

ABIROCHAS

Associação
Brasileira da
Indústria de
Rochas
Ornamentais

Informe 07/2009



FUNDAMENTOS E DESDOBRAMENTOS DA CRISE BRASILEIRA NO SETOR DE ROCHAS ORNAMENTAIS

Associação Brasileira da Indústria de Rochas Ornamentais – ABIROCHAS
Avenida Paulista, 1313 – 8º andar – sala 802 – Bela Vista – São Paulo – SP
Cep 01311-200 – Fone (11) 3253-9250 – Fax (11) 3253-9458
abirochas@abirochas.com.br - www.abirochas.com.br

Fundamentos e Desdobramentos da Crise Brasileira no Setor de Rochas Ornamentais¹

Pelo segundo ano consecutivo (2007 e 2008) registrou-se variação negativa do volume físico das exportações brasileiras de rochas ornamentais, anotando-se em 2008 a primeira retração anual de faturamento dessas exportações. Os números do 1º bimestre de 2009 apontam queda de mais de 40% nas exportações e importações do setor de rochas. O recuo das importações e o enxugamento do crédito para o mercado imobiliário, sinalizam o desaquecimento da construção civil.

Como definição geral, pode-se assim referir que estamos vivenciando uma crise no setor de rochas ornamentais e de revestimento. Alguns dos aspectos, que se supõe atrelados a essa crise, são a seguir apresentados e comentados.

1 O Problema das Polarizações

As chapas de granito representaram 64,1% do faturamento das exportações brasileiras do setor de rochas em 2008, enquanto as de blocos de granito representaram apenas 17,7% e a de todos os demais produtos 18,2% (Quadro 1). Pode-se assim afirmar que as chapas de granito constituem o grande negócio do Brasil no setor de rochas. Pode-se também afirmar que o mercado dos EUA, que respondeu por 50,3% do faturamento das exportações brasileiras de rochas em 2008 (Quadro 2), foi o grande responsável pela alavancagem do setor nos últimos 10 anos (Fig. 1). Em tempo, ressalta-se que as chapas de granito representaram mais de 95% das exportações brasileiras de rochas para os EUA.

Criou-se, assim, uma exagerada dependência da venda de chapas de granito para um único mercado. Isto se transformou em um problema com a crise recente dos EUA e com a forte concorrência de outros fornecedores, tanto de revestimentos naturais quanto industrializados, nesse mercado.

¹ Este texto foi elaborado pelo geólogo Cid Chiodi Filho – Kistemann & Chiodi Assessoria e Projetos, para a ABIROCHAS – Associação Brasileira das Indústrias de Rochas Ornamentais, em 11 de março de 2009, Belo Horizonte – MG. Os dados primários sobre exportações brasileiras foram obtidos a partir de consulta à Base ALICE do MDIC (www.aliceweb.desenvolvimento.gov.br).
Informe ABIROCHAS 07/2009

