



Ao comemorar as suas bodas de ouro, a feira muda para melhor atender aos seus visitantes, com a incorporação de novos segmentos, como joias folheadas e bijuterias, em conectividade com os novos tempos.

SAIBA COMO VAI SER NA PÁGINA 7



IBGM e DNPM
lançam novas
publicações.
Confira na página

05



Conheça o sucesso
da Ajorsul Fair
Mercoóptica.
Confira na página

06



IBGM e APEX-BRASIL
realizam **Planejamento
Estratégico** para aumentar
as exportações.

11



CONVERSA COM O LEITOR

Hécliton Santini Henriques
Presidente do IBGM

Esta é uma edição simbólica do Boletim, pois atingimos o significativo número de 60 edições ininterruptas. Ou seja, já são 15 anos levando informações úteis e relatando os principais fatos e eventos ocorridos no trimestre, para empresários, associações, governo, congresso nacional, instituição de capacitação e fomento, bem como a todos aqueles que se interessam pelo nosso Setor.

Sempre tratando de assuntos diversos, voltados para os mercados interno e externo, como também tratando as ações mais relevantes das associações de classe estaduais e parceiros do IBGM, o Boletim tem se constituído, ao longo desses anos, em importante fonte de informação, nivelando conhecimento e abrindo oportunidades para todos que atuam no Setor.

Após 15 anos, passa também a ser fonte de consulta para pesquisas e estudos do que ocorreu no período. Os interessados poderão consultar todas as edições do Boletim, disponíveis no site do IBGM, inclusive para *downloading*.

A elaboração e a divulgação do Boletim (5.000 cópias impressas e online) têm sido um trabalho árduo, mas gratificante. Aproveito para agradecer o empenho e a participação de todos aqueles que contribuíram direta ou indiretamente pelo seu sucesso, fazendo votos que o Boletim continue se aperfeiçoando para melhor atender ao seu público-alvo.

Ao finalizar nossa conversa, peço a atenção para a matéria da página 7, que apresenta as modificações e as razões para os aperfeiçoamentos introduzidos na edição que comemoramos as bodas de ouro da Feninjer. Essas mudanças buscam melhor atender aos seus clientes, que atualmente apresentam um "mix" em seus produtos bastante diferenciados que querem e precisam ser atendidos em um único, seguro e confortável local. Apesar dos riscos e desafios, tenho certeza que estamos na direção correta.

Um forte abraço a todos.

Hécliton

Minas Gerais ganha espaço em São Paulo

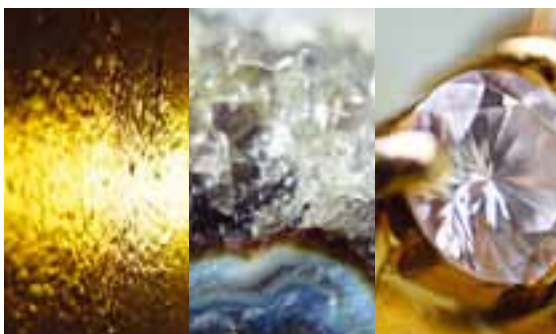
Foi inaugurado o Espaço Minas Gerais, estrategicamente localizado na Rua Minas Gerais, esquina com Av. Paulista. O evento reuniu importantes lideranças políticas do País, como os governadores Aécio Neves e José Serra, o ex-presidente Fernando Henrique Cardoso e o prefeito da capital paulista, Gilberto Kassab.

O Governo de Minas organizou, para enfatizar o brilho mineiro, uma exposição exclusiva de joias, que harmonizaram com as paredes douradas do casarão. Foram apresentadas 11 peças assinadas por jovens designers vencedores do concurso AuDITIONS, promovido pela Anglo-Gold Ashanti, em 2008.

A Secretaria de Estado de Turismo de Minas Gerais, a Associação Brasileira das Operadoras de Turismo (Braztoa), o Instituto Estrada Real (IER) e o Sebrae-MG assinaram Termo de Compromisso para execução do Programa Minas de Ouro. A iniciativa tem o objetivo de inserir os produtos turísticos mineiros nos catálogos das grandes operadoras de turismo de São Paulo, de forma consistente, competitiva e permanente.

Além das capacitações e encontro de negócios, o programa prevê ações para a estruturação de produtos turísticos mineiros, com as suas potencialidades econômicas, além de promover a articulação e a capacitação da rede de fornecedores mineiros, estimulando a diversificação da oferta e a criação de promoções especiais.

Os Setores de gemas, joias, artefatos e bijuterias de Minas Gerais, coordenados pela Sistema AJOMIG/SINDIJOIAS-GEMAS, também poderão usufruir deste espaço, divulgando a riqueza das pedras e o diferencial do design mineiro.



