

ABI ROCHAS

*Associação
Brasileira da
Indústria de
Rochas
Ornamentais*



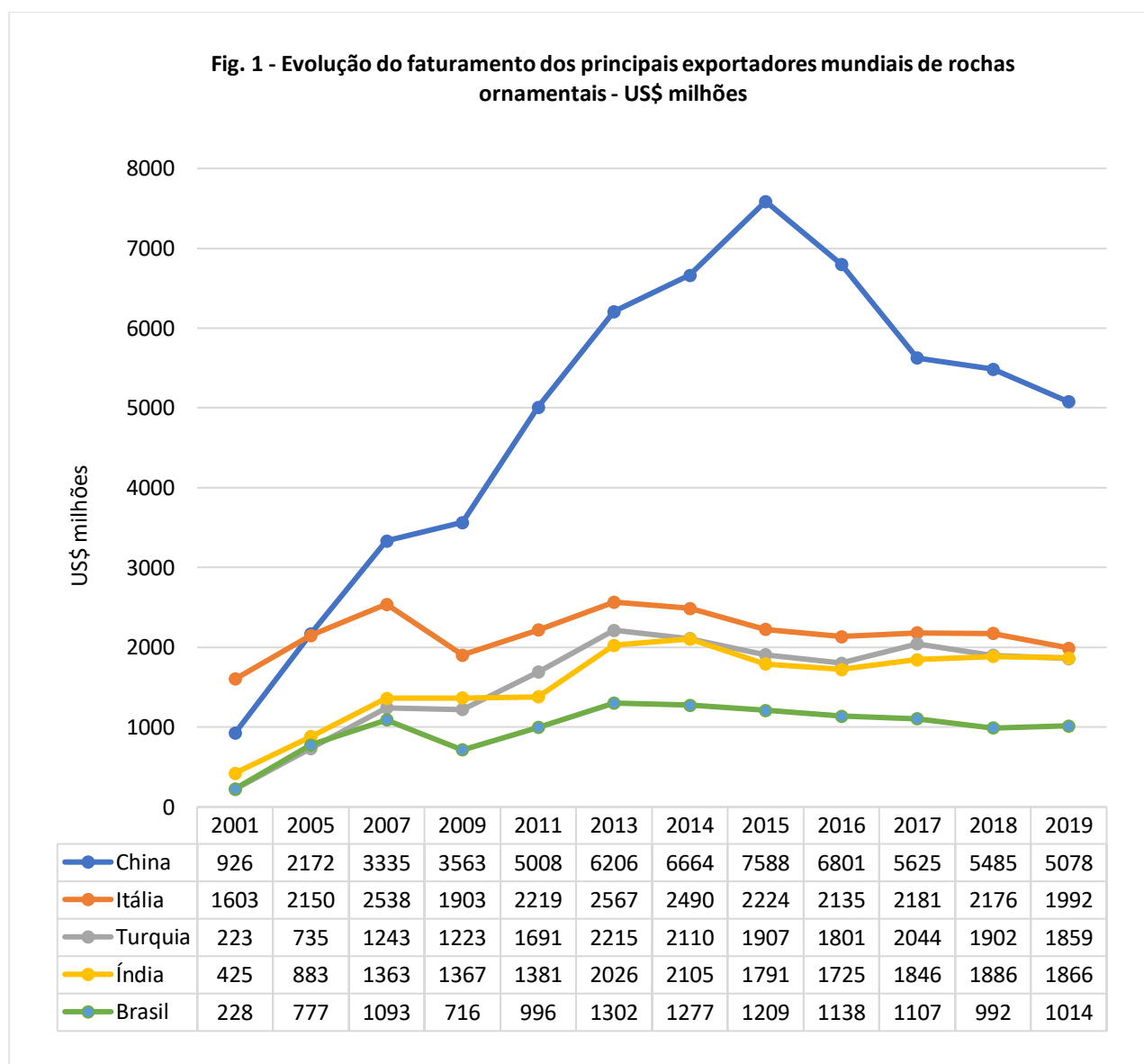
O Desempenho Brasileiro no Setor de Rochas Ornamentais

Informe 02/2021

O DESEMPENHO BRASILEIRO NO SETOR DE ROCHAS ORNAMENTAIS¹

1 Condicionantes e Evolução do Mercado Mundial

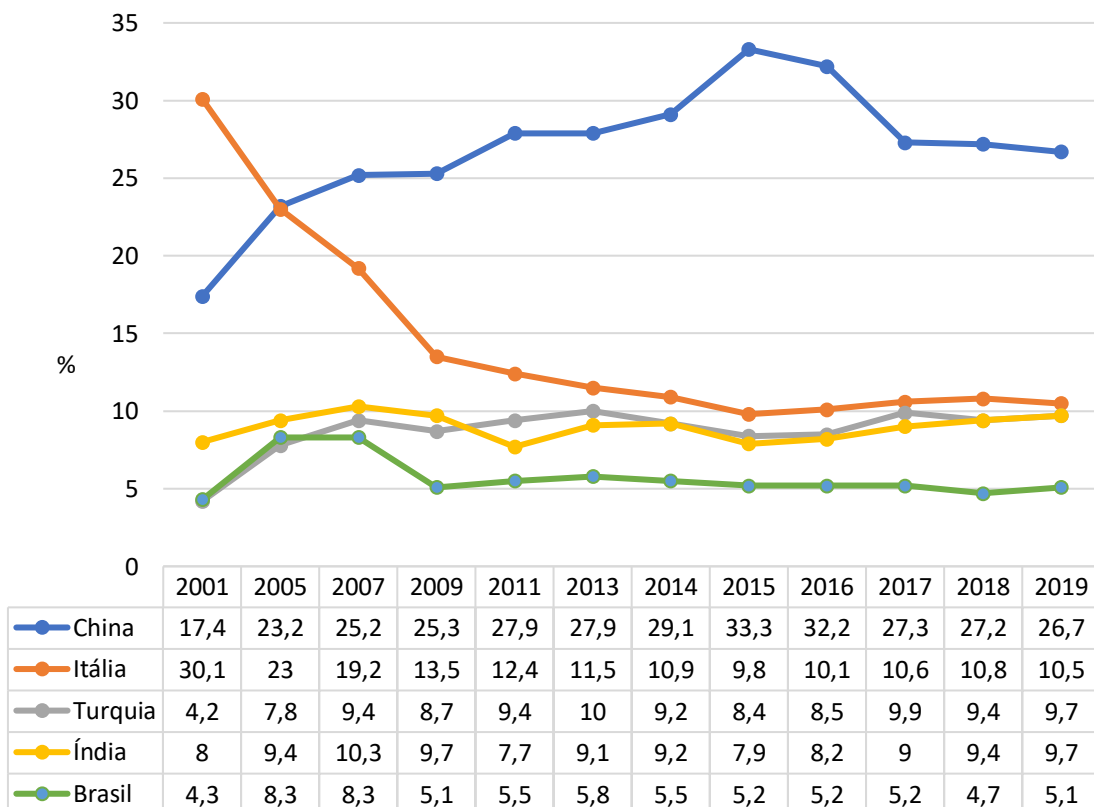
Nos últimos 20 anos o desempenho brasileiro no mercado internacional de rochas ornamentais acompanhou, ou mesmo superou, o dos outros grandes novos players do setor, excetuando-se a China (Figura 1). Tal desempenho, efetivamente diferenciado, foi obtido a partir de um processo de migração da atividade produtiva para países extra-europeus que, como poucos, o Brasil soube aproveitar (Figura 2).



¹ Este texto foi elaborado pelo geólogo, Cid Chiodi Filho para a ABIROCHAS em abril de 2021. Os dados primários sobre exportações e importações foram obtidos a partir de consulta à base de dados Comex Stat do ME (comexstat.mdic.gov.br); ao Rapporto Marmo e Pietre nel Mondo (Montani, 2020), disponível em impaginato_XXXI_mailing.pdf (abirochas.com.br); ao ITC Trade Map - Trade statistics for international business development (www.trademap.org).

Entre os principais players mundiais do setor de rochas observa-se desempenho diferenciado apenas da China, inclusive pelo recuo mais acentuado de suas exportações a partir de 2015.

