contratações

Frente ao apoio estratégico da Apex-Brasil na promoção de exportações, o setor de rochas correspondeu demonstrando competência empresarial para enfrentar os enormes desafios no mercado internacional, gerando resultados que traduzem um crescente ingresso líquido de divisas para o país, de modo que se mantiveram taxas de crescimento quase sempre superiores às das exportações gerais brasileiras, bem como uma elevada participação no superávit dessas exportações gerais. No mesmo sentido, não se pode dissociar a ação da Apex-Brasil dos principais avanços qualitativos e quantitativos registrados, para o setor de rochas, a partir do início do convênio com a ABIROCHAS.

Desde 1999, os recursos aportados no convênio contribuíram para exportações que somaram, até 2013, quase US\$ 11,3 bilhões, bem como determinaram a geração de pelo menos 50 mil empregos diretos. Contabilizando-se o total de recursos aportados pela Apex-Brasil de 1999 a 2013, frente às exportações efetuadas e empregos por elas gerados no período, observa-se que a cada R\$ 1 investido foram gerados US\$ 282,5 de exportações. No mesmo sentido, a cada R\$800 de investimento da Apex-Brasil, o setor respondeu com a geração de um emprego direto.

Especificamente em 2014, para cada R\$ 1 de investimento da Apex-Brasil, o setor de rochas respondeu com US\$ 166 de exportações, garantindo o forte posicionamento brasileiro no mercado dos EUA, maior importador mundial de chapas, e da China, maior importadora mundial de blocos.

A participação do faturamento das exportações de rochas, no total das exportações brasileiras (US\$ 225 bilhões), foi assim de 0,57% em 2014. O saldo da balança comercial do setor de rochas, considerando exportações de US\$ 1,28 bilhão e importações de US\$ 67,7 milhões, em materiais rochosos naturais, foi de US\$ 1,21 bilhão.

Para cada US\$ 1,00 importado pelo Brasil em 2014, exportou-se apenas US\$ 0,98. No setor de rochas, para cada US\$ 1,00 importado, exportou-se US\$ 18,90. O preço médio das exportações gerais brasileiras foi de US\$ 390,30/t, enquanto o das importações foi de US\$ 1.385,65/t. O preço médio das exportações brasileiras de rochas foi de US\$ 501,30/t, enquanto o das importações foi de US\$ 683,90/t. Assim, o preço médio das importações gerais brasileiras é 3,6 vezes superior ao das exportações gerais, enquanto no setor de rochas o preço médio das importações é apenas 1,4 vezes superior ao das exportações.

Funds from the Apex-Brasil/ABIROCHAS agreement favor the increase in exports and contracts

As a result of Apex-Brasil's strategic support in export promotion, the stone sector has corresponded, demonstrating business competence to face the enormous challenges in the international market, generating results that translate into growing net trade revenue for the country, in such a manner that it has maintained growth rates almost always above those of general Brazilian exports, as well as elevated share in the surplus of these general exports. In the same sense, one cannot dissociate the action of Apex-Brasil from the main qualitative and quantitative advances recorded for the stone sector, achieved as of the signing of the ABIROCHAS agreement.

Since 1999, the resources taken in under the agreement have contributed to exports, which totaled almost US\$ 11.3 billion through 2013, as well as determined the generation of at least 50 thousand direct jobs. Taking into account the total resources contributed by Apex-Brasil from 1999 to 2013, in the face of exports made and jobs generated by the same in the period, for each R\$ 1 invested, US\$ 282.5 in exports were generated. In the same manner, for every R\$ 800 in investment by Apex-Brasil, the sector corresponded with the generation of one direct job.

Specifically in 2014, for each R\$ 1 in investment by Apex-Brasil, the stone sector answered with US\$ 166 in exports, assuring the strong Brazilian positioning in the US market, the biggest global importer of slabs, and from China, the biggest global importer of blocks.

The share of revenue from stone exports in total Brazilian exports (US\$ 225 billion) was 0.57% in 2014. The trade balance in the stone sector, imports of US\$ 69.6 in natural stone materials, was US\$ 1.21 billion.

For every US\$ 1.00 imported by Brazil in 2014, only US\$ 0.98 was exported. In the stone sector, for each US\$ 1.00 imported, US\$ 18.90 was exported. The average price of general Brazilian exports was US\$ 390.30/t, while imports were US\$ 1,385.65/t. The average Brazilian stone export price was US\$ 501.30/t, while imports were US\$ 683.90/t. In this manner, the average Brazilian general import price is 3.6 times the general export price, while in the stone sector the average import price is only 1.4 times greater than the export price.

Cerca de 220 diferentes empresas, entre mineradoras, beneficiadoras e marmorarias, estas principalmente integradas a consórcios de exportação, foram atendidas com recursos do convênio para participação em eventos diversos. Por reunirem todos os produtos e serviços da cadeia produtiva, as feiras internacionais do setor de rochas ornamentais são consideradas os melhores eventos para promoção comercial das empresas exportadoras, e tiveram, assim, o maior peso dos investimentos da Apex-Brasil.

São positivos todos os indicadores formais de desempenho adotados pela Apex-Brasil para avaliação do Projeto Setorial da ABIROCHAS em 2013, destacando-se o crescimento do valor total das exportações, o crescimento da exportação por empresa e a desconcentração de empresas nas exportações. É emblemática a melhor performance das empresas apoiadas pelo convênio Apex-Brasil/ABIROCHAS frente àquelas ainda não apoiadas, inclusive porque as apoiadas respondem pela maior parte das exportações brasileiras do setor de rochas.

Além disso, com recursos do convênio foi também possível viabilizar o livro "Rochas Ornamentais no Século XXI", hoje uma referência para o setor de rochas ornamentais no Brasil; a realização do primeiro Catálogo Brasileiro de Rochas Ornamentais, que se revelou importante instrumento de promoção comercial; e a divulgação do Guia de Aplicação de Rochas em Revestimentos, de grande utilidade para construtores, especificadores e formadores de opinião. Mais recentemente, e igualmente importante, destaca-se a conclusão do projeto de *branding* elaborado para as rochas ornamentais brasileiras, que, através da marca "Brasil Original Stones", já está redirecionando os conceitos de apresentação e divulgação dos materiais e produtos comerciais no mercado externo.

Exportações exigem ajustes competitivos

O expressivo incremento das nossas exportações foi fundamental para preservar o setor de rochas do quadro recessivo da construção civil brasileira que, com algumas oscilações, persistiu desde os anos 1990 até meados da década de 2000. A adequação ao mercado externo forneceu condições para que as empresas brasileiras enfrentassem o significativo aquecimento da demanda no mercado interno, observado a partir da metade da última década e vigente até os dias atuais.

Esse incremento das exportações, mesmo que parcialmente voltado para a venda de blocos, também contribuiu para a preservação da cadeia produtiva nos segmentos de lavra e beneficiamento, que teriam sido em grande medida desmobilizados apenas com a demanda do mercado interno. Pode-se mesmo registrar que a maior parte das conquistas

Around 220 different companies, among miners, processors and marble plants, the latter mainly integrated into export consortiums, were benefited with funds from the agreement for participation in diverse events. Because they gather all the products and services of the production chain, international fairs in the dimension stone segment are considered the best events for trade promotion by exporting companies. Thus, they carried greater weight in Apex-Brasil's investments.

All of the formal performance indicators adopted by Apex-Brasil are positive for evaluation of the Sectoral ABIROCHAS Project in 2013, pointing out the growth in the total value of exports, growth in exports by company and decentralization of export companies. The outstanding performance of the companies supported by the Apex-Brasil/ABIROCHAS agreement is evident, compared to those companies still not supported by it, albeit because the supported companies answer for the greater part of Brazilian exports in the stone sector.

Additionally, with funds from the agreement, it was also possible to produce the book "Dimension Stones in the 21st Century", today a benchmark for the dimension stone sector in Brazil; the production of the first Brazilian Dimension Stone Catalogue, which has proven to be an important instrument in trade promotion; and disclosure of the Stone Covering Application Guide, of great use by builders, specifiers and opinion formers. More recently, and of equal importance, the branding project has been concluded, elaborated for Brazilian dimension stones, which, through the brand "Brasil Original Stones", has already redirected the presentation concepts and disclosure of the materials and products sold on the export market.

Exports require competitive adjustments

The expressive increment in our exports was fundamental to preserve the stone sector in a Brazilian civil construction industry in recession, which, with some oscillations, persisted from the 1990s to mid-2000s. Export market adaptation provided conditions for Brazilian companies to face the significant strengthening of demand in the domestic market, observed from the second half of the last decade to present.

This export increment, even if only partially destined for the sale of blocks, also contributed to the preservation of the production chain in the quarrying and processing segments, which would have been largely deactivated with only domestic market demand in place. It can be affirmed that most of the recent conquests of the Brazilian dimension stone sector has been linked to exports, which required rigorous operational and commercial adjustments by our companies.

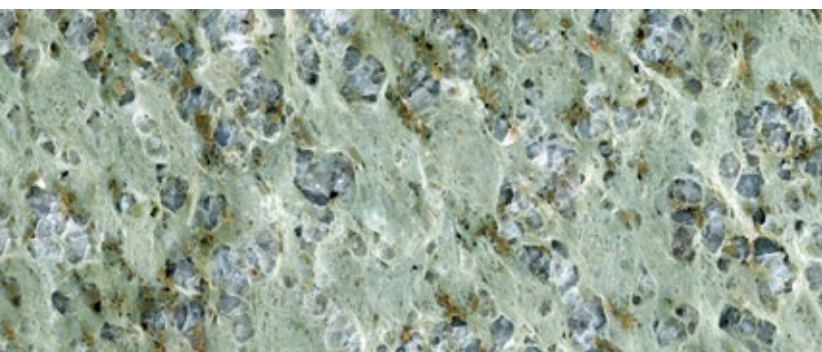
recentes do setor brasileiro de rochas ornamentais foi atrelada às exportações, que exigiram rigorosos ajustes operacionais e comerciais de nossas empresas.

Não menos importante, a demanda do mercado externo exigiu que novos materiais fossem continuamente colocados em produção, destacando-se as denominadas rochas exóticas, de alto valor agregado, que hoje constituem o principal grupo de produtos brasileiros de exportação. Como resultado desse processo, o Brasil tornou-se conhecido pela sua excepcional "geodiversidade", tendo colocado no mercado internacional, ao longo dos últimos dez anos, uma variedade de materiais maior do que toda a Europa nos últimos 500 anos.

É recorrente a constatação de que, pelo ótimo desempenho das exportações, expressão das feiras nacionais e internacionais, eventos técnicos realizados e maior envolvimento da área acadêmica, as rochas ornamentais conquistaram grande visibilidade junto às instituições públicas, figurando atualmente como o 5º principal recurso mineral exportado pelo Brasil (excluindo-se petróleo e gás), depois do minério de ferro, ouro em barras, ferro-nióbio e minério de cobre.

Tem sido muito clara a sinalização do governo federal quanto à necessidade de agregação de valor aos produtos brasileiros comercializados no mercado internacional, o que para o setor de rochas representa, através da Apex-Brasil, o aporte de recursos focados nas exportações de rochas processadas, tanto acabadas quanto semiacabadas.