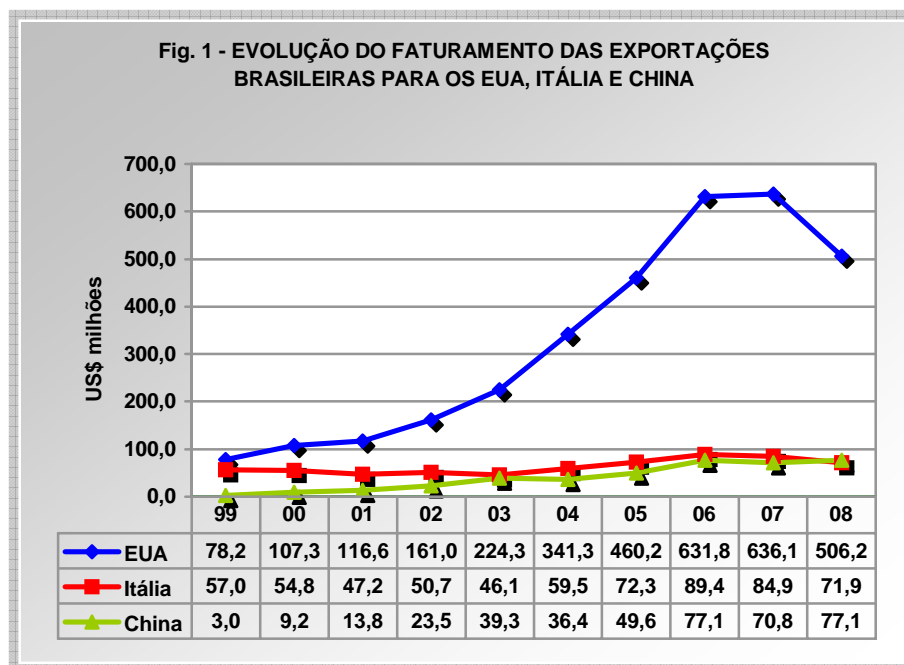
Quadro 1 – PERFIL DO FATURAMENTO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE ROCHAS ORNAMENTAIS						
Produtos Comerciais	Posições NCM	2007		2008		Variação no Faturamento B/A (%)
		Faturamento A (US\$ milhão)	Participação Brasil (%)	Faturamento B (US\$ milhão)	Participação Brasil (%)	
Chapas de Granito	6802.23.00 6802.93.90	729,44	66,4	611,93	64,1	-16,1
Blocos de Granito	2516.11.00 2516.12.00	194,04	17,7	169,09	17,7	-12,9
Ardósia	2514.00.00 6803.00.00	98,36	8,9	101,09	10,6	+2,8
Quartzito Foliado	6801.00.00	40,30	3,7	35,89	3,8	-10,9
Pedra-Sabão	2526.10.00 6802.29.00	18,25	1,6	13,74	1,4	-24,7
Outros		18,89	1,7	22,80	2,4	+20,7
Total Brasil		1.099,28	100	954,54	100	-13,2

Quadro 2 - PRINCIPAIS PAÍSES* DE DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE ROCHAS ORNAMENTAIS EM 2008				
Países	US\$ mil	Tonelada	Preço Médio (US\$/t)	% Faturamento Brasil
Estados Unidos	506.172,36	590.810,91	856,74	53,03
China	77.108,62	460.411,18	167,48	8,08
Itália	71.869,35	257.540,41	279,06	7,53
Canadá	32.708,94	34.185,75	956,80	3,43
Espanha	28.789,04	89.786,35	320,64	3,02
Reino Unido	26.665,76	59.813,29	445,82	2,79
Alemanha	21.421,80	49.059,74	436,65	2,24
Outros (110 países)	189.805,10	448.178,69	423,50	19,9
Total	954.540,97	1.989.768,32	479,7	100,0
* Mais de 2% no total do faturamento das exportações brasileiras				

Do lado da estrutura de oferta, refere-se que o Estado do Espírito Santo concentra mais de 50% da produção brasileira de rochas, bem como mais de 70% da capacidade nacional instalada para o beneficiamento primário de blocos (serragem) e chapas (polimento). O estado responde ainda por mais de 65% do total do faturamento as exportações brasileiras de rochas (Quadro 3) e por mais de 80% das exportações de rochas para os EUA.

Esta concentração de atividades no Espírito Santo, da mesma forma que a exagerada dependência das chapas de granito e do mercado dos EUA, revelou-se um fator de fragilidade sistêmica, pela crise de seu principal cliente e pelo provável impacto dessa crise em seu arranjo produtivo. Pela correlação das variáveis de produção, produtos e mercados,

anteriormente referidas, pode-se aventar que o nível de desaceleração do setor, no Brasil, será diretamente proporcional ao do Espírito Santo, quer nos negócios voltados para o mercado externo quer para o mercado interno.