Fig. 2 - Fatia das exportações mundiais em faturamento
 Participação percentual



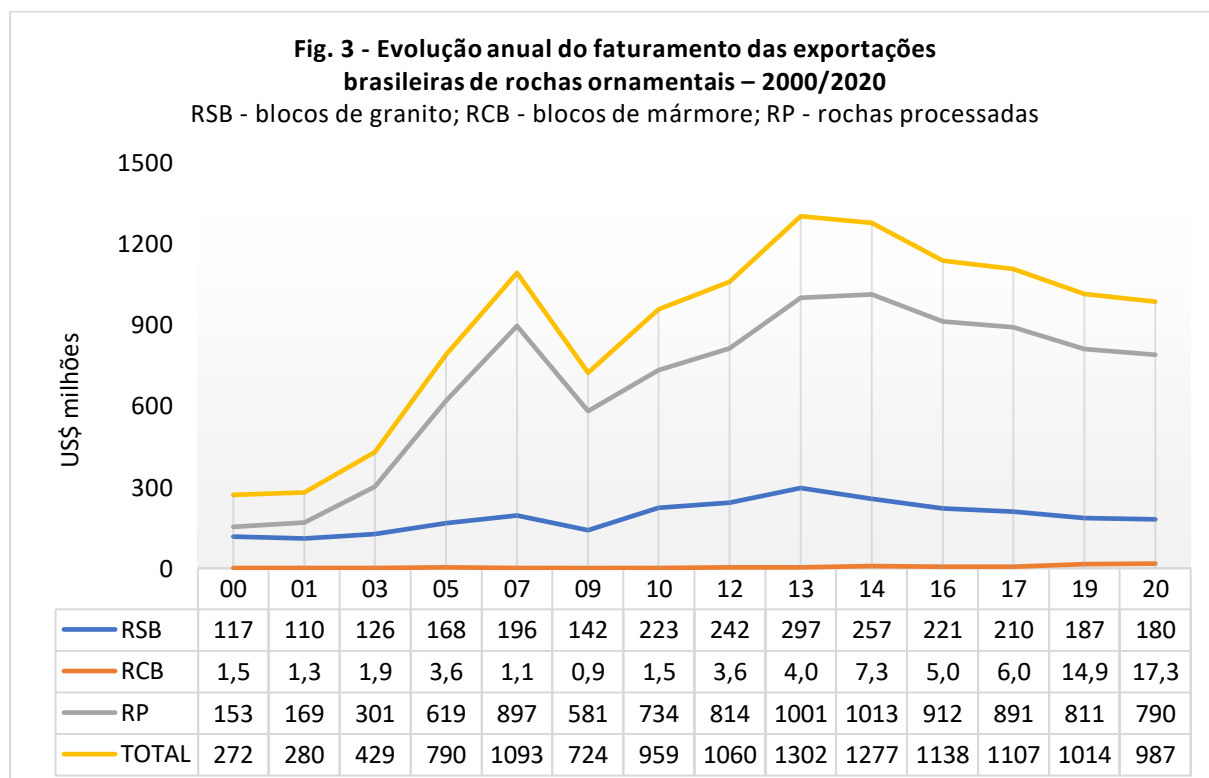
Manutenção da fatia de mercado das exportações dos principais players mundiais do setor de rochas, excetuando-se a Itália no período de 2000 a 2010 e o crescimento da China de 2001 a 2006 e de 2010 a 2015. O declínio da Itália, durante a primeira década dos anos 2000, foi em grande parte associado ao crescimento da China e outros emergentes extra-europeus.

No transcorrer dessa migração, o Brasil notabilizou-se pela grande variedade de suas matérias-primas, sendo assim considerado o país com a maior geodiversidade mundial em rochas ornamentais. É difícil determinar em que proporção, mas o crescimento brasileiro atrelou-se a alguns fatores determinantes, dos quais se pode mencionar:

- a vantagem de sua geodiversidade;
- a nucleação de um importante arranjo produtivo de lavra e beneficiamento no estado do Espírito Santo, portador de expressivos jazimentos de mármore na sua porção sul e de granitos na porção norte;

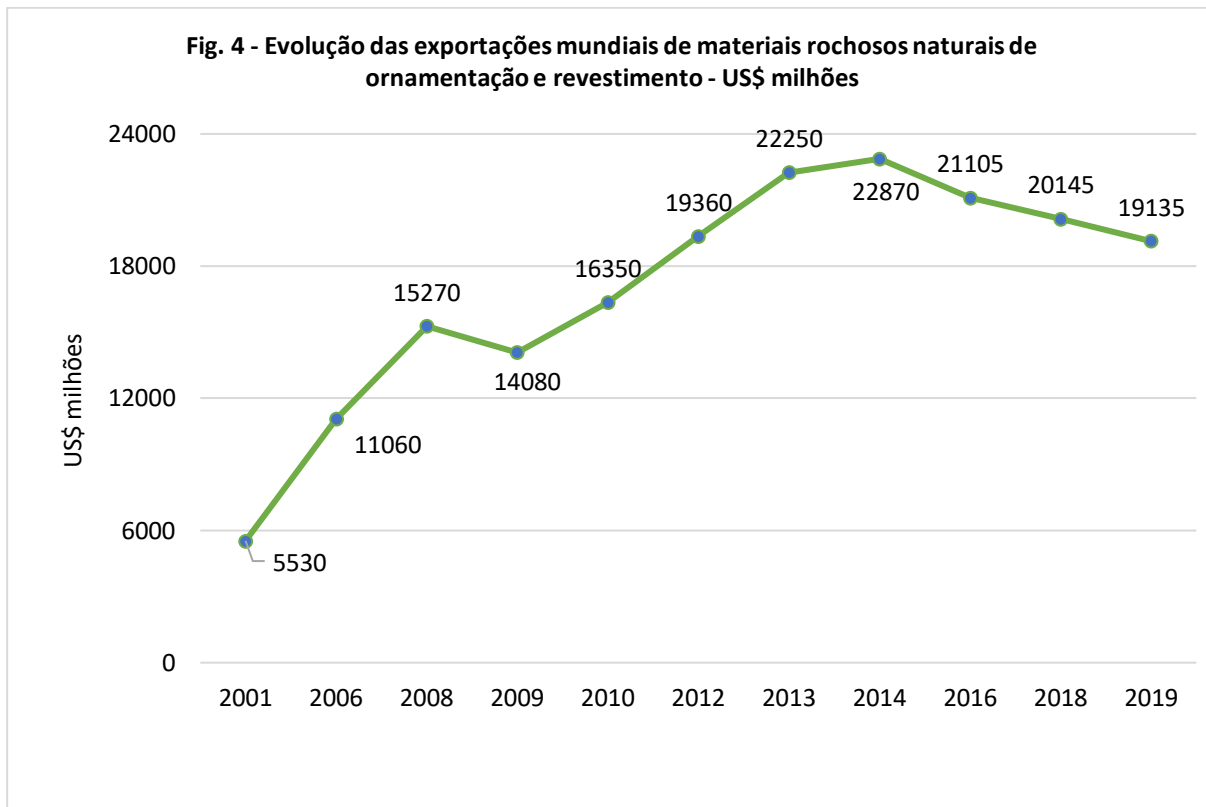
- a arrojada atuação do empresariado brasileiro do setor no atendimento do mercado externo;
- a forte exportação de chapas para os mercados multi- e single-family nos EUA, dos quais o Brasil tornou-se o maior fornecedor mundial, superando China, Itália, Índia, Turquia, Espanha, Grécia e outros competidores;
- a consolidação do maior parque mundial de serragem de chapas, pela aquisição e operacionalização de mais de 360 unidades dos modernos teares multifio diamantados;
- a expansão dos focos de lavra para a região nordeste do Brasil, com aproveitamento de novos e valorizados materiais denominados exóticos, além de quartzitos maciços e mármore de massa fina;
- e, não menos importante, o permanente apoio da Apex-Brasil nos sucessivos convênios firmados com a ABIROCHAS e embasados em acertadas estratégias de internacionalização empresarial, para promoção das rochas brasileiras no mercado externo.

De 1999 a 2020, as exportações brasileiras de rochas evoluíram de US\$ 200 milhões para US\$ 1 bilhão, depois de ter recuado de US\$ 1 bilhão, pela primeira vez já atingidos em 2006, para US\$ 725 milhões em 2009 e novamente se elevar, então para US\$ 1,3 bilhão, em 2013. A partir de 2014, nossas exportações sofreram recuo contínuo até o mesmo patamar de US\$ 1 bilhão em 2018, assim permanecendo nos anos de 2019 e 2020 (Figura 3). Todas as flutuações negativas ocorreram como efeito de eventos econômicos ou mercadológicos que afetaram, em maior ou menor intensidade, todos os então grandes players do setor, inclusive a própria China (Figura 4).