Manifesta-se sensibilidade à vocação socioeconômica do setor de rochas, como agente de geração de empregos, interiorização de desenvolvimento, captação de divisas e atuação da pequena empresa. Manifesta-se, inclusive, a percepção de que tais atributos são reais apenas quando existe a verticalização das atividades do setor, com lavra e beneficiamento de suas matérias-primas, bem como a possibilidade de nucleação de arranjos produtivos locais.



No less important, export market demand required new materials to continuously be placed in production, with a highlight for the so-called exotic stones, with high added value, which today make up the main group of Brazilian export products. As a result of this process, Brazil has become known for its exceptional "geo-diversity", have placed on the international market over the last ten years a larger variety of materials than Europe has over than last 500 years.

Due to the excellent performance and greater involvement in international and national fairs, technical events held and greater involvement in the academic field, dimension stones have increasingly found greater visibility with public institutions, presently figuring as the 5th main mineral resource exported by Brazil (excluding oil and gas), after iron ore, gold bar, Ferro-niobium and copper ore.

Signals by the Federal Government have been very clear as to the necessity of value aggregation to Brazilian products sold in the international market, which, for the stones sector, represents (through Apex-Brasil) receiving funds focused on processed stone exports, both finished and semi-finished.

It is important to mention the stone sectors social and economic vocation, as an agent of job generation, interior development, generator of exchange and small business fomentation. Also important is the perception that such attributes are only real when verticalization of the sector's activities exists, with mining and processing of its raw materials, as well as the possibility of forming local production arrangements.



**Your link to the
North American
Market**

**A sua conexão
para o mercado
Norte Americano**

Join Today!
**Associe-se
agora mesmo!**

[marble-institute.com/
international](http://marble-institute.com/international)

O desafio brasileiro da COMPETITIVIDADE

The Brazilian challenge to competition

A identificação das estratégias empresariais no novo ciclo da indústria de rochas ornamentais é um elemento fundamental para a proposição de uma política industrial para este setor. A estratégia empresarial compreende a dinâmica das indústrias inseridas na cadeia produtiva, o contexto competitivo e a atratividade para investir em cada um dos seus elos.

Configuram-se, assim, quais os movimentos que estão delineando o novo parque industrial de rochas ornamentais. Conhecendo-se a estratégia de industrialização, depreende-se sua interação com o ambiente institucional e econômico do setor, o que aponta para as necessidades de uma política pública, neste caso, uma política setorial.

A grande pauta neste momento é atuar nas relações da indústria com o seu entorno, melhorando o ambiente de negócios para aprimorar seu processo industrializante. A melhoria deste ambiente requer uma atuação explícita e coordenada, conjugando esforços privados e públicos, investimentos e ações regulatórias. Este é o objetivo pretendido pelo "Estudo da Competitividade do Setor de Rochas Ornamentais no Brasil", empreendido pela ABIROCHAS com apoio da Apex-Brasil.

Visa-se com o trabalho propor estratégias e instrumentos orientados para os seguintes objetivos específicos:

- identificar estratégias empresariais para promover a expansão e o adensamento da cadeia produtiva nos planos regional e nacional, observando-se particularidades regionais, com foco na competitividade internacional e na implementação da denominada "terceira onda exportadora", relativa a produtos acabados e serviços;
- promover a cultura da pedra na arquitetura moderna ampliando a relação setorial com a indústria da construção civil e de bens de capital, incluindo os segmentos de serviços complementares e entidades profissionais de especificadores (arquitetos, engenheiros, designers de interiores, etc.);

The identification of business strategies in the new industrial cycle of dimension stones is a basic element for the proposition of an industrial policy for the sector. The business strategy comprehends the dynamics of the industries in the production chain, the competitive context and the attractiveness to invest in each one of its links.

Thus, the movements that are delineating the new industrial park for dimension stones are configured. Knowing the industrialization strategy, the interaction with the institutional and economic environment is defined for the sector, which points to the need for a public policy, in this case a sector policy.

The major issue at this moment is to act in the relationship of the industry with its surroundings, improving the business environment to improve its industrialization process. The improvement in this environment requires specific, coordinated action, joining private and public efforts, investments and regulatory actions. This is the objective intended by the "Brazilian Dimension Stone Industry Competition Study", undertaken by ABIROCHAS with the support of Apex-Brasil.

The work proposes strategies and instruments oriented towards the following specific objectives:

- Identify business strategies to promote the expansion and diversification of the production chain on a regional and national level, observing each regions traits, with focus on international competition and on the implementation of the so-called "third export wave", relative to finished products and services;
- act to expand the offer of manpower qualification to meet the demands of the dimension stone production chain, involving professional training agencies and academic institutions;
- Promote the stone culture in modern architecture, amplifying the sector's relationship with the civil construction

- atuar para a ampliação da oferta de capacitação de recursos humanos para atender às demandas da cadeia produtiva de rochas ornamentais, envolvendo agências de formação profissional e instituições acadêmicas;

- avaliar demandas tecnológicas com vistas a ampliar as relações dos diferentes segmentos da cadeia produtiva de rochas ornamentais (lavra, beneficiamento e acabamento) com a matriz de conhecimento (P&D, educação profissional), incluindo as instituições acadêmicas;

- promover a capacitação empresarial e ampliar a articulação e a sinergia entre as diversas governanças/entidades representativas do setor de rochas ornamentais no Brasil;

- incorporar os ativos ambientais e culturais como ferramentas de competitividade da cadeia produtiva, em base de negócios sustentáveis segundo padrões internacionais de conduta;

- promover um arco de alianças estratégicas com as entidades formuladoras e aplicadoras de políticas públicas setoriais, nas esferas nacional e estadual.

A realização do trabalho está sendo articulada por "Diálogos Estratégicos". São seis os "Diálogos Estratégicos" concebidos:

- Empresários e entidades representativas – criar uma visão própria do setor, em cada um de seus segmentos de atividade, procurando refletir o grau de profissionalismo existente, a percepção dos entraves ao desenvolvimento setorial e as propostas de solução vislumbradas;

- Indústria nacional de máquinas, equipamentos e insumos – construir uma estratégia comum de desenvolvimento e atualização tecnológica, que garanta a máxima competitividade do setor de rochas e a articulação de instituições referenciais como o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ) e Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI);

- Instituições afins ao setor de rochas – construir instrumentos que favoreçam a agregação tecnológica, os processos de inovação, a capacitação operacional gerencial, o fortalecimento associativo, o acesso a mercados, a racionalização/adequação de marcos regulatórios, a internacionalização das empresas, etc., envolvendo a Associação Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI), Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), Apex-Brasil, Ministério das Relações Exteriores (MRE), Departamento Nacional de Produção Mineral (DNPM),

and capital goods industries, including the complementary services and professional estimator entity segments (architects, engineers, interior designers, etc.);

- *Evaluate technological demands with a view to expand relations of the various segments of the dimension stone production chain (mining, processing and finishing) with the knowledge base (R&D, professional education), including academic institutions;*

- *Promote business qualification and expand articulation and synergy among diverse governances/Brazilian dimension stone representative entities;*

- *Incorporate environmental and cultural assets as tools for competitive edge of the production chain, based on sustainable business according to international standards of conduct;*

- *Promote a link of strategic alliances with regulatory agencies, applied to public sector policies on the national and state levels.*

The execution of the work is being articulated by "Strategic Dialogues". Six "Strategic Dialogues" have been conceived:

- *Businesspersons and representative entities – create a vision proper of the sector in each one of the segments of activity, seeking to reflect the degree of professionalism existing, perception of impediments to development of the sector and proposals for solution envisioned;*

- *Domestic machinery, equipment and inputs industries – construct a common strategy for development and technology updating, which assures the maximum competitive condition for the stone sector and articulation with benchmark institutions, such as the Ministry of Development, Industry and Foreign Trade (MDIC), Ministry of Science, Technology and Innovation (MCTI), Brazilian Machinery and Equipment Association (ABIMAQ) and National Industrial Apprenticeship Service (SENAI);*

- *Related institutions to the stone industry – construct instruments that favor technology aggregation, innovation processes, operational managerial qualification, association strengthening, market access, rationalization/adaptation of regulatory milestones, company internationalization, etc., involving the Brazilian Industrial Development Association (ABDI), Support Agency to Micro and Small Company (SEBRAE), Apex-Brasil, Ministry of Foreign Relations (MRE), National Department of Mineral Production (DNPM), Mineral Resources Surveying Company / the Brazilian Geological Survey (CPRM/SGB), Center for Mineral Technology (CETEM), SENAI and others;*

Cia. de Pesquisa de Recursos Minerais/Serviço Geológico do Brasil (CPRM/SGB), Centro de Tecnologia Mineral (CETEM), SENAI e outras;

- Instituições acadêmicas – estabelecer um programa de difusão da “cultura da pedra”, voltado para os futuros profissionais do setor e especificadores das rochas de revestimento, envolvendo cursos de Geologia, Engenharia de Minas e, especialmente, os de Engenharia Civil, Arquitetura e Design de Interiores;

- Autoridades municipais e estaduais das regiões produtoras – criar um ambiente político-institucional favorável com os gestores públicos, chancelando e fortalecendo as atividades produtivas frente à sociedade;

- Entidades representativas dos especificadores e usuários – identificar principais demandas e definir as melhores formas de atendimento e comunicação, envolvendo o Instituto dos Arquitetos do Brasil (IAB), os Sindicatos da Indústria da Construção Civil (SINDUSCONs) e congêneres.

O trabalho está avançando com o conhecimento detalhado dos arranjos produtivos presentes nos estados, onde a rocha tem uma maior participação na matriz industrial. Aspectos temáticos como tributação, incentivos fiscais e relação com os especificadores também estão sendo tratados.

A partir dos trabalhos executados em 2014, observou-se estar em curso um processo dinâmico de transformação da cadeia produtiva das rochas ornamentais e de revestimento no Brasil, esperada e bem-vinda para um setor ainda aquém da sua fronteira de maturidade técnico-econômica. Desde a década de 1990, as empresas do setor têm superado grandes desafios de ajuste competitivo, quanto à produtividade e qualidade de processos e produtos. Recentemente, a maciça inserção dos teares multifio diamantados resultou em um choque de produtividade e agregação de valor no setor, permitindo um incremento importante nas exportações de produtos industrializados. Essa inserção gerou uma capacidade de produção excedente, que exige estratégias e políticas públicas capazes de ampliar o uso das rochas brasileiras na arquitetura nacional, incrementando a participação dessas rochas no mercado da construção civil, criando um marketing natural expresso no visual urbano e aumentando nossa competitividade no mercado internacional.

Por outro lado, a cadeia da construção civil, tanto nacional quanto internacional, vem incorporando novos modelos de organização, com maior rigor normativo e introdução de técnicas produtivas mais típicas da indústria manufatureira. Os fornecedores da construção imobiliária passam a ser

- *Academic institutions – establish a disclosure program of the “stone culture”, oriented for future professionals in the sector and specifiers of stones, involving Geology, Mining Engineering and, especially, Civil Engineering, Architecture and Interior Design courses;*

- *Municipal and state authorities from producing regions – create a favorable political-institutional environment with public authorities, endorsing and strengthening production activities together with the public;*

- *Representative entities of specifiers and users – identify the main demands and define the best manners of services and communication, involving the Architects Institute of Brazil (IAB), Civil Construction Industry Association (SINDUSCON) and similar.*

The work is advancing with detailed knowledge of the production arrangements in the states, where stones have greater participation in the industrial matrix. Thematic aspects, such as taxes, fiscal incentives and relations with estimators are also being dealt with.