Quadro 3 - PRINCIPAIS ESTADOS EXPORTADORES DE ROCHAS ORNAMENTAIS - BASE 2008

Estado	Valor Exportado US\$ milhão	Participação Brasil
Espírito Santo	630,3	66,0%
Minas Gerais	204,9	21,5%
Rio de Janeiro	22,0	2,3%
Santa Catarina	17,1	1,9%
São Paulo	16,4	1,7%
Bahia	16,1	1,7%
Ceará	11,6	1,2%
Pernambuco	8,0	0,8%
Paraíba	7,2	0,8%
Paraná	7,1	0,7%
Piauí	4,8	0,5%
Rio Grande do Norte	3,5	0,4%
Total	949,0	99,4%

2 O Efeito das Exportações de Blocos

Esta questão é muito simples: os benefícios das exportações de blocos, atualmente, superam os seus efeitos negativos?

As exportações brasileiras de rochas para a China, em 2008, totalizaram 460 mil t (vide Quadro 2), das quais pelo menos 450 mil t referem-se a blocos de granito. Considerando-se uma perda de 40% no beneficiamento, os blocos exportados para a China permitem desdobrar exatos 5 milhões m² equivalentes de chapas com 2 cm de espessura, o que representaria 37,3% do total das exportações brasileiras de chapas também em 2008.

Parte das chapas produzidas pela China com granitos brasileiros é consumida em seu mercado interno e parte, sem dúvida, é exportada. No mercado internacional, a China funciona como nossa principal cliente de blocos e, simultaneamente, como nossa principal concorrente de chapas.

É preciso, portanto, avaliar o impacto da colocação dessas chapas de granitos brasileiros "Made in China" nos EUA e em outros mercados importantes para as chapas "Made in Brazil". Já está completamente ultrapassada a idéia de que as exportações de blocos promovem e valorizam os granitos brasileiros no mercado internacional.

Esta idéia ainda seria teoricamente aceitável para granitos brasileiros "Made in Italy", pois a Itália os comercializa a preços superiores àqueles "Made in Brazil", no mercado internacional. Os granitos brasileiros "Made in China", pelo contrário, são comercializados pela metade do preço daqueles "Made in Brazil", inclusive no mercado dos EUA.

3 O Contraste entre Brasil e China nos EUA

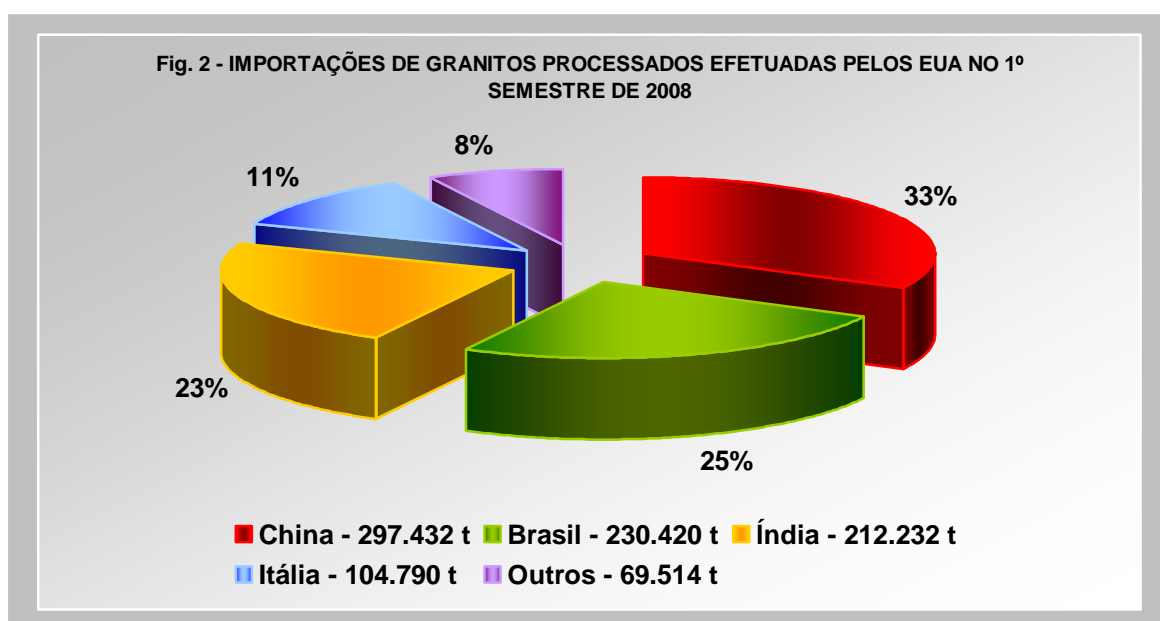
Devido quase que essencialmente às chapas de granito, no ano de 2006 o Brasil tornou-se o maior fornecedor de rochas, em volume físico, para os EUA, assumindo o 1º posto também em faturamento no ano de 2007. Apesar da crise então esboçada nesse mercado, o Brasil ultrapassou assim a histórica liderança da Itália, mantendo-se à frente da China e Índia como fornecedor de granitos processados.