Oscilações negativas nas exportações refletem eventos econômicos e mercadológicos que extrapolaram a área de competência e responsabilidade do Projeto Setorial Apex/ABIROCHAS. A forte queda de 2009 foi devida à crise do subprime nos EUA. O recuo observado a partir de 2013

é resultado do expressivo avanço dos materiais artificiais de revestimento no mercado mundial, e sobretudo nos EUA.



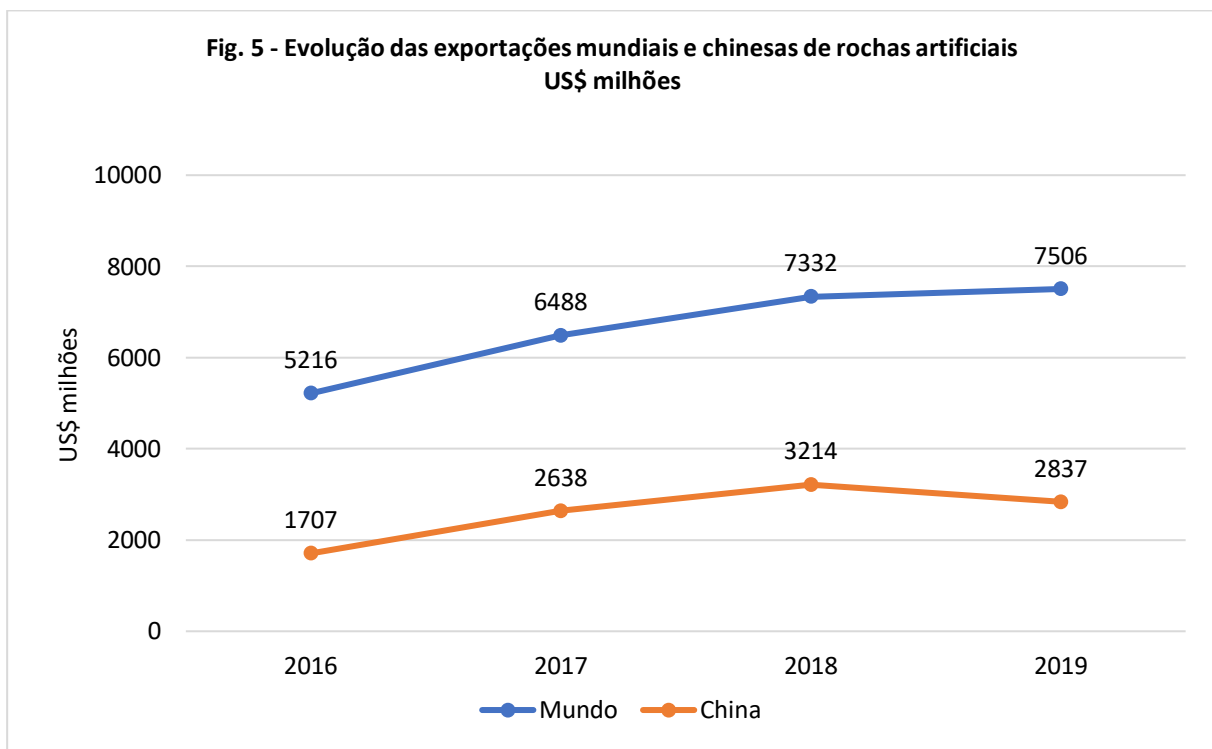
A evolução das exportações mundiais de rochas foi simpática à das exportações brasileiras. O recuo dessas exportações brasileiras, em 2009 e entre 2014 e 2019, acompanhou a tendência mundial.

A queda abrupta das exportações em 2008-2009, por exemplo, claramente associou-se à crise econômica mundial desencadeada pelo estouro da bolha imobiliária nos EUA. O recuo observado para as exportações brasileiras, de 2014 a 2018, lastreou-se no expressivo incremento da fatia de mercado das rochas artificiais e dos porcelanatos de revestimento, em chapas de grandes formatos, especialmente nos EUA e Canadá (Figuras 5, 6 e 7). O crescimento dos revestimentos sólidos artificiais é também observado nas importações brasileiras, conforme demonstrado na Figura 8.

Do ponto de vista de uma desejada diversificação dos mercados de exportação, teria sido muito difícil ou até mesmo improvável que o Brasil conquistasse outras frentes além dos EUA. Pelo perfil da produção dos fornecedores mundiais e sua localização, bem como pelo perfil da demanda dos grandes importadores, observou-se o seguinte:

- a China conquistou quase hegemonicamente os mercados do Japão e Coreia do Sul, seus vizinhos, além de grande presença naqueles da Alemanha, Hong Kong e Oriente Médio;
- a Índia, Turquia e Itália conquistaram grandes espaços também na Alemanha e Oriente Médio, além da Turquia, na França, e da Itália, na Suíça;

- a China e Itália destacaram-se como fornecedores de produtos acabados;
- o Brasil destacou-se como fornecedor de grandes chapas para os EUA e de blocos para China e Itália, que permanecem (China e Itália) como importantes exportadores de rochas brasileiras “made in China” e “made in Italy”;
- a Índia e Turquia, por sua vez, destacaram-se pela comercialização de produtos com mais baixo valor agregado, tanto em blocos quanto em chapas (Figuras 9, 10 e 11).

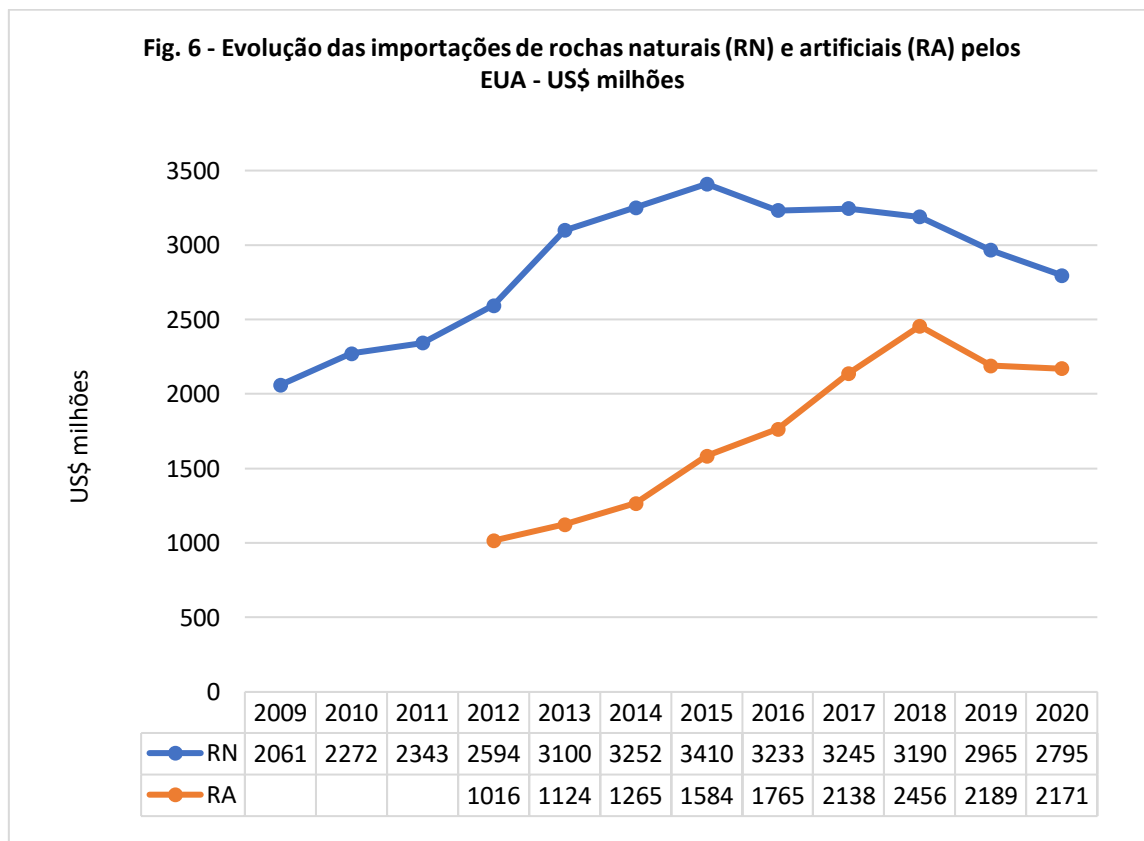


Incremento das exportações mundiais e chinesas de rochas artificiais, síncrono ao declínio das exportações mundiais, chinesas e brasileiras de materiais rochosos naturais de revestimento. Em 2019, o valor das exportações mundiais de rochas artificiais já representou quase 40% das rochas naturais. Também em 2019, as exportações chinesas de rochas artificiais compuseram 56% de suas exportações de rochas naturais.