INFORMA

EXPEDIENTE

ESTE BOLETIM TÉCNICO-INFORMATIVO É UMA PUBLICAÇÃO TRIMESTRAL DO **IBGM** • **JORNALISTA RESPONSÁVEL** YARA MALHEIROS MTB N.º:569/80 **PROJETO GRÁFICO** ARTWORK DESIGN GRÁFICO **IMPRESSÃO** GRÁFICA ATHALAIA • É PERMITIDA A REPRODUÇÃO DO CONTEÚDO DESTA INFORMATIVO, DESDE QUE CITADA A FONTE. AS OPINIÕES ASSINADAS NÃO CORRESPONDEM NECESSARIAMENTE À OPINIÃO DO **IBGM**



INSTITUTO BRASILEIRO DE GEMAS & METAIS PRECIOSOS

www.ibgm.com.br • anapaula@ibgm.com.br

SCN, CENTRO EMPRESARIAL LIBERTY MALL, TORRE A, CONJUNTO 1105
CEP 70712-903, BRASÍLIA • DF, TELEFONE: 61 3326-3926 E FAX: 61 3328-6721

PRÓXIMAS FEIRAS



INTERNACIONAIS

COM O APOIO DO PSI/IBGM/APEX-BRASIL

JIS Miami

A segunda edição do ano da JIS Miami, uma importante e tradicional feira do setor de joias e bijuterias, acontecerá entre os dias **1º a 5 de outubro** e o segmento de joias, mais uma vez, marca presença com seis empresas expositoras no Pavilhão Brasileiro. Para maiores informações acesse > www.jisshow.com

Expo Joya

Esse evento, que é considerado o mais importante do setor de joias em ouro e prata, relógios e bijuterias no México, acontecerá no Centro de exposições Expo Guadalajara, durante os dias **6 a 9 de outubro**, onde o Brasil terá, pela segunda vez, um pavilhão brasileiro, contando com a participação de cinco empresas de joias folheadas. Acesse > www.expojoya.com.mx

International Jewellery and Watch Show ~ Abu Dhabi

A International Jewellery and Watch Show (antiga ADIJEX) acontecerá em Abu Dhabi durante os dias **14 a 18 de outubro** e contará com a presença de seis empresas brasileiras de joias. Acesse > www.jws.ae

Jewellery Arabia

Uma das mais importantes feiras do segmento de joias nos Emirados Árabes, a Jewellery Arabia é uma feira anual que acontecerá no período de **17 a 21 de novembro** em Bahrain e contará com a presença de 9 empresas brasileiras de joias. Para maiores informações acesse > www.aeminfo.com.bh/ja2007

NACIONAIS

50ª Feninjer

6 a 9 de fevereiro

Transamérica ExpoCenter – SP

Principais produtos: Joias de ouro e prata, relógios, gemas, folheados, bijuterias e embalagens.

www.feninjer.com.br

Minas Trend Preview*

4 a 7 de novembro

Alphaville - BH

Principais produtos: moda, joias, bijuterias e calçados.

www.fiemg.org.br

VI Expojoia - Pará

9 a 13 de novembro

São José Liberto – PA

Principais produtos: Joias de ouro e prata e embalagens.

MINASTRENDPREVIEW



O **Minas Trend Preview** que acontece em Minas Gerais já é considerado o 3º mais importante evento de moda do país.

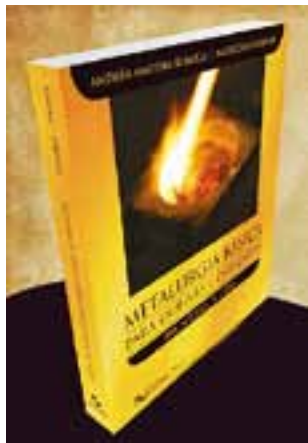
Nessa 5ª edição, participarão 27 empresas do setor de bijuterias e folheados, inclusive com desfiles coletivos e individuais. A novidade acontecerá às 11 horas do dia **7 de novembro**, com um desfile exclusivo para o setor de joias, com 50 modelos, representando 10 empresas mineiras do segmento.

Após o desfile haverá palestra com a designer Regina Machado, no lançamento, em Minas Gerais, do Caderno Preview de Joias 2010, patrocinado pelo IBGM/SEBRAE, com o apoio do SINDIJOIAS-GEMAS-MG.



METALURGIA BÁSICA PARA OURIVES E DESIGNERS

No dia 26 de agosto, em São Paulo, os engenheiros doutores **Andréa Madeira Kliuga** e **Maurizio Ferrante**, da Universidade Federal de São Carlos, lançaram



seu livro sobre metalurgia básica, com 352 páginas em oito capítulos, destinado a estudantes da arte da ourivesaria, profissionais atuantes e técnicos responsáveis pela produção industrial de joias em ou-

ro e prata maciças e de joias folheadas.

O livro apresenta uma introdução sobre conceitos e propriedades dos materiais metálicos e aborda a produção de produtos metálicos por processos de fundição, conformação mecânica e brasagem / soldagem. Na obra são abordadas as propriedades e características de fabricação de ligas de ouro, prata, latão e

estanho, de forma didática e repleta de ilustrações e tabelas explicativas.

Segundo os autores, por apresentar técnicas e processos de fabricação, que vão desde os cuidados práticos da banca do ourives solitário até o processamento industrial de escala, o livro supre lacuna de treinamento detectada em Mesa Redonda da Tecnogold, em 2007. Parabéns aos autores pela valiosa contribuição dada com o lançamento desse importante livro.

MINISTÉRIO DO TRABALHO APROVA A CRIAÇÃO DO SINCOJOIAS-RIO

Mais um passo importante foi dado para fortalecer a representação do Setor de Gemas e Joias no Estado, que funciona em um sistema integrado, com o reconhecimento da criação do Sindicato do Comércio Varejista do Rio de Janeiro. Ele foi desmembrado do Sindilijas – Sindicato dos Lojistas do Município do RJ, conforme ato do Ministério do Trabalho, publicado no DOU de 21/8/2009. Os nossos parabéns a todos que contribuíram para mais essa vitória e os votos de muitas realizações para a diretoria, comandada pelo presidente **Nelson Teixeira**.