A revista Stone Business (edição de outubro/2008) noticiou que as exportações brasileiras de granitos processados para os EUA, no 1º Semestre de 2008, recuaram 18,41% em valor e 46,35% em volume físico, frente ao mesmo período de 2007. Ou seja, o Brasil reajustou preços

e vendeu menos quantidade por um valor maior de seus produtos, mesmo com o Real ainda forte e apesar da crise já manifestada no mercado dos EUA.

As exportações chinesas de granitos processados para os EUA, que seguramente incluíram os referidos granitos brasileiros "Made in China", tiveram no mesmo período um crescimento de 31,51% no volume físico, ultrapassando as brasileiras (Fig. 2), com uma queda de 14,7% em faturamento. Ou seja, a China vendeu maior quantidade por um valor bem menor, traduzindo um desempenho classificado como estranho pela própria Stone Business.

A revista Stone Business indica no caso que o preço médio dos granitos processados exportados pela China, para os EUA, recuou de US\$ 797,98/t em 2006, para US\$ 651,95/t em 2007 e para US\$ 489,22/t em 2008 (1º semestre). Em contrapartida, o preço médio dos granitos processados exportados pelo Brasil para os EUA, segundo dados da ABIROCHAS, evoluiu de US\$ 779,0/t em 2006, para US\$ 843,6/t em 2007 e US\$ 869,5/t em 2008.



Fonte: SCHWARZKOPF, E. New World Orders? *Stone Business*, Orinda (CA/USA), october 2008. 7(2): 62-68.

É claro que a política cambial brasileira, que produziu uma excessiva valorização do Real entre 2005 e 2008, forçou o reajuste de preços e contribuiu para a perda de competitividade das nossas exportações (Quadro 4). É também claro que a China pautou suas ações no crescimento das vendas para o exterior, sustentada por políticas industriais e âncoras cambiais mais eficientes.

Quadro 4 - VARIAÇÃO DO PREÇO MÉDIO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE ROCHAS PELA POSIÇÃO 6802.23.00 (inclui sobretudo chapas polidas de granito)				
Período	Valor Exportado (US\$ milhões)	Participação Faturamento	Preço Médio (US\$/t)	Variação do Preço Médio
1999	81,79	35,2%	822	-9,1%
2000	110,88	40,8%	722	-12,2%
2001	120,57	43,0%	685	-5,1%
2002	168,37	49,7%	622	-9,2%
2003	232,64	54,2%	603	-3,1%
2004	344,37	57,3%	602	-0,2%
2005*	508,49	64,4%	680	+13,0%
2006*	688,30	65,9%	763	+12,2%
2007*	729,40	66,7%	816	+6,9%
2008*	611,93	64,1%	848	+4,0%

Variação do preço médio 2007/1999 ⇒ -0,7%. (*) inclui as posições 6802.23.00 e 6802.93.90

Porém, mesmo com o Yuan permanentemente desvalorizado, não se sabe como a China conseguiu (e porque precisou) baixar tanto os seus preços, ao longo de um período basicamente marcado por pressão de demanda. Pode-se até aventar que ela estaria fazendo, inclusive com as rochas ornamentais, dumping naquele que é também seu principal mercado.