From the start of the work performed in 2014, a dynamic transformation process was observed to be underway in the production chain of dimension stones in Brazil, a long-awaited and welcome one for the sector, yet still lacking in technical and economic maturity. Since the 1990s, companies in the sector have overcome great challenges of competitive adjustment, with regard to productivity and quality of processes and products. Recently, the massive implementation of multiwire gangsaws has resulted in a productivity shock and value aggregation in the sector, allowing a significant increment in the exports of industrialized products. This expansion has generated excess production capacity, which requires strategies and public policies capable of amplifying the use of Brazilian stones in national architecture, incrementing the share of these stones in the civil construction market, creating an express natural market in urban looks and increasing our competitive advantage in the international market.

On the other hand, the civil construction chain, both domestic and international, has been incorporating new organizational models, with tighter norms and introduction of production technical more typical of the manufacturing industry. Suppliers to real estate construction have become “systemists”, providers of integrated solutions, not simply input suppliers, assuming the guarantee of their products and services. This movement has begun to permeate the dimension stone industry, challenging it to produce items with higher aggregate value and effective integration to the project matrix and execution of production systems.

“sistemistas” provedores de soluções integradas e não simples fornecedores de insumos, assumindo a garantia sobre seus produtos e serviços. Este movimento começa a permear a indústria de rochas ornamentais, desafiando-a para a produção de itens com maior valor agregado e para uma integração efetiva com a matriz de projetos e execução de sistemas produtivos.

Empresas do nordeste brasileiro já conseguem ser competitivas em seus mercados regionais. Empresas de Santa Catarina, pelo fator logístico, assumem competitividade no mercado externo, inclusive para produtos acabados. Também de Santa Catarina chegam dois exemplos de empresas fabricantes de máquinas e equipamentos, verdadeiramente competitivas frente às italianas na produção de teares multifio diamantados.

O potencial de crescimento brasileiro não é ilimitado para as exportações de chapas. Considera-se que este potencial seja atualmente até inferior à taxa de incremento da nossa capacidade de serragem. Pode-se assim apontar quatro alternativas de desenvolvimento para o setor:

- incrementar a terceira onda exportadora, de produtos acabados e serviços, mirando, sobretudo, o mercado norte-americano;
- buscar mecanismos de comércio bilateral que desonerem e viabilizem exportações de chapas para a China;
- continuar atuando no sentido da diversificação de destinos das exportações, primeiro com chapas e depois também com produtos acabados; e
- fortalecer a presença dos materiais rochosos naturais no mercado brasileiro de revestimentos, observando-se as novas condicionantes normativas de desempenho firmadas para a construção civil.

Todos os caminhos demandam estratégias orientadas para a produção de itens com maior valor agregado, fortemente dependentes da modernização tecnológica dos processos produtivos e da migração de perfil artesanal para um perfil industrial de atividades. As empresas líderes do setor de rochas, tanto marmorarias quanto serrarias, têm investido em automação e produtividade, buscando equacionar a economicidade dos seus fatores de produção, entre eles a mão de obra. Procura-se dar resposta ao desafio da qualidade dos produtos e às exigências crescentes de padronização, acabamento e sustentabilidade, visando a um perfil de atuação tecnologicamente competitivo frente às indústrias de produtos substitutos e concorrentes. A nova imagem do setor de rochas deve ser a da indústria de transformação e design, e não da indústria extrativa de base mineral.

Companies in the Brazilian northeast have already become competitive in their regional markets. Companies from Santa Catarina, due to logistics factors, have assumed a competitive role in the export market, including finished products. Also from Santa Catarina, two examples of machinery and equipment fabricators have appeared, truly competitive with the Italians in the production of multi wire gangsaws.

Brazilian growth potential is finite for exports of slabs. Some consider that this potential is actually lower than the growth rate of our sawing capacity. Thus, four alternatives can be pointed to for development of the sector:

- *Increment the third export wave of finished products and services, targeting, above all, the US market;*
- *Seek bilateral trade mechanism that relieve taxes and make exports feasible of slabs to China;*
- *Continue acting in the sense of diversifying export destinations, first with slabs and later with finished products, as well; and*
- *Strengthen the presence of natural stone materials in the Brazilian coverings market, observing the new performance norms assumed for civil construction.*

All of the paths demand strategies oriented to production of items with higher value added, strongly dependent on technological modernization in production processes and on the migration from the crafts profile to an industrial activity profile. The leading companies in the stone sector, both marble shops, as well as slabbers, have invested in automation and productivity, seeking to balance the savings equation with production factors, among which, labor cost. An answer to the product quality challenge is sought and the growing demands for standardization, finish and sustainability, with a view to a technologically competitive performance profile against substitute products and competitor industries. The new image of the stone sector should be that of the transformation and design industry, not the base mineral extraction industry.



A PRESENÇA BRASILEIRA nas feiras internacionais em 2014 : Vitória, Xiamen, Coverings e Marmomacc

Brazilian presence in international fairs in 2014: Vitoria, Xiamen, Coverings and Marmomacc

As feiras internacionais de rochas ornamentais permitem observar todos os elementos integrantes da cadeia produtiva do setor, desde a lavra de blocos e beneficiamento de chapas, até a elaboração de produtos acabados. Atualmente, as quatro feiras mundialmente mais importantes, em público e número de expositores, são as da China (China Xiamen International Stone Fair), Itália (Marmomacc), EUA (Coverings) e Brasil (Vitória Stone Fair), todas atendidas pelo convênio Apex-Brasil/ABIROCHAS já sob inspiração da marca Brasil Original Stones.

A Coverings e a Xiamen Stone Fair são referenciais para os nossos maiores mercados de chapas (EUA) e blocos (China), que representam quase 75% do faturamento das exportações brasileiras de rochas ornamentais. A Marmomacc, por sua vez, é referência para os mercados do continente europeu, além de uma excelente vitrine da tecnologia de máquinas e equipamentos, bem como do design de produtos finais. Para Vitória Stone Fair acorrem compradores de todo o mundo, além de consumidores brasileiros de blocos e chapas.

É notável o crescimento da participação de empresas exportadoras brasileiras nesses quatro eventos, que constituem a via prioritária para a promoção de vendas no mercado internacional. Já tendo proporcionado uma expressiva ampliação das exportações de produtos semiacabados, na forma de chapas polidas, o novo desafio é o atendimento da terceira onda exportadora do setor de rochas, envolvendo produtos acabados e serviços.

Vitória Stone Fair - O Novo Momento

A Vitória Stone Fair é o maior evento do setor na América Latina, também figurando entre os cinco ou seis maiores de todo o mundo. Tradicionalmente, a Vitória Stone Fair é focada na variedade de materiais brasileiros, oferecida

International dimension stone fairs have allowed observing all the integrating elements of the stone sector's production chain, from mining of the blocks and beneficiation of slabs to elaboration of finished products. At present, the four most important world-class fairs in public and number of exhibitors are those in China (China Xiamen International Stone Fair), Italy (Marmomacc), USA (Coverings) and Brazil (Vitoria Stone Fair), all attended to the Apex-Brasil/ABIROCHAS agreement already under the inspiration of the brand Brasil Original Stones.

Coverings and Xiamen Stone Fairs are benchmarks for our biggest slab markets (USA) and blocks (China), which represent almost 75% of Brazilian dimension stone export revenue. Marmomacc, on the other hand, is a reference for the European continent markets, besides being an excellent showcase for machinery and equipment technology, as well as design of final products. For the Vitoria Stone Fair, buyers from all over the world attend, as well as Brazilian block and slab consumers.

The growth of the participation of Brazilian exporting companies is remarkable in these four events, which constitute a priority path for sale promotion in the international market. Already having provided a significant expansion of semi-finished export products, in the form of polished slabs, the new challenge is to attend the third export wave of the stone sector, involving finished products and services.

Vitoria Stone Fair - the new moment

The Vitoria Stone Fair is the biggest event in the sector in Latin America and also figures among the five or six largest in the world. Traditionally, the Vitoria Stone Fair is focused on the variety of Brazilian materials, offered to consumer markets by the country's main producers and exporters. The 2014 edition



aos mercados consumidores pelos principais produtores e exportadores do país. A edição de 2014 refletiu um novo momento do setor de rochas no Brasil, caracterizado pela modernização do parque industrial de beneficiamento. Esta modernização é evidenciada por um vigoroso movimento de agregação da tecnologia de fios diamantados, tanto nos processos de lavra quanto de serragem de chapas.

Assim, além de ter apresentado uma grande coleção de rochas, muitas das quais novas no mercado, a Vitória Stone Fair teve um expressivo número de expositores de máquinas, equipamentos e insumos. Não por acaso, o Brasil tornou-se o maior centro mundial de serragem de grandes chapas, com os teares multifio diamantados.

Ao final de 2013, já eram contabilizadas cerca de 220 máquinas, de fabricação italiana e brasileira, em operação no Brasil. Pelo menos outros 50 teares multifio diamantados foram instalados em 2014.

As feiras em geral, e a Vitória Stone Fair em particular, são locais privilegiados para coleta de informações setoriais, tanto com as empresas expositoras, quanto com as instituições públicas e privadas presentes nesses eventos. Na edição de 2014 da feira, a ABIROCHAS aproveitou a oportunidade para difundir as novas iniciativas do convênio com a Apex-Brasil, através do qual são organizadas e realizadas várias iniciativas de promoção comercial das empresas brasileiras e seus produtos.

Outra ação importante da ABIROCHAS, durante a Vitória Stone Fair, envolveu discussões relativas ao Estudo da Competitividade do Setor de Rochas no Brasil, no qual diversos aspectos técnicos e econômicos estão sendo debatidos com empresários e entidades governamentais.

Não menos importante, a ABIROCHAS deu continuidade

of the fair reflected a new moment for the stone sector in Brazil, characterized by the modernization of the beneficiation park of the industry. This modernization is evidenced by a vigorous movement of aggregation of diamond wire technology, both in the processes of quarrying as well as in sawing the slabs.

Thus, besides have presented a large collection of stones, many of which are new in the market, the Vitoria Stone Fair had an expressive number of machinery, equipment and inputs exhibitors. It is not by chance that Brazil has become the largest global center of sawing of large slabs with multiwire gangsaws.

At the end of 2013, around 220 machines had already been accounted for, of Italian and Brazilian fabrication, in operation in Brazil. At least another 50 multiwire gangsaws were installed in 2014.

The fairs in general and the Vitoria Stone Fair in particular are privileged venues for the gathering of sector information, both with exhibiting companies as well as public and private institutions present at these events. In the 2014 edition of the fair, ABIROCHAS took advantage of the opportunity to disclose the new initiatives of the Apex-Brasil agreement through which several commercial promotion actions are organized and executed on the part of Brazilian companies and their products.

Another important ABIROCHAS action during the Vitoria Stone Fair involved discussions relative to the Brazilian Dimension Stone Industry Competition Study in Brazil in which several technical and economic aspects are being debated with businessmen and governmental agencies.