GOVERNO REDUZ ALÍQUOTA DE IMPORTAÇÃO PARA PEDRAS BRUTAS E DIAMANTES LAPIDADOS

Por negociação re-
alizada pelo IBGM e a AJOMIG/SINDI-JOIAS-GEMAS-MG junto ao Ministério do Desenvolvimento, com o apoio da FIEMG, e por solicitação de diversos empresários dos segmentos de gemas e joias, o Conselho de Ministros da CAMEX autorizou, através da **Resolução 47, de 31 de agosto último**, a redução da alíquota de importação de pedras em bruto (**NCM 71.03.10.00**)

e de diamantes lapidados (**NCM 71.02.39.00**), de 8% e 10%, respectivamente, **para 2%**, por terem sido incluídos na Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum, de que trata a Resolução CAMEX 43, de 22 de dezembro de 2006.

Com isso, buscou-se garantir maior competitividade às indústrias brasileiras, com a redução de seus custos, além de reduzir as margens do mercado informal.



NOVO PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO INTERNACIONAL DE GEMAS CORADAS - ICA - VISITA O BRASIL

O presidente eleito na última Assembléia Geral da ICA, em Panyu, na China, **Wilson Yuen**, de Hong Kong, visitou o Brasil pela primeira vez, por ocasião da Feninjer, com visitas também no Rio de Janeiro, cidade que poderá hospedar o Congresso da entidade, em 2011.

Além de estreitar o relacionamento com o IBGM e com os inúmeros sócios brasileiros da entidade, o Presidente da ICA está muito interessado em ampliar o intercâmbio Brasil/China, tanto no segmento de gemas como de joias. Disse ter ficado muito bem impressionado com o que viu na Feninjer, em termos de organização e do inovativo design das joias expostas (foto).

No Rio de Janeiro, cumpriu uma agenda apertada, visando conhecer as condições e o interesse do Brasil

em sediar, na cidade, o próximo Congresso da ICA. Nesse sentido, realizou diversas reuniões com empresários e dirigentes de classe do Setor, da Firjan e do Governo Estadual, sempre acompanhado por **Ângela Andrade**, diretora executiva da AJORIO, **Clement Sabbagh**, diretor da ICA e de **Marcelo Ribeiro**, embaixador da ICA no Brasil (foto)



ALUNO DO SENAI DE GUAPORÉ GANHA MEDALHA DE PRATA NO WORLDSKILLS 2009

Com quatro ouros, quatro pratas, dois bronzes e cinco certificados de excelência, o Brasil foi o terceiro país com mais medalhas conquistadas em Calgary, no Canadá, durante a maior competição de educação profissional e tecnológica do mundo: o **WorldSkills**.

O representante da Agência de Educação Profissional – **SENAI de Guaporé**, o aluno de joalheria, **Alexandre Conca-**



ri, ganhou medalha de prata. É a segunda edição que o Brasil participa na modalidade de Joalheria e, também, a segunda vez que Guaporé vence as classificatórias nacionais com um aluno do SENAI. "Na primeira participação não tí-

nhamos experiência na competição e, mesmo assim, conseguimos um quinto lugar muito honroso com o **Adriano Cenci**. Agora, com o Alexandre, conseguimos a prata!" relatou o expert em Joalheria da Equipe brasileira, **Claudinei Rempel**.

A Diretora da escola de Guaporé, **Márcia Regina Araújo**, completa afirmando da importância desta competição que serve de motivação para os jovens alunos e engrandece o trabalho das empresas locais. "A participação do SENAI, desde 2007, na WorldSkills tem contribuído para a qualidade técnica da AEP de Guaporé "O SENAI investe na qualificação da mão-de-obra da indústria para que o país possa ser competitivo no mercado global, que exige padrão internacional de qualidade no ensino profissional.

CENTRO TECNOLÓGICO DE PEDRAS E JOIAS FORMAM TÉCNICOS NO RIO GRANDE DO SUL

O Centro Tecnológico de Pedras, Gemas e Joias do Rio Grande do Sul (CTPedras), com sede em Soledade-RS, encerrou o primeiro semes-

tre deste ano formando quatro turmas.

Por cerca de dois meses, foram ministradas aulas com as seguintes ênfases: Capacitação para Comercialização Turística, Análise e Identificação de Gemas, Joalheria Contemporânea e Design de Joias. No total, foram 66 alunos que aprenderam gratuitamente técnicas como reconhecer uma gema, criar uma joia e confeccioná-la utilizando a pedra.

A atividade foi organizada pelo **CTPedras**, **Sindipedras** e teve apoio do **Ministério da Ciência e Tecnologia**, com contrapartida da **Prefeitura Municipal de Soledade**. A solenidade de entrega dos certificados aconteceu no dia 10 de agosto, no próprio Centro Tecnológico (foto).



DNPM E IBGM LANÇAM MANUAL TÉCNICO DE GEMAS E BOLETIM REFERENCIAL DE PREÇOS

Com evento de lançamento no **13º Congresso Brasileiro de Mineração**, no dia 22 de setembro, em Belo Horizonte (foto), foi oficialmente levado ao público especializado duas importantes publicações elaboradas pelo IBGM em conjunto com o DNPM, do Ministério das Minas e Energia.