Enfim, quem privilegiou os produtos da nascente indústria brasileira de chapas, demandando em largos períodos até o total da nossa capacidade instalada para atendimento do mercado externo, foram os EUA. A maior janela de oportunidade hoje existente permanece no mercado dos EUA, não mais com chapas e sim com produtos acabados, para o atendimento de obras. No curto e médio prazo as chapas permanecerão como principal produto brasileiro de exportação e os EUA como nosso principal mercado. Apesar de já exportarmos para mais de 120 países, em todos os continentes, recomenda-se continuar perseguindo a diversificação das vendas em mercados fortes. Deve-se também observar, como estratégia de promoção comercial, que os eventos presenciais mudem seu perfil e assumam formatos digitais.

Tais observações constituem uma linha orientativa necessária para os convênios da Apex-Brasil no setor de rochas ornamentais. Também é notável, e deve ser considerado, que a agregação de valor

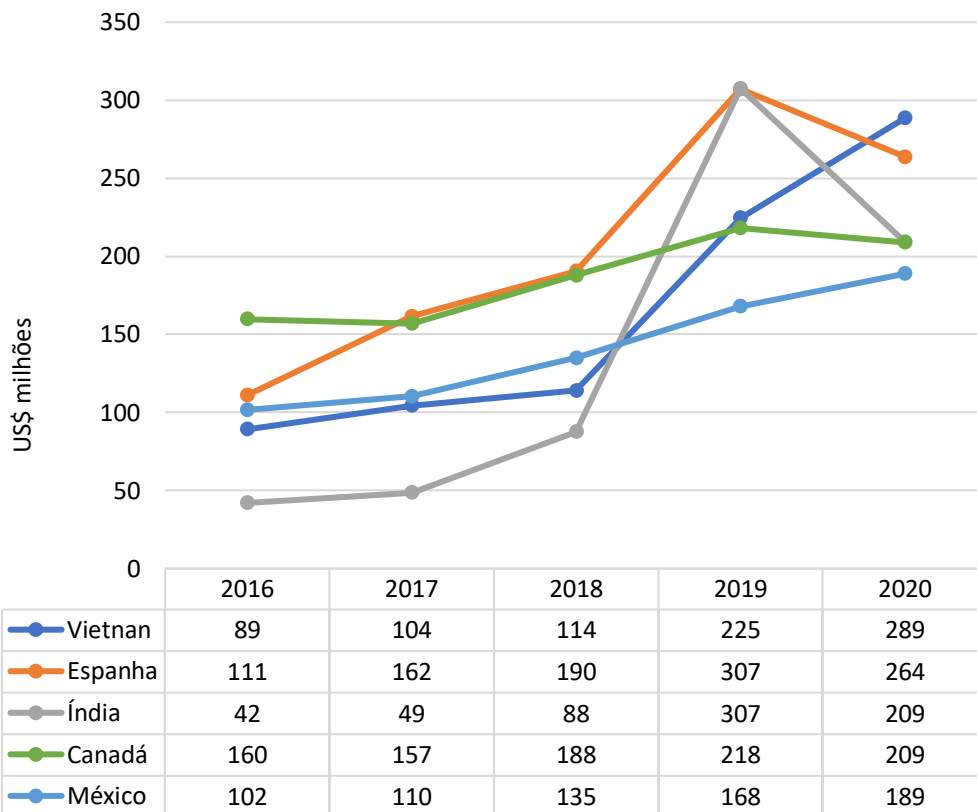
está se deslocando para jusante da cadeia produtiva, isto é, para produtos acabados seriados e fornecimento das soluções integradas de revestimento requeridas pela construção civil, nos mesmos moldes dos sistemistas da indústria automobilística. Esta e outras sinalizações, a seguir relatadas, traduzem conceitos já emitidos pelo “*Estudo da Competitividade Brasileira no Setor de Rochas Ornamentais e Revestimento – Bases para um Política de Desenvolvimento Setorial*”, também elaborado pela ABIROCHAS com apoio da Apex-Brasil.



A Figura 6 evidencia o recuo das importações de rochas naturais pelos EUA, a partir de 2015, e o expressivo incremento das importações de rochas artificiais desse país, de 2012 a 2018. O recuo das importações de rochas artificiais, em 2019-2020, está relacionado às sanções comerciais estabelecidas pelos EUA para produtos chineses, e à própria produção de materiais artificiais nos EUA.

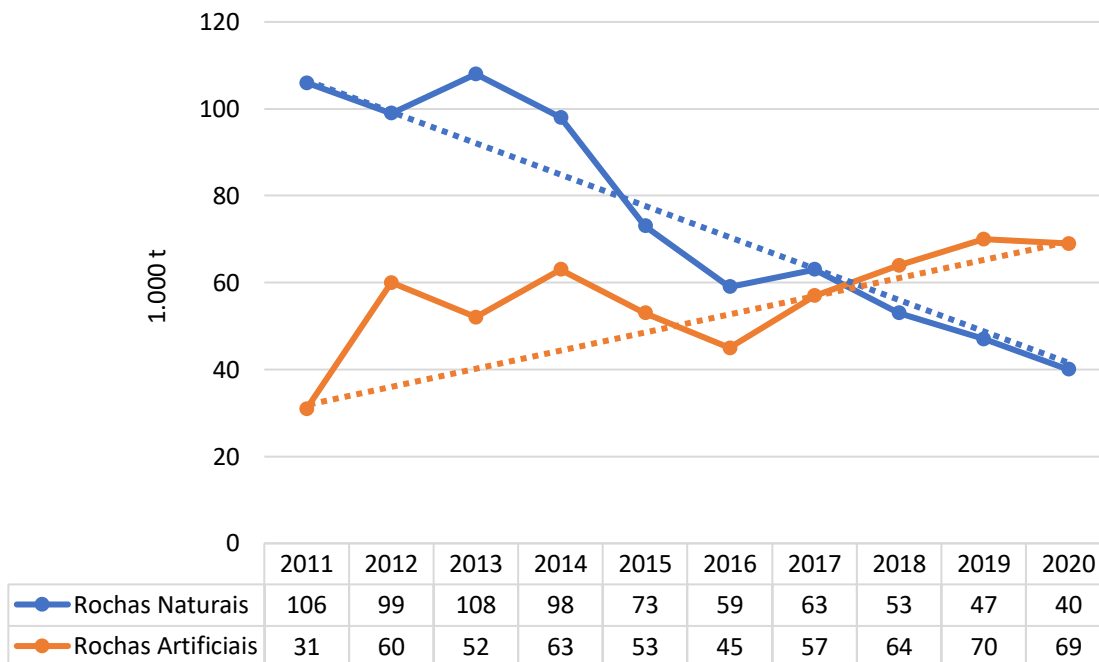
A exemplo da Itália e China, o setor de rochas ornamentais brasileiro deve ultrapassar o papel de simples fornecedor de insumos, evitando assim a tendência de comoditização incidente sobre blocos e chapas. Questionamentos genéricos, sobre o que poderia ter sido um melhor desempenho das exportações brasileiras de rochas em termos da diversificação de mercados e maior faturamento, constituem expressão de vontade que não se apoiam na realidade dos fatos aqui relatados.