No less important, ABIROCHAS continued the work of implementation and disclosure of the Brasil Original Stones brand. This initiative has allowed the establishment

ao trabalho de implementação e divulgação da marca Brasil Original Stones. Esta iniciativa tem permitido o estabelecimento de um processo harmonizado de comunicação com os consumidores e especificadores de rochas ornamentais, principalmente no mercado internacional e com destaque para os EUA. Afinal o Brasil é o maior fornecedor do mercado dos EUA, respondendo por cerca de 30% das importações totais de rochas desse país e por mais de 50% de suas importações de chapas.

China Xiamen Stone Fair - A Próxima Fronteira

O Brasil é um país que aposta na inovação para produzir soluções originais. Automação bancária de ponta, exploração de petróleo em águas profundas, indústria aeronáutica e fontes renováveis de energia, ilustram alguns de seus avanços. Não é diferente no setor de rochas ornamentais, onde o Brasil promoveu, em curto espaço de tempo, verdadeira revolução do processo de serragem de blocos. Temos hoje o maior e mais especializado parque industrial de produção de grandes chapas, baseado na tecnologia de teares multifio diamantados.

Em 2013, isto nos proporcionou um notável crescimento de vendas. Com nossa capacidade instalada, comercializamos 60 milhões m² de chapas no mercado interno e 21 milhões m² no mercado externo. Nas exportações atingimos a marca de US\$ 1,3 bilhão pela venda dessas chapas, blocos, produtos de ardósia, quartzitos e outros materiais. Só para o mercado chinês o Brasil exportou mais de 1 milhão de toneladas de blocos em 2013, gerando faturamento próximo a US\$ 200 milhões. Essas vendas representaram incremento superior

to harmoniously process communication with consumers and dimension stone specifiers, mainly in the international market, especially in the US. After all Brazil is the biggest supplier to the US market, answering to around 30% of total stone imports to the country and to more than 50% of slab imports.

China Xiamen Stone Fair - the next frontier

Brazil is a country that has bet on innovation to produce original solutions. Cutting edge banking automation, deep water petroleum exploration, aeronautical industry and renewable energy sources illustrate some of these advances. It is no different in the dimension stone sector, where Brazil has promoted a true revolution in the block sawing process in a short period of time. Today we have the biggest and most specialized industrial park for production of large slabs, based on multiwire gangsaws.

In 2013, this has provided us with remarkable sales growth. With this installed capacity, we sold 60 million m² of slabs in the domestic market and 21 million m² in exports. In exports, we reached the record of US\$ 1.3 billion in sales of these slabs, blocks, slate products, quartzite and other materials. To the Chinese market alone, Brazil exported more than one million tons of blocks in 2013, generating sales revenue close to US\$ 200 million. These sales represent an increase of over 25% over 2012, reflecting the remarkable expansion in bilateral trade.

With such performance, Brazil once again marked its presence in the China Xiamen Stone Fair - today the largest



Palestra de Carlos Cavalcanti, presidente do SIMAGRAN-SP e vice-presidente da ABIROCHAS, no The Stone Summit.

Lecture by Carlos Cavalcanti, president of SIMAGRAN-SP and vice president of ABIROCHAS at The Stone Summit.



a 25% frente a 2012, refletindo a notável expansão do comércio bilateral.

Com tal desempenho, o Brasil novamente marcou sua presença na China Xiamen Stone Fair – hoje o maior evento mundial do setor de rochas ornamentais – que aconteceu no período de 06 a 09 de março de 2014, na cidade de Xiamen. O espaço brasileiro ocupou 720m² na área interna e 400m² na área externa do Pavilhão Internacional, abrigando 32 empresas expositoras e exibindo pelo menos 400 variedades de nossos melhores materiais.

A exemplo de outros eventos internacionais recentes, atendidos pelo Convênio Apex-Brasil/ ABIROCHAS, o design dos estandes brasileiros foi inspirado na marca Brasil Original Stones. Esta marca constitui o novo referencial dos esforços de promoção das rochas brasileiras no mercado internacional, proporcionando uma moldura compatível à nossa excepcional geodiversidade.

Como evento paralelo, a Feira de Xiamen sediou “The Stone Summit”, onde representantes da ABIROCHAS apresentaram uma palestra alusiva à situação e perspectivas brasileiras no mercado internacional. Foram assim destacados aspectos relevantes sobre as relações comerciais Brasil-China no setor de rochas, pontuando-se o interesse brasileiro na eliminação das tarifas chinesas para as nossas exportações de chapas.

Outro tópico de grande importância envolveu a realização de um encontro entre autoridades brasileiras e chinesas, que teve como pauta justamente a tarifação chinesa para produtos acabados e semiacabados. A discussão e eventual eliminação dessas tarifas permitiriam um salto qualitativo e quantitativo de bastante amplitude em nossas exportações. Se efetuadas na forma de chapas, as exportações brasileiras para a China teriam gerado um faturamento complementar de US\$ 600 milhões em 2013.

Uma questão técnica avaliada durante a Feira, também mereceu destaque pela sua implicação: a da tecnologia para serragem de chapas. Três fabricantes chineses de maquinário (Skystone, Toolstar e Keda) apresentaram suas versões de teares multifio diamantados, cujos preços são similares aos dos multifio produzidos no Brasil pelas empresas Hedel e Ramos Universo. A empresa chinesa Shanghai Minscheng Machinery divulgou a fabricação de um novo tear multilâmina diamantado para serragem de granito, como alternativa aos teares multifio diamantados.

2014 também foi o ano de mais uma Copa do Mundo de Futebol, dessa vez sediada no Brasil. Para homenagear esse evento, a ABIROCHAS levou até a Xiamen Stone Fair um dos maiores astros desse esporte. Cafu, capitão da Seleção

global event in dimension stones – which happened March 6-9, 2014 in the city of Xiamen. The Brazilian space occupied 720 m² of internal area and 400 m² of external area in the International Pavilion, holding 32 exhibitors and exhibiting at least 400 varieties of our best materials.

To the example of other recent international events attended by the Apex-Brasil/ABIROCHAS Agreement, the design of the Brazilian stands was inspired in the Brazil Original Stones brand. The brand constitutes the new reference in the promotional efforts of Brazilian dimension stones in the international market, providing a compatible framework to our exceptional geo-diversity.

As a parallel event, the Xiamen Fair hosted “The Stone Summit”, where representatives from ABIROCHAS made a presentation on the Brazilian situation and outlook in the international marketplace. Relevant aspects were highlighted about Brazil-China trade relations in the stone sector, pointing out Brazil's interest in eliminating Chinese tariffs for our slab exports.

Another topic of great importance involved the holding of a meeting between Brazilian and Chinese authorities, which had precisely the tariff issue on the agenda for finished and semi-finished products. The discussion and possible elimination of these tariffs would allow a qualitative and quantitative leap in our exports. If made in the form of slabs, Brazilian exports to China would have generated complementary revenue of US\$ 600 million in 2013.

One technical issue evaluated during the Fair also deserve mention by its implications: that the slab sawing technology. Three Chinese machinery fabricators (Skystone, Toolstar and Keda) presented their versions of a new multiwire gangsaws, whose prices are similar to the multiwire ones produced in Brazil fabricated by Hedel and Ramos Universo. The Chinese company Shanghai Minscheng Machinery disclosed the fabrication of a new multi-blade diamond gangsaw for granite sawing as an alternative to multiwire gangsaws.

The year 2014 was yet another World Soccer Cup year, this time hosted in Brazil. To honor this event, ABIROCHAS took one of the biggest stars of the sport to the Fair, Cafu, captain of the World Penta-Champion Team in 2002 of the Brazilian Team. He received visitors to the ABIROCHAS stand, causing a veritable Brazilian celebration. A respected athlete in Brazil and the world, Cafu holds the record for number of games in the Brazilian Selection with 148 games. He was part of the winning teams in the World Cups of 1994 and 2002, as well as in the Cups of 1998 and 2006.

Brazil's presence in Xiamen also counted on external space,

de Futebol Pentacampeã do Mundo em 2002, recebeu os visitantes do estande da ABIROCHAS, fazendo uma verdadeira celebração brasileira. Atleta respeitado no Brasil e no mundo, Cafu é recordista de jogos pela Seleção Brasileira, com 148 partidas. Fez parte das equipes vencedoras das Copas do Mundo de 1994 e 2002, além das copas de 1998 e 2006.

A presença do Brasil em Xiamen também contou com um espaço externo, onde foi montado um restaurante para servir aos convidados dos expositores um dos pratos mais deliciosos da nossa culinária, o churrasco.

Os resultados dessas promoções, a par do novamente muito elogiado pavilhão brasileiro em Xiamen, superaram qualquer expectativa, atraindo a atenção de autoridades chinesas locais, dos dirigentes da Feira e de seus visitantes, bem como gerando ótimo retorno de mídia espontânea. Não menos importante, a Feira de Xiamen propiciou ótimos contatos comerciais e negócios para os expositores brasileiros, segundo o próprio relato de seus representantes. Tudo isso para atender ao importante público chinês e estrangeiro, nos quatro dias da Feira, apresentando, de maneira excepcional, não apenas toda a qualidade e diversidade de um dos mais importantes *players* de rochas ornamentais do mundo, mas também elementos únicos de sua cultura.

Coverings: Brasil - Maior e Melhor

A Coverings Show, maior evento de revestimentos dos EUA e um dos quatro maiores do mundo – ao lado da Vitória Stone Fair, Marmomacc Itália e China Xiamen Stone Fair –, foi realizada no período de 29 de abril a 2 de maio, em Las Vegas, Nevada. Como de costume, esta edição da Coverings dividiu seu espaço entre rochas e cerâmicas, com grande destaque para os materiais rochosos.

Através do convênio Apex-Brasil/ABIROCHAS, o Brasil reuniu 58 expositores, que compuseram o maior grupo de empresas do mesmo setor até hoje organizado a participar de um evento no exterior, ocupando uma área de quase 2.000 m². Em consonância ao bom momento do mercado imobiliário dos EUA, os resultados alcançados pelas empresas brasileiras foram muito positivos, conforme manifestação dos próprios expositores. Também muito positiva foi a avaliação da montagem e serviços dos estandes brasileiros no evento.

Representantes da Apex-Brasil e da ABIROCHAS tiveram oportunidade de discutir, com os expositores brasileiros e seus visitantes, as novas iniciativas do convênio e da marca Brasil Original Stones, envolvendo marketing de relacionamento em eventos da Fórmula Indy, Circuito de Rodeios nos EUA e Copa do Mundo.

where a restaurant to serve guests of the exhibitors one of our most delicious dishes – churrasco (barbecue).

The results of these promotions, part to the new, highly-praised Brazilian pavilion in Xiamen, superseded all expectations, attracting the attention of local Chinese authorities, the Fair directors and its visitors, as well as generating great return from the spontaneous media. No less important, the Xiamen Fair provided great commercial and business contacts to the Brazilian exhibitors, according to the reports of its representatives. All of this to serve the important Chinese and foreign public in the four days of the Fair, presenting not only quality and diversity to one of the most important players in the global dimension stone market, but also unique elements of its culture exceptionally well.

Coverings: Brasil - bigger and better

The Coverings Fair, the biggest coverings event in the US, is one of the four largest in the world – next to the Vitoria Stone Fair, Marmomacc Italy and China Xiamen Stone Fair. It was held April 29 – May 2 in Las Vegas, Nevada. As usual, this edition of Coverings divided its space between stone and ceramic, with a highlight to stone materials.