Trata-se da nova versão do Manual Técnico de Gemas, que incorporou gemas sintéticas e imitações, imagens de kimberlitos brutos e diamantes de diversas cores e formatos, procedimentos das regiões produtoras brasileiras.

Inicialmente, foram apresentadas as definições, nomenclaturas e regras de utilização das gemas. Em seguida, são descritas 158 gemas, separadas pelas categorias usuais, orgânicas, não usuais, sintéticas, artificiais e imitações, com descrição de suas propriedades físicas, químicas e óticas, amplamente ilustradas com fotos de alta resolução.

Já o Boletim Referencial de Preços apresentou revisão completa em suas tabelas, dadas as fortes variações ocorridas nos últimos anos, constituindo-se no único documento dessa espécie existente no Brasil.

Em suas Notas Explicativas, o documento apresenta as informações necessárias para que o seu usuário possa tirar o melhor proveito dos dados nele contidos, tendo em vista que a fixação do preço de uma gema sempre tem uma importante parte subjetiva, que deve ser substituída, ao máximo, por critérios técnicos, como os apresentados no Boletim. Os interessados em adquirir as referidas publicações devem se dirigir ao DNPM ou ao IBGM.

Da e/d) Antônio Fernando, diretor do DNPM, Deputado Bernardo Ariston, presidente da Comissão de Minas e Energia da Câmara dos Deputados, Paulo Camilo, presidente do IBRAM e Miguel Nery, diretor-geral do DNPM.





Andrea Neumann Candiota, vice-presidente, Rogério Sperb Rodrigues, presidente e Glória Corbetta, diretora de marketing da Ajorsul

Os presidentes da Ajorsul e do Sindióptica recebem a governadora do Rio Grande do Sul

Feira de Gramado foi realizada em clima de otimismo

Ao comemorar seus vinte anos, a AJORSUL FAIR / MERCOÓPTICA 2009, que aconteceu entre 24 e 26 de setembro, no Centro de Exposições Sierra Park, em Gramado, mostrou maturidade e profissionalismo. Foram cerca de 150 expositores, principalmente dos segmentos de ótica, relógios e joias (ouro, prata e folheadas), em mais de 4.000 metros quadrados de exposição, um crescimento de 30% sobre a edição anterior.

Num ambiente bonito e seguro, com muitas atrações sociais e de lazer, os visi-

tantes do Brasil e do exterior (foi realizado um projeto comprador no âmbito do **PSI/IBGM/APEX**, com o apoio do **SEBRAE**) realizaram muitos negócios, traduzindo um clima de confiança para as vendas de natal. Na oportunidade, Regina Machado, consultora de moda e estilo, apresentou o Caderno Preview de Tendências joias – 2010, para um auditório repleto, seguido de mostra das peças, em um estande especificamente montado na feira.

Diversas autoridades visitaram o evento, com destaque para a governadora do

Rio Grande do Sul, **Yeda Crucius**, que foi recepcionada pelos presidentes da Ajorsul, **Rogério Sperb Rodrigues** e **André Roncato**, do Sindióptica. Foi também realizada reunião dos dirigentes das associações de classe estaduais com o IBGM, para discussão de assuntos de interesse comum do Setor de Gemas e Joias, notadamente sobre o calendário de feiras setoriais e a ampliação da Feninjer para os segmentos de joias folheadas e bijuterias (ver matéria página ao lado).



EMBAIXADOR BRASILEIRO NA RÚSSIA VISITA A JUNWEX

O Sr. **Vladimir Polyacov** e senhora, proprietários da Marca **Gold of Brazil**, que representa 10 indústrias joalheiras brasileiras na Rússia e que tem promovido, nos últimos anos, com o apoio do **PSI/IBGM/APEX-BRASIL**, diversos eventos naquele país, como o pavilhão brasileiro nas feiras de Moscou e São Petersburgo e trunk shows em diversas cidades do interior, recebeu na última edição da feira **Junwex** comitiva da Embaixada brasileira (foto).

O embaixador **Carlos Antônio da Rocha Paranhos**, acompanhado do Secretário **Luiz Fernando Correia da Silva Ma-**

chado, chefe da Seção Econômica, Científica e Tecnológica da embaixada, com suas respectivas esposas, visitaram a feira e puderam constatar o alto nível das joias e do pavilhão Gold of Brazil (foto), que têm tido boa receptividade pelo consumidor russo.

A Junwex acontece duas vezes por ano em Moscou, em maio e setembro, na Gostiny Dvor, espaço para exposições próximo ao Kremlin, no centro da capital russa, e acolhe as mais importantes e renomadas empresas atuantes neste mercado.

Na oportunidade, foi reafirmado o interesse do IBGM/APEX e do Gold of Brazil em promover um evento de imagem da joia brasileira na sede da embaixada, que possui todas as condições para tanto. O embaixador Paranhos se colocou à disposição para a realização do evento no próximo ano, em data a ser estabelecida em comum acordo.



No ano de suas bodas de ouro, a FENINJER inova e se renova, optando pelo inevitável caminho da CONECTIVIDADE, gerador de novos modelos de negócio.

Os elementos que compõem a imagem oficial da 50ª Feninjer levam a mensagem aos empresários do setor de que, na nova realidade desta Era da Informação, vence quem primeiramente assimilar as múltiplas possibilidades de conceitos, interação, contatos e capilaridade desta teia.