4 A Radiofobia nos EUA: O Impacto da Campanha do Gás Radônio

Até o recebimento dos dados relativos ao 1º semestre de 2008, supunha-se que a queda das exportações brasileiras para os EUA fosse comum a todos os grandes fornecedores de granitos processados desse mercado. Supunha-se, ainda, que a crise do mercado americano tivesse amortecido o efeito da campanha sobre riscos de exalação de gás radônio em granitos, na qual os materiais brasileiros foram especialmente atacados.

O que se viu na realidade é que apenas as exportações brasileiras tiveram redução significativa em volume físico, enquanto as da Índia e especialmente da China tiveram crescimento. A revista Stone Business sugeriu que a maior ímpeto chinês e indiano seria apenas resultante do menor preço praticado por estes dois países no mercado dos EUA.

Pode-se contudo aventar, inclusive pela manutenção de tendências no 2º semestre de 2008, que tanto o dumping de preços quanto o efeito da campanha do gás Radônio, mais do que a própria crise imobiliária, tenham concorrido para a queda das vendas brasileiras.

Parece que os consumidores norte-americanos associaram apenas granitos brasileiros aos proclamados riscos do gás Radônio para a saúde humana, dando preferência aos produtos mais baratos de outros fornecedores.

A Índia e, sobretudo, a China aproveitaram essa oportunidade para ampliar sua fatia de mercado nos EUA, através de uma redução até mais acentuada de preços. Como ironia, triste para o Brasil, ignorou-se que vários produtos chineses são elaborados com granitos brasileiros. Também como ironia, os fabricantes de chapas aglomeradas, que patrocinaram a campanha do Radônio, acabaram contribuindo para a venda de produtos chineses, seus concorrentes no próprio mercado alvo.

O Brasil teria sido assim afetado não apenas pela crise do mercado dos EUA, mas por uma conjugação de fatores que incluiu desacertos em sua política cambial, concorrência desleal e desinformação, nesse caso alimentada pela radiofobia nos EUA.

5 Subfaturamento para Fuga de Capitais?

Outra questão interessante sobre o quadro do mercado dos EUA, pivô da nossa crise, é que as empresas chinesas do setor de rochas tenham de fato visado à acumulação de capitais fora da China, subfaturando seus produtos. Recomenda-se no caso conferir a matéria "Chineses compram mais ativos no exterior", publicada na edição de 04/02/2009 do jornal Gazeta Mercantil (pg. A - 11), onde se abordam alguns mecanismos utilizados e razões existentes para a fuga de capitais da China.

Essa matéria, reproduzida do jornal New York Times, destaca que cada vez mais dinheiro está se movendo para fora da China, referindo que "por todo o mundo companhias chinesas mandam para casa poucos dos bilhões de dólares que ganham com exportações, colocando-os em bancos no estrangeiro". O New York Times destacou ainda que o fluxo total para fora do país, no quarto trimestre de 2008, teria sido de US\$ 240 bilhões, o que incluiria desde fuga de capitais até o desaquecimento na repatriação de lucros, pelas companhias chinesas no exterior.