Through the Apex-Brasil/ABIROCHAS agreement, Brazil gathered 58 exhibitors, who made up the largest group of companies in the same sector ever organized to take part in an event abroad, occupying an area of almost 2,000 m². In consonance with the good moment of the real estate market in the US, the results achieved by Brazilian companies were very positive, according to the reports of the exhibitors themselves. Also, the assembly and services of the Brazilian stands at the event was very positive.

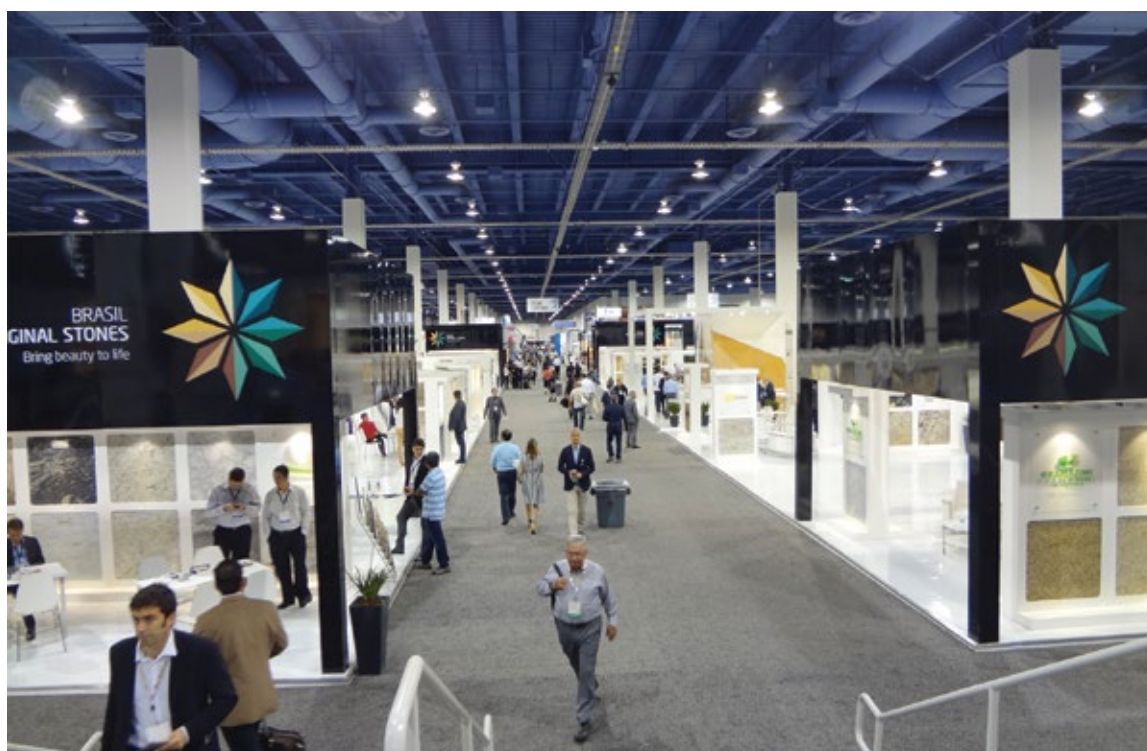
Representatives of Apex-Brasil and ABIROCHAS had the opportunity to discuss the new initiatives of the agreement and the Brasil Original Stones brand with the Brazilian exhibitors and their visitors, involving relationships marketing of the Formula Indy, Rodeo Circuit and World Cup events.

Meetings with representatives of entities and companies in the US, such as the NTCA – National Tile Contractors Association, MIA – Marble Institute of America, AIA – American Institute of Architects and David Allen Co., among others, produced great results due to better understanding of the sales structure and forms of market penetration in the United States. In spite of the marked Brazilian presence in the single residence market in the US, in fact, there are other niches targeted, such as large residential and non-residential works, today preferentially served by the cut-to-size Italian and Chinese sellers.

Aware of the present necessity of disclosure and commercial



Área externa da Marmomacc Latin America: máquinas e equipamentos. *External area Marmomacc Latin America.*



Pavilhão brasileiro na Coverings 2014. *Brazilian pavilion at Coverings 2014.*



Pavilhão brasileiro na China Xiamen Stone Fair 2014. *Brazilian pavilion at China Xiamen Stone Fair 2014.*



Churrascaria da Abirochas na China Xiamen Stone Fair . *Brazilian barbecue restaurant at China Xiamen Stone Fair 2014.*



Encontros com representantes de entidades e empresas dos EUA, como a National Tile Contractors Association (NTCA), Marble Institute of America (MIA), American Institute of Architects (AIA), David Allen Co. e outras, produziram ótimos resultados pelo melhor entendimento da estrutura de comercialização e formas de penetração no mercado dos EUA. Apesar da marcante presença brasileira no mercado residencial unifamiliar dos EUA, de fato existem outros nichos objetivados, como o das grandes obras residenciais e não residenciais, hoje preferencialmente atendidos com *cut-to-size* pela Itália e China.

Atenta às atuais necessidades de divulgação e promoção comercial das rochas brasileiras, a ABIROCHAS está efetivando sua filiação ao MIA, que desenvolve programas de treinamento e divulgação em vários eventos regionais de interesse nos EUA.

As previsões de desempenho do mercado imobiliário norte-americano são muito otimistas para 2015, não se apontando turbulências maiores nos anos subsequentes. Esse mercado deverá assim assumir uma importância estratégica cada vez maior para as exportações brasileiras de rochas ornamentais.

Destaca-se finalmente que os organizadores de Coverings anunciaram a volta do evento para a cidade de Orlando, na Flórida, em 2015. O evento será realizado no Orange County Convention Center, de 17 a 20 de abril.

Marmomacc - Sempre na Vanguarda

No período de 24 a 27 de setembro foi realizada a Marmomacc 2014. A Feira de Verona, como é conhecida a Marmomacc, é o mais importante evento europeu do setor de rochas ornamentais, tendo superado as tradicionais feiras de Carrara, também na Itália, e de Nuremberg, na Alemanha. Mundialmente, a Marmomacc foi ultrapassada, em número

promotion of Brazilian stones, ABIROCHAS is effecting its affiliation to the Marble Institute of America (MIA), which develops training programs and disclosure at several regional events of interest in the US.

The performance forecast in the American real estate market is very optimistic for 2015, not indicating major turbulence in the subsequent years. Therefore, this market should assume increasing strategic importance for Brazilian exports of dimension stones.

Finally, it is important to mention that the organizers of Coverings have announced the return of the event to Orlando, Florida in 2015. The event will be held at the Orange County Convention Center on April 17-20.

Marmomacc - always at the vanguard

On September 24-27, the Marmomacc 2014 happened. The Verona Fair, as the Marmomacc is called, is the most important European event in the dimension stone sector, having passed the traditional Carrara and Nuremberg Fairs, in Italy and Germany, respectively. Globally, the Marmomacc has been topped in number of exhibitors and visitors by the Xiamen Fair in China, although maintaining the vanguard in global machinery and equipment technology and product design.

The technology and design showcase is extremely important for Brazil, because Italy is the largest global producer and exporter of machinery and equipment utilized in the dimension stone sector, besides an unquestionable benchmark in the design of its products. In year 2013, Brazil imported US\$ 148.1 million in stone technology, out of which US\$ 93.2 million (62.9%) comes from Italy, thus figuring as its main global customer.



Coverings 2014

de expositores e visitantes, pela Feira de Xiamen, na China, apesar de manter-se na vanguarda mundial da tecnologia de máquinas e equipamentos e do design de produtos.

A vitrine de tecnologia e design é extremamente importante para o Brasil, pois a Itália é a maior produtora e exportadora mundial de máquinas e equipamentos utilizados no setor de rochas ornamentais, além de uma referência inequívoca pelo design de seus produtos. Em 2013 o Brasil importou US\$ 148,1 milhões em tecnologia de rochas, dos quais US\$ 93,2 milhões (62,9%) provenientes da Itália, figurando assim como seu principal cliente mundial.

Os teares multifio diamantados representam o principal item da pauta das importações brasileiras de tecnologia italiana, seguindo-se politrizes, resinadoras, acabadoras de borda, máquinas de jato d'água, serra-pontes, centros de usinagem (tornos multifuncionais), etc. Acompanha-se com interesse a evolução dessas importações, especialmente de tornos e máquinas de jato d'água, pois elas sinalizam a capacitação de empresas brasileiras para produtos acabados e ingresso na terceira onda exportadora do setor de rochas.

O espaço de exposição brasileiro na Marmomacc, mais uma vez organizado pela ABIROCHAS com apoio financeiro da Apex-Brasil, reuniu 26 empresas expositoras, além de três entidades setoriais (ANPO-ES, SIMAGRAN-CE e SINCOCIMO-RJ) e o estande da Vitória Stone Fair/Marmomacc Latin America. O que se destacou no pavilhão brasileiro, além da diversidade das rochas expostas e do novo design do próprio pavilhão, foi o incremento de materiais provenientes da Região Nordeste, sobretudo do Ceará, além do Rio Grande do Norte, Paraíba e Bahia. Reitera-se, deste modo, a importância da Região Nordeste para rochas exóticas, bem como o seu potencial para limestones (calcários), todos eles materiais estratégicos no portfólio brasileiro do setor. Entende-se, no mesmo sentido, o porquê da expansão recente da atividade produtiva e exportações a partir da Região Nordeste, destacando-se novamente o estado do Ceará.

Também é notável a variedade de pegmatitos e quartzitos, além dos materiais comercialmente designados como xistos, procedentes das regiões norte e nordeste do estado de Minas Gerais. Outra constatação interessante foi a exposição de materiais movimentados multicores, ainda explorados na região sudoeste de Minas Gerais, bem como o "enobrecimento" dos mármore portadores de grandes cristais de calcita, procedentes do Espírito Santo. Citam-se ainda alguns novos materiais do Rio Grande do Sul, de origem vulcânica, como Andrômeda, Mirage e Avalon, de grande apelo estético e comercial.

O espaço brasileiro, elaborado sob inspiração da marca

Multiwire gangsaws represent the main item on the list of Brazilian imports of Italian technology, followed by polishing machines, resin appliers, edge finishers, waterjet machines, bridgesaws, machining centers (multifunctional lathes), etc. These imports are being closely monitored, especially of machining centers and waterjet machines, because they signal Brazilian company production capacity for finished products and the onset of the third exporting wave in the stone sector.

The space in the Brazilian exposition of the Marmomacc once again organized by ABIROCHAS with finance support from Apex-Brasil, gathered 26 exhibiting companies, in addition to three sector entities (ANPO-ES, SIMAGRAN-CE e SINCOCIMO-RJ) and the Vitoria Stone Fair/Marmomacc Latin America stand. What stood out in the Brazilian pavilion, besides the diversity of stones exhibited and the new design of the pavilion itself was the increment in materials coming from the Northeastern Region, especially Ceará, in addition to Rio Grande do Norte, Paraíba and Bahia. In this manner, the importance of the Northeastern Region for exotic stones was emphasized, as well as its potential for limestone, all of these strategic materials in the Brazilian portfolio of the sector. In the same manner, it is understood why there has been recent expansion in production and export activity in the Northeastern Region, once again highlighting the State of Ceará.