Clique e multiplique: ideias, amigos, clientes, negócios...

Não deixe de comparecer ao evento, no período de 6 a 9 de fevereiro, no Transamérica Expocenter, em São Paulo e descubra porque a Feninjer é "imperdível". Vejam algumas das modificações propostas abaixo:

Feninjer amplia suas ações, focando no cliente

Decisões importantes foram tomadas durante a feira de Gramado, no Encontro dos Dirigentes das Entidades de Classe que compõem o IBGM, com a presença dos dirigentes da AJORSUL, SINDIJOIAS-RS, SINDIPIEDRAS, ARJEP, AJESP, SINDIJOIAS-SP, AJORESP, AJOMIG, SINDIJOIAS-GEMAS-MG, ANORO, AJORIO E SINDIJOIAS-RJ, além dos dirigentes do IBGM, João Ferreira Gomes, Manoel Bernardes, Hécliton Henriques e Écio Morais.

Na oportunidade, ficou decidido que a Feninjer, para manter sua posição de principal feira setorial no Brasil, precisava inovar e se renovar, se adaptando às mudanças ocorridas nos últimos anos, às percepções dos clientes e às novas tendências, que privilegiam e direcionam o foco principal da Feira ao melhor atendimento de seus visitantes.

Alguns pontos que têm sido constantemente analisados e debatidos em reuniões do IBGM, tiveram consenso e serão adotados já na próxima edição da Feninjer, visando garantir bons negócios para os expositores e visitantes, sejam eles nacionais ou estrangeiros.

Uma importante constatação foi a de que os lojistas modificaram seu "mix" de produtos, sendo que, atualmente, a maioria deles apresenta maior variedade em seus pontos de venda, incluindo joias de ouro, prata, folheadas e bijuterias, além de relógios, ótica e artigos de presente. Pesquisa em realização pela AJORESP, no interior de São Paulo, com cerca de 300 lojistas, tem confirmado essa tendência.

Em decorrência, a principal medida aprovada foi a criação de um novo pavilhão, anexo e com entrada independente, de forma a melhor atender os interesses dos lojistas, em um só local, com segurança e conforto, a exemplo das principais feiras internacionais, como Basel, JCK Las Vegas e Hong Kong.

Assim, o evento terá duas áreas distintas, cada uma com seis mil metros quadrados: joias de ouro, relógios, óculos e presentes finos, em um lado, e gemas, joias de prata e folheadas, bijuterias finas, embalagens e artigos em couro entre outros acessórios.

Cabe lembrar que o foco da Feninjer sempre foi e será dar prioridade aos produtores nacionais, primando pela legalidade e ética. Para tanto, fará acurada seleção dos expositores dos novos segmentos, contando com o apoio das associações estaduais e de curadoria especializada, resguardando, assim, a positiva imagem da Feira.

Vejam no Box abaixo os principais aperfeiçoamentos a serem adotados:

- **Abertura de novo pavilhão para joias folheadas e bijuterias, que incorporaria também os expositores de gemas, embalagens, acessórios, etc., com entrada independente.**
- **Padronização/harmonização dos atuais estandes, visando redução de custos, resguardada a customização interna.**
- **Deslocamento do período de realização da Feira para início de março e de setembro, para melhor atender aos interesses dos expositores e dos clientes.**
- **Tornar a feira mais descontraída, reforçando as atividades de integração, de troca de experiências e informação.**



Aljoias Movimenta Limeira

A Aljoias 2009, Feira Internacional de Joias Folheadas, Brutos, Máquinas, Insumos e Serviços, realizada entre os dias 25 e 28 de agosto, recebeu a visita de 8.125 pessoas pertencentes a 453 cidades brasileiras, interessadas não só em joias folheadas, como também em peças brutas, máquinas, insumos e serviços. A maioria dos visitantes, 4.783 pessoas, veio de cidades do Estado de São Paulo e 3.342, de municípios localizados em outros Estados. A expressividade dos números é reforçada pela presença de 22 estrangeiros vindos

de 15 países: Equador, Itália, Turquia, Estados Unidos, Espanha, Chile, França, Líbano, Panamá, Canadá, China, Inglaterra, Polônia, Escócia e Argentina. De acordo com os organizadores da Aljoias, esta superou as expectativas, principalmente, quanto à presença de compradores internacionais. A surpresa ficou por conta da visita de compradores de países europeus que até então não eram habituais no evento. "O aprimoramento da joia folheada através de investimentos que vão do design ao acabamento das peças e o custo elevado das joias em

ouro são fatores fundamentais para atrair esse público", declarou Odair Zambom. Por outro lado, o presidente da Associação Limeirense de Joias (ALJ), José Simões, comemora o sucesso da Feira, em especial pelo fato do País e do mundo ter passado por uma turbulência financeira grave neste último ano. "A credibilidade da Aljoias e dos empresários expositores é que atraem um público cada vez maior ao evento e de diferentes localidades. Estamos chamando atenção do mundo e é essa nossa intenção, mostrar Limeira e nossas joias folheadas", finalizou.

Mudança da feira da Ajoresp para Campinas foi considerada bastante positiva



A Feira aconteceu no período de 8 a 10 de setembro, no **Royal Palm Plaza**, local com excelente infraestrutura e localização, possibilitando a expansão da feira, com conforto e segurança, que foi traduzido em bons negócios.