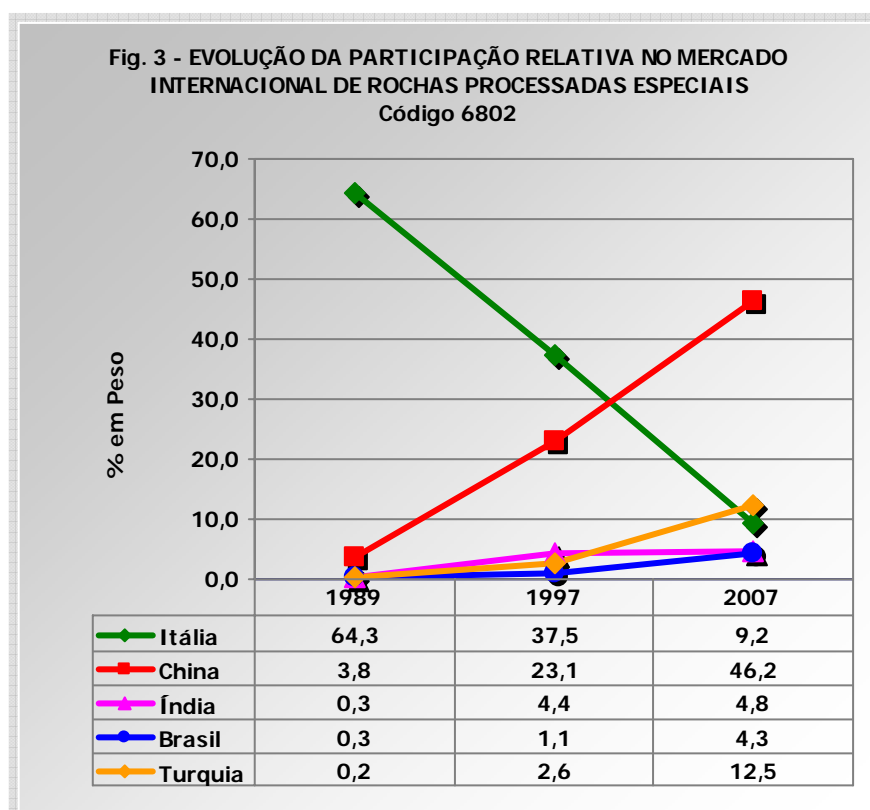
6 A Nova Realidade do Setor de Rochas

Mais do que qualquer outro país emergente, a China criou bases competitivas, com produtos de rochas e várias outras manufaturas, imbatíveis e impraticáveis fora da própria China. Estas bases, como se sabe, estão fundamentalmente centradas em mão-de-obra

barata, escala de produção, preço baixo e massificação das vendas, o que não se julga adequado para alguns produtos que exigem um mínimo de customização e exclusividade.

As margens de lucratividade reduziram-se assim drasticamente no setor de rochas, que acabou perdendo muito de sua atratividade como área de negócio, exceto na própria China. A China já controla quase 50% do mercado internacional de rochas processadas especiais, enquanto o Brasil detém apenas pouco mais de 4% dele (Fig. 3). É pouco provável que os competidores da China (Brasil inclusive), participando com frações cada vez menores desse mercado e colocando-se somente como fornecedores de matéria-prima (para a China), tenham condições de sustentabilidade.

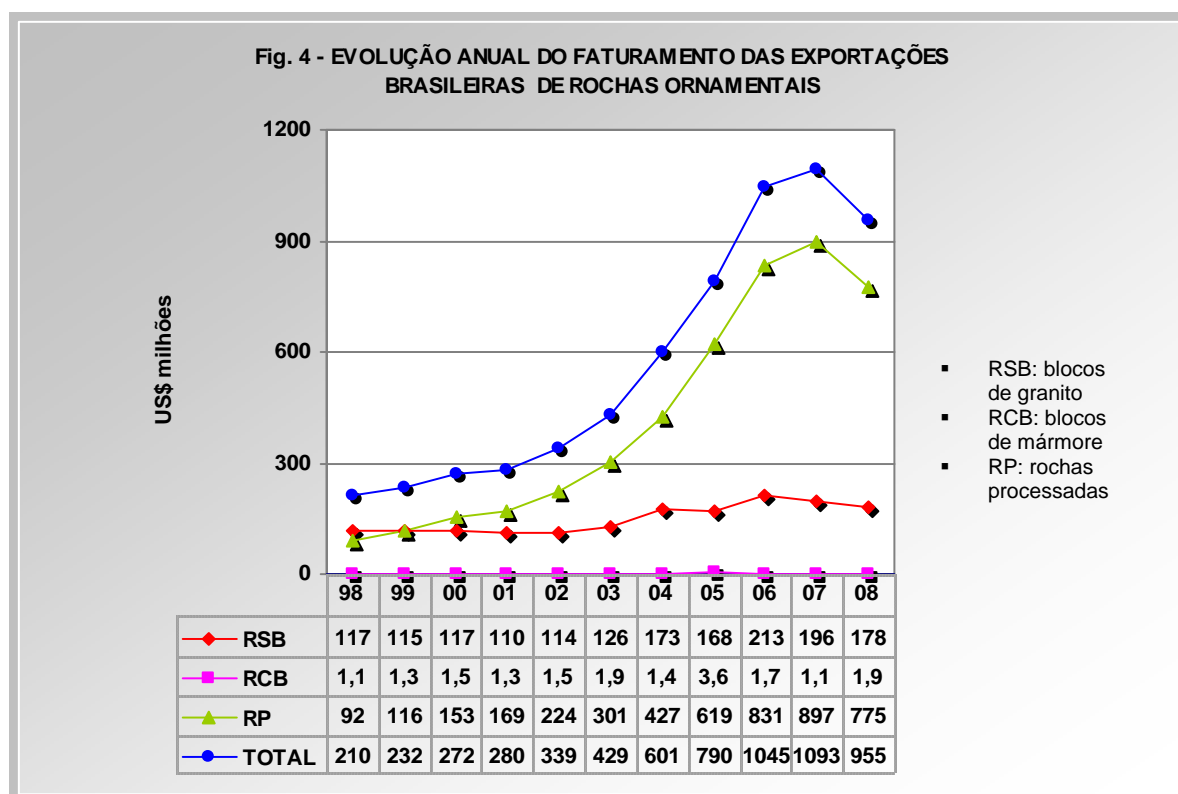
Um novo setor de rochas está emergindo da crise econômica deflagrada pelo estouro da bolha de crédito social dos EUA. Suas fundações parecem bastante distintas daquelas anteriormente vigentes. A tendência visível é transformar os produtos de rochas ornamentais em commodities de baixo valor agregado, muito diferentes da imagem que lhes foi historicamente atribuída.