Fig. 7 - Importações de rochas artificiais pelos EUA, sem a China
 US\$ milhões



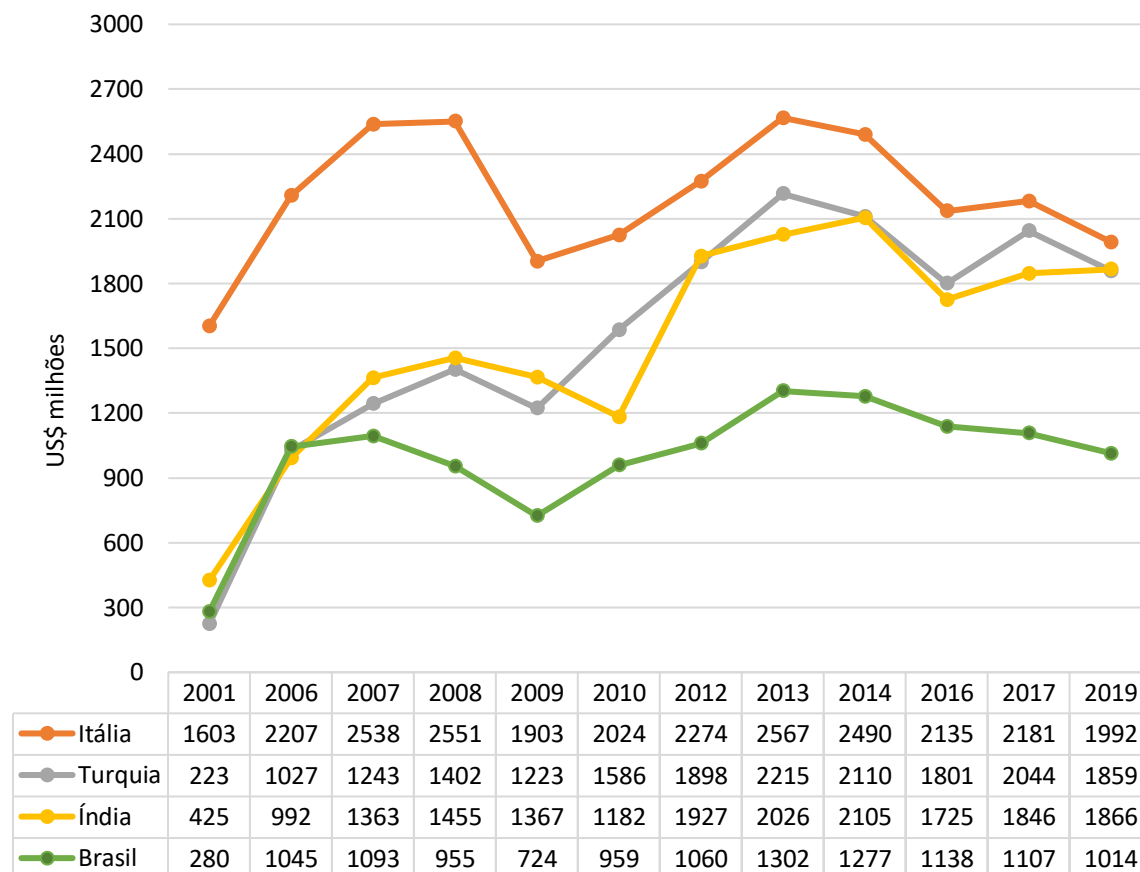
Detalhe das importações de rochas artificiais pelos EUA, exceto China. Observa-se expansão de outros fornecedores, incluindo países da própria América do Norte, com destaque para o Canadá. Grandes mercados de rochas naturais, como o Canadá e mesmo os EUA, passam a produzir e também exportar rochas artificiais.

Fig. 8 - Evolução das importações brasileiras de rochas naturais e artificiais - 1.000 t



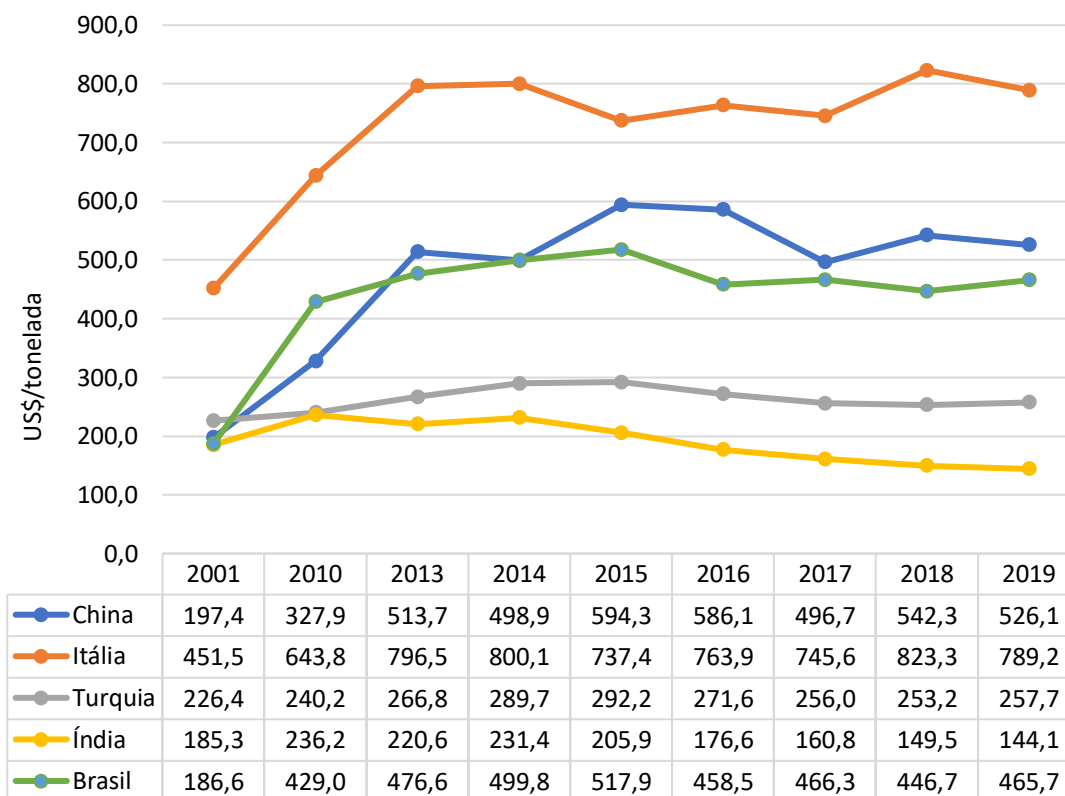
Evolução das importações brasileiras de materiais rochosos naturais e artificiais de revestimento, observando-se incremento dos artificiais e queda dos naturais. As importações brasileiras de rochas naturais em 2020 foram 62% inferiores às de 2011, enquanto as de rochas artificiais cresceram mais de 120% no período. Esta tendência é similar à do mercado internacional, onde os materiais artificiais estão ganhando expressiva fatia de comercialização dos naturais.

Fig. 9 - Evolução do faturamento dos principais países exportadores mundiais de rochas ornamentais, exceto China - US\$ milhões



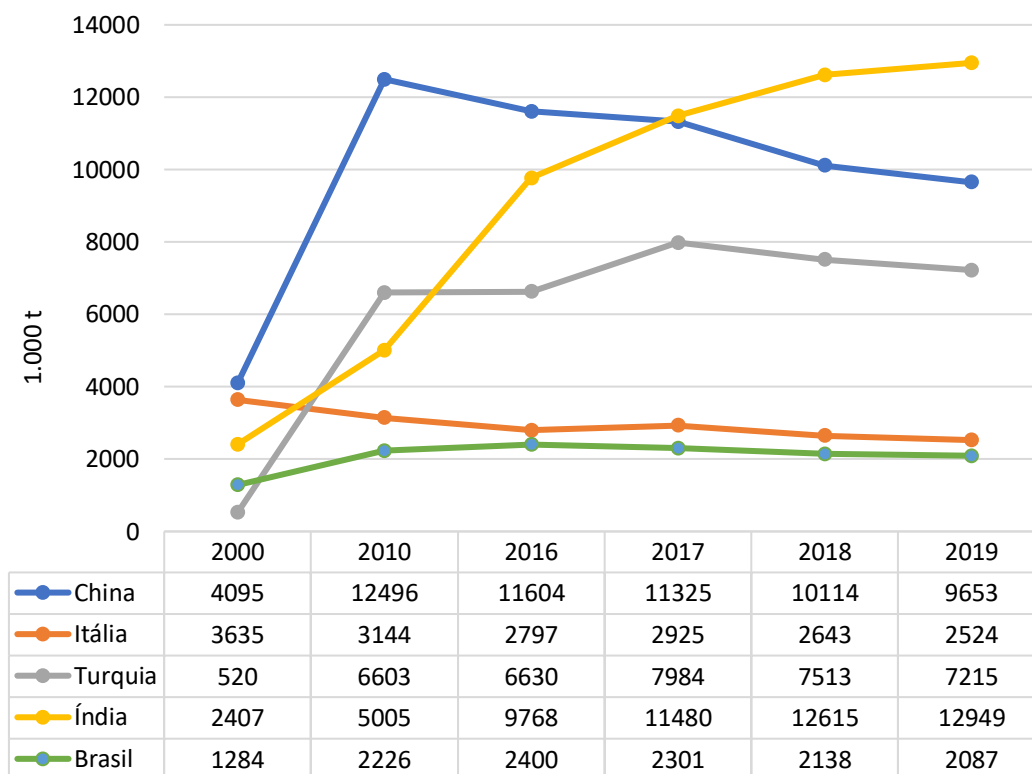
A evolução do faturamento das exportações de rochas naturais da Índia e Turquia, superior à do Brasil e da Itália, foi devida ao expressivo incremento das exportações de produtos com baixo valor agregado, principalmente rochas brutas. O crescimento das exportações brasileiras associou-se à maior participação de rochas processadas semiacabadas (chapas) e de novos materiais com maior valor agregado, caso de quartzitos maciços, mármore e pegmatitos, também em chapas.