The variety of pegmatites and quartzites is worthy of mention, besides the materials commercially denominated as schist, coming from the northern and northeastern regions of the State of Minas Gerais. Another interesting fact was the exhibition of materials with multi-colored movements, also exploited in the southwestern region of Minas Gerais, as well as the "upgrading" of marble containing large calcite crystals coming from Espírito Santo. Furthermore, some new materials from Rio Grande do Sul of volcanic origin can be mentioned, such as Andromeda, Mirage and Avalon, with esthetic, commercial appeal.

The Brazilian space, elaborated under the inspiration of the Brasil Original Stones brand also hosted the signing of agreements and other relevant events for the sector. Among the agreements signed, we mention the ABIROCHAS/ Mineral Technology Center (CETEM), which reaffirms a winning productive, technical relationship over the last years. Also worthy of mention is the agreement between CETEM and Istituto Internazionale del Marmo (IS.I.M), focused on the study of recuperation and economic recycling of mining and beneficiation tailings of dimension stones. Two new partnerships were designed and sent by ABIROCHAS during the Marmomacc with the Marble Institute of America (MIA) and another with the Vitoria Stone Fair, both of great interest



Marmomacc 2014

Brasil Original Stones, também hospedou a assinatura de convênios e outros eventos setoriais relevantes. Entre os convênios, destaca-se aquele celebrado entre a ABIROCHAS e o Centro de Tecnologia Mineral (CETEM), que reafirma um relacionamento técnico produtivo e vitorioso ao longo dos últimos anos. Destaca-se também o convênio entre o CETEM e o Istituto Internazionale del Marmo (IS.I.M.), focado no estudo da recuperação e aproveitamento econômico dos rejeitos da lavra e do beneficiamento de rochas ornamentais. Duas novas parcerias foram esboçadas e encaminhadas pela ABIROCHAS durante a Marmomacc: com o Marble Institute of America (MIA), e com a nova organização da Vitória Stone Fair, ambas de muito interesse para o Brasil e suas exportações.

Em coquetel realizado no dia 25, também no espaço brasileiro, efetuou-se o lançamento do Dossiê Brasil 2014, obra de autoria do renomado pesquisador italiano Carlo Montani. De acordo com o presidente da ABIROCHAS, Reinaldo Dantas Sampaio, esse dossiê permite sinalizar, para a comunidade internacional, os avanços e a posição brasileira no mercado mundial em 2013, retratando um período particularmente auspicioso da história das nossas exportações de rochas ornamentais. Tanto o Dossiê Brasil, quanto o XXV Rapporto Marmo e Pietre nel Mondo 2014, também de autoria do Dr. Carlo Montani, estão disponíveis para download no site da ABIROCHAS (<http://www.abirochas.com.br/biblioteca.php>).

Sobre a Marmomacc em geral, a principal novidade observada foi a aplicação de texturas e estampas para o design de superfícies, sobretudo em rochas de cores homogêneas e granulação fina. Os resultados são surpreendentes e permitem grande agregação de valor aos produtos dos materiais assim tratados. As empresas Antolini e Nero Sicilia apresentaram produtos texturizados e

for Brazil and its exports.

At a cocktail held on the 25th, also in the Brazil space, the Dossier Brasil 2014 was released, a work by renowned researcher Carlo Montani. According to ABIROCHAS president, Reinaldo Dantas Sampaio, this dossier will signal to the international community the advances and Brazilian position in the global Market in 2013, portraying a particularly auspicious period in the history of our exports of dimension stones. Both the Brazil Dossier and the XXV Rapporto Marmo and Pietre nel Mondo 2014, also authored by Dr. Carlo Montani, are available for download on the ABIROCHAS site (<http://www.abirochas.com.br/biblioteca.php>).

About the Marmomacc in general, the main novelty noted was the application of textures and patterns for surface design, above all on homogenous, fine-grained stones. The results are surprising and allow great value aggregation to products of materials treated in this manner. Companies Antolini and Nero Sicilia presented texturized and patterned products, elaborated with application of vitrified resins or with use of waterjet and different finishes. These companies exemplify the possibility and opportunity of running a reverse path to that of artificial materials that seek to simulate natural ones, assuring, nevertheless, the excellence of their raw materials. In Brazil, the stones of choice, very interesting for texturing and stamping would be slate and sandstone (Pietra Grigia type) from Minas Gerais, basalt from Rio Grande do Sul and dark-colored, tighter granite, like the ones from Espírito Santo.

The Marmomacc 2014 received 65 thousand visitors from 145 countries, hosting 1,500 exhibitors (600 Italian and 900 from 58 other countries), in addition to trade delegations from 45 countries. Its exhibition area was more than 74,000 m² and was located in the Verona Fiere facilities. The Marmomacc also shared space with the "Abitare Il Tempo - Furniture,

estampados, elaborados com aplicação de resinas vitrificadas ou com uso de jato d'água e diferentes acabamentos. Estas empresas exemplificam a possibilidade e oportunidade de se percorrer um caminho inverso ao dos materiais artificiais que procuram assemelhar-se aos naturais, garantindo, no entanto, a excelência de suas matérias-primas. No Brasil, as rochas vocacionadas, e muito interessantes para texturização e estampas, seriam as ardósias e arenitos (tipo Pietra Grigia) de Minas Gerais, os basaltos do Rio Grande do Sul e os granitos de cores escuras e mais fechadas como os negros do Espírito Santo.

A Marmomacc 2014 recebeu 65 mil visitantes de 145 países, abrigando 1.500 expositores (600 italianos e 900 de outros 58 países), além de delegações comerciais de 45 países. Sua área de exposição excedeu 74.000 m² e foi alojada nas dependências da Verona Fiere. A Marmomacc também compartilhou seu espaço com a mostra "Abitare Il Tempo – Furniture, Design, Project, Trade Fair and Conference" dedicada à indústria do design, das pequenas e médias empresas de mobiliário personalizado e decoração de interiores. Segundo seus organizadores, a Marmomacc não trata apenas de negócios, mas é também um local onde a economia encontra a beleza e a cultura, graças ao seu intuito de associar o mundo das rochas ornamentais com o design, a arquitetura e o treinamento profissional, como verdadeiros catalisadores para inovação e criatividade.

Design, Project, Trade Fair and Conference" dedicated to the design industry, of small and medium personalized furniture companies and interior decoration. According to its organizers, the Marmomacc does not just do business, rather, it is a venue where the economy encounters beauty and culture, thanks to its purpose of associating the world of dimension stones to design, architecture and professional qualification, as true catalysts for innovation and creativity.



O presidente da ABIROCHAS, Reinaldo Dantas Sampaio, e a Dra. Núria Castro, representando a diretoria do CETEM, em cerimônia de assinatura do convênio de cooperação técnica, realizada durante a Marmomacc 2014.

The president of ABIROCHAS, Reinaldo Dantas Sampaio, and Dr. Nuria Castro, representing the board of CETEM in signing ceremony of the technical cooperation agreement, held during Marmomacc 2014.



NOTÍCIAS

News

PARTICIPAÇÃO DA ABIROCHAS NO PRÊMIO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA DO CETEM

A Jornada de Iniciação Científica (JIC) é um evento importante para os estudantes de graduação que desenvolvem trabalhos de pesquisa no CETEM, onde eles apresentam, perante uma banca, o resultado dos estudos realizados ao longo do ano.

A XXII edição do JIC foi realizada nos dias 24 e 25 de julho de 2014, quando 36 bolsistas apresentaram o resultado de suas pesquisas para uma plateia de 120 pessoas. Quinze estudantes desenvolveram estudos sobre rochas ornamentais e de revestimento.

Os avaliadores da XXII JIC foram Antônio Eduardo Clarck Peres (Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG), Carlos Roberto Falcão de Albuquerque Júnior (Centro Universitário Estadual da Zona Oeste - UEZO), Eduardo Augusto de Carvalho (Nuclebras Equipamentos Pesados S/A - NUCLEP), Fernanda Veronesi Marinho Pontes (Universidade Federal do Rio de Janeiro - UFRJ), Ricardo Carvalho Rodrigues (Instituto Nacional de Propriedade Industrial - INPI) e Sabrina Souto Ferreira (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis - ANP).

A ABIROCHAS esteve representada no evento pelo vice-presidente do Conselho de Administração da entidade, Marcos Regis Andrade. A premiação, oferecida pela ABIROCHAS em 2014, constou de patrocínio para participação no Global Stone 2014, realizado na Turquia no período de 22 a 25 de outubro, na cidade de Antalya. O patrocínio incluiu ajuda de custo para aquisição de passagem aérea, inscrição no congresso e hospedagem, para o bolsista premiado.

O prêmio foi conferido ao aluno bolsista Daniel Silva Barbutti, que se destacou com o "Estudo de Protetivos e Minerais no Restauro de Monumentos Pétreos", orientado pela engenheira geóloga Rosana Elisa Coppedê da Silva e pelo engenheiro químico Roberto Carlos da Conceição Ribeiro, ambos pesquisadores do CETEM.

A ABIROCHAS, da mesma forma, patrocinou a participação dos tecnologistas seniores Carlos César Peiter e Júlio César Guedes Correia no Congresso da Turquia, repetindo o que já havia proporcionado a pesquisadores do CETEM em outras edições do Global Stone Congress.

ABIROCHAS PARTICIPATION IN THE CETEM SCIENTIFIC INITIATION AWARD

The Scientific Initiation Journey (JIC) is an important event for undergraduate students who develop research work at CETEM, where they defend before a judging panel, results of their studies done during the year.

The XXII edition of the JIC was held July 24-25, 2014, when 36 scholarship students presented the result of their research before an audience of 120 people. Fifteen students developed studies on dimension stones.

The judges at the XXII JIC were Antônio Eduardo Clarck Peres (Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG), Carlos Roberto Falcão de Albuquerque Júnior (Centro Universitário Estadual da Zona Oeste - UEZO), Eduardo Augusto de Carvalho (Nuclebras Equipamentos Pesados S/A - NUCLEP), Fernanda Veronesi Marinho Pontes (Universidade Federal do Rio de Janeiro - UFRJ), Ricardo Carvalho Rodrigues (Instituto Nacional de Propriedade Industrial - INPI) and Sabrina Souto Ferreira (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis - ANP).

ABIROCHAS was represented at the event by Vice-chairman of the Board of Directors, Marcos Regis Andrade. The awards offered by ABIROCHAS in 2014 included sponsoring participation in Global Stone 2014 held in Turkey on October 22-25 in the city of Antalya. The sponsorship included allowance for purchase of airplane tickets, registration fee to the congress and accommodation for the award winner.

The award was conceded to student Daniel Silva Barbutti, who stood out with his "Study on Protection and Restoration Minerals of Petrean Monuments", oriented by Geology Engineer Rosana Elisa Coppedê da Silva and by Chemical Engineer Roberto Carlos da Conceição Ribeiro, both researchers at CETEM.

In the same manner, ABIROCHAS sponsored participation of senior technicians Carlos César Peiter and Júlio César Guedes Correia in the congress in Turkey, repeating what had been provided to CETEM researchers in previous editions of the Global Stone Congress.

CETEM made available fifteen papers that touch on the

O CETEM disponibilizou os arquivos dos 15 trabalhos que abordam o tema rochas ornamentais, sob diversos enfoques: aproveitamento de resíduos da lavra e beneficiamento para rochagem, carga em compostos poliméricos, massa cerâmica, completação de poços de petróleo, etc.; avaliação, restauro e proteção de prédios e monumentos históricos; recuperação de diamantes do resíduo da serragem com fios diamantados, dentre outros. Esses trabalhos estão disponíveis na biblioteca virtual da ABIROCHAS (<http://www.abirochas.com.br/biblioteca.php>).