Fonte: MONTANI, C. Stone 2008; *Repertorio Económico Mondiale*. Milano (Italia), Faenza Editrice, 2008. 122 p. CD-ROM.

7 O Setor em Tempos de Crise

No ano de 2008, as exportações brasileiras de rochas ornamentais somaram US\$ 954,54 milhões, correspondentes à comercialização de 1.989.768,32 toneladas de produtos diversos. Pelo segundo ano consecutivo registrou-se variação negativa do volume físico comercializado, anotando-se ainda (em 2008) a primeira retração anual de faturamento (Fig. 4).



Os dados contabilizados para o 1º bimestre de 2009 prenunciam um ano realmente difícil. Frente ao mesmo período de 2008, as exportações brasileiras de rochas sofreram queda de 45,65% no faturamento e 44,15% no volume físico, somando respectivamente US\$ 73,4 milhões e 181.812,67 toneladas.

As importações brasileiras de rochas, da mesma forma, sofreram expressiva retração no 1º bimestre de 2009. Frente ao mesmo período de 2008, essas importações tiveram queda de 41,14% em valor e de 34,79% em volume físico, totalizando respectivamente US\$ 5,53 milhões e 10.731,22 toneladas.

Como se pode perceber, a crise econômica mundial chegou ao Brasil e também afetou o mercado interno de rochas ornamentais, pois o recuo das importações traduz não apenas a desvalorização cambial, mas, sobretudo, o desaquecimento da construção civil.

Pela primeira vez na história recente do setor, o valor das importações brasileiras de rochas foi equivalente a quase 10% do valor das suas exportações, o que também faz prever o acirramento da competição para os materiais de revestimento no mercado interno.

O dinheiro brasileiro continua sendo o mais caro do mundo, tanto para financiamento da produção quanto do consumo. Será preciso reforçar os programas de promoção das exportações e garantir acesso a crédito para os exportadores. No mercado interno, espera-se uma melhoria de acesso ao crédito para financiamento habitacional, como forma de fortalecer a construção civil imobiliária.

Se o governo brasileiro não atender às reivindicações que lhe foram encaminhadas pela ABIROCHAS, com apoio do Ministério de Minas e Energia – MME, a situação do setor não chegará a bom termo em 2009, prevendo-se forte retração da atividade produtiva e continuidade de queda do quadro de empregos (Fig. 5).