Fig. 10 - Preço médio dos principais exportadores mundiais de rochas ornamentais US\$/tonelada



O preço médio praticado pela Índia e Turquia, formado por grande participação de produtos de baixo valor agregado, é muito inferior aos do Brasil e China e, sobretudo, aos da Itália. As exportações da Itália e China são quase que exclusivamente representadas por produtos acabados. Os preços médios do Brasil, formados por rochas processadas semiacabadas, são próximos aos da China, formados por produtos acabados.

Fig. 11 - Evolução do volume físico das exportações dos principais players mundiais de rochas ornamentais - 1.000 t



A evolução mais acentuada do volume físico das exportações de rochas naturais da Índia e Turquia, está calcada em produtos de baixo valor agregado, incluindo rochas brutas (blocos) absorvidas sobretudo pela China. Já se observa, a partir de 2010, o recuo do volume físico das exportações chinesas, italianas e brasileiras, constituídas por rochas processadas.

2 O Projeto Apex-Brasil/ABIROCHAS - Histórico e Realizações

A ABIROCHAS - Associação Brasileira da Indústria de Rochas Ornamentais é a entidade nacional representativa do setor de rochas ornamentais e de revestimento, cujas atividades têm forte impacto nos mercados interno e externo. Desde a sua constituição, em 1999, a ABIROCHAS estabeleceu um exitoso programa de cooperação com a Apex-Brasil - Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, que a credenciou como responsável pela condução dos projetos de promoção das exportações brasileiras do setor de rochas.

Através dos convênios atrelados aos projetos e renovados a cada dois anos, a ABIROCHAS primou pela efetividade, eficiência e eficácia na gestão desses convênios firmados com a Apex-Brasil, atendendo a modalidades de promoção sempre acordadas com as empresas participantes. Da mesma forma, a ABIROCHAS acompanhou e divulgou, para o embasamento dos projetos sob sua responsabilidade, as tendências técnicas, econômicas e mercadológicas setoriais, respondendo aos enormes desafios competitivos vivenciados ao longo dos últimos 20 anos.

Isto, com a interlocução da Apex-Brasil, das empresas exportadoras, instituições de pesquisa e outros agentes ligados à cadeia produtiva do setor, assim validando as ações consolidadas para a promoção das exportações. Sempre se considerou mais proativo e eficiente apresentar aos empresários exportadores um projeto preliminar detalhado, orçado e aprovado tecnicamente pela Apex-Brasil, para então receber contribuições, agregar aperfeiçoamentos julgados necessários e convertê-lo em um convênio.

Prova disso é que os projetos da ABIROCHAS se posicionaram como um dos mais valorizados entre as dezenas de setores apoiados pela Apex-Brasil, tanto em termos de mérito e resultados, quanto nos recursos alocados. Se mais não se conseguiu, foi devido a recorrentes percalços econômicas mundiais registrados ao longo dos últimos 20 anos, nenhum deles vinculado a fatores conjunturais do setor de rochas e de seus programas de promoção de exportações. Foi assim, a propósito, que os projetos do setor de rochas tornaram-se referência entre aqueles apoiados pela Apex-Brasil.

Tendo-se ultrapassado a “Primeira Onda Exportadora” de rochas ornamentais, relativa à exportação de blocos e vivenciada antes do suporte proporcionado pela Apex-Brasil, tivemos a oportunidade de conduzir projetos bem-sucedidos e focados na denominada “Segunda Onda Exportadora”, centrada na exportação de produtos semiacabados, notadamente chapas de granito. Essa iniciativa transformou o Brasil no principal fornecedor para o principal mercado mundial de rochas processadas – os EUA –, trazendo essas rochas processadas para 80% de participação no faturamento das exportações brasileiras do setor.

No mesmo sentido, o Brasil consolidou o maior parque industrial de serragem de grandes chapas de rochas abrasivas e estruturalmente complexas, pela instalação e operacionalização de 360 unidades dos modernos teares multifio diamantados. Não menos emblemático, pela primeira vez criou-se escala de produção nacional para máquinas com tecnologia de ponta, representadas justamente pelos teares multifio.

A nova proposta de trabalho da ABIROCHAS para a Apex-Brasil, referente ao período 2021/2023, estrutura um programa inovador de internacionalização, já iniciado no biênio 2017/2019, de empresas qualificadas e segmentadas para a “Terceira Onda Exportadora”, envolvendo a comercialização direta de produtos acabados para o atendimento de obras. Essa ação estratégica é concordante e aderente aos princípios norteadores da política de promoção de exportações, qual seja, avançar em mercados de produtos de maior valor agregado e maior exigência técnica e operacional das empresas fornecedoras, contribuindo para elevar o padrão de excelência e a competitividade da indústria brasileira de rochas ornamentais.

Não é fácil dar o salto necessário para se passar de chapas para produtos acabados, pois são distintos os agentes de mercado e muito maior a responsabilidade das empresas fornecedoras junto aos seus clientes. Efetivamente não existem conflitos, como os alegados por algumas empresas exportadoras de chapas, com os atuais clientes preferenciais – os distribuidores de chapas dos EUA. Portanto, a conceituação da Terceira Onda Exportadora norteia a nova proposta do Projeto Setorial Apex-Brasil/ABIROCHAS, firmando uma base oportuna e realmente inovadora de promoção das rochas brasileiras no mercado internacional.

3 Sobre as críticas ao Projeto Setorial Apex-Brasil/ABIROCHAS

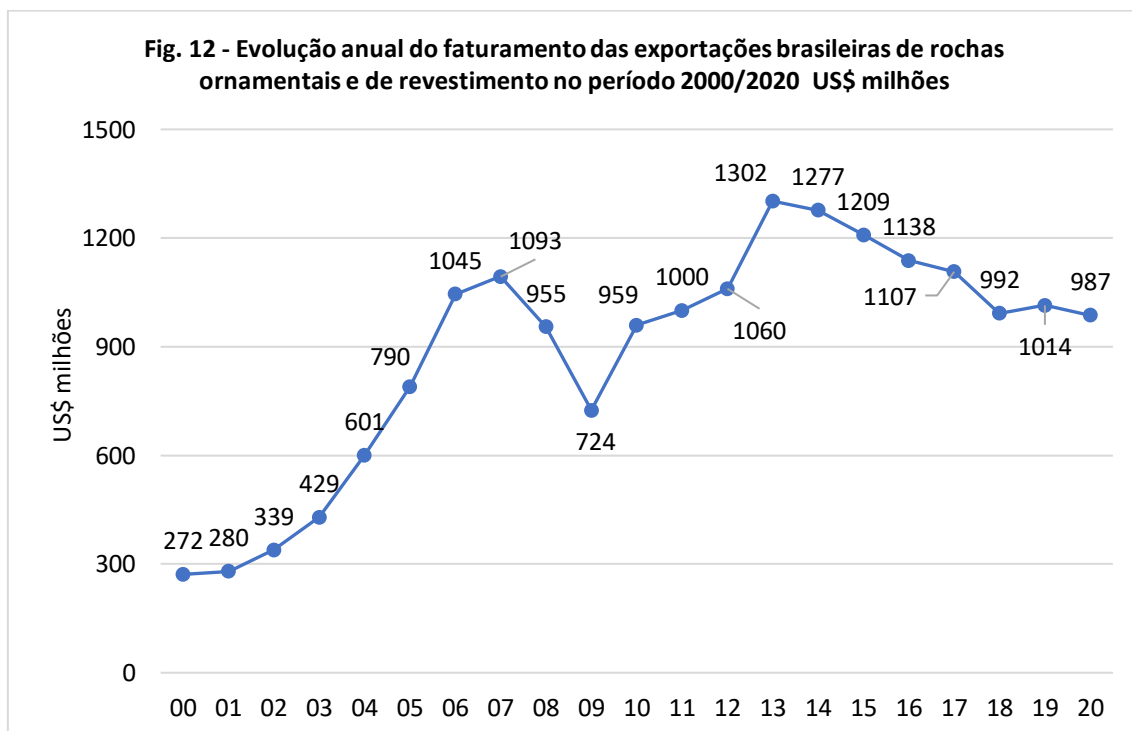
Um movimento de críticas endereçadas à ABIROCHAS questionou a eficiência e resultados do Projeto Setorial Apex-Brasil/ABIROCHAS, sob o argumento de que as exportações brasileiras de rochas