Segundo **José Pinto**, presidente da **AJORESP**, a decisão de se mudar de São José do Rio Preto para Campinas foi arrojada e inovadora, encontrando-se naturais resistências. No entanto, os resultados alcançados e a satisfação demonstrada pelos expositores e visitantes mostraram o acerto da iniciativa.

Para a próxima edição, já marcada para o período de 15 a 17 de março de 2010, também em Campinas e contando com o apoio do IBGM, a expectativa é ainda melhor. A lista de convidados está sendo ampliada e os expositores levarão grande variedade de joias inovadoras e de qualidade, para o atendimento das diversas necessidades dos clientes, todos brindados com a realização da tradicional festa de conagração.

Polo Joalheiro do Pará realiza II Workshop Internacional em Marketing, Design e Ourivesaria

O evento contou com a participação dos profissionais italianos Stefano Ricci, designer de joias; Marco Fasoli, consultor em marketing, e Claudio Franchi, mestre ourives (foto), e foi realizado no período de 10 a 28 de agosto, no Espaço São José Liberto / Polo Joalheiro do Pará, reunindo mais de 200 participantes. Durante o evento, eles participaram da oficina temática “Marketing do Setor Joalheiro”, de cursos de design e ourivesaria, do Simpósio Internacional Técnico Científico do Setor Joalheiro: Diálogo entre Arte, Design de Joias e Patrimônio Histórico Cultural e do Seminário “A Cultura da Joia: Aspectos Históricos e Sociológicos sobre a estratégia da ornamentação”.

Toda a experiência dos profissionais italianos, que atuam há décadas no mer-

cado joalheiro Ricci e Franchi são responsáveis pela criação e confecção do Anel do Pescador, usado pelo Papa Bento XVI, foi repassada aos integrantes do Polo Joalheiro do Pará, no trabalho de preparação da coleção de joias para a VI Pará Expojoia Amazônia Design, que este ano acontecerá de 9 a 13 de dezembro.

Na ocasião, foi enfatizada a necessidade de os profissionais paraenses criarem um novo estilo de joia, com peças mais volumosas e que valorizem o uso de gemas, mas sem fugir de sua essência, caracterizada pela utilização de elementos da cultura da região.

Para a designer Lídia Abraham, os debates mostraram “a importância de se conhecer verdadeiramente a nossa cultura, por meio de pesquisa bem feita,

fundamentada em livros, com levantamento fotográfico, e assim poder transformar a nossa joia em um produto que tenha a cultura material”. A possibilidade de desenvolver “uma nova visão a respeito de joia, outro conceito”, foi destacada pelo ourives Francisco de Assis, que atua há 15 anos no setor joalheiro.

O II Workshop Internacional em Marketing, Design e Ourivesaria foi promovido pelo Instituto de Gemas e Joias da Amazônia (Igama), instituição que gerencia o Polo Joalheiro do Pará; governo do Estado, por meio da Secretaria de Desenvolvimento, Ciência e Tecnologia (Sedect) e Serviço de Apoio a Micro e Pequena Empresa do Pará (Sebrae-PA), em parceria com a Universidade do Estado do Pará (Uepa) e a Organização Social Pará 2000.



JOÃO PERES

Associação Limeirense de Joias apresenta os ganhadores do seu Prêmio de Design

Numa cerimônia que mostrou qualidade e originalidade nas peças desenvolvidas por 12 designers, o I Prêmio ALJ Designer consagrou o melhor trabalho apresentado na noite de sexta-feira, dia 31 de julho. A grande vencedora foi a designer limeirense **Larissa Venturini**, que apresentou a coleção “Cravo e Canela”, confeccionada pela empresa parceira Percebon Joias (foto). A designer foi contemplada com uma viagem a Paris, na Eclat de Mode, uma das maiores feiras de Moda do mundo.

O I Prêmio ALJ Designer é uma ação pioneira da Associação em direção a profissionalização da produção de joia folheada,



estimulando as indústrias a investir na contratação de designers, profissionais especializados em criar coleções a partir de um trabalho aprofundado em pesquisa de mercado e história da moda. O presidente da ALJ, **José Simões**, ressalta que o polo produtor de joias folheadas inaugura uma nova fase, onde a prioridade é oferecer uma mercadoria de qualidade, dentro dos conceitos ditados pela moda sem nunca esquecer a constante preocupação com o meio ambiente e sustentabilidade. “Esse é o primeiro de muitos eventos que vamos promover sempre pensando na cadeia produtiva e na cidade de Limeira”, finalizou.

Implantação de Sistema de Inteligência Competitiva Setorial SICS



O IBGM, mediante convênio firmado com o **SEBRAE**, e contando com apoio da APEX-Brasil, dos Ministérios do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Minas e Energia e da Ciência e Tecnologia, está estruturando o projeto **Sistema de Inteligência Competitiva para o Setor de Gemas, Joias e Bijuterias - SICS**.

Todos nós sabemos que em tempos de comunicação instantânea, como os de hoje, cada vez mais a diferença entre o sucesso e o fracasso nos negócios depende da capacidade que as empresas têm em acessar e aplicar informações que sejam realmente úteis, que lhes permitam tomar decisões precisas e agir de forma rápida frente às contínuas mudanças que o mercado apresenta.