ESTUDO DA ABDI MAPEIA FORNECEDORES DO SETOR MINERAL

A ABIROCHAS está participando do projeto “Mapeamento dos Fornecedores de Bens e Serviços da Cadeia da Indústria de Mineração”, realizado pela Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) em convênio com o Instituto Pró-Inovação e Competitividade da Metalurgia, Materiais e Mineração (IABM). Este projeto deverá produzir um catálogo eletrônico para consultas *on line*, dos produtos e serviços oferecidos pela indústria brasileira à mineração. O projeto também inclui um detalhamento de competências produtivas e tecnológicas, recolhendo subsídios para o Programa de Desenvolvimento da Indústria de Mineração Brasileira (PROMINER) a ser submetido, oportunamente, ao grupo executivo do Plano Brasil Maior (PBM).

Para execução do projeto foi contratada a empresa SETEPLA Tecnometal Engenharia S.A., encarregada de compilar informações relativas ao cadastro de empresas fornecedoras da mineração e das empresas mineradoras, bem como de seus produtos e serviços, por meio de questionários. Durante a última edição da Feira de Cachoeiro (agosto/2014), a ABIROCHAS participou de reunião da SETEPLA/ABDI com empresários, quando foram discutidos os principais aspectos do projeto. Nesta ocasião, as particularidades do setor de rochas ornamentais foram apresentadas à equipe do projeto.

A fase de consulta às empresas, inclusive daquelas selecionadas para o setor de rochas ornamentais, já foi concluída e o estudo será brevemente divulgado.

O NOVO RELACIONAMENTO ABIROCHAS/ MARMOMACC LATIN AMERICA

A ABIROCHAS está firmando um novo patamar de relacionamento com a Veronafiore e Milanez & Milaneze, controladores associados da Vitória Stone Fair/Marmomacc Latin America. De acordo com essas empresas, “a demanda por rochas ornamentais brasileiras e o constante crescimento nas exportações impulsionam a Vitória Stone Fair/Marmomacc Latin America, que se projeta a cada ano como

subject of dimension stones from several aspects: recycling of mining and beneficiation tailing for stone covering, polymer compound charges, ceramic putty, completion in oil wells, etc; evaluation, restoration and protection of buildings and historical monuments; diamond recovery in diamond sawing waste, among others. These fifteen papers are available at the ABIROCHAS virtual library (<http://www.abirochas.com.br/biblioteca.php>).

ABDI STUDY OF SUPPLIER MAPPING IN THE MINING SECTOR

ABIROCHAS is participating in the project “Mapping of Goods and Services Suppliers of the Mining Production Chain”, executed by Brazilian Industrial Development Agency (ABDI) in conjunction with IABM (Pro-Innovation and Competition Institute for Metallurgy, Materials and Mining). This project should produce an electronic catalogue for online consultation of products and services offered by the Brazilian Mining Industry. The Project also includes detailing of production and technology competence, gathering subsidies for PROMINER (Brazilian Mining Industry Development Program) to be submitted soon to the PBM Executive Group (Bigger Brazil Plan).

For execution of the project, SETEPLA Tecnometal Engenharia S.A. was contracted, in charge of compiling information relative to supplier company registration of mining and mining companies, as well as their products and services by means of questionnaires. During the last Cachoeiro Fair (August 2014), ABIROCHAS took part in a SETEPLA/ABDI meeting with businesspersons, when the main aspects of the project were discussed. On that occasion, specifics of the dimension stone sector were presented to the project team.

After consultation to the companies, including those selected for the dimension stone sector, the study has already been completed and will be disclosed shortly.

THE NEW ABIROCHAS/ MARMOMACC LATIN AMERICA RELATIONSHIP

ABIROCHAS is establishing a new level of relationship with Veronafiore e Milanez & Milaneze, controlling associates of the Vitoria Stone Fair/Marmomacc Latin America. According to these companies, “The demand for Brazilian dimension stones and constant growth of exports boosts the Vitoria Stone Fair/Marmomacc Latin America, which has increasingly projected itself as the most important dimension stone fair in Latin America.”

Seeking to achieve the best results for the event and recognizing the importance of the partnership with

a mais importante feira do setor de rochas ornamentais na América Latina”.

Buscando alcançar os melhores resultados para o evento e reconhecendo a importância da parceria com a ABIROCHAS para a promoção internacional do setor, alguns elementos já deverão ser implementados para a edição 2015 da feira, incluindo: cessão de espaço com montagem básica na área interna; cessão de área livre na parte externa, para painel de divulgação da ABIROCHAS; cessão de página e anúncio no catálogo e no mapa oficial do evento; inserção de banner da ABIROCHAS no site principal do evento; inserção da logomarca da ABIROCHAS como entidade apoiadora nos materiais promocionais da Vitória Stone Fair; apoio executivo e financeiro para o desenvolvimento e execução dos projetos Imagem e Comprador, com a divulgação de que se trata de iniciativa e realização da ABIROCHAS.

À ABIROCHAS caberá realizar: inserção de banner da Vitória Stone Fair no site da ABIROCHAS; promoção da Vitória Stone Fair nos informativos da entidade; apoio para divulgação da Vitória Stone Fair nos eventos internacionais dos quais a ABIROCHAS participa, inclusive com cessão de espaço, quando possível.

NOTÍCIAS DO CETEM

Com a presença do vice-presidente do Conselho de Administração, Marcos Regis Andrade, e do presidente do SIMAGRAN-CE, Carlos Rubens Alencar, a ABIROCHAS participou da inauguração do Núcleo Regional do Espírito Santo (NR-ES) do Centro de Tecnologia Mineral (CETEM), realizada no dia 26 de agosto de 2014, durante a Cachoeiro Stone Fair.

O Núcleo Regional do CETEM em Cachoeiro do Itapemirim, no Espírito Santo, tem por finalidade desenvolver pesquisas tecnológicas e oferecer serviços técnicos de interesse do setor mineral do estado, principalmente com ênfase na sua vocação regional de maior produtor e exportador

ABIROCHAS for the international promotion of the sector, some elements should already be implemented for the Fair's 2015 edition, including: cession of the area with basic assembly of the internal area; cession of the open-air area in the external part for the ABIROCHAS advertisement panel; cession of the page and announcement of the catalogue and official map of the event; insertion of the ABIROCHAS banner at the site's main event; insertion of the ABIROCHAS logo as sponsoring entity of the Vitoria Stone Fair's promotional material; executive and financial support for development and execution of the Image and Purchaser projects, with disclosure that they are ABIROCHAS initiatives and production.

ABIROCHAS will be responsible for: insertion of the Vitoria Stone Fair banner on the ABIROCHAS site; promotion of the Vitoria Stone Fair in the entity's bulletins; support for disclosure of the Vitoria Stone Fair at international events the ABIROCHAS takes part it, including cession of space, when possible.

CETEM NEWS

With the presence of the Vice-chairman of the Board, Marcos Regis Andrade, and of the President of SIMAGRAN-CE, Carlos Rubens Alencar, ABIROCHAS participated in the inauguration of the Espírito Santo Regional Nucleus of CETEM (Mineral Technology Center), held on August 24, 2014 during the Cachoeiro Stone Fair.

The Regional Nucleus of CETEM in Cachoeiro do Itapemirim in Espírito Santo has the purpose of developing technological research and offering technical services of interest to the state's mineral sector, mainly with emphasis on its regional vocation as biggest producer and exporter of marble, granite and other Brazilian dimension stones. The lines of research coverings treatment and recycling of dimension stone waste; technological properties of dimension stones and changeability studies; studies of improvements in the beneficiation process and development of inputs.



CETEM
CENTRO DE TECNOLOGIA MINERAL

Equipe do CETEM e convidados, durante o lançamento do livro Tecnologia de Rochas Ornamentais.

CETEM team and guests at the launch of the book Technology of Dimension Stones.

de mármore, granitos e outras rochas ornamentais brasileiras. Suas linhas de pesquisa abrangem tratamento e aproveitamento de resíduos de rochas ornamentais; propriedades tecnológicas das rochas ornamentais e estudos de alterabilidade; estudos de melhorias nos processos de beneficiamento e desenvolvimento de insumos.

Também durante a cerimônia de inauguração do NR-ES, o CETEM promoveu o lançamento do livro "Tecnologia de Rochas Ornamentais – Pesquisa, Lavra & Beneficiamento", que tem como editores Francisco Wilson Hollanda Vidal, Hélio Carvalho Antunes de Azevedo e Núria Fernandes Castro. O livro discorre sobre aspectos técnicos e econômicos de muito interesse para a cadeia produtiva do setor de rochas ornamentais, versando inclusive sobre questões relativas à saúde e segurança no trabalho, tratamento de resíduos, aspectos legais da lavra e do beneficiamento, e da visão de sustentabilidade na produção e uso das rochas ornamentais. O geólogo Cid Chiodi Filho, consultor da ABIROCHAS, elaborou o Capítulo 10 – O Setor de Rochas Ornamentais no Brasil. A publicação poderá ser solicitada através do link www.cetem.gov.br/biblioteca/publicacoes/livros.

SOBRE A ECONOMIA DOS EUA

A Agência Reuters noticiou que a economia dos Estados Unidos cresceu no ritmo mais forte em 11 anos, no terceiro trimestre de 2014. É o sinal mais efetivo, até agora, de que a expansão da atividade norte-americana realmente acelerou o passo.

O Departamento do Comércio informou em 23/12/2014 ter revisado para cima sua estimativa de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), para um ritmo anual de 5,0%, ante 3,9% divulgados em novembro. Foram citados gastos mais fortes de consumidores e empresas do que havia sido levado em conta. É o ritmo de crescimento mais forte desde o 3º trimestre de 2003.

Embora o ritmo de crescimento tenha provavelmente desacelerado no 4º trimestre, um mercado de trabalho em rápido fortalecimento e preços de gasolina mais baixos devem fornecer ímpeto suficiente à economia norte-americana em 2015. Destacando os fundamentos cada vez mais firmes da economia, o crescimento na demanda doméstica foi revisado para cima, a 4,1% no 3º trimestre, em vez dos 3,2% divulgados anteriormente. Este foi o ritmo mais rápido desde o 2º trimestre de 2010.

Os gastos de consumidores, que são responsáveis por mais de dois terços da atividade econômica dos EUA, cresceram 3,2%, o ritmo mais forte desde o 4º trimestre de 2003. O crescimento no investimento empresarial foi elevado para 8,9%, ante os 7,1% anteriormente estimados. Os gastos

Also, during the inauguration ceremony of the NR-ES, CETEM promoted the launching of the book "Technology of Dimension Stones – Research, Quarrying and Beneficiation", edited by Francisco Wilson Hollanda Vidal, Hélio Carvalho Antunes de Azevedo and Núria Fernandes Castro. The book deals with technical and economic aspects of great interest to the dimension stone sector production chain, including dealing with questions related to worker health and safety, waste treatment, legal aspects of quarrying and beneficiation and a vision of sustainability of production and use of dimension stones. Geologist Cid Chiodi Filho, ABIROCHAS consultant, wrote Chapter 10 – the Dimension Stone Sector in Brazil. The publication can be ordered through link www.cetem.gov.br/biblioteca/publicacoes/livros.