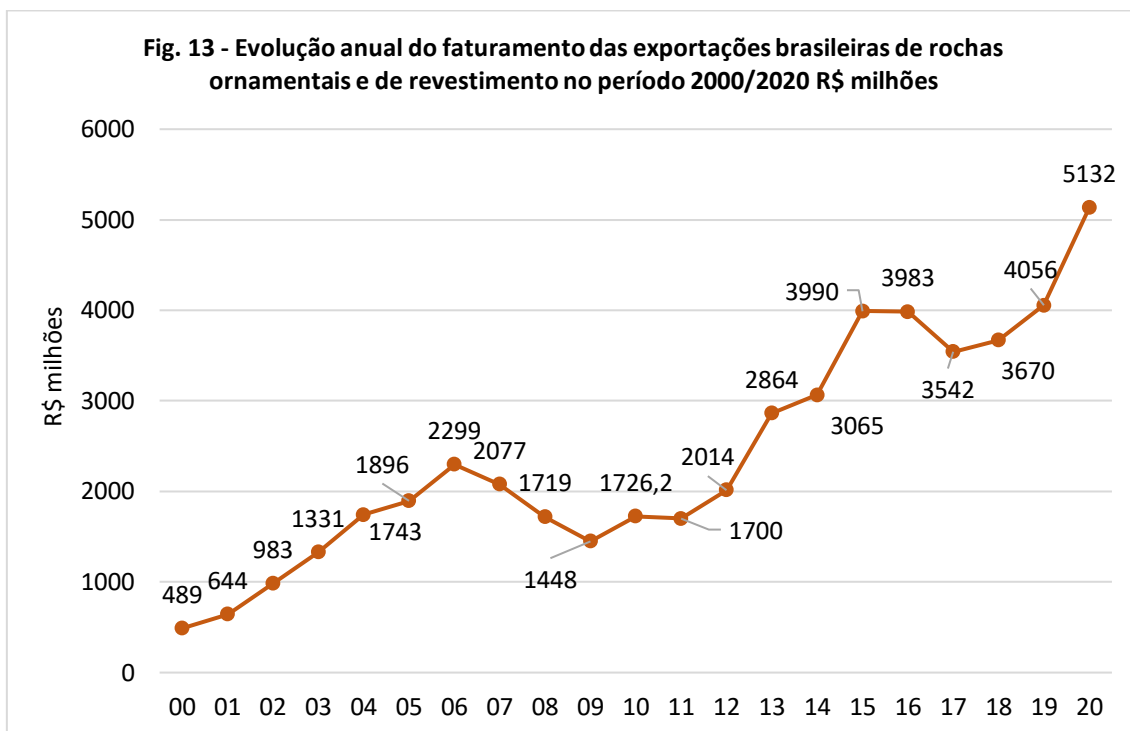
ornamentais estariam “patinando” na faixa de US\$ 1 bilhão. Tal manifestação foi reproduzida por alguns empresários e sindicatos que tiveram oportunidade de se manifestar sobre o assunto. A própria Apex parece ter encampado essa visão negativa, apesar dos 20 anos de aprendizado proporcionados pela sua convivência com o setor de rochas e a ABIROCHAS.

A crítica ao desempenho do setor de rochas no mercado externo evidenciou falta de conhecimento sobre condicionantes econômicas e de mercado. Isto é aqui novamente discutido pela ABIROCHAS, com base em argumentos técnicos.

É verdade que as exportações brasileiras de rochas estão muito concentradas nos EUA, maior importador mundial de rochas processadas e que têm o Brasil como seu principal fornecedor ao longo dos últimos 15 anos. O mercado dos EUA foi tanto o principal responsável pela forte queda de nossas exportações em 2009, quanto pelo seu recuo de 2014 a 2018 e estabilização em 2019-2020. Da mesma forma, esse país foi o principal responsável pelo forte incremento das exportações brasileiras entre 2001 e 2007, bem como pela sua rápida e notável recuperação entre 2009 e 2013, sempre respondendo por cerca de 60% do faturamento de nossas vendas no mercado externo.

Se “patinaram” na faixa de US\$ 1 bilhão, o mesmo não ocorre quando o faturamento das exportações é avaliado na moeda brasileira, a despeito dos índices de inflação e de seu impacto nos custos de produção, bem como do peso dos insumos importados nesses custos. Considerando-se o US dólar médio, o faturamento das exportações de rochas ornamentais evoluiu de R\$ 489 milhões em 2000 para R\$ 5.132 milhões em 2020. Mesmo no período de 2013 a 2020, quando de fato se observou um recuo lento e continuado em US dólar, o faturamento passou de R\$ 2.864 milhões para os referidos R\$ 5.132 milhões (Figuras 12 e 13).





Outro cálculo também em reais, inclusive orientado por recente editorial da revista Rochas, considera que se foram investidos “R\$ 200.000.000,00” (R\$ 200 milhões), pelo convênio Apex-Brasil/ABIROCHAS, de 2000 a 2020, o Brasil exportou R\$ 50.372.000.000,00 (R\$ 50,37 bilhões) no mesmo período. Ou seja, a cada R\$ 1 investido exportamos R\$ 250. Registre-se que o total de investimentos representou apenas 0,4% das exportações efetuadas, envolvendo a realização de feiras e outros eventos setoriais no Brasil e no exterior.

Não só isto, mas também incluiu a criação e divulgação da marca Brasil Original Stones, a elaboração de catálogos e diagnósticos setoriais, de guias de aplicação e especificação de rochas em revestimentos, além da defesa das ardósias brasileiras na marca CE, da gestão de informações e proposições relativas ao SGP e ex-tarifários, e da realização e apoio a estudos de mercado interno e externo, simpósios nacionais e congressos internacionais. Essas e outras atividades contemplaram e beneficiaram as empresas exportadoras brasileiras de rochas ornamentais e seus sindicatos representativos, bem como publicações especializadas como a revista Rochas e a promoção da Vitoria Stone Fair no exterior.

4 A imagem do setor de rochas brasileiro no exterior

“Em um momento em que a indústria da pedra natural enfrenta desafios sem precedentes, há forte concorrência de novos materiais alternativos, novos concorrentes de outros países, a pandemia, turbulência econômica em muitos mercados, é uma surpresa que haja um país, um grande player no mundo da pedra natural, que está apresentando um crescimento turbinado. Novas pedreiras, crescimento lucrativo nas vendas, especialmente exportações, grandes investimentos de empresas, um crescente ecossistema local de fornecedores de todos os tipos de insumos, atualização de competências locais, pessoas relativamente jovens dirigindo as empresas, uma perspectiva geralmente otimista em relação ao futuro da indústria no país- todos os parâmetros que definem uma indústria com um futuro promissor, são cumpridos neste caso. Essa é a situação da indústria da pedra brasileira atualmente em meados de 2021 - chame-a de Idade de Ouro, e essa definição não parece um exagero.”

As considerações acima foram transcritas de um texto publicado pelo internacionalmente conhecido e respeitado jornalista Anil Taneja, editor da revista eletrônica Litosweb e dirigente da WONASA – World Natural Stone Association. Tais considerações estão alinhadas àquelas da ABIROCHAS e destacam as conquistas brasileiras no setor de rochas, a despeito das nossas deficiências estruturais de competitividade.