Neste contexto, este projeto tem por finalidade se constituir em um “filtro”, transformando milhares de informações, hoje existentes, de forma a fornecer informações relevantes e já na linguagem e interesse dos empresários, sobre o mercado, análise e prospecção de oportunidades de negócios e tecnologias, dentre outras. O sistema que está

sendo criado será acessível pela internet, contribuindo para melhor orientar o empresário no seu planejamento e nas tomadas de decisões, reduzindo riscos e incertezas na identificação de oportunidades comerciais e aumentando sua competitividade.

Inicialmente, estão sendo identificadas as principais informações que as empresas gostariam que estivessem nesse sistema e quais são realmente importantes para que você tome as decisões gerenciais de seu negócio. A intenção é que o sistema ofereça informações sobre novos mercados, tipos de produtos que o consumidor tende a comprar, canais de distribuição, legislação e procedimentos para o mercado interno e externo, dentre outras.

- Informações complementares sobre o SICS poderão ser obtidas com gabriela@ibgm.com.br ou com marcelo@ibgm.com.br
- Suas perguntas e/ou contribuições são importantes!

NÃO DEIXE DE PARTICIPAR

Instalada comissão de estudos normalização da joia folheada



No dia 17 de setembro de 2009 foi instalada, formalmente, a Comissão de Estudos para Normalização no Setor de Folheados, em reunião realizada no Museu da Joia de Limeira (foto). O projeto, que envolve o **SEBRAE**, a Associação Brasileira de Normas Técnicas (**ABNT**), o **IBGM** e as Entidades de Classe dos Estados, pretende debater e propor normas técnicas de produto e processo para o setor de joias folheadas.

A primeira norma a ser debatida refere-se à camada mínima depositada nas joias. Assunto controverso, o tema já vem sendo debatido há mais de 10 anos sem que se obtenha um consenso.

No entanto, na reunião que contou com representantes de Limeira e Guaporé, a receptividade ao projeto da ABNT/SEBRAE foi bastante positiva. Ficou de-

cidido que a ABNT irá providenciar a tradução das principais normas internacionais existentes e, na ocasião, foram eleitos o coordenador e o secretário do projeto, respectivamente o Sr. **Paulo Oliveira**, da Electrochemical (foto) e o Sr **Guilherme Guelfi**, da ABNT. O próximo encontro foi agendado para ser realizado em Guaporé, no dia 20 de outubro.

A partir de agora, o IBGM e a ABNT irão organizar a reunião em Guaporé e, depois, uma outra com empresários de São Paulo, para divulgar o assunto e propor um debate na internet. Para Paulo de Oliveira, a ampla participação de todos é condição básica para o sucesso do projeto. Todas as empresas do segmento estão convidadas a participar, tanto nas reuniões previstas como enviando suas contribuições via internet.





IBGM e Apex-Brasil realizam planejamento estratégico para as atividades de promoção das exportações

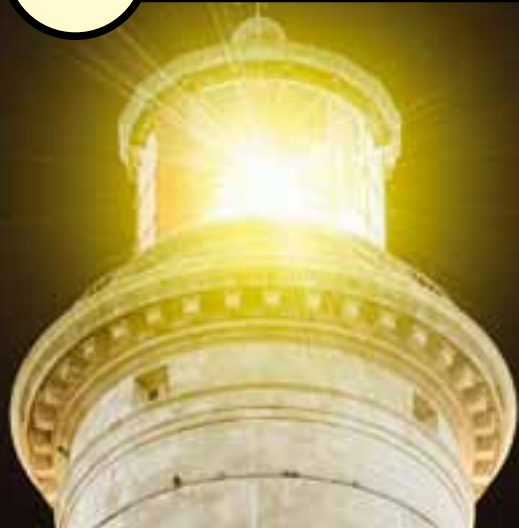
Realizou-se em Brasília, no dia 23 de setembro, na sede da Apex-Brasil, o Workshop de Planejamento Estratégico, objetivando identificar demandas e expectativas que contribuam para o planejamento do Programa de Exportação do Setor de Gemas, Joias e Bijuterias – PSI, para o período 2010/2011, alinhadas com os parceiros. O público-alvo do evento foi composto, basicamente, por entidades de classe e empresas participantes do PSI, além de representantes do próprio IBGM, da Apex-Brasil e do SEBRAE.

Para tanto, os convidados foram estimulados a explicitar as suas expectativas em relação à atuação do IBGM, relacionados aos temas propostos, com foco na melhoria de resultados do PSI e aumento da capacidade e maturidade empresariais para exportar.

Como estratégia para a obtenção de melhores resultados, o workshop foi precedido pelo envio de um roteiro sobre os temas que seriam tratados, com o objetivo de provocar a reflexão e a estruturação de ideias.

Durante o workshop, os participantes foram divididos em três painéis temáticos, respectivamente: gemas e artefatos de pedra; joias e bijuterias e folheados (fotos 1, 2 e 3). Cada painel debateu os desafios relacionados ao tema e a obtenção e uso de informação mercadológica e validou as ações de promoção comercial e comunicação do projeto, incluindo as possíveis ações por mercado prioritário.

As informações coletadas estão sendo tratadas e relatórios serão gerados, por segmento, e oportunamente, levados aos participantes do PSI, para validação final.



AS DUAS PULGAS

Muitas empresas caíram e caem na armadilha das mudanças drásticas de coisas que não precisam de alteração, apenas aprimoramento. O que lembra a história de duas pulgas diretoras que estavam conversando e, então, uma comentou com a outra:

-Sabe qual é o nosso problema? Nós não voamos, só sabemos saltar. Daí nossa chance de sobrevivência quando somos percebidas pelo cachorro é zero. É por isso que existem muito mais moscas do que pulgas.