ECONOMIC NEWS

The Reuter News Agency published that the United States economy grew at its strongest pace in 11 years in the third quarter of 2014. This definitely signals that, for now, the US is expanding activity at an accelerated pace.

On 12/23/2014, the Department of Commerce published its upward revision of the GDP growth estimates to an annual rate of 5.0%, against 3.9% released in November. Stronger consumer and company spending was cited. It is the strongest growth since 3rd quarter 2003.

Although the growth rate probably declined in the 4th quarter, a rapidly strengthening labor market and lower gasoline prices should provide enough impetus to the American economy in 2015. Highlighting firmer economic fundamentals, domestic growth demand was revised upward to 4.1% in the 3rd quarter, against 3.2% previously disclosed. This was the strongest rate since 2nd quarter 2010.

Consumer spending, responsible for more than two thirds of US economic activity, grew 3.2%, the strongest rate since 4th quarter 2003. Business investment growth increased to 8.9%, against the 7.1% of previous estimates. Residential construction spending was also revised upward, as well as government spending.

ELIMINATION OF CHINESE TARIFF BARRIERS

On June 18, 2013, during the meeting of the National Industrial Forum, in which Brazilian President Dilma Rousseff took part along with former Economy Minister Guido Mantega, ABIROCHAS President Reinaldo Dantas Sampaio touched on the issue of Chinese tariffs for Brazilian dimension stone products. The issue was brought to bear on polished granite slabs, later on again brought up in a meeting with Minister Mauro Borges of Industrial Development and Commerce (MDIC), when the request for formal support was made to

em construções residenciais também foram revisados para cima, assim como os gastos do governo.

ELIMINAÇÃO DE BARREIRAS TARIFÁRIAS CHINESAS

Em 18 de junho de 2014, durante a reunião do Fórum Nacional da Indústria, da qual participaram a presidenta Dilma Roussef e o então ministro Guido Mantega, o presidente da ABIROCHAS, Reinaldo Dantas Sampaio, abordou a questão da tarifação chinesa para produtos brasileiros do setor de rochas ornamentais. Essa questão foi contextualizada frente às chapas polidas de granito, inclusive em reunião posterior com o ministro Mauro Borges, do MDIC, quando se formalizou pedido de apoio para tratativas de eliminação das barreiras tarifárias existentes.

Posteriormente, no dia 24 de novembro de 2014, em São Paulo, a Apex-Brasil realizou o "Seminário Brasil-China: Facilitando Negócios Bilaterais", onde foram apresentados os resultados gerais do estudo "Compreendendo o Sistema Político Chinês" (*Study on China's Political System*). A apresentação foi conduzida pela gerente executiva da Apex-Brasil, Ana Paula Repezza, e Thaís Moretz-Sohn Fernandes, analista de negócios internacionais – Ásia, também da Apex-Brasil.

Esse estudo desenvolvido pela Apex-Brasil, com apoio da consultoria Beijing Axis, mapeou os atores políticos chineses, o funcionamento das leis, os processos político-administrativos, os órgãos intervenientes em comércio e investimentos, entre outros tópicos. O foco foi dirigido para o entendimento e facilitação das negociações entre empresas brasileiras e seus interlocutores chineses, tanto no segmento público quanto privado, "auxiliando a transposição de obstáculos referentes ao desconhecimento de importantes regulamentos no país". Frente ao setor de rochas ornamentais,

deal in the elimination of existing trade barriers.

On November 24, 2014 in São Paulo, Apex-Brasil held the "Brazil-China Seminar: Facilitating Bilateral Business", where the general results of the "Study on China's Political System" were presented. The presentation was made by Apex-Brasil executive manager, Ana Paula Repezza and Thaís Moretz-Sohn Fernandes, international business analyst – Asia, also from Apex-Brasil.

The study developed by Apex-Brasil with support of Beijing Axis consulting mapped out the Chinese political players, how the laws work, the political-administrative processes and intervening agencies in trade and investment, among other topics. The focus was directed toward understanding and facilitating negotiations between Brazilian companies and the Chinese counterparts, both in the public and private segments, "helping to overcome obstacles referring to lack of knowledge of important regulations in the country." Referring to dimension stones, the study focuses on the possibilities of elimination of Chinese import tariffs for Brazilian slabs.

The Seminar's programming included two main panels: "Theory and Practice of Negotiation in China", presented by consultants from Beijing Axis and "Brazilian Experience in China", with reports from Vale, Brazilian Meat Exporter Industrial Association (ABIEC) and Stefanini IT Solutions. Soon after the start of programming, the presenters mentioned the role of dimension stones and ABIROCHAS' role for the study made. Among the several aspects of interest presented during the Seminar, the following are highlighted:

- *the process of re-urbanization or urbanization of the Chinese population presently underway will continue to provide big demand for civil construction inputs, including dimension stones;*

18.06.2014 Brasília, DF/Brasil
Presidente Dilma Roussef coordena reunião do Fórum Nacional da Indústria. Presença do presidente da CNI, Robson Braga de Andrade, do ministro da Fazenda, Guido Mantega, e do presidente da ABIROCHAS, Reinaldo Sampaio.

6/18/2014 Brasília, DF, Brazil
President Dilma Roussef coordinates meetings of the National Industrial Form. Presence of Robson Braga de Andrade, president of CNI, Economy Minister, Guido Mantega, and the president of ABIROCHAS, Reinaldo Sampaio.



Foto: Roberto Stuckert Filho/PR – Fotos Públicas (18/06/2014) / Photo: Roberto Stuckert Filho/PR – Public Photos (6/18/2014)

o estudo focaliza as referidas possibilidades de eliminação das tarifas chinesas de importação para chapas brasileiras. A programação, do Seminário incluiu dois painéis principais: "Teoria e Prática sobre Negociação na China", apresentado pelos consultores da Beijing Axis; e, "A Experiência Brasileira na China", com relatos da Vale, Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (ABIEC) e Stefanini IT Solutions. Logo no início da programação as apresentadoras mencionaram o protagonismo da ABIROCHAS para o estudo realizado. Dentre os vários aspectos de interesse apresentados durante o Seminário, destacam-se os seguintes:

- o processo de reurbanização ou urbanização da população chinesa, ora em curso, continuará proporcionando grande demanda para insumos da construção civil, incluindo rochas de revestimento;
- os governos regionais ou provinciais desfrutam de algumas autonomias legais e administrativas frente ao governo central;
- Fernando Sampaio, diretor executivo da ABIEC, mencionou que Hong Kong não tem taxas de importação para carnes. No mesmo sentido, os importadores chineses não pagam tarifas alfandegárias para mercadorias provenientes de Hong Kong, Macau, Taiwan e Singapura. Estes países, no todo ou em parte, são utilizados como plataforma de re-exportação para a China, o que poderia ser aventado para as chapas brasileiras de granito;
- pretende-se organizar encontros individualizados com setores de interesse e suas empresas, para caracterização de demandas específicas (outras formas de promoção comercial, além das feiras, etc.).

O relatório do estudo já foi enviado para as entidades de classe parceiras da Apex-Brasil, visando a uma avaliação mais detalhada de seu conteúdo e à realização de uma nova reunião de alinhamento com a entidade. A oportunidade dessa iniciativa da Apex-Brasil é ilustrada por cálculos feitos pelo economista Paulo Feldmann, professor da Faculdade de Economia e Administração da Universidade São Paulo (FEA/USP), em um estudo que foca a desindustrialização brasileira. Durante a última década, segundo Feldmann, o crescimento da demanda brasileira, por produtos industrializados chineses, criou cerca de 1 milhão de empregos na indústria de transformação da China. Este número equivaleria a 12% dos 8,29 milhões de trabalhadores formais alocados na indústria de transformação brasileira em finais de 2013.

Não tanto pela importação de produtos chineses, mas pelas exportações de blocos, o Brasil ainda favorece, sem contrapartida e devido a barreiras tarifárias para as suas chapas, a geração de empregos industriais no setor chinês de rochas ornamentais.

- *the regional or provincial governments enjoy some legal and administrative autonomy over the central government;*
- *Fernando Sampaio, executive director of ABIEC (fernando@abiec.com.br), mentioned that Hong Kong has no import taxes for meat. In the same manner, Chinese importers do not pay customs taxes for merchandise coming from Hong Kong, Macau, Taiwan and Singapore. These countries, in whole or in part, are used as a re-exportation platform to China, which may be considered for Brazilian granite slabs;*
- *Individual meetings are planned with interested sectors and their companies for characterization of specific demands (other forms of trade promotion, besides fairs, etc.).*

The report of the study has already been sent to class association partners of Apex-Brasil, seeking a more detailed evaluation of its content and scheduling of a new alignment meeting with the agency. The opportunity of this Apex-Brasil initiative is illustrated by calculations made by economist Paulo Feldmann, professor of the School of Economics and Administration of the University of São Paulo (FEA/USP), in a study that focuses on Brazilian deindustrialization. Over the last decade, according to Feldmann, Brazilian growth in demand for Chinese industrialized products has created around one million jobs in the Chinese transformation industry. This number is equivalent to 12% of the 8.29 million formal workers in the Brazilian transformation industry at the end of 2013.

Furthermore, not so much due to the importation of Chinese goods, but by the exportation of blocks, Brazil favors, without compensation and due to tariff barriers on its slabs, generation of industrial jobs in the Chinese dimension stone sector.



Em um mundo de cópias e imitações, as pessoas aspiram pela originalidade que apenas a natureza pode oferecer. Existe um único país, de dimensão continental, que atende a essa aspiração: o Brasil, dotado de excepcionais riquezas naturais, fantásticas paisagens e um povo alegre e hospitaleiro.

Conquiste essa alegria, beleza e explosão de cores, com Brasil Original Stones.

Agora, ao projetar e construir a sua residência, o seu espaço de trabalho e áreas de lazer, as pessoas desejam expressar seu estilo único de ser, a sua individualidade. Brasil Original Stones permite atender às aspirações de exclusividade, possibilitando que as pessoas de bom gosto tenham acesso a esse luxo contemporâneo.

A coleção Brasil Original Stones não é resultado de uma linha industrial, onde são produzidas milhares de peças idênticas, cada chapa é única e nisto repousa seu grande valor. A beleza que a natureza criou há milhões de anos, agora pode fazer parte da sua vida, expressando seus sonhos.

In a world of knockoffs and imitations, people aspire for originality that only Nature can provide. There is a unique country, of continental dimensions, that fulfills this aspiration: Brazil, blessed with exceptional natural wealth, fantastic landscapes and a cheerful, hospitable people.

Conquer this joy, beauty and explosion of colors with Brasil Original Stones.

Now, when designing and building your residence, your workspace and leisure options, people desire to express their unique style of existence, their individuality. Brasil Original Stones allow you to fulfill your aspirations of exclusivity, making it possible for people of good taste to have access to this contemporary luxury.

The Brasil Original Stones collection is not the result of an industrial line, where thousands of identical pieces are produced; each slab is unique and, in that, lays its great value. Beauty that Nature created million of years ago can now be a part of your life, expressing your dreams.



BRASIL
ORIGINAL STONES
Bring beauty to life

www.brasiloriginalstones.com