Do texto de Taneja, que recomendamos seja analisado na íntegra², selecionamos algumas referências ilustrativas do seu conteúdo:

- *“Nos últimos anos, o Brasil, normalmente conhecido como fornecedor majoritariamente de granito nos mercados internacionais, emergiu como um grande player também no mundo do mármore. Sem falar do quartzito, normalmente denominado comercialmente como granito, que conquistou o mundo.*
- *Existem agora 2 fabricantes locais de máquinas multifios e vários outros fabricantes locais de diferentes tipos de máquinas. Existem cerca de 350 a 400 máquinas multifios instaladas no país. O setor de serviços auxiliares, entretanto, ainda é em grande parte dependente das importações, sujeito aos caprichos das taxas de importação variáveis e a uma taxa de câmbio volátil.*
- *Basta citar os materiais do Brasil que eram mais populares há uma década - granitos amarelos e verdes localizados principalmente no estado de Espírito Santo e Minas Gerais. Nesta década são os quartzitos da Bahia, Goiás, Pará, Minas Gerais e Ceará, os mármore brancos do Espírito Santo e do Paraná pelos quais o Brasil é hoje mais conhecido.*
- *O tamanho das empresas de rocha "médias" a "grandes" no Brasil parece ser maior do que qualquer outro país, exceto, talvez, a China. Embora seja difícil fazer uma lista confiável das 25 maiores empresas de pedra do mundo, pode-se estar razoavelmente certo de que, se essa lista fosse feita, haveria pelo menos 10 empresas do Brasil.*
- *Com a economia brasileira em crise quase permanente, sua moeda, o real, vem caindo em relação ao dólar norte-americano ao longo dos anos. Comparado a uma taxa de 2 reais por 1 dólar americano em 2011 e 3 reais em 2017, situou-se em torno de 5,8 reais em abril de 2021. Uma moeda fraca cria todos os tipos de problemas, especialmente para importadores de todos os tipos de bens, mas para os exportadores é uma grande oportunidade, torna-os da noite para o dia muito competitivos nos mercados internacionais. Isso é exatamente o que aconteceu com os exportadores brasileiros. Enquanto as empresas que vendem no mercado local sofreram muito com o esperado colapso da demanda, terminada a atividade de construção relacionada aos megaeventos das Olimpíadas do Rio e da Copa do Mundo de Futebol, as exportações do Brasil dispararam. Com a demanda por blocos da China, para seu próprio boom de construção sempre aumentando, a lucratividade para as empresas de extração e processamento foi assegurada.*
- *Ao contrário da Europa ou da Índia, no Brasil a estrutura da indústria iniciou um processo de concentração no sentido de que as empresas proprietárias das fábricas também, em geral, controlavam as pedreiras. A integração para trás ou para a frente - chame do que quiser, ocorreu.*
- *Como se o enfraquecimento da moeda não fosse suficiente para fornecer uma vantagem competitiva, uma indústria auxiliar local em constante desenvolvimento garantiu que muitos custos de insumos estivessem em moeda local e não fossem afetados.*
- *Algumas empresas brasileiras perceberam a importância de ir além do modelo de venda de blocos e chapas, bem como a necessidade de atualizar e adquirir novas competências em cut*

² Anil Taneja, anil.litosweb@gmail.com. The Brazilian Stone Industry: The Golden Age? Maio, 2021. [The Brazilian Stone Industry: The Golden Age? | All about Natural Stone.Varieties, Industry, Design, News. \(litosonline.com\)](http://litosonline.com)

to size para projetos. Elas têm investido não só em máquinas, mas também na formação de profissionais e na organização de cursos e estágios. Elas também estão trazendo arquitetos e designers de interiores para fazerem parte de suas equipes técnicas de vendas. O crescente profissionalismo das maiores empresas brasileiras de pedra na última década é talvez o fenômeno mais discreto e menos conhecido do resto do mundo.

- *A maior fraqueza (do Brasil) é a dependência excessiva do mercado dos EUA. Embora o mercado dos EUA esteja atualmente (abril de 2021) muito forte e dinâmico, e espera-se que continue a sê-lo no curto e médio prazo, vender lá ainda é um negócio arriscado. As garantias de pagamento são difíceis de obter, embora algumas empresas brasileiras tenham amortecido o risco abrindo seus próprios escritórios e depósitos nos EUA. Eles também têm, agora, um tremendo conhecimento de seus clientes e um bom conhecimento das tendências. Ainda assim, a dependência esmagadora de apenas um mercado é sempre um risco significativo no mundo volátil e rápido de hoje. Qualquer pessoa que acompanhou a economia dos EUA ao longo de décadas sabe que o país passa por ciclos de forte crescimento seguidos de uma desaceleração repentina.*
- *Infelizmente, como quase todos os latino-americanos em crise econômica permanente, a vantagem teórica da proximidade geográfica torna-se irrelevante para o Brasil. O custo de transporte (mesmo antes do atual caos de escassez de contêineres e custos de envio) para os países europeus sempre foi relativamente alto. Só o transporte dos blocos de Salvador até o porto de Vitória, no Espírito Santo, por exemplo, por rodovia custa tanto quanto o frete para os portos da Itália.*
- *Não importa o quão esteticamente agradáveis e únicos os materiais sejam, sempre há uma forte concorrência de outros players como a Índia, por exemplo, mas, ainda mais, de empresas locais. O que significa que sempre há uma pressão de preço. Quando a volatilidade da moeda brasileira fica mais forte, não é tão fácil para as empresas aumentar seus preços. As margens logo ficam sob forte pressão.*
- *A gama limitada de produtos é outra vulnerabilidade. Apesar de todas as variedades espetaculares de pedras, a maioria das vendas é de chapas, e apenas chapas, principalmente polidas. Ainda existem muito poucas empresas no Brasil capazes de fazer o corte sob medida. Que outros produtos inovadores saíram do Brasil? Por exemplo, móveis etc.? Por enquanto, insignificante. A maior parte da indústria ainda tem basicamente um modelo de negócios “B to B”, o que significa estar no centro das pressões de preços e, mais perigosamente, longe do cliente final. Mesmo agora, para uma indústria deste porte, não existem muitas empresas que conseguem chegar diretamente a designers de interiores e arquitetos, por exemplo. (Deve-se dizer que esse ponto fraco também é o caso de empresas de outros países).*
- *Nada pode ser feito sobre infraestrutura local, ou custos de transporte, ou muito no que diz respeito a aumentar o tamanho do mercado local. A volatilidade é, infelizmente, uma característica muito persistente da economia brasileira. Mas com certeza, como atuais grandes produtores de rochas, as empresas brasileiras também devem estar abrindo caminho para novas aplicações ou um novo tipo de cliente! Com certeza, no atual clima econômico complicado, com a pandemia devastando o Brasil, estar registrando um recorde histórico de exportações no mês de março de 2021, atingindo a cifra de US 96 milhões de dólares, tem que ser extremamente satisfatório. Mas também é raro esse momento em que, ao mesmo tempo que justificadamente comemora a boa sorte, o pessoal da indústria da pedra do Brasil fará bem em refletir sobre um modelo de negócios mais sólido, sustentável e de longo prazo. Se não agora, quando?*

Em conclusão, Taneja refere que “O momento positivo atual certamente está sendo bem aproveitado por muitas empresas brasileiras. Grandes investimentos continuam sendo feitos em maquinários, tanto nas pedreiras quanto nas fábricas.”

5 Conclusões

A partir do exposto, pergunta-se: não fosse pelo Projeto Setorial Apex-Brasil/ABIROCHAS, teriam as exportações brasileiras evoluído de US\$ 200 milhões em 1999 para US\$ 1 bilhão em 2020, depois de ter atingido US\$ 1,3 bilhão em 2013?

As estratégias corretas abrigadas no Projeto Setorial, com a participação do empresariado brasileiro,

- garantiram a evolução de 50% para 80% a participação de rochas processadas no total do faturamento das exportações brasileiras;
- evitaram que o crescimento das exportações fosse calcado em matéria-prima (blocos), como fizeram Índia e Turquia;
- criaram o ambiente de mercado que permitiu, apenas ao longo dos últimos 10-12 anos, fosse instalado no Brasil o maior parque mundial de serragem de chapas com os modernos teares multifios diamantados, promovendo a geração de empregos qualificados;
- impulsionaram os investimentos em prospecção e pesquisa e mineral no setor, permitindo lançar uma carteira de 100 novos materiais anualmente, iniciativa percebida com admiração pelo mercado internacional e constatada na participação continuada do Brasil nos grandes eventos mundiais do setor.

Enfim, o que teria ocorrido com as exportações brasileiras de rochas sem o Projeto Setorial Apex-Brasil/ABIROCHAS? As condições brasileiras de competitividade teriam sido capazes de reproduzir o desempenho alcançado pelas exportações de rochas ornamentais? As críticas à gestão da ABIROCHAS, frente ao Projeto Setorial, depõem contra os exportadores e a própria Apex.

Não é pouco termos atingido o posto de 5º principal exportador brasileiro de base mineral e o 1º posto entre os setores exportadores não oligopolizados da mineração brasileira. Também não é pouco o Brasil ter se mantido entre os cinco principais produtores e exportadores mundiais de rochas ornamentais, durante um período extremamente conturbado da economia global, garantindo a singular posição de principal fornecedor para os EUA.