Elas então decidiram contratar uma mosca para treinar todas as pulgas a voar e entraram num programa de treinamento de voo e saíram voando. Passado algum tempo, a primeira pulga falou para a outra:

-Quer saber? Voar não é o suficiente porque ficamos grudadas ao corpo do cachorro e nosso tempo de reação é bem menor do que a velocidade da coçada dele e ele nos pega.

Temos de aprender a fazer como as abelhas, que sugam o néctar e levantam voo rapidamente.

Elas então contrataram uma abelha para lhes ensinar a técnica do chega-suga-voa. Funcionou, mas não resolveu...

A primeira pulga explicou o por quê:

-Nossa bolsa para armazenar sangue é pequena, por isso temos de ficar muito tempo sugando. Escapar, a gente até escapa, mas não estamos nos alimentando direito. Temos de aprender como os pernilongos fazem para se alimentar com aquela rapidez.

E então, um pernilongo lhes prestou treinamento para incrementar o tamanho do abdômen. Resolvido, mas por poucos minutos... Como tinham ficado maiores, a aproximação delas era facilmente percebida pelo cachorro, e elas eram espantadas antes mesmo de pousar. Foi aí

que encontraram uma saltitante pulguinha, que lhes perguntou:

-Ué, vocês estão enormes! Fizeram plásticas?

-Não, entramos num longo programa de treinamento. Agora somos pulgas adaptadas aos desafios do século XXI.

Voamos, picamos e podemos armazenar mais alimento.

-E por que é que estão com cara de famintas?

-Isso é temporário. Já estamos fazendo treinamento com um morcego, que vai nos ensinar a técnica do radar de modo a perceber, com antecedência, a vinda da pata do cachorro. E você?

-Ah, eu vou bem, obrigada. Forte e sadia.

Mas as pulgonas não quiseram dar a pata a torcer, e perguntaram à pulguinha:

-Mas você não está preocupada com o futuro? Não pensou em um programa de treinamento, em uma reengenharia?

-Quem disse que não? Contratei uma lesma como consultora.

-Mas o que as lesmas têm a ver com pulgas, quiseram saber as pulgonas...

-Tudo. Eu tinha o mesmo problema que vocês duas. Mas, em vez de dizer para a lesma o que eu queria, deixei que ela avaliasse a situação e me sugerisse a melhor solução. E ela passou três dias ali, quietinha, só observando o cachorro e então ela me disse: "Não mude nada. Apenas sente na nuca do cachorro. É o único lugar que a pata dele não alcança".

MORAL DA HISTÓRIA

Você não deve focar no problema e sim na solução.

Para ser mais eficiente é necessário escutar e não falar. Muitas vezes, a GRANDE MUDANÇA é uma simples questão de reposicionamento.



NÚCLEO SETORIAL DE INFORMAÇÃO
O SEU CONTATO



Brasília [IBGM]

SCN, Centro Empresarial Liberty Mall
Torre A, salas 1103 | 1105
70712-903 - Brasília, DF
telefone: 61 3326-3926
fax: 61 3328-6721
ibgm@ibgm.com.br

Bahia [PROGEMAS]

Ladeira do Carmo, 37 - Stº Antônio
Pelourinho
40301-410 - Salvador, BA
telefone: 71 3242-4166 e
fax: 71 3241-3561
progemas@uol.com.br

Minas Gerais

[Ajomig/Sindijoias]

Rua Timbiras, 1.210
Bairro Funcionários
30140-060 • Belo Horizonte, MG
telefone: 31 3214-3545
fax: 31 3214-3530
www.ajomig.com.br
ajomig@fiemg.com.br

[GEA]

Rua Epaminondas Otoni, 689
Conjunto 201, sala 4 - Centro
39800-013 - Teófilo Otoni, MG
telex: 33 3522-2653
geabr@uai.com.br

Paraná (Arjep)

Rua Marechal Deodoro, 469
1º andar - Conjunto 105, Centro
80020-320 - Curitiba, PR
telefone: 41 3223-1991
arjep@arjep.com.br

Rio de Janeiro [Aporio]

Av. Graça Aranha, 19
Gr 404, 4º andar
20030-002 - Rio de Janeiro, RJ
fone: 21 2220-8004/2240-5520
fax: 21 2510-3944
www.ajorio.com.br
ajorio@ajorio.com.br

Rio Grande do Sul

[Ajorsul]

Praça XV de Novembro, 21 - conj. 1302
Edifício Delapiev
90020-080 - Porto Alegre, RS
telex: 51 3221-5259

[Sindipedras/RS]

Rua Mal. Floriano Peixoto, 395 | sala 201
93300-000 - Soledade, RS
fone: 54 381-1330
fax: 54 381-4558

sindipedras@sindipedras.com.br

[Sindijoias/RS]

Rua Pinheiro Machado, 101 - L
99200-000 - Guaporé, RS
fones: 54 3443-3000/3443-2242
sindijoias-rs@sindijoias-rs.com.br

São Paulo [Ajesp/Sindijoias/IBGM]

Rua Teixeira da Silva, 433 - Paraíso
04002-031 - São Paulo, SP
telex: 11 3016-5850
www.ajesp.com.br
biblioteca@ajesp.com.br